

**Comment BCHEF
se développe
grâce au digital**

L'édito de...

Julien Perret, fondateur de BCHEF

Depuis son lancement en 2015, BCHEF ne cesse de grandir. Nous comptons actuellement 65 restaurants en France et nous visons 150 points de vente.

Avec notre concept multi-produits, notre grande capacité à innover et notre équipe ultra-passionnée, nous continuons d'améliorer nos performances opérationnelles.

Alors que les tempêtes s'enchaînent sur le secteur depuis trois ans, nous devons donner un cap à notre réseau. Notre principal défi : la rentabilité des points de vente, mais aussi l'innovation, sans laquelle nous ne pourrions pas survivre à long terme.

A ce titre, le digital est primordial pour gérer son réseau, analyser et améliorer ses performances.

“
Notre principal défi : la rentabilité des points de vente, mais aussi l'innovation.

Mais attention ! Il ne suffit pas de mettre en place un millefeuille d'applications pour réussir : cela peut être coûteux et contre-productif.

Un point de vente n'a pas besoin d'être «sur-digitalisé». Il doit être digitalisé au service de l'expérience client, pour apporter de la valeur.

Par exemple, dans une cuisine, un écran fait gagner du temps s'il est adapté au mode de production.



Idem pour une borne, qui peut être un avantage concurrentiel redoutable si elle a été pensée de bout en bout pour faire vivre une expérience.

En ce sens, Innovorder est l'un des rares acteurs à proposer une suite suffisamment intégrée pour être intéressante. C'est aussi le choix d'un partenaire sur le long terme, avec qui nous pouvons évoluer et qui fait évoluer ses solutions.

Aussi, je recommande Innovorder aux dirigeants qui veulent une grande maîtrise des chiffres et des ratios de leur réseau, et qui sont soucieux d'uniformiser parfaitement leurs canaux de vente.

BCHEF en 3 chiffres clés

65

Nombre de points de vente ouverts depuis 2015

15

Nombre d'ouvertures prévues en 2023

600K€ à 1M€

Chiffre d'affaire moyen par point de vente

01



Le cas de Stéphanie, franchisée à Cholet

Pourquoi elle a choisi BCHEF ?

Pour Stéphanie, BCHEF est une belle franchise, idéale pour ouvrir et piloter plusieurs points de vente.

Ses challenges :

Stéphanie est implantée à Cholet, dans une ville moyenne de province :

- elle doit toucher un maximum de clients pour faire du volume (actifs, étudiants, familles, etc.),
- elle doit aussi augmenter ses prix et sa marge pour contrer les effets de l'inflation, tout en ménageant sa clientèle.

Pourquoi Stéphanie a mis le digital au coeur de son organisation :

01 Fluidifier le parcours client :

Les bornes rendent ses clients autonomes car ils commandent et paient sans passer en caisse.

02 Gagner en productivité en cuisine :

Les écrans de production hiérarchisent toutes les commandes, facilitent le suivi et contribuent à réduire les erreurs de préparation.

03 Augmenter sa marge :

En installant des bornes, Stéphanie favorise la vente additionnelle (dessert, boisson, etc.).



04 Augmenter son volume de commandes :

Pour étendre sa zone de chalandise, elle met en place la commande en ligne (livraison et Click and Collect).

05 Répondre aux attentes des clients sur la livraison :

Elle développe la livraison en propre avec des prestataires pour livrer plus loin que les plateformes et s'affranchir de leurs commissions et des mouvements sociaux liés aux conditions de travail de leurs livreurs.



Ses résultats :

3000

commandes par mois
en moyenne

+30%

augmentation du panier
moyen **grâce aux bornes**

x2

panier moyen 2 fois plus
élevé **en livraison**

+13%

de commandes
grâce à la livraison



“

Le digital est primordial pour un restaurateur. Comme toute mon activité est chiffrée, je m'appuie constamment sur la data pour prendre mes décisions. Aujourd'hui, je ne pourrais pas faire sans !

Stéphanie • Franchisee à Cholet

”

Des projets pour le futur ?

Stéphanie a ouvert un second point de vente aux Herbiers en 2021 et travaille activement à son développement, accompagnée par Innovorder sur le digital.

02



Le cas de Peggy, franchisée à Perpignan

Pourquoi Peggy a choisi BCHEF ?

Selon Peggy, BCHEF présente de belles opportunités pour développer un projet de vie autour de la restauration et devenir son propre patron.

Ses challenges :

Le restaurant de Peggy est situé dans la gare SNCF de Perpignan. Pour cette raison, elle dépend :

- d'une clientèle hétéroclite et souvent dans le rush qui demande du sucré/salé à toute heure de la journée (passagers, touristes, employés de bureaux, équipes de nuit de l'hôpital, etc.),
- d'une activité saisonnière, avec des pics de fréquentation en été et des périodes plus calmes en hiver.

Pourquoi Peggy a mis le digital au coeur de son organisation :

01 Gagner du temps :

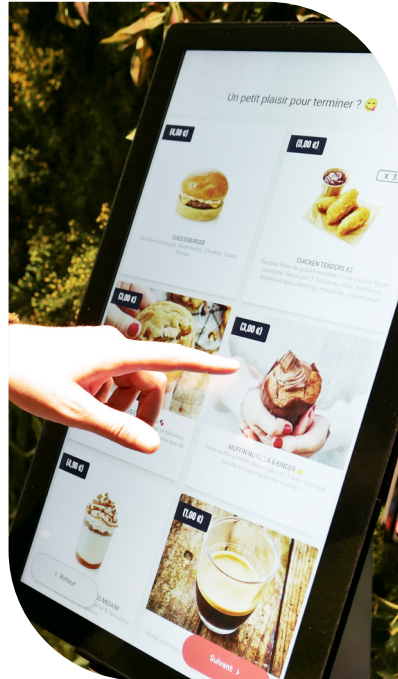
Le monnayeur ne nécessite pas de recompter chaque paiement et de rendre la monnaie. Synchronisé à sa caisse, toutes les opérations sont comptabilisées sans erreur en fin de journée.

02 Fluidifier l'organisation en cuisine :

Grâce aux écrans de production, finis les tickets perdus, mal lus ou qui s'accumulent.

03 Augmenter son volume de vente :

Pour capter plus de clients, elle met en place la commande en ligne via Uber Eats et Deliveroo, et le Click and Collect dès 8h pour les "couche-tard" et les "lève-tôt" (employés à l'hôpital, voyageurs aux horaires décalés, etc.).



04 Travailler sereinement :

Avec le monnayeur, finies les erreurs de caisse, la manipulation constante des espèces ou encore la peur d'un braquage.

Ses résultats :

8000

clients servis par
mois en haute saison

50%

de l'encaissement passe
par le **monnayer**

30min

gagnées par jour grâce au
monnayer synchronisé
à sa caisse

30%

de son chiffre d'affaires vient
de la **commande en ligne**



“

Avec Innovorder, je bénéficie d'un vrai accompagnement, je me sens encadrée et suivie. En plus, la caisse a beaucoup évolué depuis 2019 et répond mieux à mes besoins. Ils écoutent leurs clients et ça se voit !

Peggy • Franchisée à Perpignan

”

Des projets pour le futur ?

Peggy compte installer des bornes dans son restaurant de Perpignan pour :

- capter plus de clients et les rendre autonomes sur la prise de commande et l'encaissement,
- libérer une personne en caisse et gagner du temps en envoyant toutes les commandes des bornes directement sur les écrans en cuisine.

03



Le cas de Damien, franchisé à Vannes

Pourquoi Damien a choisi BCHEF ?

Pour Damien, BCHEF est la franchise idéale pour se challenger sur un nouveau projet professionnel.

Ses challenges :

Franchisé depuis mars 2022, Damien apprend semaine après semaine à :

- manager une équipe de 8 personnes, déléguer les tâches opérationnelles et prendre de la hauteur sur son activité,
- gérer efficacement son point de vente,
- faire de son restaurant une référence auprès des Vannetais.

Pourquoi Damien a mis le digital au coeur de son organisation :

01 Former rapidement une équipe jeune :

Grâce à la caisse ultra intuitive Innovorder et aux écrans de production en cuisine, Damien offre un confort de travail unique à son équipe et permet à ses nouveaux collaborateurs d'être immédiatement opérationnels.

02 Servir ses clients en moins de 7 minutes :

Le restaurant de Damien est l'un des rares fast-foods du centre de Vannes. Il s'est donc équipé d'un écosystème omnicanal complet et synchronisé pour fluidifier son activité et répondre ainsi aux attentes de ses clients.

03 Booster son flux de commandes :

Il a mis en place 2 bornes à l'entrée de son restaurant, lancé la commande en ligne avec Uber Eats et mis en place le Click and Collect avec Innovorder.



Ses résultats :

6min

entre la prise de commande et le service

60%

des commandes sur place passent **par les bornes**

+3€

augmentation du panier moyen **grâce aux bornes**

15K€

par mois de chiffre d'affaire **en livraison**



“

Mes bornes sont mes meilleures vendeuses. Elles proposent des suppléments qui gonflent mon ticket moyen : boisson, dessert, etc. Elles assurent jusqu'à 2000€ de commandes par jour !

Damien • Franchisé à Vannes

”

Des projets pour le futur ?

Damien sait qu'il peut à présent compter sur l'organisation qu'il a mise en place avec Innovorder pour se concentrer davantage sur le développement de son restaurant. Il envisage déjà d'ouvrir un nouveau point de vente, fort de l'expérience qu'il gagne au quotidien.

Prenez rendez-vous avec
un expert et recevez
des conseils personnalisés.

Contactez-nous au :

☎ 01.86.95.49.83

🌐 innovorder.com

