



HÉLÈNE PEZY
EXPERTE EN RESTAURATION

— Conseils - Optimisation - Formations — 

À propos

Fondatrice spécialisée en conseils et formations dans le domaine de la restauration.

Profondément passionnée par ce métier, j'ai choisi d'en découvrir toutes les dimensions, de la cuisine au service, en passant par la direction d'établissements.

J'accompagne les professionnels de la restauration dans :

- **La création**
- **Le développement**
- **L'optimisation**

Je propose également des formations personnalisées visant à renforcer les compétences des équipes, pour assurer une performance globale et durable.

MON OBJECTIF : AMÉLIORER VOTRE RENTABILITÉ TOUT EN ASSURANT UNE EXPÉRIENCE CLIENT DE QUALITÉ.

Avec un **accompagnement sur mesure**, adapté à la nature de votre établissement et à vos besoins spécifiques, j'interviens en soutien pour exploiter pleinement votre potentiel. Ma polyvalence et mon dynamisme, dans ce secteur en constante évolution, me permettent d'obtenir des résultats concrets à chaque mission.



SECTEUR

- Région Lyonnaise
- Département du Rhône et de l'Ain



CERTIFICATIONS

- Baccalauréat technologique Hôtellerie-Restauration
- Brevet professionnel de cuisine
- Formation Accords Mets et Vins du Sommelier



POINTS FORTS

- Une **expertise confirmée**
14 ans d'expérience en restauration, dont 5 en tant que gérante et directrice d'un restaurant gastronomique
- Une **approche personnalisée**
adaptée aux objectifs, besoins et spécificités de chaque établissement
- Une **offre complète**
afin d'optimiser l'offre, la rentabilité et la formation des équipes
- Des **valeurs fortes**
engagement humain, esprit collectif, polyvalence et dynamisme

Les expertises en détails

AUDIT SIMPLE

Analyse générale de l'établissement ou par points spécifiques. Présentation approfondie du compte-rendu avec le client, accompagnée de recommandations personnalisées à mettre en oeuvre.

AUDIT + OPÉRATIONNEL

En lien avec l'audit, mise en place de solutions concrètes spécifiques à l'établissement, incluant l'accompagnement des équipes, l'optimisation des processus et si nécessaire, le suivi des actions pour garantir leur efficacité et leur pérennité.

POINTS D'EXPERTISES

Ressources humaines : Evaluation des compétences techniques et comportementales, encadrement, organisation, outils de gestion (plannings, fiches de poste, entretiens...)

Identité et communication : Cohérence et harmonie des supports, gestion des réseaux, types de communication commerciales, valorisation de l'image

Cartes et menus : Types de supports, adéquation face au type de restauration, distinctions avec la concurrence, mentions légales

Rentabilité, offre, fournisseurs : Analyse complète de l'offre, des marges, des fournisseurs et des partenaires. Adaptation des achats et réduction des coûts.

Obligations légales : Mise à niveau des affichages, registres et documents.



Formation du personnel en interne

Ces formations s'adressent aux managers d'équipes et aux gérants d'établissements.

Objectifs:

- Libérer le potentiel de chaque participant.
- S'ouvrir à des méthodes de management adaptés aux défis actuels de fidélisation du personnel

Je me déplace dans vos locaux en respectant vos contraintes horaires. Avant chaque collaboration, un entretien individuel avec le participant est nécessaire afin d'évaluer ses besoins et personnaliser sa formation.

1

Être un bon manager : Cadre et autorité positive

Que diriez-vous d'être managé par vous-même ? Être manager, c'est un titre. Être un bon manager, c'est un ensemble de compétences. Cela signifie être un chef, un coach et un leader, tout en faisant preuve d'un grand sens humain. Les entreprises où il fait bon vivre sont celles où les équipes sont les mieux managées, elle sont aussi les plus performantes et celles qui obtiennent les meilleurs résultats. Cette formation vous aidera à assurer vos nombreuses responsabilités tout en vous montrant juste et motivant.

2

Maîtriser son équipe : Prévenir les tensions et gérer les conflits

En tant que manager, votre patience est souvent mise à l'épreuve. Comment guider votre équipe dans la direction souhaitée et en tirer les meilleurs résultats ? L'objectif de cette formation est claire : Optimiser l'impact de vos paroles sur votre équipe pour les orienter vers vos objectifs, éviter les tensions, gérer les conflits et transformer les rapports humains en relations constructives et collaboratives.

3

Diriger et prendre sa place Avec confiance et crédibilité

Vous êtes manager dans le secteur de la restauration : Vous devez sans cesse trouver l'équilibre entre les exigences des clients et celles non moins essentielles de vos employés. Il est parfois difficile de trouver sa place entre ses responsabilités et les différentes personnalités qui composent votre équipe. L'objectif de cette formation est de libérer votre potentiel afin que vous adoptiez la posture et l'état d'esprit d'un dirigeant confiant et inspirant.



4

Leadership : Confiance et impact

Un leader croit en son équipe et en ses propres compétences. Il sait communiquer et inspire confiance et stabilité. Le but de cette formation est d'aller chercher plus loin que vos compétences de manager, en développant votre attitude et votre état d'esprit de leader. Créer de la confiance et de l'engagement pour pousser chaque personne qui vous entoure à s'investir et donner le meilleur d'elle-même.

5

Fidélisation du personnel : Comment réduire son turn-over ?

Difficultés de recrutements, personnel moins qualifié, turn-over important... Après avoir recruté les personnes en qui vous placerez votre confiance, il faut leur donner l'envi, chaque jour, de mettre du cœur à l'ouvrage. Cette formation vous fournira les outils nécessaires pour mettre en place un environnement de travail attractif, adapté aux nouvelles générations, et instaurer un management participatif afin de renforcer la motivation et l'implication de votre personnel.

6

Processus de recrutement en 5 étapes : Efficacité et organisation

Un processus de recrutement efficace est essentiel pour l'entreprise. Il permet d'éviter : Temps perdu, charge mentale supplémentaire et coût financier administratif. C'est un investissement sur l'avenir qui nécessite une bonne méthode et de l'engagement. Cette formation vous donnera les moyens de maximiser vos chances de succès, grâce à une méthode pour chaque étape du recrutement : De l'offre d'emploi jusqu'à l'intégration des nouveaux membres de votre équipe.

Références clients



L'HÉLIANTIS : OUVERTURE DE RESTAURANT ET SUIVI

Création complète de l'offre en salle, choix des fournisseurs, mise en place des tarifs et contrôle des marges. Suivi de la facturation. Création de cartes et menus papiers, affichages extérieurs et application du respect des obligations légales en matière d'affichage et de registre. Amélioration des services de ventes additionnelles (bons cadeaux, vente à emporter...). Formation du personnel saisonnier en salle.

La Belle Équipe

LA BELLE ÉQUIPE : DÉVELOPPEMENT ET OPTIMISATION

Réorganisation de l'équipe en salle (Mise en place d'un cadre, répartition des responsabilités, adaptation du planning), révision complète de la partie fournisseurs et partenaires (adaptation de l'offre et des tarifs, réduction des coûts, amélioration des marges), création d'un inventaire de suivi, harmonisation et cohérence des affichages intérieurs et extérieurs et vérification du respect des obligations légales en matière d'affichage et de registre.



HÉLÈNE PEZY
EXPERTE EN RESTAURATION

Dirigeante
06.30.16.30.91
contact@helene-pezy-consultante.fr