

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

Une étude unique partant de l'interrogation de 16 décideurs qui gagnent (grands chefs gastronomiques et patrons de chaînes) suivie d'une quantification auprès de 500 restaurateurs indépendants.



Une étude destinée aux directions générales et directions marketing de l'industrie agro-alimentaire, des distributeurs et des chaînes de restauration commerciale pour :

- ✓ **Identifier le type d'offre** (carte/ardoise, frais, local, fréquence de renouvellement ...) **et les nouveaux services proposés aux clients**
- ✓ **Evaluer les méthodes efficaces pour attirer les clients** (digital, réservation en ligne, promotions, ...)
- ✓ **Connaître et comprendre les 7 profils de patron identifiés et leurs clés de succès** (relations et attentes envers les fournisseurs, mode de management, type d'offre ...)

→ Comprendre la restauration commerciale d'aujourd'hui et adapter vos stratégies.

Premiers enseignements clés issus de l'étude :

• La Restauration à table applique des recettes de la Restauration Rapide :



- 62% de la restauration gagnante propose un service en moins de 30 min.
- 62% des interviewés proposent au moins un service complémentaire en dehors de leur établissement (vente à emporter, livraison, service traiteur, vente à d'autres professionnels ...).

• Internet constitue une vitrine indispensable pour les établissements mais les restaurateurs restent prudents quant à l'utilisation des modes d'activation.



- 91% de la restauration gagnante est présente sur Internet, la visibilité en ligne est désormais un prérequis du succès.
- 33% ont mis en place un service de réservation en ligne.
- 12 % des interviewés pilotent leurs promotions et leur visibilité de manière dynamique en fonction de leur taux de remplissage.

• La restauration gagnante attend d'abord de ses fournisseurs un excellent sourcing et de la transparence.



- 97% de la restauration gagnante attend une prestation de sourcing de haute qualité avec un large choix de produits frais, locaux, d'exception ou de produits spécifiques.
- 51% des restaurateurs interviewés ont augmenté leurs achats de produits locaux.



Paroles de restaurateurs : la restauration gagnante 2016

Une étude unique sur les pratiques actuelles et sur les attentes des restaurateurs

Étude conduite en octobre 2015 par Food Service Vision avec les Editions de la RHF.

■ **Une analyse complète des pratiques des restaurateurs :**

- Quelle est l'offre proposée (thématisée ou diversifiée, courte ou large, ...) ? Quelle est la part du local et des produits frais dans leurs achats alimentaires ? A quelle fréquence renouvellent-ils leur offre ?
- Quels services sont pratiqués à date et ceux en développement (vente à emporter, service ultra-rapide, formules petit déjeuner, goûter, ...) ?
- Quelles sont les attentes envers leurs fournisseurs ?
- Quels sont les fournisseurs partenaires des restaurateurs ?
- Quels services proposer aux restaurateurs ? (aide au renouvellement de la carte, produits sur-mesure, capacité à raconter une histoire autour des produits ...) ?
- Quels sont les modes de communication utilisés pour attirer des clients (réservation en ligne, promotions, page facebook, ...)

■ **La méthodologie de l'enquête :**

- **Phase qualitative :** 16 interviews approfondies confidentielles auprès de **décideurs à succès (chefs gastronomiques, restaurateurs et dirigeants de chaîne)** afin d'identifier leurs meilleures pratiques
- **Phase quantitative**
 - **Cible :** 500 restaurateurs indépendants qui performant en France recrutés et triés en fonction de leur performance
 - **Échantillonnage :** représentativité de la restauration avec service à table qui réussit
 - **Lecture des résultats par cible :** Restaurants gastronomiques, Restaurants traditionnels à table et Brasseries
 - **Mode de recueil :** questionnaire téléphonique de 20 minutes
 - **Terrain d'enquête :** Octobre 2015
 - **Rapport :** 150 pages

A propos de Food Service Vision : Leader du conseil stratégique et des études en consommation hors domicile, Food Service Vision accompagne la performance des acteurs du marché.

Visitez notre site www.foodservicevision.fr / Tél : 04 37 45 02 65

A propos des Éditions de la RHF : La société « Les Éditions de la RHF » édite 6 magazines professionnels à destination de la restauration hors foyer : Le Chef, BRA tendances restauration, Industrie Hôtelière, Collectivités Express, Le Cuisinier et Grandes Cuisines.

Chaque magazine couvre un segment de ce marché pour répondre au mieux aux attentes de ses lecteurs et leur apporter le meilleur niveau d'information.

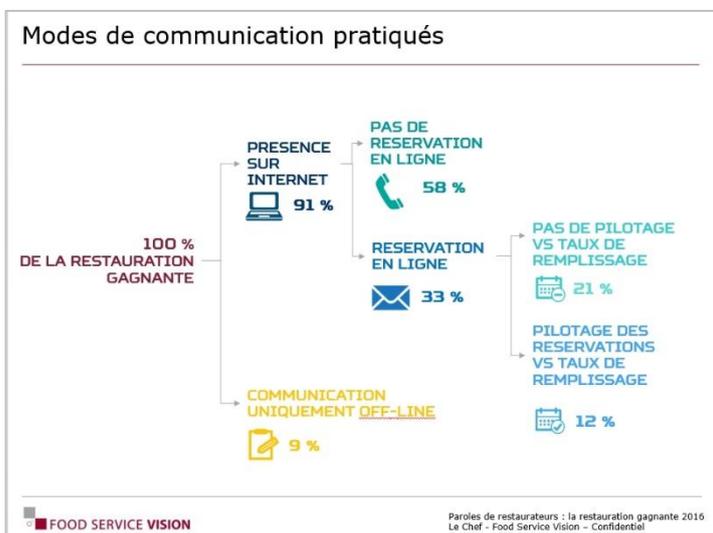
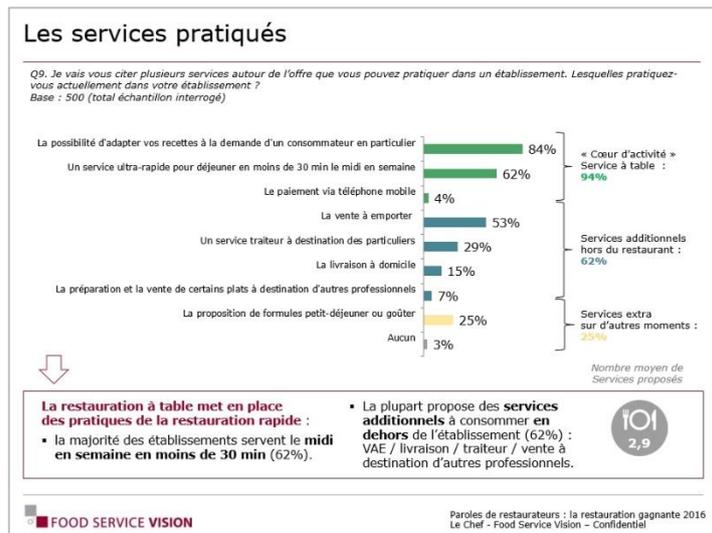
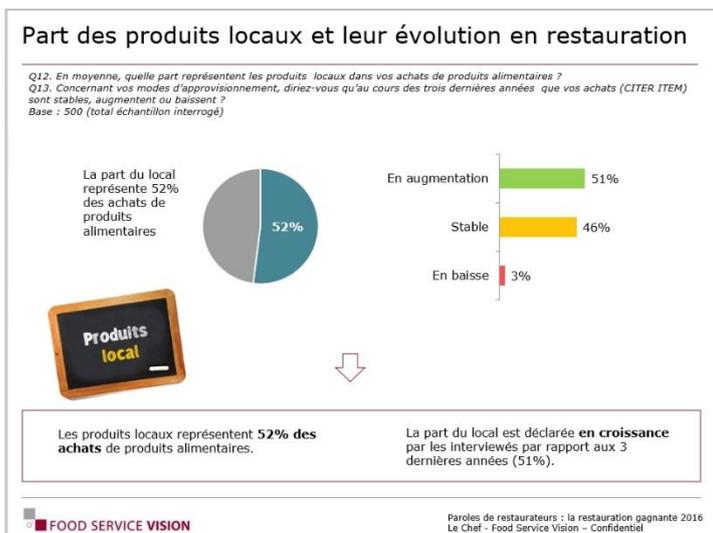
Elle propose une offre digitale segmentée (6 sites différents) qui informe au mieux en temps réel des actualités professionnelles. L'essentiel de ces informations est repris chaque mercredi dans une newsletter groupée à destination de tous les professionnels.

Visitez notre site www.lechef.com / Tél : 01 45 72 21 62

Plan du rapport :

- Synthèse générale
- 1. Vision globale des restaurants performants
 - 1.1. L'offre proposée
 - 1.2. Les services proposés
 - 1.3. Les modes de communication
 - 1.4. Le mode de fonctionnement
 - 1.5. La relation fournisseur
- 2. Typologie des modèles de performance en restauration
- 3. Ensemble des résultats par type d'établissement : restauration gastronomique - restauration traditionnelle - brasseries

Exemples de données issues du rapport :



BON DE COMMANDE

Merci de compléter et de faxer cette page au 04 37 45 49 74

**Rapport « Paroles de restaurateurs : la restauration gagnante 2016 »
Tarifs 2015-2016**

Je souhaite recevoir l'étude : « Paroles de restaurateurs : la restauration gagnante 2016 »

Une version au format PDF - Livraison par messagerie –
Inclus une présentation orale de l'étude

Prix : 9 300 € HT

Résultats de l'étude disponibles à partir du 11 janvier 2016.

Nom et Prénom :

Société :

Adresse :

Email :

Tél :

Date :

Signature et tampon :

Conditions de règlement : 100% à réception. Règlement à 30 jours date de facture