



Restaurant - Brasserie

Dossier de Presse





Restaurant - Brasserie

- 2 -

Fiche Signalétique

Enseigne :	BISTROT DU BOUCHER
Création :	1988 : Ouverture du premier restaurant
Chiffre d'Affaires 2010 :	35,8M d'€ TTC
Nombre de restaurants :	36 dont 2 en propre
Effectif total :	Plus de 400 salariés
Adresse du Siège :	5 bis rue du Petit Robinson 78350 JOUY EN JOSAS
Téléphone :	01 39 45 17 60
Adresse E-mail :	tradiplus@wanadoo.fr
Site Internet :	http://www.bistrotdeboucher.fr
Dirigeant :	Alain CAZAC , Président
Contact Presse :	Nathalie DESPRES , Attachée de Presse



Restaurant - Brasserie

Parcours Historique

- 1988** Ouverture du premier restaurant **Bistrot du Boucher** à **Puteaux**.
- 1998** Rachat de la marque **Bistrot du Boucher** par **Alain CAZAC**.
L'enseigne compte une quinzaine de restaurants.
Création de la société **Tradiplus**.
- 2003** Création de la structure financière **Tradinvest**, un fonds d'investissement destiné à aider les restaurateurs à devenir, à terme, propriétaires de leur fonds de commerce.
- 2006** Refonte de l'identité visuelle et de la charte graphique **Bistrot du Boucher**.
Rénovation et modernisation des restaurants par l'Architecte du réseau.
- 2008** Après avoir ouvert, entre 2004 et 2008, 4 restaurants en propre et prouvé sa maîtrise du savoir-faire et de la rentabilité du groupe, le franchiseur a progressivement cédé à des franchisés.
Le réseau se développe au rythme de 3 à 4 ouvertures par an en franchise.
- 2009** Le groupe créé, à l'initiative d'**Alain CAZAC**, un nouveau concept de restauration sous l'enseigne « **Assiette au Bœuf** ». Le premier restaurant pilote à Arras est un succès.
- 2011** Ouverture du 2^{ème} restaurant pilote « **Assiette au Bœuf** » à Tours et développement du concept en réseau de franchise.
Participation du groupe au **Salon de la Franchise Expo 2011** : les objectifs de développement sont de 5 à 7 ouvertures par an.

Activités

C'est en 1988 que le premier restaurant **Bistrot du Boucher** naît, à l'initiative d'un restaurateur indépendant dont l'idée est alors de proposer un concept basé sur :

- **Des bistrots de « proximité »**, accueillants, chaleureux et conviviaux offrant une ambiance traditionnelle et un décor de style bistrot.
- **Des bistrots de « patron »**, à taille humaine pour préserver qualité, bonheur et bien-être de chaque client.

Depuis 1998, année de la reprise de la marque **Bistrot du Boucher** par le groupe **Tradiplus**, ce réseau de franchise partage une vision commune du métier autour de quatre engagements fondamentaux :

- **La passion du métier** : Restauration traditionnelle « **maison** » élaborée par chaque chef accompagné de son équipe.
- **Le goût de la qualité** : Une production artisanale, associée à un label de qualité et à l'assurance de déguster des produits frais, rigoureusement sélectionnés et contrôlés.
- **Le choix de la différence** : Dans le respect des valeurs du **Bistrot du Boucher**, chaque restaurant apporte sa touche personnelle qui fait la différence, pour le plaisir des clients.
- **Le menu « Tout Compris » ou le meilleur rapport qualité/prix** : Le **Bistrot du Boucher** s'étant fixé pour mission d'offrir à tous les saveurs de la tradition culinaire française, chaque restaurant propose une formule « Tout compris » incluant un apéritif maison, une entrée, un plat et un dessert au choix, un café et une boisson.



Principaux Points Forts

Pour les consommateurs :

Bistrot du Boucher n'est pas une chaîne standardisée mais un réseau de restaurateurs unis par des valeurs communes basées sur le **refus de l'uniformisation et la préférence de la personnalisation**.

Dans un style rétro-moderne, **Bistrot du Boucher** est le seul réseau de franchise à proposer une **cuisine originale et créative, élaborée sur place par chaque chef et sa brigade**, autour de plusieurs principes propres au concept :

- Cuisine du marché proposée à l'ardoise.
- Cartes de saison et recettes différentes d'un bistrot à l'autre, mijotées sur place, avec mise en avant des spécialités régionales propres à chaque bistrot.

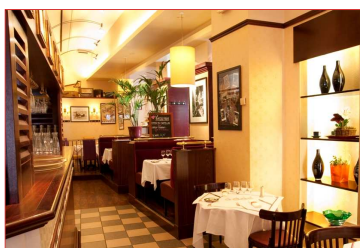
.../...



Restaurant - Brasserie

- Viandes de qualité, de race française, sélectionnées selon un cahier des charges très rigoureux.
- Mise en avant des vins de propriété, petits et grands crus de nos terroirs.
- Décor « rétro-moderne » original, créé autour d'objets chinés, meubles anciens, gravures d'artistes, photos anciennes, banquettes de velours rouge... Aucun **Bistrot du Boucher** n'est identique mais on y retrouve toujours une atmosphère conviviale, originale et particulière, associant tradition et modernité.
- Une carte sans surprise, accessible et très compétitive avec son menu « Tout Compris ».

Autour du concept **V.T.T. (Viandes, Terroirs, Tradition)**, **Bistrot du Boucher** propose une cuisine française généreuse, soignée, élaborée sur place qui s'inscrit dans un univers au cœur des tendances, autour de 4 principes fondamentaux : **la cuisine française maison, la convivialité, le plaisir et les prix sages.**



Pour les franchisés :

Aux professionnels talentueux qui sont au service de la cuisine française et de la restauration plaisir, **Bistrot du Boucher** propose une franchise conviviale et chaleureuse, bénéficiant d'une forte image construite autour d'un véritable concept :

Un réseau dynamique en croissance constante :

Malgré la crise économique actuelle, **Bistrot du Boucher** connaît une croissance constante avec un C.A. H.T. en évolution de 14,32% en 2009 et de 8,7% en 2010 (28% pour **Assiette au Bœuf**), à périmètre comparable.

Un vrai projet :

Bâtir le 1^{er} réseau de restaurateurs indépendants de métier autour d'une enseigne commune et reconnue comme « **expert et leader de la cuisine française** » axée sur la personnalisation de chaque restaurant (menu, décoration, recettes, vins...).

Une philosophie basée sur la solidarité :

« **Aucun d'entre nous n'est plus important que nous tous** », telle est la « devise » de **Bistrot du Boucher**. L'intérêt commun, la cohésion et l'entraide marquent le quotidien de chaque partenaire franchisé et du franchiseur qui reste toujours disponible et à l'écoute de ses partenaires.

Des emplacements stratégiques :

Sur des zones de chalandise de plus de 30.000 habitants, les restaurants **Bistrot du Boucher** sont situés en centre-ville ou en extérieur ville. D'une surface comprise entre 200 et 350m², ils disposent tous d'une terrasse extérieure et de nombreux parkings (privés ou non) à proximité.

.../...

Restaurant - Brasserie

Des équipes passionnées par le métier :

Les équipes **Bistrot du Boucher** sont constituées de professionnels enthousiastes, passionnés et talentueux, qui y retrouvent les valeurs techniques du métier, source de motivation, de développement des compétences et d'évolution.

Des performances financières optimisées pour une excellente rentabilité :

Gestion rigoureuse, achats centralisés, marketing offensif, offre commerciale adaptée, exigence constante de qualité : autant d'éléments assurant l'optimisation des résultats et une rentabilité rapide et soutenue dans l'ensemble des restaurants **Bistrot du Boucher** (pouvant être supérieure à 15% du chiffre d'affaires avant impôts).

Les restaurants déjà installés qui choisissent d'adhérer au réseau **Bistrot du Boucher** peuvent multiplier leur chiffre d'affaires et leur rentabilité de façon significative (moyenne comprise entre 3 et 7 selon les cas).

Une grande indépendance dans la dynamique d'un réseau :

Chaque franchisé membre du réseau **Bistrot du Boucher** est un entrepreneur indépendant et autonome qui prend les risques inhérents à la création et à la gestion d'une entreprise, tout en bénéficiant de l'accompagnement et de la force du réseau.

Tout a été prévu pour faciliter le quotidien des franchisés dans le souci du respect de leur autonomie : une enseigne, un concept attractif basé sur la cuisine de tradition française, l'expérience et le savoir-faire du réseau, un accompagnement constant, des recettes, des méthodes d'accueil et de service, des outils de gestion et de communication, une exclusivité territoriale, des achats centralisés, une démarche de qualité contrôlée, une formation et une assistance avant ouverture et pendant toute la durée du contrat, une animation réseau, etc...

Bistrot du Boucher s'adresse aux professionnels ayant le goût de la qualité et l'obsession du service, de la relation client et du bien-être de leur équipe. **Allier savoir-faire et savoir-être est leur principal atout.**

Profils des Franchisés

Bistrot du Boucher recrute principalement des professionnels de la restauration formés au management et à la gestion d'entreprise, disposant de qualités humaines et commerciales leur assurant un excellent relationnel avec les clients et le personnel.

Bistrot du Boucher propose également sa franchise à des non-professionnels au profil de « commerçant » ayant un goût prononcé pour la restauration de qualité.

En solo ou en couple, les franchisés **Bistrot du Boucher**, généralement âgés de 30 à 50 ans, doivent être désireux d'offrir une cuisine « maison » de qualité.

Bistrot du Boucher s'adresse également aux propriétaires de restaurants indépendants qu'ils souhaitent convertir en **Bistrot du Boucher**.



.../



Restaurant - Brasserie

Conditions d'Accès

Durée du contrat : 7 ans

Droit d'entrée classique : 45.000€ HT

Droit d'entrée préférentiel : 35.000€ HT (réservé aux restaurateurs indépendants qui transforment leur restaurant)

Redevance de marque : 3% du CA HT

Redevance de communication : 7.000€ HT/an

Investissement moyen :

En création : Entre 500 et 600.000€ HT pour un restaurant de 70 à 100 places (chiffres 2009).

En rénovation ou adaptation : Entre 200 et 400.000€ HT selon la surface et hors fonds de commerce.

Apport personnel : Entre 30 et 40%



Accompagnement des Franchisés

Rejoindre le réseau **Bistrot du Boucher** c'est bénéficier :

En amont de l'ouverture :

D'une assistance avant-ouverture (recherche d'emplacement, étude d'implantation, dossier de financement, publicité, recrutement...).

D'une formation du franchisé et de son équipe chez des franchisés « parrains » et au siège du franchiseur.

D'une assistance ouverture assurée par des experts service et cuisine présents sur site pendant 6 jours, puis très soutenue pendant le 1^{er} trimestre.

Ainsi que d'une assistance permanente pendant toute la durée du contrat.



En cuisine :

De recettes et de conseils de présentation, de préparation et d'hygiène auxquels s'ajoutent des contrôles qualité trimestriels effectués par un laboratoire indépendant et par des experts du franchiseur en service / gestion et cuisine / hygiène, afin d'assurer le meilleur niveau de qualité. **Labels de qualité, AOC, grand crus, produits régionaux, légumes frais sont au cœur des partenariats mis en place avec nos fournisseurs régionaux.**

En salle :

De méthodes d'accueil et de service pour développer les performances commerciales, la satisfaction et la fidélisation du client.

.../...



Restaurant - Brasserie

En gestion :

De préconisations d'amélioration de résultats, d'une centrale d'achat et d'un outil informatique spécifique pour la gestion et le suivi des ventes, des stocks et des achats.
Grâce au savoir-faire, tous les mois les franchisés connaissent les indicateurs de rentabilité de leur entreprise et du réseau.

En communication :

D'une stratégie de communication adaptée à chaque restaurant permettant de fidéliser et de conquérir la clientèle et d'animer chaque restaurant tout au long de l'année.
D'une évaluation gratuite de la satisfaction client « client mystère » réalisée par un cabinet extérieur 6 fois par an.

En formation :

D'un plan de formation annuel abordant les domaines suivants : management d'équipe, transmission du savoir, cuisine, accueil, service, vente et gestion.

A ces divers outils s'ajoute une animation réseau conviviale et participative basée sur une convention annuelle permettant de faire le point entre le franchiseur et les franchisés, une cérémonie de « remise de palmes » réunissant franchisés et fournisseurs en début d'année, une remise des Trophées « Accueil Service » et « Cuisine » récompensant les meilleurs Chefs de Cuisine et Responsables de Salle, un bureau des franchisés, une commission réseau intervenant dans les décisions relatives aux produits, aux achats et à la communication et diverses réunions régionales.

Régions pourvues et à pourvoir

A ce jour, **Bistrot du Boucher** compte 36 restaurants répartis sur le territoire national avec une forte présence en Ile-de-France (10 restaurants) et dans le Nord.

Bistrot du Boucher est présent sur les villes suivantes : Antony, Bougival, Chelles, Gennevilliers, Issy-Les-Moulineaux, Maurepas, Melun, Montrouge, Puteaux, Saint-Maur-des-Fossés, Savigny-sur-Orge, Versailles, Villemomble, Angoulême, Arras, Beauvais, Blois, Bourg-en-Bresse, Cambrai, Clermont-Ferrand, Compiègne, Douai, La-Roche-sur-Yon, Lens, Limoges, Lorient, Metz, Moulins, Poitiers, Reims, Saint-Etienne, Saint-Quentin, Villeneuve-d'Ascq.

Pour l'année 2011, **Bistrot du Boucher** prévoit d'ouvrir 5 nouveaux restaurants.

En centre-ville ou en périphérie, ces nouveaux restaurants **Bistrot du Boucher** devront disposer d'une bonne visibilité, d'une terrasse et d'un parking, à l'instar des restaurants existants.



.../...

Stratégie 2011

Avec la multiplication des chaînes de restauration rapide qui répondent aux besoins croissants et constants que sont le gain de temps et la baisse des prix, la restauration hors-domicile est en plein bouleversement.

Cette « mutation » entraîne inévitablement un repositionnement de la restauration servie à table, qui s'adapte à cette demande exigeant un excellent rapport qualité/prix et un service rapide.

Fort de son concept unique, grâce auquel cuisine française de qualité mijotée sur place, service rapide et excellente rentabilité sont devenus compatibles, **Bistrot du Boucher** souhaite faire connaître son savoir-faire auprès du grand public et des candidats à la franchise en quête de qualité.

Dans cet objectif, en 2011, **Bistrot du Boucher** oriente sa stratégie autour de plusieurs actions, toutes destinées à valoriser l'image de marque et le savoir-faire du réseau :

- L'ouverture d'un restaurant **Bistrot du Boucher** dans Paris et d'un atelier de cuisine, ouvert au personnel du groupe et aux consommateurs à qui seront proposés des cours de cuisine délivrés par les chefs du réseau.
- La multiplication d'actions de communication (campagne de presse, campagne d'affichage, refonte du site Web...) auprès de la presse, des candidats à la franchise et du grand public pour faire connaître les spécificités du réseau, dynamiser le recrutement de franchisés et développer le concept « **Assiette au Bœuf** ».
- Le développement de partenariats avec des fournisseurs locaux et régionaux proposant des produits frais de haute qualité artisanale et engageant ainsi le réseau dans une démarche d'achats de proximité solidaire et responsable.



.../...



Restaurant - Brasserie

Le Marché Français de la Restauration

La Consommation Alimentaire Hors Domicile :

78,9 Milliards d'€ H.T

C'est le **chiffre d'affaires de la CAHD** (Consommation Alimentaire Hors Domicile) en 2009. Les crises alimentaires et la crise économique n'ont jamais ralenti la croissance de cette valeur.

6%

C'est le taux de croissance enregistré en 2010 par la Restauration avec Service à Table et du marché de la restauration en général.

30 %

C'est la part du **chiffre d'affaires** de la CAHD **généré par le segment super économique (TM <10€)**. En 2008, ce chiffre était de **27 %**.

10,561 milliards

C'est le nombre de repas consommés hors domicile en 2009. Un chiffre qui continue à croître grâce à un taux de retour à domicile, à midi, qui continue de reculer partout en France.

8,37 € TTC boissons comprises

La **dépense moyenne de la restauration hors domicile** s'élève à 8,37 € TTC, en 2009. Ce niveau de dépense est supérieur à la moyenne européenne, mais avec moins de produits consommés. Cette dépense est en régression historique depuis 2008.

Les Comportements de Consommation :

3 %

C'est le **pourcentage de repas consommés par les Français en dehors de leur domicile à plus de 30€ TTC** boissons comprises.

71 %

C'est le **nombre de repas ou prestations que les Français consomment hors de leur domicile à moins de 15 € TTC** boissons comprises. Ce volume augmente quasiment de 2 points par an depuis 2003. La France est le pays européen où cette croissance est la plus forte.

15 % et 30 %

Entre 1999 et 2009 le temps de préparation d'un repas au domicile a régressé **de 15 % en semaine** et **30 % le week-end**.

18 %

18 % des Français ne vont jamais au restaurant.

1 h38 min et 31 min

Durée du repas hors domicile en 1985 : **1h38mn.**

Durée du repas hors domicile en 2009 : **31 min.**

.../...



Restaurant - Brasserie

50 % et 78 %

Le segment super-économique, qui représente principalement le déjeuner, effectue désormais uniquement **50 % de son activité entre 12h et 14h30 alors que ce chiffre était de 78 % auparavant.**

16 %

Le traditionnel **Entrée-Plat-Dessert** ne représente plus que **16 % des repas pris hors domicile.** Les Français sont passés à Entrée-Plat ou Plat-Dessert et depuis quelques années, les consommateurs plébiscitent également le plat unique avec éventuellement une boisson.

1 sur 3

1 Français sur 3 déjeune sans se mettre à table.

2 sur 3

1 Français sur 3 déjeune en faisant autre chose. Ce qui signifie que **2 Français sur 3** déjeunent dans un cadre différent d'un restaurant avec service à table.

1 sur 7

Les Français prennent **1 repas sur 7** à l'extérieur de leur domicile, ce qui les place au dernier rang de l'Europe traditionnelle des 15. Les Espagnols en prennent 1 sur 6, les Britanniques 1 sur 3 et les Américains 1 sur 2.

1, 9, 16, 48

Lorsque les Français consomment **1 hamburger** en même temps ils consomment **9 sandwiches, 16 pizzas et 48 pâtes.** Circuits intra et hors domicile confondus.

6,2 et 12,5

Les Américains prennent 12,5 prises alimentaires par jour contre 6,2 pour les Français. Les Américains déstructurent leur prise alimentaire tout au long de la journée, alors que les Français déstructurent leur repas et grignotent peu en dehors des repas.

Source : Etude 360° Les Cahiers de Tendances – Gira Conseil