

QUELLE POLITIQUE ACHAT POUR LA RESTAURATION ?

-
- **Quelle Politique Achat pour la Restauration ?**
 - **Témoigner de la solution adaptée depuis 3 ans par deux grands acteurs de la restauration en France.**
 - **Répondre à 2 questions fondamentales:**

- **Pour optimiser ses Achats, que doit être le patron d'un Restaurant aujourd'hui ?**

- **... Et comment (re) devenir un vrai Restaurateur ?**

-
- **Aujourd'hui ; le patron d'un Restaurant est :**

UN ACHETEUR !

-
- **Aujourd'hui, le patron d'un restaurant est :**

UN INGENIEUR QUALITE !

-
- **Aujourd'hui, le patron d'un restaurant est :**

UN CONTROLEUR DE GESTION !

-
- **Aujourd'hui, le patron d'un restaurant est :**

UN DIRECTEUR MARKETING !

-
- **Aujourd'hui, le patron d'un restaurant est :**

**UN JURISTE !
UN MANAGER !
ETC ...**

En résumé ... le Patron d'un Restaurant doit être :

Un Acheteur,

Un Ingénieur Qualité,

Un Contrôleur de Gestion

Un directeur marketing

Un Juriste

Un Manager ...

ET PUIS ... S'IL LUI RESTE UN PEU DE TEMPS :

**UN AUBERGISTE
A L'ÉCOUTE ET AU SERVICE
DE SES CLIENTS.**

IL EST VITAL :

- De concentrer les équipes de Cuisine et de Salle sur leur raison d'être : LE CLIENT.
- De devenir, en même temps, un Professionnel de l'Achat.
- Le GROUPE FLO et DISNEY LAND PARIS créent en 2002 :

« CONVERGENCE ACHATS »

Présent volontairement sur le MIN de Rungis

« **CONVERGENCE ACHATS** » a pour mission :

- 1- D'Acheter : 11 Acheteurs experts**
- 2- De Garantir la qualité et la sécurité alimentaire :
1 Ingénieur Qualité**
- 3- D'Approvisionner : 1 logisticien + 5 Plates
Formes**
- 4- De Gérer : 2 contrôleurs de Gestions,
4 Comptables – Administratifs**
- 5- De se Développer : 1 Responsable Commercial.**

En Conclusion

- **Simplifier la vie du Restaurateur pour qu'il pense à ses Clients**
- **Faire appel à des Experts en Achats et des spécialistes en logistique**
- **Gagner des nouveaux clients pour les Restaurants et améliorer substantiellement les marges des établissements.**