



Communiqué de Presse

Paris, octobre 2020

Le bureau ON propose des formations sur-mesure et 100% prises en charge pour accompagner les hôteliers et les restaurateurs

À la suite de l'annonce du reconfinement, de nombreux hôteliers et restaurateurs ont dû placer des salariés en chômage partiel. Pour traverser cette période hors du commun, ON leur met à disposition une offre de formations concrètes et personnalisées, pour les aider sans impacter leur trésorerie.

Les enjeux sont :

- *Apporter du positif à cette situation inédite et difficile que le secteur subit depuis le mois de mars*
- *Profiter de ce temps que les opérationnels n'ont jamais pour monter en compétences*
- *Ne pas baisser les bras et tout faire pour en ressortir plus forts demain !*

Pourquoi former son personnel ?

En restauration, vous pouvez avoir la meilleure stratégie, le meilleur concept, et le meilleur business plan, si sur le terrain les équipes ne sont pas sensibilisées à toutes ces notions et ne savent pas comment les retranscrire efficacement dans leur quotidien, alors l'expérience client et la rentabilité ne seront pas au rendez-vous.

Pour que les enseignes soient bien incarnées et la performance économique optimisée, l'une des solutions clés est de former ses équipes !

Ce principe est d'autant plus vrai aujourd'hui.

La crise est brutale et s'installe. Pourtant, **il faut dès à présent préparer demain, en consolidant les bases, et en développant les compétences de ses équipes.**

L'attractivité des entreprises doit rester intacte auprès des salariés. Il est ainsi fondamental de maintenir le contact avec eux et d'entretenir leur motivation, surtout qu'il est particulièrement dur pour des opérationnels d'être en inactivité prolongée.

Quel est le dispositif FNE ?

Avec la crise du Covid-19, le gouvernement a mis en place un dispositif très attractif de formation pour les salariés placés en chômage partiel.

Ces formations sont 100% prises en charge par l'État jusqu'au 31 décembre 2020 pour les salariés des secteurs de l'hôtellerie et de la restauration*.

Elles peuvent être assurées en distanciel ou en présentiel (même si nous supposons que le présentiel va être suspendu) sur une durée adaptée aux besoins des restaurateurs et des hôteliers.

Pourquoi choisir ON ?

Parce que nous avons été des opérationnels, nous avons développé une offre inédite de formations :

- 100% personnalisée
- Qui propose des solutions très concrètes pouvant être appliquées dès la reprise
- Qui entraînera des résultats visibles sur l'activité en termes de motivation des équipes, d'expérience client et de résultats financiers
- Qui se concentre sur les enjeux clés de demain

Quels sont les sujets traités ?

- **Le management en restauration**
Pour avoir du personnel stable, épanoui et performant.
- **La gestion financière en restauration**
Pour booster le chiffre d'affaires, contribuer à la préservation des marges, et plus globalement pour aider son point de vente à être rentable.
- **L'expérience client**
Pour décliner son concept en une expérience client singulière, unique, et incarnée. Pour redonner envie d'aller au restaurant demain, et créer une marque forte, communautaire, durable.
- **La vente additionnelle**
Pour optimiser son chiffre d'affaires, ou le préserver en cas de baisse de l'affluence.
- **L'écoresponsabilité en restauration**
Pour développer des pratiques écoresponsables afin de répondre aux attentes des consommateurs d'aujourd'hui, de développer la fierté d'appartenance à son enseigne, et d'agir pour la planète
En partenariat avec Ecotable <https://ecotable.fr/fr>.
- **Le code du travail et la convention collective HCR**
Pour savoir se protéger et éviter les écueils couramment rencontrés.
En partenariat avec Law & Communication <http://lawandcommunication.com>.
- **Le marketing digital**
Pour attirer les consommateurs vers ses points de vente et vers son site internet, être visible.
Pour maîtriser son image de marque en ligne et savoir tirer parti des outils digitaux.
En partenariat avec Malou <https://malou.io>.
- **La duplication de concept**
Pour comprendre les problématiques spécifiques liées à la duplication d'un concept et savoir prendre les mesures adaptées pour un développement serein et pérenne.

Chaque client crée le programme de formation de son choix, adapté à ses besoins : il décide des modules et de la durée des formations. ON coordonne tout avec ses partenaires AC2V et Formagora référencés au Datadock sous les n° 65359 et 83255.

Nous secondons les professionnels du secteur pour leur faciliter les démarches et leur simplifier la vie au maximum !

Nous formons également sur l'hygiène et la sécurité alimentaire avec une prise en charge classique par les OPCO, en partenariat avec Qualité Bordier <https://qualitebordier.fr>.

Pour qui ?

- Pour les encadrants en restauration
- Pour le personnel de salle
- Pour les dirigeants en restauration

Nos clients en parlent mieux que nous :

Le bureau ON a réalisé une formation à tous les responsables des 2 [...] Big Fernand Lille. La formation portait sur le management [...] et la bonne gestion de la marge. Les connaissances approfondies de Mélanie et Hélène sur ces sujets, leur enthousiasme et leur pédagogie ont fait de cette formation une réussite. Chacun en est ressorti grandi et reboosté ! Mission accomplie :)

Gailord Janson - Associé franchisé de 2 Big Fernand à Lille

[...] La personnalisation de ces formations en a fait leur succès car nous avons pu aborder les sujets actuels de chacun au sein de l'entreprise et les solutionner [...]

En tant que responsable d'exploitation des cafés Marlette j'ai pu observer, à la suite des formations, le regain de motivation, la prise d'initiative, l'élan de solidarité, la responsabilisation et la prise de confiance en soi des managers et assistants managers des différents sites, ainsi que l'application immédiate des notions apprises en formation.

Ces formations sont une véritable boîte à outil professionnelle dans laquelle chacun vient se servir et prend la bécquille dont il a besoin pour améliorer la gestion de ses opérations, et donc de son résultat. Merci ON !

Laurine Blandin – Responsable d'exploitation des Cafés Marlette

Nous avons été accompagnés par le cabinet ON dans le cadre d'un projet de revue de nos process.

Nous avons été très satisfaits de leur intervention. Celle-ci comportait une phase de formation et d'accompagnement qui a été particulièrement appréciée des équipes terrain.

Gregory Boyer-Besseyre - Responsable service Supply Chain & Commercial, DOSI Lagardère Travel Retail France

Cette offre est accessible dès maintenant, pour plus d'informations vous pouvez contacter le bureau ON :

Hélène Hauville - Associée
helene@on-lebureau.com

Retrouvez également la brochure formation sur notre site : <https://www.on-lebureau.com/formations>

À propos d'ON, bureau de conseil en restauration :

ON est spécialisé dans le domaine de la gastronomie : restaurants, ventes à emporter, boutiques, concept-stores, bars.

Il accompagne ses clients dans :

- La définition du concept et des stratégies marketing et commerciales qui en découlent
- Le pilotage opérationnel des projets et dans la formation des équipes
- Le développement commercial et l'optimisation de la performance

Son objectif est d'accompagner ses clients sur le long terme, en leur offrant une **expertise liant le conceptuel** (*stratégies marketing & commerciales*) à **l'opérationnel** (*conversion des stratégies en lieux optimisés opérationnellement, pilotage de projets, formation des équipes*), et ce **au sein d'un même bureau**.

Cette organisation offre les **avantages de l'externalisation** (*expertise, flexibilité, productivité, disponibilité, pas de coûts fixes*) alliés aux **bénéfices de l'internalisation** (*immersion totale dans la culture d'entreprise du client pour lui proposer des solutions sur-mesure, adaptées à ses besoins, relation durable, loyale, unicité du contenu et confidentialité des échanges*).

www.on-lebureau.com

**N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir les modalités exactes.*