

Audience : 51 000 visiteurs/mois  
Article web

22 janvier 2020

RHÔNE | FRANCE / MONDE | RÉGION **COMMERCE / NÉGOCE**

## Horeca-Achats : la centrale de référencement devrait investir Lyon en 2020

PUBLIÉ LE 21/01/2020 - 11.01



Les associés Michel Porcel, Alexandre Barral-Cadière et Daniel Garnier.

**La centrale de référencement spécialisée dans la restauration vient d'intégrer à son portefeuille le groupe Restoleil et ses 60 restaurants. L'entreprise atteint désormais la taille critique pour démarcher les professionnels lyonnais dès cette année.**

Alexandre Barral-Cadière était jusqu'à l'année dernière le responsable des achats de Restoleil, groupe de restauration détenu par Michel Porcel et spécialisée dans les restaurants de mer et de montagne. En 2016, les deux hommes s'étaient associés avec Daniel Garnier, dirigeant du cabinet lyonnais Hermès, spécialisé dans la vente de fonds de commerces, pour créer une plateforme de référencement : Horeca-Achats. *« J'ai senti à cette époque qu'il y avait quelque chose à faire, explique Alexandre Barral-Cadière. On a assisté à une concentration des fournisseurs, Promona reprenant une partie de Miko, Brake rachetant Davigel et Métro s'offrant Pro à Pro. Un phénomène qui a rendu les négociations de prix difficiles pour les petits restaurateurs. Des créateurs de restaurants se sont mis à nous solliciter pour obtenir des bons plans. »*

### **Une nouvelle force de frappe grâce à Restoleil**

En 2016, la plateforme commence donc son activité de sourcing avec quelques petits restaurateurs et le groupe Tournier (20 restaurants). Fin 2019, Alexandre Barral-Cadière travaillait avec 63 établissements, lorsque le groupe de son associé Michel Porcel décide de rejoindre Horeca avec ses 60 établissements. Une nouvelle force de frappe qui permet à la société d'envisager maintenant de sortir de sa niche initiale en investissant les villes de la région et notamment Lyon. Ce nouvel avantage concurrentiel s'ajoute à un intranet maison dont le dirigeant est particulièrement fier puisqu'il serait le seul à proposer un tel outil.

### **Un outil informatique avancé pour les restaurateurs et les fournisseurs**

Ce logiciel permet au restaurateur de comparer les offres de tous les fournisseurs avec des filtres, de créer des favoris mais aussi de disposer d'informations sur les tendances des marchés. Pour les fournisseurs, l'intranet permet de déposer des promotions et des déstockages de produits frais. *« Nos fournisseurs sont très contents de pouvoir déstocker en un clic des produits pour des raisons de date de consommation plutôt que passer des centaines d'appels téléphoniques »,* se félicite l'entrepreneur.

La plateforme fonctionne ensuite classiquement. La commande est passée directement au fournisseur et Horeca se rémunère via une marge arrière, c'est-à-dire un pourcentage du chiffre d'affaires du fournisseur.

Indépendamment des volumes et de son intranet, Alexandre Barral-Cadière estime surtout que la réussite tient à la proximité tant avec les fournisseurs (environ 50 sont référencés) qu'avec les clients.

Horeca, qui a encaissé 250.000 euros de commission en 2019, devrait atteindre 500.000 euros de chiffre d'affaires en 2020 pour un volume d'achats de 17 millions d'euros.

**Alban Razia**

