



EXCLUSIVE RESTAURANTS SE LANCE EN FRANCHISE

SOMMAIRE

EXCLUSIVE RESTAURANTS SE LANCE EN FRANCHISE...	3
UN CONCEPT UNIQUE SUR LE MARCHÉ	4
<ul style="list-style-type: none"> - Une activité inédite en France et dans le monde - Un réseau de restaurants leader sur le marché - Une fidélisation exceptionnelle 	
TROIS DIRIGEANTS EXPERTS (ET COMPLEMENTAIRES)	5
LES ATOUTS DU FRANCHISEUR	6
<ul style="list-style-type: none"> - Une formation complète aux différents métiers - La mise à disposition d'outils performants 	
UNE FRANCHISE À L'AVENIR PROMETTEUR	7
<ul style="list-style-type: none"> - Une formule qui marche dans l'hôtellerie - 10 ans d'expérience positive 	
LE FRANCHISÉ <i>EXCLUSIVE RESTAURANTS</i>	8
<ul style="list-style-type: none"> - Un commercial confirmé - Un amateur de restauration en phase avec sa région - Une implantation en France ou au Benelux 	
LES CHIFFRES DE LA FRANCHISE <i>EXCLUSIVE RESTAURANTS</i>	9

SOMMAIRE



EXCLUSIVE RESTAURANTS SE LANCE EN FRANCHISE...



EDITO

UNIQUE EN FRANCE ET EN EUROPE, *Exclusive Restaurants* innove avec la création d'une nouvelle activité de service : l'**interface idéale** entre une clientèle d'affaires ou de particuliers et un réseau de restaurants hauts de gamme rigoureusement sélectionnés.

Le concept d'*Exclusive Restaurants* se base sur un constat simple : le marché de la restauration haut de gamme repose sur des restaurateurs indépendants hautement qualitatifs mais ne possédant souvent pas l'apport financier nécessaire au développement d'un service commercial, d'un pôle marketing ou d'une centrale de réservation. *Exclusive Restaurants* se positionne donc comme **un label de qualité permettant aux restaurateurs indépendants de venir concurrencer les grands groupes de restauration** et de se positionner pour attirer une clientèle haut de gamme.

Devant le succès croissant du concept depuis maintenant 10 ans à Paris et en Ile de France, *Exclusive Restaurants* se lance aujourd'hui en franchise. L'entreprise entend s'appuyer sur ce réseau de franchise pour **se développer sur tout le territoire National et en Europe**.



UN CONCEPT UNIQUE SUR LE MARCHÉ

UNE ACTIVITÉ INÉDITE EN FRANCE ET DANS LE MONDE

Château Hôtel & collection, Relais & Châteaux, les Relais du silence : nombreux sont les acteurs qui se présentent comme des chaînes volontaires d'hôteliers indépendants. Dans la restauration, *Exclusive Restaurants* est la seule entreprise proposant une sélection de restaurants, une charte de qualité, une centrale de réservation, un service développement commercial et des programmes de fidélisation clients pour entreprises et particuliers. Aujourd'hui *Exclusive Restaurants* est **la seule véritable passerelle entre les restaurateurs hauts de gamme vers la clientèle d'entreprises et de particuliers.**

UN RÉSEAU DE RESTAURANTS LEADER SUR LE MARCHÉ

Avec **plus de trois cents restaurants adhérents**, le réseau *Exclusive Restaurants* se positionne désormais comme leader sur le marché de la restauration traditionnelle. Bistrot, restaurants étoilés, fleurons de la cuisine française ou ambassadeurs de la cuisine du monde, chacun des restaurants membres est rigoureusement sélectionné sur des critères qualitatifs. Cette sélection préalable permet à *Exclusive Restaurants* de se positionner comme un label de qualité désormais incontournable.

UNE FIDÉLISATION EXCEPTIONNELLE

Aujourd'hui, plus de 2000 entreprises collaborent régulièrement avec *Exclusive Restaurants*, des plus grandes -*La Poste, Bouygues Télécom,...*- aux TPE et PME. La qualité des prestations proposées ainsi permis à l'enseigne d'atteindre **un taux de fidélisation de 90%** sur un total de 390 000 réservations en 2010.



TROIS DIRIGEANTS EXPERTS (ET COMPLEMENTAIRES)



PROFILS

INITIATEUR DU PROJET et président d'*Exclusive Restaurants*, Mickael Hadjadj a travaillé dans l'optimisation d'espaces de restaurants. Dès le lancement du projet, il s'associe à l'actuelle directrice du développement, Dominique Polya qui était quant à elle directrice commerciale dans de grands groupes touristiques. Enfin, l'ancien directeur de ventes et du marketing du groupe Intercontinental Hotels Group au Liban, Laurent Gabard, rejoint l'équipe en 2008 au poste de directeur général.

A trois, ils développent le business modèle d'*Exclusive Restaurants* en apportant chacun leur expertise dans leur domaine professionnel pour l'amener aujourd'hui sur le marché de la franchise. Devant le succès et le rayonnement d'*Exclusive Restaurants*, le groupe Amundi a rejoint le capital de l'entreprise en 2010 pour lui permettre un développement rapide.

LES ATOUTS DU FRANCHISEUR

Pour accompagner au mieux les franchisés de son réseau, *Exclusive Restaurants* met en place une formation, une assistance à la création, un suivi et fournit une gamme d'outils de développement essentiels à la réussite du projet.

DES ACCORDS NATIONAUX

L'enseigne négocie des accords commerciaux nationaux pour développer l'activité du réseau sur la France entière. Le franchisé bénéficie donc à la fois **d'accords avec des grands comptes** (La Poste, Bouygues...) et **de partenariats forts** (avec notamment l'Office de tourisme de Paris, SNCF, SO CHIC, Club CAMIF...)

LA FORCE D'UN RÉSEAU

L'échange de réservations entre les franchisés du réseau crée une synergie permettant de démultiplier le chiffre d'affaires de chacun des franchisés. D'autre part, le franchisé bénéficie de **l'assistance personnelle d'un animateur réseau** lors de l'ouverture de ses bureaux en région puis tous les trimestres pour un suivi efficace et personnalisé.

UNE FORMATION COMPLÈTE AUX DIFFÉRENTS MÉTIERS

Avant de commencer son activité, le franchisé reçoit **une formation initiale de trois semaines** sur Paris. Cette formation se découpe en trois phases : la compréhension des produits et des process métiers (5 jours), le développement du réseau de restaurants (5 jours), la fonction commerciale et la prospection auprès des entreprises (5 jours). Cette organisation permet au franchisé d'avoir une vision complète des différents métiers essentiels à la réussite d'*Exclusive Restaurants*.

DES OUTILS PERFORMANTS

Dès l'ouverture du bureau du franchisé, *Exclusive Restaurants* met à sa disposition: **le site Internet, la centrale de réservation et la base de données** prospects, clients et restaurants de la marque pour sa zone d'implantation. Le franchisé bénéficie également des outils marketing et de la communication nationale d'*Exclusive Restaurants* pour développer la notoriété de la marque dans sa région.

UNE FRANCHISE À L'AVENIR PROMETTEUR



Dans ce contexte, le lancement en franchise d'*Exclusive Restaurants* est apparu comme une évidence dans un secteur où la proximité entre clientèle et restaurateurs est essentielle. Avec ce lancement en franchise, *Exclusive Restaurants* franchit une étape clef de son développement.

UNE FORMULE QUI MARCHE DANS L'HÔTELLERIE

Aujourd'hui, l'externalisation de la gestion de voyages et d'hébergement pour les entreprises d'une part, et la fédération d'hôteliers indépendants d'autre part sont largement pratiqués en France et en Europe. **Convaincu du potentiel du concept en restauration**, *Exclusive Restaurants* a choisit la franchise pour permettre un développement rapide du label en province et en Europe.

10 ANS D'EXPÉRIENCE POSITIVE

Exclusive Restaurants existe depuis près de 10 ans en région Parisienne. Depuis 2002, **la croissance de l'entreprise a dépassé les attentes de ses fondateurs** : en 2010, le chiffre d'affaires a atteint **5 millions d'euros et 1.500.000 internautes** ont visité le site web. La croissance du revenu est de plus de 50% par an pendant les premières années d'existence de l'entreprise, et le taux de fidélisation des restaurateurs au réseau fin juin 2011 atteint 82%. Bref, ces dix ans d'expérience en région Parisienne ont fait du développement National d'*Exclusive Restaurants* une évidence.



LE FRANCHISÉ EXCLUSIVE RESTAURANTS

UN COMMERCIAL CONFIRMÉ

Commercial et persévérant, le franchisé *Exclusive Restaurants* a le sens du contact et du service client. Toujours dynamique, il aime l'esprit réseau et parvient à s'approprier le concept pour l'optimiser. Dès le départ, le franchisé recrute un ou deux commerciaux pour l'assister.

UN AMATEUR DE RESTAURATION EN PHASE AVEC SA RÉGION

Pour faciliter le recrutement des restaurateurs de sa région, le franchisé *Exclusive Restaurants* connaît les acteurs de son marché. Bien entendu, il est attiré par l'univers de la restauration et de l'hôtellerie et en comprend les enjeux opérationnels.

UNE IMPLANTATION EN FRANCE OU AU BENELUX

Après plusieurs tests de développement, *Exclusive Restaurants* a choisi de se développer en Province et en Europe. Le territoire Français se découpe en 15 zones (voir ci-dessous) et **chaque franchisé bénéficie d'une exclusivité territoriale.**



LES CHIFFRES EXCLUSIVE RESTAURANTS



Chiffres d'affaires 2010 : 5 millions €
Restaurants adhérents : 300
Réservations en 2010 : 390.000

Investissement initial : 30 K€
Contrat de franchise : 4 ans renouvelable
Droit d'entrée : 20K€
Redevance de fonctionnement : 6%
Redevance de franchise : 2%

Redevance communication : 2% du CA

Système informatique : 250 € HT par mois
Centrale de réservation : 2,50€ HT/couvert

LE FRANCHISÉ

CHIFFRES



EXCLUSIVE RESTAURANTS
18 rue Troyon
75017 PARIS
www.exclusive-restaurants.com

Tél : 01 42 63 48 18