

Restauration thématique

Le Bistrot du boucher met le turbo pour son réseau

- *La première enseigne a ouvert en 1988 à Puteaux et compte désormais 24 établissements franchisés.*
- *Il fédère des restaurateurs indépendants en cultivant le retour aux traditions.*
- *Le rythme des ouvertures doit s'accélérer en 2005 grâce à nouvelle structure d'assistance financière, Tradinvest.*



Des restaurants traditionnels organisés en réseau (Bistrot du Boucher Arras)

Réussir la synthèse entre le respect des traditions culinaires du restaurant géré par son patron et l'organisation commerciale d'une enseigne thématique, c'est le pari du réseau Bistrot du Boucher, né en 1988 à Puteaux. Les débuts ont été assez laborieux tout en respectant la charte de base : des plats cuisinés sur place, un décor personnalisé, une ambiance rétro, un ancrage régional et un patron propriétaire. Alain Cazac apporte un nouveau souffle en reprenant l'enseigne en 1999, à la veille de la crise de la vache folle. Pour surmonter cette période difficile, la différence avec les chaînes de grillades est cultivée encore davantage. Les produits sont artisanaux et cuisinés sur place ; les recettes sont adaptées en favorisant la touche personnelle du chef ; les prix sont maintenus.

Tradiplus, le gestionnaire de l'enseigne accélère la croissance et triple le nombre de franchisés en l'espace de 5 ans, passant de 8 à 24 établissements ouverts fin 2004. La majorité reste concentrée autour de la région parisienne, mais des ouvertures se concrétisent dans l'Oise, dans l'Est et même au cœur du Limousin. Les emplacements sont systématiquement en centre-ville dans l'esprit de la restauration traditionnelle.

Le réseau mise sur la volonté des restaurateurs de métier de vivre leur profession différemment en s'appuyant sur des services communs

en matière de communication, de structure d'achats et d'aide à la gestion. Pour autant, Alain Cazac insiste sur la différence : "Aucun des Bistrots du Boucher n'est identique et tous se ressemblent". Derrière cette affirmation, la stratégie de l'enseigne se traduit par une gestion rationalisée et uniformisée, au profit d'établissements où tout est personnalisé : menus, décoration, vins, accueil. L'unité est instaurée par le style des uniformes, style caviste, tablier noir et chemise blanche, par la rotation de la carte trois fois par an ...

Doublement du réseau prévu en l'espace de trois ans

En l'espace de cinq ans, le chiffre d'affaires moyen d'un établissement a progressé de 39 % et se situe dans une fourchette de 700 000 à 1,7 million d'euros. L'ensemble du réseau a réalisé un chiffre d'affaires de 24 millions d'euros au 31 octobre 2004, soit une hausse de 6 % à périmètre comparable en un an.

Pour passer à la vitesse supérieure, la société Tradiplus a mis en place un instrument financier pour mettre le pied à l'étrier aux jeunes franchisés qui manquent de fonds propres. Via Tradinvest, société financière dotée de 500 000 euros de capital, un franchisé potentiel peut obtenir une aide importante à l'investissement initial. Celui-ci est de l'ordre de 350 000 à 500 000 euros,



Alain Cazac

avec un droit d'entrée de 29 000 à 43 000 euros, en fonction de la taille de l'établissement. D'ores et déjà 6 ouvertures sont programmées en 2005, mais Alain Cazac veut aller plus vite et table sur 26 nouveaux restaurants d'ici à la fin 2007 et un doublement du chiffre d'affaires réseau, avoisinant les 50 millions d'euros. **B.C.**

Bistrot du Boucher

- 24 restaurants, dont 16 en Région parisienne
- 290 salariés pour 24 millions d'euros de CA en 2004
- Contrat de 7 ans avec une redevance de 2,5 % du CA hors taxes
- Droit d'entrée de 29 000 à 43 000 euros
- 6 ouvertures en franchise prévues en 2005