



Dossier de presse 2011
Contact : Berangere Thierry
01 53 32 78 73

Nooï, le menu à ma façon!

Le principe est simple : **le client choisit tout !** Ses pâtes cuites sur place, ses sauces (une douzaine à la carte), son fromage et ses ingrédients supplémentaires (tomates fraîches, olives, oignons frits, épices, herbes...)



A partir de recettes classiques (Bolo, Creamy Carbo, Fresh Tomato) ou originales (Bollywood, So Fish so Good, Spicy,..), le client sort des sentiers battus de la restauration traditionnelle en y apportant sa propre touche!

Grâce à son principe de choix des ingrédients, il existe près de 1000 combinaisons de Nooï.



Pour compléter ce repas, Nooï propose aussi une gamme de desserts assez large allant des pâtisseries américaines (donuts, brownies, cookies), aux desserts légers (compote de pommes, salade de fruits, fromage blanc) ou encore aux desserts plus originaux réalisés quotidiennement par nos partenaires (tiramisu, cupcakes,..)

Renouvellement de la carte

Avec une douzaine de sauces à la carte, Nooï n'hésite pas à renouveler sa carte tous les 2 mois pour offrir encore plus de diversité à ses clients. Une nouvelle sauce, originale, toujours validée par nos clients lors de tests préalables, est mise en avant afin d'éviter la lassitude des clients.

L'offre est également adaptée en fonction de la saison : si les soupes aux légumes complètent la carte d'hiver, l'été apparaissent les salades froides de pâtes aux divers parfums estivaux (caesar, pesto/mozzarella ou légère aux légumes grillés).

Produit fait sur place

Pour une meilleure qualité, Nooï n'hésite pas à proposer des produits réalisés sur place. Quotidiennement, les desserts tel que les tiramisus, cupcakes sont préparés avec soin par nos partenaires pour offrir aux clients des produits frais, appétissants avec un goût unique.



Tous les achats sont réalisés auprès de distributeurs et de fabricants sérieux qui garantissent une livraison sur toute la France, ainsi qu'une pérennité des approvisionnements. Les ingrédients sont en grande partie des produits finis d'épicerie ou des produits frais qui ne nécessitent qu'une opération simple de découpe.

Les sauces sont réalisées par un traiteur qui les fabrique exclusivement pour l'enseigne Nooï. Elles répondent à un cahier des charges très strict qui permet de leur donner une véritable saveur gustative « à la façon Nooï ». Elles sont livrées sur le point de vente en frais. Elles sont déjà préparées et ne nécessitent qu'une remise en température.

Les pâtes, un produit sain et diététique!



Les pâtes au sein d'une alimentation équilibrée

Une alimentation équilibrée comprend 50% de glucides, 30% de lipides et 20% de protéines. Un plat de pâtes apporte des glucides, des lipides et des protéines dans ces quantités et s'intègre parfaitement dans une alimentation équilibrée. On remarque même qu'un plat de pâtes dépasse rarement les 30% de lipides recommandés et qu'il apporte plus de protéines et de glucides que recommandé.

Les bienfaits des pâtes

Grâce aux glucides présents en grande quantité, les pâtes sèches fournissent à notre corps l'énergie nécessaire pour rester efficace tout au long de la journée. Les glucides sont digérés lentement surtout quand les pâtes sont cuites "al dente" - elles fournissent alors en continu et à long terme de l'énergie à notre organisme et éviteront les petites faims dans la journée. Les glucides complexes des pâtes sèches régulent notre satiété et favorisent le contrôle du poids.

Les menus équilibrés de Nooï

Nooï propose des menus gourmands et équilibrés qui contiennent entre 20 et 30% de matières grasses. Ces menus apportent moins de la moitié des RNJ*.

*Repères Nutritionnels Journaliers



Les menus équilibrés de Nooï

Le menu 750

Fresh tomato (ou spicy) sans fromage avec topping
+ une salade de fruits frais
+ une bouteille d'Evian

Représente un apport calorique de moins de 650 kcal (soit 32% des RNJ), dont: 63% de glucides (soit 20% des RNJ), 15% de protéines (soit 5% des RNJ) et 20% de lipides (soit 6,5% des RNJ).

Le menu 920

Bolognaise avec emmental et toppings
+ un yaourt pêche
+ une bouteille d'Evian

Contient 55% de glucides, 19% de protéines et 26% de lipides et vous apporte 965 kcal soit au total 48% des RNJ.

RNJ : Repères Nutritionnels Journaliers pour un adulte avec un apport moyen de 2000kcal. Les besoins d'un individu peuvent varier selon le sexe, l'âge, l'activité physique et d'autres facteurs.

Les clients créent la carte en testant les produits

A l'écoute de ses clients, Nooï les fait participer à la recherche de nouveaux produits ou de nouvelles sauces. Nous réalisons des tests au sein de nos restaurants : lors de séances de dégustation, le client donne son avis. Si ce dernier s'avère positif, le produit sera alors mis en vente. Contrairement aux concurrents, qui font préparer leurs cartes par des agences culinaires ou travaillent avec des chefs renommés, l'enseigne s'intéresse aux goûts des consommateurs. A la recherche de la sauce idéale, nous nous conformons à des normes strictes. Certaines sauces demandent plus d'un an de travail avant d'être validées.

Des prix en adéquation avec le pouvoir d'achat des clients

Aujourd'hui, Nooï pratique les prix les moins chers du marché avec un écart de 15 à 20% par rapport aux prix de ses concurrents. Nos prix abordables sont un gage de proximité avec notre cible composée de lycéens et de jeunes actifs. Les portions, réparties sous trois formats sont généreuses : 240g de pâtes cuites pour la 750, 300g pour la 920 et 350g pour le format 1080.

Le design

Nooï est une marque avec une forte identité !

Avec le violet, marque de fabrique de Nooï, l'enseigne ne passe pas inaperçue et rompt avec les codes de la restauration traditionnelle.

Cuisine ouverte, préparation devant le client, l'enseigne mise également sur la transparence.

La proximité avec le client

Assouvir ses besoins et ses envies, apprendre à le connaître et échanger avec lui... Nooï ambitionne d'entretenir plus qu'une relation simplement commerciale avec le consommateur.

Un univers à leur image

Des couleurs originales et vives. Un design à la fois mode et ludique. Une atmosphère chaleureuse au sein des points de vente. L'ambiance, toujours au rendez-vous, grâce à une équipe jeune et dynamique, renforce le sentiment d'être chez soi. Tutoiement de rigueur et utilisation du prénom créent le contact avec la clientèle et le personnalise.



Nooï s'adresse aux jeunes et aux lycéens, en quête d'un univers qui leur ressemble. Le produit est adapté à leurs goûts et répond à leurs besoins énergétiques.

Un large choix de sauces et d'accompagnements rendent les menus de pâtes attractifs. Le conditionnement en boîte isotherme permet de conserver les pâtes chaudes pendant environ 20 minutes. De plus, il rappelle les conditionnements de vente à emporter vus dans les films américains.

Le décor aux couleurs vives, l'accueil assuré dès 11h30, et l'ambiance conviviale sont autant d'atouts pour conquérir cette population.

Pour eux, déjeuner hors de la cantine ou du cercle familial, c'est expérimenter l'autonomie et la liberté de choisir un mode de consommation et une nourriture qui correspond à leurs goûts, sans nuire à leur équilibre alimentaire.

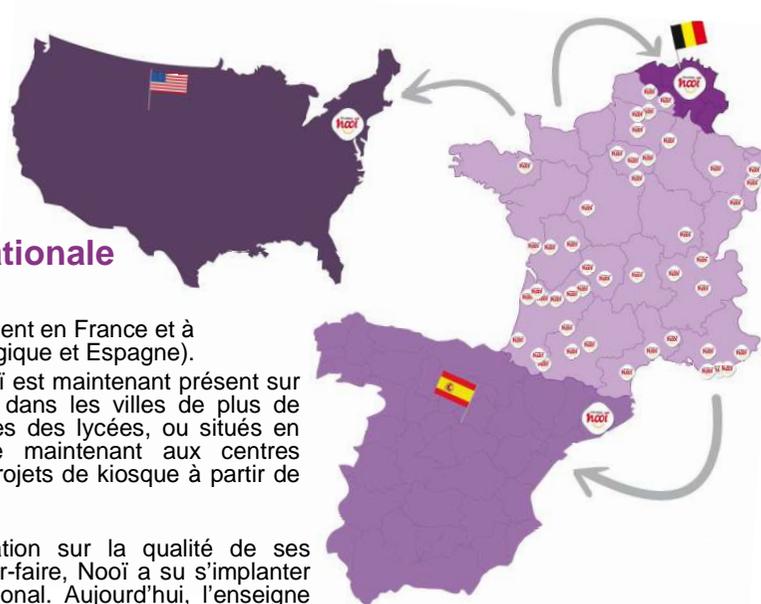


Nooï répond aux attentes des jeunes actifs qui souhaitent déjeuner, sans contrainte

Ils éprouvent le besoin de s'échapper de leur environnement de travail et de changer de cadre. Ils cherchent une alternative au restaurant d'entreprise à un tarif raisonnable.

Ils profitent de la pause pour faire un achat et déjeuner sans perdre de temps. Il leur arrive de déjeuner tardivement (après 14h) en raison de contraintes professionnelles occasionnelles.

Quelles que soient les raisons qui motivent leur choix, ces jeunes actifs ont faim et réclament une alimentation équilibrée pour faire le plein d'énergie.



Une présence nationale et internationale

Aujourd'hui, Nooï est présent en France et à l'étranger (États-unis, Belgique et Espagne).

Avec 75 restaurants, Nooï est maintenant présent sur tout le territoire national dans les villes de plus de 20 000 habitants. Proches des lycées, ou situés en centre-ville, Nooï s'ouvre maintenant aux centres commerciaux avec des projets de kiosque à partir de 15m².

En appuyant sa réputation sur la qualité de ses produits et sur son savoir-faire, Nooï a su s'implanter avec succès à l'international. Aujourd'hui, l'enseigne est présente aux États-Unis, à New-York, en plein de cœur de Manhattan mais également en Belgique à Leuven (Louvain) ou encore en Espagne à Barcelone.

Les restaurants commercialisent l'ensemble de la gamme française à l'étranger qui bénéficie toutefois de packaging et produits exclusifs pour coller au plus près des attentes des consommateurs locaux. Les sauces et les toppings sont également adaptés aux spécificités nationales lorsque cela est nécessaire.

Stratégie d'implantation

Pour s'adapter aux configurations locales, les établissements sont de tailles très variables (de 15 à 100m²). Majoritairement consacrés à la vente à emporter, les restaurants Nooï proposent toutefois de la vente sur place avec des espaces composés de places assises à l'intérieur des points de vente (tables ou mange-debouts) et des terrasses à l'extérieur.

En 2011 ?

A plus long terme, Nooï souhaite poursuivre la conquête du territoire français avec l'ouverture de trente nouveaux restaurants. Au niveau international, Nooï poursuit la conquête de nouveaux pays pour compléter son maillage européen.

La restauration rapide est le secteur le plus dynamique de la restauration commerciale. Il bénéficie en effet de la conjonction de plusieurs tendances : réduction du temps de pause à midi (durée moyenne 30'), nomadisme alimentaire et récession économique (report de la clientèle de la restauration traditionnelle vers la restauration rapide, moins onéreuse, malgré la baisse de TVA). Le secteur table ainsi sur une croissance tant en volume qu'en valeur sur les prochaines années. Pour autant, le consommateur a des exigences : manger vite et bien, à un prix attractif.

Développée sous forme de partenariat, l'enseigne Nooï est dirigée dans un esprit entrepreneurial par Eric Senet et Franck Riehm. Leur implication au quotidien de la gestion de l'enseigne permet de créer une équipe forte et soudée au siège, ambiance retransmise dans le réseau.

L'enseigne accompagne et suit de près ses partenaires, du démarrage au développement. Proche de ses partenaires, Nooï a le souhait de concrétiser les projets de ceux qui lui ont fait confiance dans un encadrement stimulant et sécurisant.

Nooï aujourd'hui, c'est :

Condition d'accès de l'enseigne

- Services Initiaux Forfaitaires : 20 000 €
- Formation : 3000€
- Redevances mensuelles : 5 % du CA hors taxes
- Investissement moyen (hors pas de porte) : entre 80 000€ et 120 000€, en fonction des surfaces et de l'état du local, pour un restaurant clé en main (travaux, équipement, décors, mobilier)
- Apport personnel : minimum 50 k€ (minimum 30% d'apport personnel de l'investissement global)
- Durée du contrat : 5 ans

Les perspectives d'avenir

- Développement du réseau
- Renforcement du service développement
- Objectif France : 30 ouvertures d'ici fin 2011
- Objectif International : forte présence internationale d'ici 2015

Chiffre clés

- CA 2010 : 12.6M€
- Nombre de repas servis : 2 100 000
- Ticket moyen : 5.90€
- Nombre de salariés : 400

Nooï, appartient au groupe multi enseignes, FLAM. Retour sur l'historique de la marque:

1989: FLAM SA est créée dans l'objectif de développer un réseau de restaurants avec pour spécialité la tarte flambée.

1990: Ouverture du premier restaurant Flam's

1997: FLAM SA travaille les pâtes dans ses restaurants et étudie la cible jeune.

2004: Ouverture de deux restaurants autour du concept des pâtes à emporter , à Paris.

2006: Les deux restaurants prennent le nom de Nooï dont l'essor entraîne la création de SDAR en charge de son développement.

2007: Lancement de Nooï en franchise

2010: Internationalisation de l'enseigne Nooï