

Comment Bchef accompagne ses franchisés à toutes les étapes de leur développement grâce à YOOBIC

Paris, le 14 octobre 2021 - Bchef, l'enseigne de restauration Fast-Casual créée en 2014 par Julien Perret s'appuie sur la plateforme digitale YOOBIC pour développer et piloter son réseau de restaurants en franchise.

Simplification des process, gain de temps et transparence de la communication, autant d'atouts mesurés par Bchef.

Plus d'une quinzaine d'ouvertures de franchises Bchef chaque année

Avec plus de 55 restaurants franchisés Bchef ouverts en France et un objectif de 70 restaurants à horizon mi-2022, le rythme de croissance de l'enseigne de restauration gourmande pour tous les moments de la journée s'accélère. Dans cet environnement très dynamique, la qualité de la communication au sein du réseau ainsi que l'accompagnement dans la montée en compétence des partenaires sont des éléments essentiels de la réussite de l'enseigne. Que ce soit en phase de démarrage de l'activité du franchisé ou pour communiquer tout au long de l'année, la plateforme de YOOBIC aide Bchef à fluidifier la communication et le partage d'informations avec l'ensemble de ses franchisés. L'ensemble des communications est centralisé dans un seul et même outil: formation initiale, modes opératoires, actualités, opérations commerciales, recommandations... La communication au sein du réseau est ainsi facilitée par l'utilisation de la plateforme Yoobic disponible depuis un smartphone ou une tablette.

La formation des franchisés : axe de développement essentiel

Bchef dispense régulièrement à ses franchisés des formations métier comprenant une trentaine de modules. Afin d'en simplifier la diffusion et assurer une assimilation rapide et efficace, l'ensemble du dispositif de formation de Bchef est centralisé sur la plateforme de YOOBIC. Elle fournit aux franchisés Bchef et à leurs équipes une solution de formation agile et facile d'utilisation grâce à son application mobile de microlearning collaborative et ludique. A l'occasion d'une pause ou quand l'activité en restaurant est plus calme, chaque collaborateur Bchef peut accéder au contenu de formation depuis un smartphone ou une tablette et parfaire ses connaissances. Les modules dispensés aux franchisés sont courts, ludiques et engageants et permettent d'établir des scores de validation et des diplômes ou des diplômes.

Julien Perret, PDG et fondateur de Bchef explique : « *Depuis 2016, mes équipes fournissent beaucoup d'efforts pour faire évoluer nos restaurants. Nos menus ont changé à deux reprises, nous avons conçu près de 25 produits de collection différents, nous avons fait évoluer nos cuisines, mais*

surtout nous avons accepté de nous détacher (partiellement) de notre business model historique centré sur la consommation sur place. Autant de nouveautés à intégrer et faire passer au sein du réseau tout en gardant un niveau d'excellence opérationnelle très élevé. En nous dotant de puissants outils comme celui de YOOBIC nous pouvons faire preuve d'agilité et cela paye car nos résultats sont en croissance malgré un contexte difficile.»

Les visites trimestrielles en restaurant mieux préparées et plus efficace

YOOBIC, facilite également les visites des animateurs du réseau de Bchef. Ces visites, réalisées en moyenne une fois par trimestre, incluent un audit d'uniformité et un audit de points critiques (hygiène, recettes, achats, expérience clients...). Auparavant très chronophages dans la préparation et la consolidation des données, ces visites de contrôle sont désormais mieux préparées en amont. Les checks lists proposées sur l'application YOOBIC sont transparentes et accompagnent l'animateur de réseau lors de sa discussion avec le franchisé, qui peut ainsi se concentrer sur les points d'attention et établir des plans d'action clairs de manière collaborative. En simplifiant les procédures et en fluidifiant les échanges, l'action des animateurs de réseau est plus efficace et permet d'améliorer la qualité d'exécution de manière rapide.

“Notre plateforme répond à des besoins multiples et néanmoins essentiels. Elle démontre toute son utilité pour piloter de façon optimale un réseau de franchisés, en communiquant mieux et plus rapidement avec ses partenaires. Pour Bchef, nous sommes fiers de mesurer chaque jour les bénéfices de notre solution qui leur fait gagner du temps et leur permet de travailler main dans la main avec leurs franchisés.” insiste Sébastien Collard, directeur général France et Europe du Sud de Yoobic.

À propos de YOOBIC - <https://yoobic.com/fr/>

YOOBIC est une plateforme digitale tout-en-un pour les entreprises disposant d'équipes terrain. Grâce à la digitalisation des processus opérationnels, de la formation et de la communication interne, YOOBIC améliore la performance opérationnelle tout en renforçant significativement l'expérience quotidienne des collaborateurs sur le terrain.

YOOBIC accompagne plus de 300 clients à travers le monde comme Lidl, Monoprix, Fnac-Darty, General Mills, Sanofi, Lacoste, ou encore Domino's Pizza.