Business Society.

CONSEIL ET EXPERTISE HÔTELLERIE — RESTAURATION

De l'idée à l'exploitation

Ils nous font confiance

« *Pour la restructuration du restaurant de notre résidence hôtelière, ses conseils nous ont permis de tripler la fréquentation. Nouvelle équipe, nouveaux fournisseurs locaux, nouvelle décoration et nouvelle carte, et surtout des clients ravis ! »*

C. Combemale – Domaine St Estève – Millau (12)

« *Pour notre clientèle, l'offre de restauration au sein du camping est essentielle à la réussite du séjour. Richard et son équipe ont su proposer une carte adaptée à tous les publics et à toutes les envies...»*

T. François – Directeur Sunêlia Les Pins (11)

« *Richard nous a permis d'y voir plus clair dans notre projet, en ciblant la bonne clientèle et en nous accompagnant de A à Z jusqu'à l'ouverture de notre établissement... et même après !»*

P. Sépulchre – Restaurant L'Art de Vivre – Tournefeuille (31)



Du terrain à la stratégie.

De l'ouverture à la gestion quotidienne, j'ai travaillé au plus près des équipes, des clients et des réalités du terrain. Cette expérience me permet d'identifier rapidement ce qui fonctionne, ce qui bloque et surtout ce qui peut être amélioré.

- **+100 établissements managés**
- **+30 années d'expérience terrain**
- **360° de l'opérationnel au développement**
- **1 même obsession : l'excellence**

> « Un établissement ne se gère pas depuis un bureau. Il se vit aussi sur le terrain. Ensemble, accélérons votre business.»

Business Society.

Accélérons votre business.

contact@business-society.com

06 38 29 54 83

Mes Services

Une intervention adaptée à votre projet. À chaque étape selon vos besoins.

DIAGNOSTIC
Faire le point, identifier les priorités et définir un plan d'action.

PERFORMANCE
Améliorer les marges, l'organisation, les achats et la rentabilité.

OUVERTURE
Préparer et sécuriser l'ouverture d'un nouvel établissement.

RESTRUCTURATION
Repenser une activité existante et retrouver de la performance.

INVESTISSEMENT
Analyser une affaire et mesurer son potentiel avant de s'engager.

PARTENARIAT
Bénéficier d'un regard extérieur et d'un accompagnement régulier.

DES SOLUTIONS CONCRÈTES

À chaque projet, ses enjeux *et ses réponses concrètes.*



VOIR CLAIR. AGIR JUSTE.

AUDITER

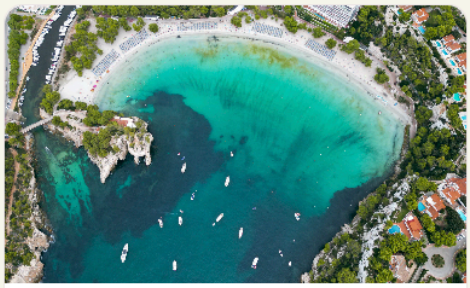
Identifier les priorités et les leviers d'amélioration.



GAGNER EN PERFORMANCE.

OPTIMISER

Améliorer les marges, l'organisation et la rentabilité.



DONNER VIE AUX IDÉES.

CONCEVOIR

Transformer un concept en projet cohérent et viable.



RÉUSSIR SON LANCEMENT.

OUVERTURE

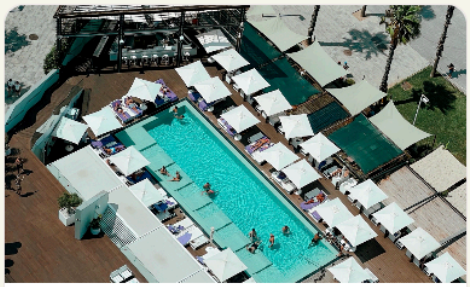
Préparer chaque détail avant le premier service.



DÉCIDER AVEC CONFIANCE.

REPRISE

Évaluer un établissement et mesurer son potentiel.



PASSER AU NIVEAU SUPÉRIEUR.

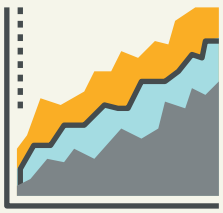
DÉVELOPPER

Structurer l'activité pour franchir un nouveau cap.

Et si vous faisiez le point sur votre établissement ?

Votre chiffre d'affaires stagne ?
Vos marges sont difficiles à maîtriser ?
Votre équipe manque d'efficacité ?
Votre offre ne correspond plus à votre clientèle ?
Vous envisagez une reprise ou une ouverture ?

Faites le point sur les principaux leviers de votre activité.








Avez-vous des difficultés pour recruter du personnel compétent ?

A	B	C
Oui	Non	Cela dépend des années

Avez-vous un turnover important (plus de 1/5) ?

A	B	C
Oui	Non	Cela dépend des années

Dans votre établissement, le taux d'absentéisme est-il notable ?

A	B	C
Oui	Non	Cela dépend des années

Disposez-vous d'assez de temps pour former votre équipe ?

A	B	C
Oui	Non	Je ne forme pas mon équipe

Avez-vous mis des procédures en place pour chaque poste ?

A	B	C
Oui	Non	Je n'en ai pas

Avez-vous mis en place des tâches rituelles ?

A	B	C
Oui	Non	Je ne sais pas ce que c'est

Les procédures sont-elles respectées ?

A	B	C
Oui	Non	Difficilement

Au cours des trois dernières années, votre chiffre d'affaires est-il :

A	B	C
En hausse	Constant	En baisse

Assurez-vous un suivi régulier ou hebdomadaire de votre marge opérationnelle ?

A	B	C
Oui	Non	Je ne connais pas ma marge opérationnelle

Avez-vous récemment réalisé des investissements ?

A	B	C
Oui	Non	Pas de besoin

Voir clair. Agir juste.

Pourquoi réaliser un audit ?
Votre établissement peut être rentable mais ne pas exploiter tout son potentiel. Il peut également connaître une baisse d'activité sans que la cause soit immédiatement identifiable.

Si vous avez une majorité de réponses **A** vous êtes un professionnel accompli et averti.
Si vous avez une majorité de réponses **B** ou **C** vous avez sans doute besoin d'une stratégie plus affinée pour perdurer dans votre domaine, un consultant RPC peut vous aider et vous donner des conseils précieux.

À partir des constats, les priorités sont hiérarchisées. Certaines actions ont un impact rapide. L'enjeu est de définir l'ordre de priorité réaliste et adapté aux capacités de l'établissement.

01 — Observer Comprendre la situation réelle
02 — Analyser Identifier les causes et les leviers.
03 — Prioriser les efforts là où pour plus d'impact.
04 — Agir Transformer les recommandations en actions.

Business Society.

Accélérons votre business.
contact@business-society.com
06 38 29 54 83

Business Society.