



*Notre professionnalisme au service de votre réussite*



*Le réel savoir faire d'une équipe*



*Un concept clés en main*



*Une forte rentabilité*



**MAGNIER PERE & FILS, 52 Boulevard Poincaré, 66000 PERPIGNAN**  
Tél. : 04 68 66 57 14 / 08 77 85 89 93 / Fax : 04 68 50 94 01 / E-Mail : [mperefiles66@yahoo.fr](mailto:mperefiles66@yahoo.fr)  
N° SIRET: 491 099 545 00150 / TVA INTRACOMMUNAUTAIRE :FR82491099545



**LE MARCHE**

## **"La restauration rapide, un marché porteur"**

Depuis 20 ans, le comportement alimentaire des Français a **beaucoup évolué**. Les repas pris hors foyer sont de **plus en plus nombreux**, et le consommateur est devenu plus exigeant en matière de qualité, d'hygiène, de prix, etc.

Le succès des chaînes de restauration rapide sur le marché français se traduit par :

- Plus de 2000 enseignes en restauration rapide
- Plus de 3 milliards de sandwiches vendus
- Plus de 100 Millions d'euros de chiffre d'affaires



Mais aussi par l'accroissement de l'activité salariée des femmes, le développement de la journée continue, l'éloignement des lieux de travail, l'essor de l'urbanisme, l'importance accordée aux loisirs... Le facteur temps devient une donnée essentielle de la consommation moderne.



Face à l'évolution des comportements alimentaires, les grandes chaînes ont aménagé leurs points de vente et misé sur l'optimisation du confort du service.

Parmi les tendances lourdes de ces dernières années, il faut noter l'accroissement régulier des dépenses allouées à la restauration hors foyer.

En 1965, les consommateurs y consacraient 10% de leur budget alimentation. En 2000, 25% des dépenses alimentation des français se reportaient sur la restauration hors foyer.

Une croissance bénéfique à la restauration commerciale et plus particulièrement au marché du sandwich. A noter également la récente crise survenue sur le segment « burger » au profit de la sandwicherie /viennoiserie.



**MAGNIER PERE ET FILS**

**Le savoir faire de votre concept**



La facilité de consommation, le développement de l'offre



produits, le prix adapté, le gain de temps sont les raisons du succès du marché de la petite restauration.

Loin d'avoir atteint sa maturité, **la petite restauration dispose d'un important potentiel et devrait connaître une très forte progression d'ici 2010**. Si, en restauration rapide à la française, les bars sont en tête, capitalisant 35% du marché en volume, leur part de marché devrait fortement baisser pour laisser la 1<sup>ère</sup> place aux sandwicheries/viennoiseries/saladeries.




La restauration rapide se développe parce qu'elle est en phase avec certaines tendances de fond. Elle ne repose pas sur un effet de mode, mais elle a su répondre aux attentes cachées du consommateur.




Si aujourd'hui "*O P'tit Gourmet*" connaît ce succès, c'est que au sein du même point de vente nous sommes capables de décliner plusieurs concepts :

 La sandwicherie

 La viennoiserie

 La saladerie

 La petite restauration française

 La crêpe

 Le salon de thé



**MAGNIER PERE ET FILS**

*Le savoir faire de votre concept*

**MAGNIER PERE ET FILS à l'écoute du marché**



*Glaces – Salon de thé*

Au-delà de l'engouement du consommateur pour ce produit très porteur, la **SARL MAGNIER PERE ET FILS** met à votre disposition tout son savoir-faire afin de créer un concept sur mesure en fonction :



Du budget du futur commerçant



De ses attentes



Des besoins du consommateur



De l'environnement géographique et commercial

**En cela, la SARL MAGNIER PERE ET FILS se différencie totalement de tout ce qui existe sur le marché français. Elle n'impose ni droit d'entrée, ni royalties.** Nous ne sommes pas une franchise, et surtout nous n'imposons pas un même concept pour l'ensemble de nos réalisations.

Cela permet à nos clients de ne pas subir les contraintes financières imposées par une franchise ; nous disposons d'une plus grande liberté d'action, ce qui permet de créer un concept personnalisé qui correspond aux attentes de nos clients et à celles du consommateur.



**Cependant, 5 points sont indissociables sur le marché de la restauration rapide :**



**La proximité** : être utile aux consommateurs, c'est être proche d'eux, répondre à leur demande et leur faciliter la vie.



**La rapidité et l'efficacité** : les Français accordent de moins en moins de temps à leur repas : 32 minutes pour le déjeuner.



**La curiosité alimentaire** : dont la restauration rapide bénéficie au même titre que la restauration "à thème", grâce à son offre produit spécifique, originale et gourmande.



**La liberté et la convivialité** : les établissements de restauration rapide sont des lieux où les contraintes sont minimales.



**Le rapport qualité/prix** : La restauration rapide offre le repas complet le moins cher de toute la restauration commerciale.

*"La restauration à la française, avec MAGNIER PERE ET FILS, c'est l'assurance d'un service efficace et souriant, l'assurance de la propreté et de la qualité des produits, bref l'assurance de passer un bon moment."*



**MAGNIER PERE ET FILS**

***Le savoir faire de votre concept***

**MAGNIER PERE & FILS : UNE EQUIPE AU SERVICE DE SA CLIENTELE**

La **SARL MAGNIER PERE ET FILS** met à disposition de ses clients un réseau de partenaires avec lesquels elle est en relation au quotidien. Ce système a pour avantage de mettre en relation ses clients avec des spécialistes aptes à les conseiller au mieux tout au long de leur activité.

- **Directeur** **PIERRE MAGNIER** : 20 années d'expérience et plus d'une centaine de créations et d'installations de boulangeries, viennoiseries, sandwicheries à son actif.
- **Agenceur** **PIERRE MAGNIER** : plus de 20 ans d'expérience en conception et installation de points de vente.
- **Magasins pilotes** **Deux points de vente** assurent la **formation** des futurs propriétaires.
- **Entreprise de travaux** Des **spécialistes de l'aménagement** de nos points de ventes, s'occupent des travaux ainsi que de l'agencement du local commercial
- **Equipementiers** Adaptés à nos différents concepts la Société **MAGNIER PERE ET FILS** sélectionne les **meilleurs fournisseurs** de matériels
- **Fournisseurs produits** **Les Délices de la Tour, Coup de Pâtes et les Pains Pérènes**, spécialistes de produits semi-finis, surgelés, traiteur, pâtisserie, pâtes et fonds à garnir
- **Conseil juridique** **Maître Libert**, Avocat au barreau de Lille.
- **Expert Comptable** **Cabinet BARRIERE** assure la gestion des créations de **MAGNIER PERE ET FILS**
- **Banques** **Crédit Lyonnais / Banque Courtois**, les financements sont assurés en relation avec ces deux réseaux d'agences (crédit bail et prêts à moyen terme).

Depuis que **Pierre MAGNIER** exerce son activité d'installateur et concepteur en restauration, c'est **plus de 100 magasins** qui ont été créés à travers la France. Tous sont des succès pour leur propriétaire. La bonne santé financière de ses points de vente est la résultante du sérieux et du professionnalisme des exploitants, mais aussi de la qualité de la prestation de la société **MAGNIER PERE ET FILS**.

**La SARL MAGNIER PERE ET FILS** bénéficie d'une solide réputation auprès des organismes financiers. Les succès s'enchaînant, les banques accordent toute leur confiance. L'appui de la SIAGI est un argument décisif auprès des banques.

**MAGNIER PERE ET FILS**

*Le savoir faire de votre concept*



**LES PRESTATIONS DE MAGNIER PERE ET FILS**

## I) Une collaboration efficace

Aujourd'hui, pour créer seul son affaire, il faudrait être :

- Agent immobilier
- Juriste
- Architecte
- Financier
- Comptable
- Vendeur..... **Et connaître son métier !**

Forte de ses expériences dans ces différents domaines, et après avoir installé avec succès plus de 100 terminaux de cuisson, la **SARL MAGNIER PERE ET FILS** est aujourd'hui composée d'une équipe unie dans l'efficacité.

Créer un magasin est une chose complexe, qui exige des compétences techniques qui ne sont malheureusement plus à la portée d'une seule personne : c'est ce qui a poussé PIERRE.MAGNIER à agrandir son équipe afin d'exercer au mieux son activité.



Nos missions sont principalement axées dans les domaines suivants :

- Trouver l'endroit idéal
- Adapter le point de vente au marché
- Dimensionner le matériel
- Réaliser le cadre de vente adapté à la clientèle
- Former aux différentes techniques
- Maîtriser le coût de l'ensemble afin de garantir la pérennité du commerce
- Assurer un suivi après l'ouverture du magasin

**MAGNIER PERE ET FILS**

*Le savoir faire de votre concept*



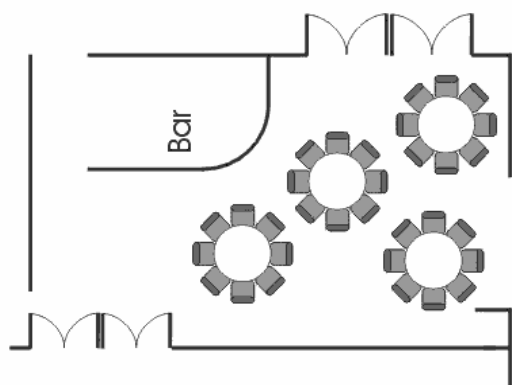
## II) Aide à la recherche d'un emplacement commercial

A l'aide de nos fichiers, nous ciblons un local qui corresponde :

- A. A votre budget
- B. A vos désirs d'implantation géographique
- C. A la période de l'année où vous souhaitez vous installer
- D. Au type d'activité que vous souhaitez exercer

**MAGNIER PERE ET FILS s'engage à rechercher** le local commercial dans lequel s'installera le futur commerçant.

Les locaux servant à l'exploitation pourront, soit être loués, soit achetés, en fonction du choix et de la capacité financière de l'intéressé.



**MAGNIER PERE ET FILS réalise pour vous :**

- A. Le schéma d'implantation et la vue en perspective intérieure du local en l'état futur
- B. Le devis descriptif et estimatif des travaux projetés
- C. Le devis du matériel et du mobilier nécessaires à l'exploitation

### **III ) Définition du montage financier et administratif**

- ✘ En collaboration avec un expert comptable, la **SARL MAGNIER PERE ET FILS** détermine le seuil de rentabilité, établit un compte de résultat prévisionnel et un plan de trésorerie.
- ✘ Assistance dans le choix de la structure juridique en fonction de la situation familiale et professionnelle de l'intéressé.
- ✘ Suivi des dossiers auprès des organismes concernés.
- ✘ Définition des accords avec un organisme de caution au niveau national.
- ✘ Assistance comptable, juridique, sociale et fiscale.
- ✘ Définition des accords préférentiels pour vos contrats d'assurance.

**MAGNIER PERE ET FILS**

*Le savoir faire de votre concept*



### **IV ) La Formation**





Nous apportons :

- Une formation technique,
- Une formation pour l'accueil et le service,
- Une stratégie marketing,
- Un média plan de communication et de publicité.
- Notre client bénéficie de tout notre savoir-faire et de l'encadrement, comme un franchiseur.

### V) Aménagement complet du magasin

Rénovation complète du magasin selon le cahier des charges :

- *Plans, dossier d'architecture, suivi du chantier, réception des travaux.*
- *Travaux de plomberie, électricité, peinture, carrelage ,...*
- *Travaux d'aménagement du laboratoire, de la surface de vente, ...*
- *Installation du matériel de fabrication (four, chambre froide, ...)*
- *Décoration de la surface de vente.*
- *Travaux de signalisation (enseigne, caissons lumineux, ...)*
- *Dossier d'autorisation d'ouverture et de sécurité incendie,...*



**MAGNIER PERE ET FILS**

*Le savoir faire de votre concept*



### VI) Les Matériels

Adaptés au concept, ils sont choisis en fonction de différents critères :

- ◆ La qualité
- ◆ L'esthétique
- ◆ La facilité d'utilisation
- ◆ La longévité
- ◆ Leur faible coût d'achat et d'utilisation



Version 1



Version 2



Eco

**✳ Le service après-vente est assuré par le constructeur**

**MAGNIER PERE ET FILS**

***Le savoir faire de votre concept***



**VII ) Présentation d'un magasin type**



✚ « **O P'TIT GOURMET** » peut être exploité *personnellement* et/ou en *complément* d'une activité commerciale déjà existante.

✚ « **O P'TIT GOURMET** » peut être exploité par *une* ou *plusieurs personnes* et nécessite *peu* de personnel.

✚ « **O P'TIT GOURMET** », selon nos concepts, occupe entre 30 et 120 m<sup>2</sup>.

✚ *De préférence* les magasins sont ouverts *6j/7* sans interruption de *8h30 à 19h30*.

✚ *La consommation* s'effectue *sur place* ou à *emporter*.

L'exploitation de nos créations n'exige pas de connaissances préalables particulières, mais demande tout de même à l'exploitant de posséder un *profil commercial dynamique*, et d'aimer le *contact avec la clientèle*.

Nos concepts génèrent *une bonne rentabilité* à travers les points forts suivants :

=> *SIMPLICITE DU FONCTIONNEMENT.*

=> *REGLEMENT "CASH" TOUS LES JOURS, PAS D'IMPAYES.*

=> *FACILITE DE GESTION DES STOCKS.*

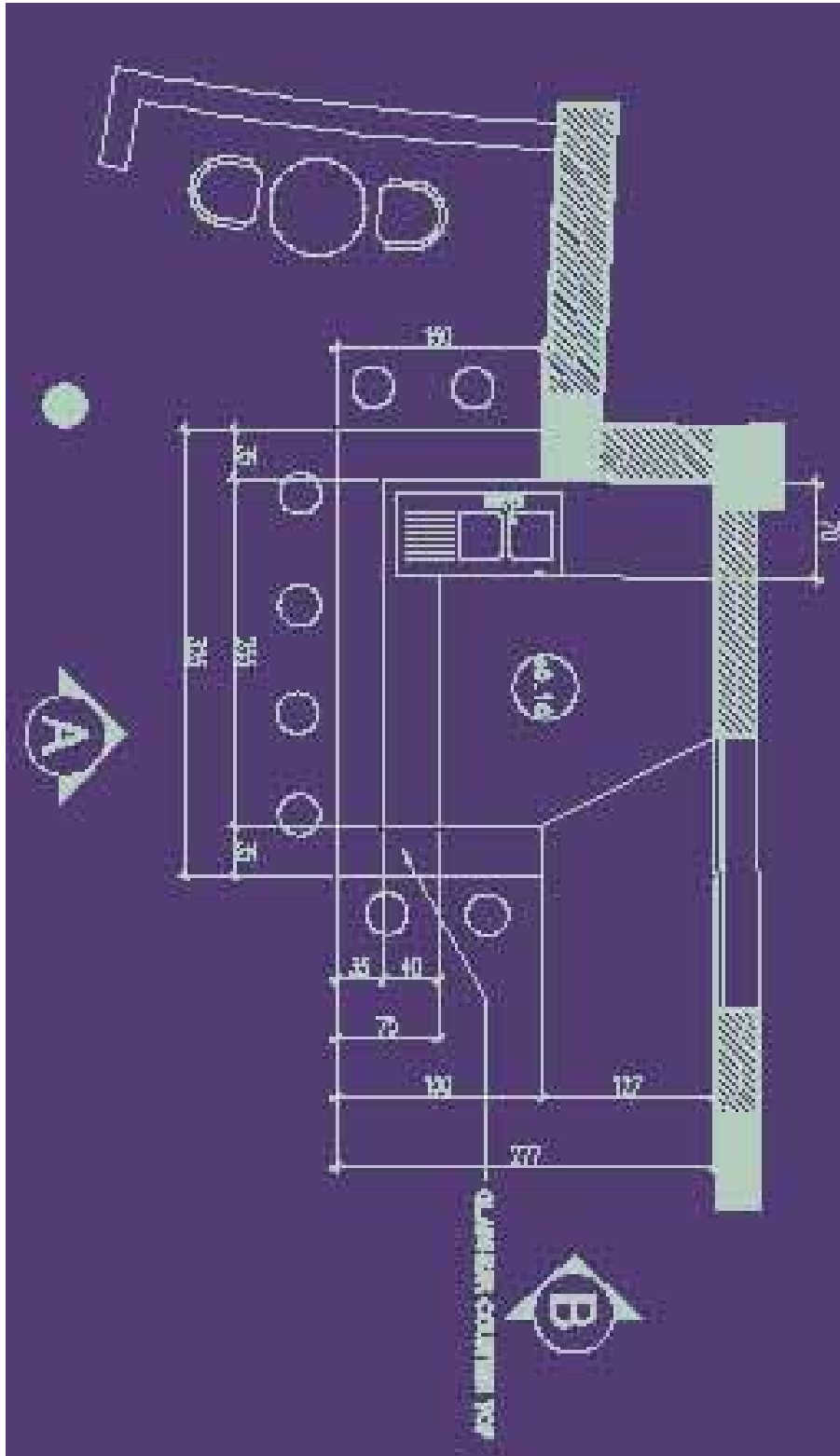
=> *SEUIL DE RENTABILITE BAS ET MARGE COMMERCIALE PROCHE DE 70%.*

=> *RETOUR RAPIDE SUR INVESTISSEMENT.*

**MAGNIER PERE ET FILS** s'attache à mettre en place un outil de travail qui constitue un investissement.

L'investisseur crée un fonds de commerce qui prend de la valeur au cours d'une carrière indépendante, épanouissante et lucrative.





**MAGNIER PERE ET FILS**

*Le savoir faire de votre concept*

VIII ) Les produits



aces – Salon de thé



Les produits (baguettes, viennoiseries, pâtisseries...) sont livrés crus surgelés 1 à 2 fois par semaine.

Les baguettes se présentent sous forme de pâte précuite ou crue surgelée. Après cuisson, chaque baguette permettra d'obtenir 2 beaux pains sandwichs chauds et croustillants prêts à garnir.



Les pièces de viennoiseries et de pâtisseries sont crues surgelées, elles sont cuites sur place tout au long de la journée.



« O p'tit gourmet » propose plus de 30 salades ou plats préparés à base de viandes, poissons, fromages et légumes. C'est aussi la grande variété de sandwichs et l'excellente qualité de nos produits qui font aujourd'hui le succès de nos installations.



En complément, boissons froides et chaudes, paninis, pizzas, crêpes, gaufres et glaces assurent la réalisation d'un chiffre d'affaires confortable.



**MAGNIER PERE ET FILS**

*Le savoir faire de votre concept*



**IX ) Assistance de MAGNIER PERE ET FILS dès l'ouverture au public**



Assistance de MAGNIER PERE ET FILS pour l'inauguration du point de vente



Formation avant l'ouverture dans l'un des magasins pilotes



Formation et assistance du manager durant les premiers jours



Aide à la recherche et à l'organisation du personnel



Aide à la maîtrise de la gestion du point de vente



Aide à la recherche des fournisseurs au meilleur rapport qualité-prix et à l'élaboration des différents produits



Informations permanentes



Mise en place des approvisionnements



Evolution du concept, de la gamme et des recettes de produits.

Les prestations précédemment citées ne sont effectuées qu'à partir d'une étude de faisabilité en ce qui concerne les desiderata d'implantation et les disponibilités financières.



***MAGNIER PERE ET FILS Le savoir faire de votre concept***