

# ECO

## SAVOIE MONT BLANC



COMPRENDRE SA RÉGION

3,00 € - N°44 - 4 NOVEMBRE 2022 - EDITION 74

# MEUBLÉS DE TOURISME PLACE AUX QUOTAS

153<sup>e</sup> ANNÉE



**INDUSTRIE**

### LA CHASSE AU GASPI EST OUVERTE

**ST DUPONT**

Le luxe  
à tout  
prix

**ESCALADE**

Entre-Prises  
se monte  
en Savoie

**CLAIRE MOREAU**

Coordnatrice des Rencontres  
de l'entreprise écoresponsable de Passy

**« LA MARQUE EMPLOYEUR  
DEVIENT INCONTOURNABLE »**



## La centrale d'achats qui privilégie les produits locaux et issus de circuits courts .



En effet, après avoir survécu aux récentes crises qui ont touché le secteur, c'est la tête haute qu'Alexandre et ses associés ont décidé d'avancer.

Née de l'association de trois experts de l'Hôtellerie Restauration, la centrale HORECA - ACHATS mutualise les compétences dans le sourcing de produits alimentaires (solides, liquides et équipements), la logistique en zones difficiles, les négociations mercuriales et partenariats industriels.

Son siège social est basé à Lyon, mais son activité s'étend sur toute la Région Auvergne Rhône-Alpes et encore plus aujourd'hui notamment grâce à l'ouverture **d'un bureau à Annecy, au sein du centre d'affaires « le 17 bis ».**

La centrale créée en 2016 par le fruit du travail de trois hommes, tous issus du milieu de la restauration, représente aujourd'hui un volume d'environ **15 millions** d'euros d'achats annuel et compte plus de **200 adhérents**.

Alexandre Barral-Cadiere dirigeant de la société et ancien responsable des achats pour le groupe Restoleil est pleins de nouvelles ambitions pour les mois à venir.

### DES NOUVEAUX PARTENARIATS ONT ÉTÉ ACTÉS

En effet, en 2019, HORECA-ACHATS avait déjà conclu un accord avec le GNI pour accompagner les restaurateurs dans leurs choix de produits.

Mais aujourd'hui Alexandre a également voulu mettre en avant les valeurs humaines qui les représentent, lui et ses associés, en développant un partenariat supplémentaire avec le club de rugby d'Aix-les-bains.

« Cette volonté de soutien est un choix humain avant tout. Nous aimons les valeurs que représente ce sport et avons à cœur de contribuer à la transmissions de ces dernières auprès de la futur génération ! ».

Horeca-Achats a également soutenu, pour la deuxième année consécutive, la « fifty-fifty sail », un événement sportif caritatif organisé pour agir pour la mixité dans le sport et accompagner les femmes et les enfants victimes de violences.



### DES NOUVEAUX FOURNISSEURS ONT ÉTÉ CHOISIS

Horeca-achats a été fondée par trois anciens professionnels issus de la restauration. C'est donc dans cette dynamique que chaque année, de nouveaux fournisseurs travaillent avec la centrale.

Ces fournisseurs sont sélectionnés en étroites collaborations avec les chefs adhérents et partagent les mêmes valeurs que celles des dirigeants. Ils travaillent donc avec des **produits frais et de qualité** en utilisant les **circuits courts** ; que ce soit pour les fruits et légumes ou bien la viande que les adhérents sélectionnent directement chez le fournisseur « Alp'viandes ».

De plus, ils ont à cœur de **respecter l'environnement**. Alexandre nous confie : « Nous avons dernièrement signé avec un fournisseur de vins bio, « **OE** », qui ne livre plus des cartons, mais des caisses de vins et qui utilise uniquement des bouteilles en verre reconditionnées. Cela représente une grande avancée dans nos métiers. »

La centrale privilégie les circuits courts en signant des accords avec des fournisseurs locaux comme par exemple « Boneval » pour l'eau minérale de Savoie.

### DES PRODUITS DE QUALITÉ AU JUSTE « PRIX »

Alexandre veille au quotidien à ce que les prix pratiqués soient les plus justes possibles pour tout le monde, tout en pouvant bénéficier de haut de gamme. C'est une notion très importante, notamment suite à la hausse du coût des matières premières.

À la question, Que pouvez vous proposer à vos adhérents face à la hausse du prix de l'énergie , Alexandre nous répond : « Horeca-Achats a fait appel à un courtier en énergie afin de bénéficier des meilleurs tarifs et de limiter au maximum cette hausse de prix. Nous avons donc rentré un nouveau partenaire, il s'agit **d'opéra énergie** ! ». D'autres prestataires de services sont également référencés dans cette centrale comme **IGIENAIR**, de quoi satisfaire un maximum les adhérents !

