

Etude

150 pages

Terrain d'enquête :

Octobre 2015

**Paroles de
Restaurateurs – la
restauration gagnante**

*Comprenez la
restauration
commerciale qui gagne
et adaptez vos
stratégies*





**Paroles de
Restaurateurs - La
restauration gagnante**

*Comprenez la restauration
commerciale qui gagne et adaptez
vos stratégies*

*Quels sont les leviers de croissance de la restauration commerciale aujourd'hui ?
Quelles sont les différentes typologies d'établissements et leurs attentes ?
Quels sont leurs points de force et leurs modes de gestion ?*

Les enseignements clés

Les facteurs clés de succès de la restauration commerciale sont multiples

62% de la restauration commerciale qui performe propose un service en moins de 30 minutes

91% de la restauration gagnante est présente sur internet, la visibilité en ligne est désormais un prérequis du succès

51% des restaurateurs interviewés ont augmentés leurs achats de produits locaux

Paroles de restaurateurs – La restauration gagnante

Une étude unique qui permet de comprendre les modèles de restauration commerciale qui performent

Identifier le type d'offre et les nouveaux services proposés aux clients

Carte / ardoise, frais, local, fréquence de renouvellement...

Evaluer les méthodes efficaces pour attirer les clients

Digital, réservation en ligne, promotions...

Connaître et comprendre les 7 profils de patrons identifiés et leurs clés de succès

Relations et attentes envers les fournisseurs, mode de management, type d'offre...

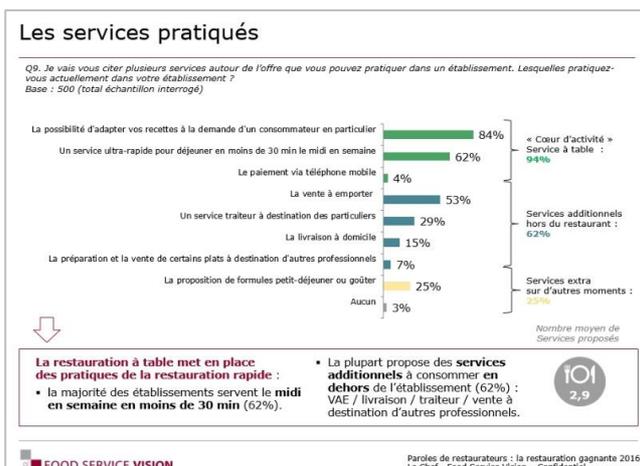
Paroles de Restaurateurs - La restauration gagnante

Comprenez la restauration commerciale qui gagne et adaptez vos stratégies

Plan

- _ Synthèse générale
- _ Vision des restaurants performants (offre, services, modes de communication et de fonctionnement, relation fournisseurs)
- _ Typologie des modèles de performance en restauration
- _ Détails des résultats par typologie d'établissements (restaurants gastronomiques, traditionnelles et brasseries)

Exemples de données



Les « Fédérateurs »

Le secret de ma réussite repose sur ma cuisine de haute qualité et à ma capacité à fédérer les bonnes compétences autour de moi.

HTH 8% IOI 6% HFF 8%

DES ÉTABLISSEMENTS OUVERTS SERVISSE LA VALEUR

ASSOCIATION FRANÇAISE DES MAÎTRES RESTAURATEURS

Gérant d'un restaurant traditionnel haut de gamme à gastronomique de capacité moyenne.

Proposant une carte courte souvent renouvelée, à base de produits de qualité, frais et locaux.

Dynamique et ouvert aux autres, il s'entoure de partenaires :

- Fournisseurs de confiance pour le conseiller, lui proposer des très bons produits et sur mesure. Les fournisseurs partenaires de sa réussite : xxxxxxxxxxxxxxxx
- Agence de communication pour optimiser sa présence active sur le web.

Il fédère autour de son établissement :

- Echanges avec ses confrères et mutualisation des commandes.
- Fidélisation des ses équipes.

30

I F HFF

Méthodologie

Phase qualitative :

16 interviews approfondies auprès de décideurs à succès

Phase quantitative :

500 restaurateurs indépendants qui performant en France recrutés et triés en fonction de leur performance

Lecture des résultats par cible

Restaurants gastronomiques, traditionnels et brasseries

Mode de recueil :

Questionnaire téléphonique de 20 minutes



**Paroles de
Restaurateurs - La
restauration gagnante**

*Comprenez la restauration
commerciale qui gagne et adaptez
vos stratégies*

Bon de commande

Merci de compléter et de faxer cette page au 04.37.45.49.74 ou de nous la faire parvenir à l'adresse mail suivante : m.caufman@foodservicevision.fr

Revue annuelle de l'offre distributeurs

Tarifs 2017

Je souhaite recevoir l'étude « Paroles de Restaurateurs - La Restauration Gagnante »
Version au format papier et PDF + présentation du rapport par un consultant expert

Prix : 9 300€ HT

Nom :

Email :

Prénom :

Tel :

Société :

Date :

Adresse :

Signature et tampon :

PO :

Conditions de règlement : 100% à la commande. Règlement à 30 jours date de facture
Tarification hors frais de déplacement



Paroles de Restaurateurs - La restauration gagnante

Comprenez la restauration commerciale qui gagne et adaptez vos stratégies

CONDITIONS GENERALES DE VENTE :

La validation par le donneur d'ordre de sa commande vaut acceptation des présentes Conditions générales pleinement et sans réserve.

Article 1 - OBJET

L'objet du présent contrat est de définir les modalités et les conditions selon lesquelles **FOOD SERVICE VISION** met à disposition du donneur d'ordre l'étude multi clients. Ces études multi clients sont établies sur la base d'éléments objectifs qualitatifs et/ou quantitatifs récoltés par la société. **FOOD SERVICE VISION** fait une analyse de ces éléments objectifs afin d'élaborer des lignes directrices figurant dans les études multi clients.

Article 2 - OBLIGATIONS DU DONNEUR D'ORDRE

Il appartient au donneur d'ordre de définir ses besoins et de rechercher si les spécifications des études multi clients y sont adaptées, compte tenu des objectifs qu'il poursuit. **FOOD SERVICE VISION** a mis à la disposition du donneur d'ordre toutes les informations souhaitées pour lui de sorte qu'il puisse prendre toutes décisions utiles.

La société **FOOD SERVICE VISION** confère au donneur d'ordre le droit, non transférable, de faire usage pour son compte unique et personnel des études multi clients et des informations qu'elles contiennent et ce, dans l'unique cadre de son activité.

Le donneur d'ordre s'oblige à n'employer les informations qu'à des fins licites, conformément à la législation en vigueur.

Ainsi, il ne pourra céder à un tiers aucune information fournie et sera tenu responsable de toutes conséquences directes ou indirectes qui pourraient découler de l'utilisation non conforme aux présentes conditions générales de vente des études multi clients ou des informations qu'elles contiennent.

Article 3 - OBLIGATIONS DE FOOD SERVICE VISION

3.1 - Livraison

Les informations contenues dans les études multi clients fournies par **FOOD SERVICE VISION** sont transmises directement à l'utilisateur par voie électronique.

Aucune fourniture ou service complémentaire n'est implicitement compris.

3.2 - Sur l'exactitude des informations communiquées

FOOD SERVICE VISION recueille les informations figurant dans les études multi selon différentes sources et fait les meilleurs efforts pour en contrôler la crédibilité.

Cependant, malgré tous ces efforts, **FOOD SERVICE VISION** ne peut pas garantir l'exactitude pleine et entière du contenu des études multi. Le donneur d'ordre utilise les informations de **FOOD SERVICE VISION** en connaissance de cause.

Article 4 - PRIX

Les prix présentés par **FOOD SERVICE VISION** sont indiqués en euros, hors taxes (HT) auxquels s'appliquent les taux de TVA en vigueur. Toutes les commandes, quelle que soit leur origine, sont payables en euros à trente jours date de facture. **FOOD SERVICE VISION** se réserve le droit de modifier ses prix à tout moment. Les produits sont toujours facturés sur la base des tarifs en vigueur au moment de l'enregistrement de la commande.

Article 5 - RESPONSABILITE

FOOD SERVICE VISION est soumise de manière expresse à une obligation de moyens.

En cas de mise en œuvre de la responsabilité de **FOOD SERVICE VISION**, le montant de la réparation dû ne pourra excéder le prix de la monographie mise à la disposition de l'utilisateur.

Article 6 - REFERENCES

FOOD SERVICE VISION aura le droit de faire figurer le nom de l'utilisateur sur une liste de références, sauf dérogation expresse du donneur d'ordre.

Article 7 - TOLERANCE

Le fait par l'une des parties de ne pas se prévaloir d'un manquement de l'autre partie à l'une quelconque des obligations visées dans les présentes, ne saurait être interprété pour l'avenir comme une renonciation à l'obligation en cause.

Article 8 - CLAUSE D'ARBITRAGE

En cas de litige, les deux parties s'engagent à tout mettre en œuvre afin de résoudre le litige à l'amiable avant d'engager une action en justice

Article 9 - ATTRIBUTION DE COMPETENCE

Les présentes conditions générales sont soumises à la loi française.

En cas de litige non résolu à l'amiable, qu'il soit relatif à l'interprétation ou l'exécution des présentes, et même en cas d'urgence, compétence exclusive est attribuée au Tribunal de commerce de **LYON** qu'il y ait ou non pluralité de défenseurs ou appel en garantie.

Dans le cas où l'une des parties engage une action judiciaire, la partie qui gagne son procès sera en droit d'obtenir le remboursement de ses frais et honoraires.