



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Foodservice Partners : task force de dirigeants opérationnels au service de la performance des acteurs de la restauration

Face à un marché en transformation durable, la nouvelle structure accompagne dirigeants et investisseurs sur leurs enjeux de croissance, de rentabilité et de transformation, jusqu'à la mise en œuvre sur le terrain.

Le foodservice traverse une phase de transformation durable. La baisse de fréquentation, la pression sur les marges, une concurrence exacerbée, des modèles économiques sous tension et la fragilisation de certains franchisés remettent en cause les trajectoires de croissance et les plans d'affaires. Dans ce contexte, Foodservice Partners réunit quatre dirigeants issus de grandes enseignes françaises et internationales afin d'accompagner les décideurs de la stratégie à l'exécution.

Leur conviction est claire : les stratégies de croissance et l'amélioration des performances doivent être conduites par des professionnels qui ont déjà dirigé, développé et transformé des entreprises de restauration. Foodservice Partners intervient ainsi comme Business Partner des dirigeants et des investisseurs, avec une culture de dirigeant et une logique de résultat.

« Notre valeur n'est pas de produire des recommandations. Notre valeur est de produire des résultats. Parce que nous avons dirigé des entreprises, piloté des P&L, développé des réseaux de franchise et conduit des transformations, nous accompagnons nos clients jusqu'à l'exécution. »

Des leviers stratégiques et opérationnels

Foodservice Partners concentre son intervention sur les leviers qui transforment directement la performance d'un concept et de son réseau :

- **Vision stratégique** : concept, marque, offre et business model.
- **P&L reengineering** : chiffre d'affaires, marge, pricing et EBITDA.
- **Franchise en France** : modèles, contrats et développement du réseau.
- **Développement international** : stratégie, modèles, contrats et sélection des partenaires locaux.
- **Transformation** : organisation, gouvernance et performance.
- **Exécution** : plans d'action et accompagnement des équipes sur le terrain.

Une méthode pragmatique et orientée résultats

Chaque mission combine un diagnostic à 360 degrés intégrant un audit opérationnel, des recommandations intégrant une feuille de route et l'accompagnement de sa mise en œuvre en synergie avec les équipes clients. L'équipe mesure ensuite les résultats et ajuste les priorités. L'un des quatre membres de la task force pilote et coordonne personnellement la mission, avec deux comités de pilotage par mois.

Quatre expertises complémentaires

François Charpy - Stratégie, performance et transformation. Fondateur de Food Strategy & Performance, il a exercé des responsabilités de direction chez Disneyland Paris, Steak 'n Shake, Quick et France Boissons. Il a également été vice-président du Syndicat National de la Restauration Rapide.

Thierry Rousset - International et franchise. Fondateur de QSR Consultant, il a conduit plus de 50 projets de franchise en Europe, au Moyen-Orient, en Afrique et en Inde. Son parcours comprend Quick, Subway et Burger King, ainsi qu'une expérience directe de franchisé en Espagne. Il est expert Franchise auprès du Ministère américain du Commerce.

Naoual Merhfour - Franchise et développement en France. Fondatrice d'Atlas Conseil & Développement, elle a occupé des fonctions de direction du développement de franchise chez Groupe Bertrand et KFC, après une expérience opérationnelle chez Quick. Elle a recruté et accompagné plus de 200 franchisés.

Thomas Barenfeld - Concept, offre et menu management. Fondateur de TBA Conseil, il a exercé des fonctions de direction chez La Padieneria, Class'Croute et Thierry Marx La Boulangerie. Il intervient sur la stratégie de concept, l'offre.

À propos de Foodservice Partners

Foodservice Partners est une task force de dirigeants opérationnels issus de grandes enseignes européennes de restauration. Elle accompagne les dirigeants et les investisseurs sur leurs enjeux de vision stratégique, de performance économique, de franchise, de développement international et de transformation. Son approche associe expertise de direction, accompagnement opérationnel et mesure des résultats, de la stratégie à l'exécution.

