

“ Conçu par des patrons pour les patrons ! ... ”

Sommaire

- 2 Éditorial
- 2 Être restaurateur, c'est aussi être chef d'entreprise
- 4 La solitude du chef d'entreprise
- 5 Vendre son entreprise
- 6 Chef d'entreprise, vous méritez de vous payer un véritable salaire
- 7 10 bonnes pratiques pour manager ses équipes !

LA SOLITUDE DU CHEF D'ENTREPRISE



Voici venu votre 6^e édition du « journal du patron »...

Une nouvelle fois, nous vous proposons quelques articles relatifs à votre métier de chef d'entreprise. Au travers des leviers de performance d'un restaurant, vous pouvez trouver de nombreuses analogies avec votre entreprise, et comprendre notre intervention pour vous aider à atteindre vos objectifs. Améliorer votre rémunération, savoir mieux manager vos équipes, voire même préparer

la vente de votre entreprise, nous sommes « patron » comme vous et savons vous apporter des solutions et vous accompagner pour rompre cette fameuse solitude face aux décisions importantes.

Une bonne lecture avant de nous rencontrer prochainement.

Votre équipe de conseillers
RIVALIS

Management

Être RESTAURATEUR, c'est aussi être chef d'entreprise

Vous êtes un restaurateur, vous faites ce métier parce que vous l'aimez. Vous adorez préparer de nouveaux plats, les faire découvrir à vos clients, passer les voir en fin de service pour voir si tout s'est bien passé.... Mais vous êtes aussi un chef d'entreprise ■ ■ ■

1 Un restaurant, c'est aussi une entreprise

C'est-à-dire que votre restaurant doit dégager suffisamment de marge (et pas seulement de chiffre d'affaires) pour pouvoir à la fin de chaque

Une entreprise rentable, c'est aussi une entreprise qui vous permet de prendre des congés de temps en temps.

mois payer : votre personnel et vous-même, les denrées, les charges fixes et si possible dégager des bénéfices en fin d'année !

- Connaître la **rentabilité de chaque plat**, (des vins et alcools), donc en connaître le prix de revient et la marge dégagée.
- Connaître **l'évolution des achats de denrées** (en pourcentage du chiffre d'affaires HT), de son ticket moyen, de son taux de déchets... de manière à bien maîtriser et suivre l'évolution de la rentabilité de son restaurant.

2 Il faut donc gérer son restaurant comme une entreprise

- Commencer par **faire un budget prévisionnel** pour connaître les grands équilibres de son entreprise : les charges d'un côté, les recettes de l'autre. Bien intégrer la saisonnalité.



- **Manager son personnel**, le motiver, s'assurer que le lien entre la cuisine et la salle fonctionne bien, que le service est rapide et de qualité.

Un restaurant,
c'est une entreprise,
mais c'est aussi
un commerce.

3 Ne pas négliger l'aspect commercial de son restaurant

Il ne faut surtout pas négliger sous peine de voir fuir la clientèle.

- La première chose est d’être **cohérent dans le ciblage de votre restaurant** : la décoration de la salle, la carte, le nom du restaurant, le type de clientèle visée doivent répondre à ce ciblage.
- Il faut savoir **renouveler sa carte**, surtout pour une clientèle d’habitues. Ne pas avoir trop de plats dans sa carte mais bien maîtriser leur qualité et leur coût. Être réactif par rapport à la saison, la météo... pour faire des plats du jour adaptés.
- **Le serveur est le commercial de l’entreprise**. Il doit être irréprochable, sympathique, commerçant et force de proposition envers le client afin de vendre les produits qui dégagent le plus de marge ou qu’il faut vendre rapidement.
- **Organiser des soirées à thème** (et en connaître la rentabilité).
- **Activer les bons vecteurs publicitaires** : facebook, site web, annonces dans les

journaux locaux... Bien surveiller les commentaires dans Tripadvisor pour connaître ce que les clients pensent de votre restaurant et ce qui doit être amélioré.

- Ne pas hésiter à **aller voir des concurrents** pour voir ce qu'ils font et trouver de nouvelles idées. De même, inviter des amis pour savoir ce qu'ils pensent de votre restaurant.

4 Faire le point régulièrement

Un restaurateur
travaille beau-
coup mais il faut
qu'il prenne le

Un regard extérieur
est conseillé

- **Faire le point sur l'évolution de ses ventes**, de son ticket moyen, de sa marge, du positionnement de ses plats, des avis des clients, de l'impact de telle ou telle action publicitaire...
- **Se remettre en question de façon régulière** : la décoration de la salle, les nappes, le positionnement des tables, la carte, les menus.... Il faut savoir changer régulièrement de façon à apporter de la nouveauté aux clients.
- **Mais surtout, savoir à tout moment si son restaurant gagne ou perd de l'argent** puis mettre en place les actions nécessaires pour que votre restaurant reste une belle entreprise profitable.



Type de plat :		Entre	Nom du plat :	statut du bonnet	Prix carte	6	€	Coût	3,75
	On peut réserver plus	Désignation	Unité	Prix achat HT	Global pour réaliser 3 plats	Prix 1 plat Coût achat	Quantité Par plat		
#1	☐	salade	kg	2,5	€ 10	0,35	0,3300		
#2	☐	tomates	kg	6	€ 6	1,00	0,3987		
#3	☒	oeufs	pièce	1	€ 2	0,50	0,5000		
		Désignation	Unité	Prix achat	€	Qté globale			
				Coût en valeur total HT		1,75			
				Prix de vente conseillé TTC		6,50			
Inventaire ingrédients différents									

Notez-bien !

Avec Rivalis, vous bénéficiez d'un CONSEILLER pour vous accompagner mensuellement, et d'un LOGICIEL de pilotage spécialement étudié pour les restaurants !

Captures d'écran de Rivalis Restaurant :

Analyse carte, Fiche technique, suivi journalier ou hebdo.

Couverture des garnitures	Dispersion des prix	Moyennes												
Ratio couverture de Garnies des Plats Ratio couverture de garnie de référence: 2.5 Nombre: 4 Couverture de la garnie: 1.25 Couverture de garnie <i>semble bonne</i>	DISPERSION DES PRIX : 1C <table> <tr> <th>PRIX LE PLUS BAS</th><th>PRIX MOYEN</th><th>PRIX LE PLUS HAUT</th></tr> <tr> <td>12.1C</td><td>13.1C</td><td>14.1C</td></tr> <tr> <td>TRANCHE BASSE</td><td>TRANCHE MEDIANE</td><td>TRANCHE HAUTE</td></tr> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> </table> PLATS PAR TRANCHE	PRIX LE PLUS BAS	PRIX MOYEN	PRIX LE PLUS HAUT	12.1C	13.1C	14.1C	TRANCHE BASSE	TRANCHE MEDIANE	TRANCHE HAUTE	1	2	3	Note: la suggestion ou specialité doit se situer en prix dans la tranche médiane et légèrement sous le prix moyen (5 - 10%) Moyenne du prix de vente des Plats: 13.5C Coefficient moyen des Plats: x2.38 Marge moyenne des Plats: 1.72C
PRIX LE PLUS BAS	PRIX MOYEN	PRIX LE PLUS HAUT												
12.1C	13.1C	14.1C												
TRANCHE BASSE	TRANCHE MEDIANE	TRANCHE HAUTE												
1	2	3												

La solitude du chef d'entreprise

Si l'enthousiasme est souvent au RDV lors de la création de notre structure, celui-ci s'étirole peu à peu et il est parfois difficile de retrouver cette énergie qui nous fait déplacer des montagnes. Lorsque l'on s'interroge, on commence à mettre des mots dessus : la pression, les contraintes, les problèmes et surtout LA SOLITUDE ■ ■ ■

C'est le talon d'Achille de l'entrepreneur : il est seul face à ses questionnements et ses décisions.

On est plus fort à plusieurs, mais encore faut-il trouver les bons interlocuteurs pour partager réel-

lement et en toute franchise ses difficultés mais aussi ses réussites.

Tout le monde en parle et néanmoins le point reste d'actualité, alors comment briser cette spirale infernale ?

Une volonté personnelle

Rappelons-nous que **c'est un choix de devenir entrepreneur**. Nous sommes les seuls à pouvoir nous donner les moyens de réussir. Pour atteindre nos objectifs, on peut choisir le chemin difficile, qui peut mener au sommet mais qui induit un fort risque de chute, ou nous pouvons adapter notre itinéraire tout en respectant notre projet et son ambition. **Nous sommes les décideurs et nous pouvons « décider » de faire autrement.** Simple à dire. Mais dans la vraie vie, on se laisse déborder et envahir.

Alors comment reprendre la main ?

D'abord en identifiant ce dont on a besoin.

La nécessité d'échanger...

J'ai besoin, en tant que responsable, de partager mes réussites et mes problématiques.

Oui oui les réussites aussi. Ça « rebooste » et c'est gratifiant de souligner ce que nous avons bien fait. Pour les « problèmes », un premier axe c'est d'anticiper un maximum de choses pour ne pas subir. Il nous restera à gérer l'im-

prévu si j'ai de l'énergie, si j'ai une visibilité sur tout ce qui est en cours, que j'ai identifié les solutions que je peux actionner face aux problématiques récurrentes, j'aurai forcément la capacité de faire face à cet imprévu. Et s'il est bien géré je n'oublierai pas de m'en féliciter et de partager la bonne nouvelle !!!

... avec une personne compétente

Ce que je cherche : un interlocuteur neutre et bienveillant, qui connaisse le sujet,

Le maître mot : bien s'entourer.

qui soit **à la fois formé à la gestion d'entreprise mais aussi patron lui-même** pour comprendre dans ses tripes ce que l'on vit. Une personne orientée solution et qui parle de mon entreprise et de mon contexte. C'est ça la clé : vous êtes unique, **votre entreprise aussi, donc cet interlocuteur doit prendre en compte votre spécificité.**

N'oublions pas que nous ne sommes pas non plus infaillibles car personne ne détient toutes les connaissances. Faisons-en une force, **prendre conscience** est un premier pas, **agir et se donner les moyens** est l'étape suivante.

Bénéficier de conseils personnalisés

C'est un soutien précieux pour retrouver de la sérénité, **on confronte ses idées et on ajuste ou on conforte ses décisions.** On peut

prendre le recul nécessaire pour mieux appréhender les situations et donc répondre plus efficacement aux problématiques de sa structure.

Un conseiller sera votre co-pilote pour gagner votre course !

Vous êtes et serez toujours le seul maître à bord, mais pourquoi vous priver d'un apport extérieur qui vous aide à prendre des décisions éclairées ?

Notez-bien !

Reprenez le pouvoir sur votre entreprise. Elle tient grâce à vous et vous seul avez la main pour aller où vous le voulez...

Stratégie d'investissement

Vendre son entreprise

Vendre son entreprise est une suite d'étapes, qui nécessite préparation, négociation et accompagnement, l'ensemble pouvant s'étaler de quelques mois à plusieurs années ■ ■ ■

C'est un projet que le vendeur aura préparé bien en amont :

- Amélioration de la présentation du bilan, de la rentabilité, clarification du fonds de commerce, pour **présenter l'entreprise sous son meilleur jour**,
- **Anticipation des impacts fiscaux** et de l'ensemble des coûts de la vente,
- **Anticipation du facteur humain** : accord des associés, préparation du cédant à « l'après »...
- **Définition du prix** et modalités attendues et acceptables par le cédant.

LES DIFFÉRENTES ÉTAPES DE LA VENTE :

1 La rencontre

Elle permet au vendeur de donner à l'acheteur les caractéristiques de son entreprise (CA, résultat, perspectives de développement, etc.). Elle donnera au vendeur le prix et les modalités de la vente.

2 L'accord de confidentialité

C'est le point de départ important à faire signer, qui permet l'ouverture des informations confidentielles de détail à l'acheteur pour étudier la possible transaction.

3 La lettre d'intention et la promesse de vente

Elle engage les parties, nécessite une rédaction très précise, formalisée par un avocat. Elle matérialise l'accord trouvé entre les parties. Elle va définir les modalités du rachat



(fonds de commerce ou parts sociales), le prix, le financement, le calendrier de vente, les conditions suspensives (obtention du prêt), les exclusivités, non-concurrence, garantie de passif, l'accompagnement du repreneur par le cédant, rémunéré ou non.

4 L'acte de vente final

Il reprend toutes les clauses de la promesse et donne lieu au paiement.

L'acheteur souhaitera réaliser une bonne affaire.

Il sera attentif au **retour sur investissement**, à conserver les clients et les salariés, à la capacité à se rémunérer, et à limiter son risque par l'accompagnement et des garanties.

Notez-bien !

Seul un intervenant externe, comme un conseiller Rivalis, aura la position pour satisfaire au mieux les exigences du cédant et de l'acheteur et même assurer la continuité.

Chef d'entreprise, vous méritez de vous payer un véritable salaire

L'expression « se payer un véritable salaire de patron » peut faire sourire, mais elle traduit une véritable réalité : chef d'entreprise, vous payez-vous à la hauteur du temps, de l'investissement, des contraintes, des soucis, de votre professionnalisme et des risques que vous prenez chaque jour pour votre entreprise ? ■ ■ ■

Notez-bien !

1 424 € net par mois, est le revenu minimum décent d'après l'ONPES (Observatoire National de la Pauvreté et de l'Exclusion Sociale), et le chef d'entreprise ne les gagne pas toujours !

Un patron ne se paye plus comme il y a dix ans, car on ne gère plus son entreprise comme il y a dix ans...

Qu'est-ce qu'un salaire de patron ?

Il faut tout d'abord définir ce que représente un salaire de patron, et cela n'a pas la même signification pour tout le monde. Le salaire le plus bas, en dessous duquel on ne peut pas parler de véritable salaire de patron, c'est le salaire auquel on pourrait prétendre en tant que salarié.

Demandez-vous : quel salaire serait prêt à me donner un dirigeant pour le travail que je fournis ?

À quoi bon prendre des risques, subir des contraintes, travailler un nombre d'heures important, avoir tous les soucis, ne pas pouvoir prendre ses 5 semaines de congés, si l'on ne peut pas se payer davantage qu'un salarié...

Faites le calcul...

Un autre bon élément de mesure est de multiplier les heures effectuées (y compris les congés non pris) par le taux horaire d'un

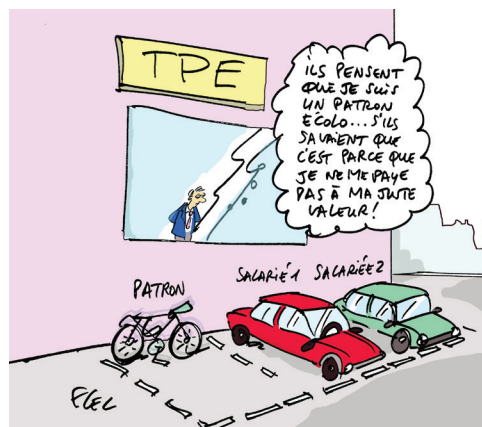
salarié équivalent. Faites-le et vous risquez d'être très étonné !

Pour se payer

un véritable salaire de patron :

- Il faut d'abord le définir... Vous ne pouvez pas attendre un objectif que vous n'avez pas défini.
- Ensuite, à chaque début d'exercice comptable, il vous faut **vous construire votre prévisionnel avec le salaire défini et des congés**, même si l'objectif paraît difficile à atteindre.
- Ensuite **mettez en place dans votre entreprise tous les éléments pour atteindre ce salaire**.

Vous devez avoir au quotidien une excellente visibilité sur la situation économique en temps réel de votre entreprise et sur votre avenir, afin de prendre les meilleures décisions.



Le recours à un conseiller

Vous devez vous faire accompagner par une personne aux compétences complémentaires aux vôtres, afin de pouvoir vous focaliser sur votre métier. **Un conseiller RIVALIS, chef d'entreprise comme vous, est là pour vous accompagner.** Le « nez dans le guidon » au quotidien, vous ne pensez plus à vos leviers d'améliorations, vous ne les voyez plus !

Il sera le copilote de votre entreprise et vous apportera un regard nouveau et les leviers d'améliorations de votre salaire.

Valorisez-vous, remettez-vous en question, innovez, cherchez de nouveaux marchés, et n'oubliez jamais : vous le valez bien.

Management

10 bonnes pratiques pour manager ses équipes !

Pour développer l'activité de votre entreprise, vous devez, en tant qu'Entrepreneur, savoir mettre votre équipe en confiance et en mouvement.

Découvrez les 10 pratiques incontournables du management d'équipe ! Tout commence avec une bonne communication ■ ■ ■

1 La communication

Dire et expliquer à ses collaborateurs **ce que l'on attend d'eux** : c'est la moindre des choses !

2 L'adhésion

Les faire **adhérer** à l'**objectif** est mieux...

3 La bonne compréhension

S'assurer qu'ils ont compris en leur demandant de reformuler : cela vous évitera des surprises plutôt mauvaises que bonnes.

4 Les moyens

S'assurer qu'ils ont les moyens de faire ce que vous leur demandez, par exemple en temps et en matériel : plus vos collaborateurs ont de moyens plus vous pouvez être exigeant, l'inverse est vrai.

5 La formation

Si besoin leur apporter le professionnalisme nécessaire par des **formations adaptées**.

6 Le contrôle

Contrôler : « la confiance n'exclut pas le contrôle et le contrôle n'exclut pas la confiance ».

7 Le juste équilibre entre le compliment...

Commencer par **dire ce qui est bien** : ne recevoir que des critiques est démotivant.

8 ... et la critique

Dire ce qui n'est pas bien : des faits, pas de jugement sur la personne.

9 Le juste équilibre entre la sanction...

Sanctionner les « hors-jeux » : si vous ne faites rien le salarié peut vous coûter de l'argent et votre attitude démobiliser les bons collaborateurs qui risquent de penser qu'il y a deux poids deux mesures dans votre Entreprise.

10 ... et la récompense

Savoir récompenser selon les moyens et les valeurs de l'Entreprise.

Notez-bien !

Plus vos Collaborateurs seront motivés et professionnels, plus votre Entreprise sera performante et au final vous serez un PATRON HEUREUX !

Votre Conseiller Rivalis



Pierre SANTEIX

9, rue Elisée Mousnier
16100 COGNAC

www.charentes-performances-entreprises.fr
pierre.santeix@cegetel.net

06 74 79 38 22

CHARENTES PERFORMANCES
ENTREPRISES

Vous êtes entrepreneur, créateur, repreneur...

Vous voulez faire avancer votre entreprise ?

Vous manquez d'éléments ? de temps ?

Nous pouvons vous aider.

Votre conseiller réalise avec vous l'analyse et la réflexion
pour atteindre vos objectifs.

*Contactez-nous pour un premier entretien,
c'est sans engagement, gratuit et confidentiel.*

À bientôt

Pierre Santeix

