

HORECA-ACHATS PART À LA CONQUÊTE DU MARCHÉ LYONNAIS

La centrale d'achats propose les produits et services d'une centaine de fournisseurs à près de 130 restaurateurs, essentiellement situés à la montagne et en bord de mer.

Créée en 2016 par Alexandre Barral-Cadière, Michel Porcel (Pdg de Restoleil) et Daniel Garnier (dirigeant du cabinet immobilier Hermès), Horeca-Achats est une centrale d'achats dédiée aux professionnels de l'hôtellerie-restauration. L'entreprise lyonnaise compte ainsi près de 130 restaurants indépendants adhérents et une centaine de fournisseurs. « Nous connectons les restaurateurs et les fournisseurs dans une relation gagnant-gagnant », résume Alexandre Barral-Cadière, gérant d'Horeca-Achats, qui a occupé pendant 17 ans le poste de directeur des achats du groupe Restoleil.

Grâce à la centrale d'achats, les cuisiniers et les managers de restaurant ont accès à des produits et des services à tarifs négociés. « Le prix négocié est de - 30 % à - 45 % inférieur au tarif général », fait savoir le gérant. Aux côtés des produits d'alimentation et des boissons, Horeca-Achats référence également des prestataires de service pour le contrôle de l'électricité et du gaz ou encore les contrôles d'hygiène. Des discussions sont en cours avec des distributeurs d'énergie. Pour les fournisseurs, le dis-

positif assure un certain volume de ventes, mais offre également d'autres opportunités. « Notre système leur permet d'envoyer à tous les chefs de cuisine un message d'information pour une promotion sur un produit à DLC courte. D'habitude, pour ce système de dégagement, les fournisseurs doivent passer des dizaines d'appels », explique Alexandre Barral-Cadière, qui travaille avec une équipe commerciale et administrative de 5 personnes.

Aujourd'hui, avec 130 restaurants adhérents, Horeca-Achats génère 17 M€ d'achats auprès des fournisseurs. La rémunération de la centrale repose sur un droit d'entrée, payé par les restaurateurs et les four-

nisseurs, ainsi que par une commission sur le chiffre d'affaires des fournisseurs. « Notre chiffre d'affaires avoisine 500 000 € », précise le gérant. Pour poursuivre son développement, l'entreprise, qui couvre le Sud-Est de la France, veut partir à la conquête de nouveaux restaurateurs. « Nous sommes bien implantés auprès des établissements des stations de ski et du bord de Méditerranée, notamment en raison du positionnement haut de gamme de notre sourcing produits. Cette année, nous voulons attaquer le marché lyonnais en conservant nos valeurs et notre ADN », ambitionne le gérant.

■ Séverine Renard



Les trois associés d'Horeca-Achats : Michel Porcel, Alexandre Barral-Cadière et Daniel Garnier