



Conseil en Hôtellerie & Restauration

AMÉLIORER LA RENTABILITÉ DES HÔTELS ET RESTAURANTS

De l'idée à l'exploitation

Création, reprise, rentabilité, organisation et développement : un accompagnement fondé sur la réalité du terrain.

Ils nous font confiance

Häagen-Dazs



« 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 Sunélia 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)



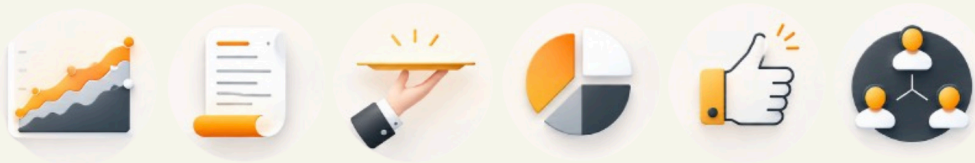
Du terrain à la stratégie.

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 accompagnés
- +40 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. »

Mes Services à la carte



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

CARTE ET OFFRE

Création, refonte et développement de votre offre.
(renouvellement de la carte et des plats)

RENTABILITÉ

Maîtriser les coûts et améliorer vos marges.
(achats, fournisseurs, prix de vente)

PRODUCTION

Structurer la production et accompagner les équipes.
(fiches techniques et formation équipe cuisine)

ORGANISATION

Fluidifier le fonctionnement de la cuisine et de la
salle. (organisation, tactique et méthode)

EXPÉRIENCE CLIENT

Améliorer le parcours client et la qualité du service.
(bonnes pratiques et fidélisation)

ACCOMPAGNEMENT

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

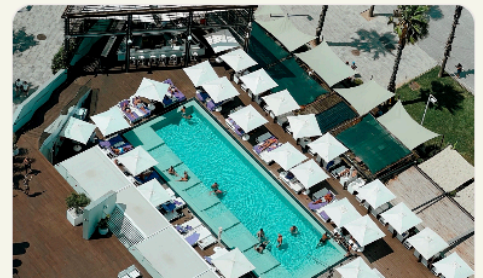
Préparer chaque détail avant le
premier service.



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 ?

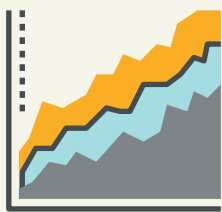
Vos marges sont difficiles à maîtriser ?

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.



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.

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 et comprendre la situation réelle

02 — Analyser, identifier les causes et les leviers.

03 — Prioriser les efforts là où pour plus d'impact. 04 — Agir et transformer les recommandations en actions.

Avez-vous des difficultés pour recruter du personnel compétent ?

A
Oui

B
Non

C
Cela dépend des années

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

A
Oui

B
Non

C
Cela dépend des années

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

A
Oui

B
Non

C
Cela dépend des années

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

A
Oui

B
Non

C
Je ne forme pas mon équipe

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

A
Oui

B
Non

C
Je n'en ai pas

Avez-vous mis en place des tâches rituelles ?

A
Oui

B
Non

C
Je ne sais pas ce que c'est

Les procédures sont-elles respectées ?

A
Oui

B
Non

C
Difficilement

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

A
En hausse

B
Constant

C
En baisse

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

A
Oui

B
Non

C
Je ne connais pas ma marge opérationnelle

Avez-vous récemment réalisé des investissements ?

A
Oui

B
Non

C
Pas de besoin

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, je peux vous aider et vous donner des conseils précieux.

*isla*host

Conseil en Hôtellerie & Restauration

*isla*host.eu