

N'est-il pas grand temps de simplifier vos commandes ?



La solution de regroupement et d'optimisation d'achats pour les métiers de la restauration.

Resto Futé, centrale d'achats créée en 2010, fédère les métiers de bouche dont les restaurants et se lance dans une politique d'expansion. Actuellement bien implantée en Midi-Pyrénées, où elle puise ses origines, elle cherche actuellement des franchisés pour poursuivre son développement dans toute la France. Les profils issus de la restauration sont privilégiés.

Pas besoin d'insister sur l'importance de la fonction achats dans la restauration et les métiers de bouche en général. En quelques années, Stéphane Atanet et ses associés ont mis sur pieds une centrale d'achats qui référence aujourd'hui 4.500 produits négociés aux meilleures conditions (denrées alimentaires, boissons, produits d'hygiène et d'équipement). Un service gratuit et sans engagement pour le client. Le mécanisme est maintenant bien huilé à l'échelle régionale, avec 300 clients en Midi-Pyrénées.

La centrale d'achat 2.0

Le point fort du concept ? La centrale gère tout, à commencer par la négociation des prix avec les fournisseurs, les audits des achats des clients, la formation au logiciel de commande client... A cela s'ajoute un modèle économique solide grâce à des charges de structure limitées, l'ampleur du référencement et la prise en charge de la facturation client par la centrale. Le franchisé Resto Futé a tout le temps pour se concentrer sur son cœur de métier. « La force du concept Restofuté, c'est de faire en sorte que le démarchage des clients et leur satisfaction soient les seules préoccupations quotidiennes du franchisé », résume Stéphane Atanet.

«Notre franchise, va nous permettre de dupliquer notre offre dans toutes les régions»



Vers un réseau de franchisés

Cette maturité étant acquise au plan local, la suite du développement est l'édification d'un réseau dans les 11 métropoles de plus de 500 000 habitants et les 29 aires urbaines de plus de 200 000 habitants. Un investissement modeste suffit pour accéder à ce concept clés en main qui apporte au client 15 à 20 % d'économies sur leurs achats. Une expérience de la restauration sera évidemment un atout pour les futurs franchisés.

Envie d'entreprendre dans un business durable ?

Devenez franchisé Resto Futé dans votre région et lancez votre centrale d'achat nouvelle génération (zéro achats, zéro stock, zéro logistique)

Infos et demande de candidature sur www.restofute.fr