



Communiqué de presse.
Evry, le 12 novembre 2013.

COURTEPAILLE CULTIVE L'ESPRIT D'ENTREPRISE

- **Avec 250 restaurants et 15 à 20 ouvertures par an**, le secret de la longévité de Courtepaille repose sur un esprit d'entreprise bien ancré. La franchise figure parmi les priorités de la chaîne qui aujourd'hui est à 77% succursaliste. En 3 ans, le réseau Courtepaille devrait atteindre 30% de franchisés.
- **Pour s'adapter à tous les environnements et optimiser la rentabilité**, Courtepaille a fait évoluer son modèle pour disposer d'un concept souple et accessible tant aux restaurateurs déjà installés, qu'aux projets situés dans des zones de chalandise plus réduites.
- **Pour apporter plus de souplesse aux hôteliers, Courtepaille vient de lancer une évolution du concept mêlant service à table et libre-service**. En pied d'hôtel ou pour les lieux de transit, ce pilote installé tout récemment à l'Ibis de Saint-Genis-Pouilly Genève préfigure les mutations de la restauration.

« Courtepaille s'adapte aux zones de chalandise plus réduites »

Courtepaille s'est implanté fin septembre à Crépy-en-Valois (60), une ville de 15 000 habitants environ, à proximité immédiate de la gare et des cinémas. Le bâtiment de 300m² seulement propose 80 places assises contre 140 places pour une Courtepaille traditionnelle. Son modèle de service a été révisé pour garantir le niveau de rentabilité économique attendu.

L'enseigne se donne ainsi de nouvelles opportunités de développement dans de plus petites zones de chalandise. Elle améliore la proximité avec sa clientèle et apporte une réponse à la concurrence exacerbée dans les zones commerciales importantes, ainsi qu'à l'inflation du coût du foncier. Autre avantage pour le franchisé, l'apport personnel est d'environ 200 000 euros, 2 fois moindre que pour une Courtepaille traditionnelle.

Les restaurants ont été modernisés, anticipant les réglementations environnementales (RT 2012) et la hausse de coûts énergétiques, ainsi les dépenses énergétiques devraient être divisées par 2. La décoration souligne la valeur d'authenticité et la dimension chaleureuse de l'enseigne.

Transformer son restaurant en Courtepaille

Le métier de restaurateur a changé en quelques décennies. La concurrence plus vive et la complexification des réglementations peuvent rendre l'exercice de la gestion administrative d'un restaurant très contraignant pour des restaurateurs indépendants. *« Avec plus de 50 ans d'ancienneté sur son marché, la notoriété de Courtepaille facilite grandement la démarche commerciale auprès des clients. Le nom seul attire les clients, c'est la grande force de Courtepaille »* explique Pascal Girault, franchisé Courtepaille au Mans Sud qui a transformé sa pizzeria en Courtepaille en mai dernier. Une douzaine de restaurateurs ont déjà fait ce choix.

Son expérience de chaîne succursaliste au trois quart permet à Courtepaille d'apporter à ses franchisés une réponse dans tous les domaines de gestion et de service : achats, carte, politique tarifaire, marketing, réglementations, veille, etc.

« Courtepaille s'adapte à des services plus rapides »

Une caution restauration pour les hôteliers

Héritage de l'histoire de la marque, les hôteliers représentent la moitié des 65 franchisés Courtepaille. Ces relations de 30 ans permettent au groupe d'apporter une solution innovante en matière de restauration hôtelière, là où il est parfois plus difficile d'obtenir une rentabilité économique avec une carte traditionnelle et une organisation opérationnelle liée au service à table. Courtepaille a ainsi imaginé un concept hybride réduisant le service à table au cœur du repas en proposant une offre en libre-service pour les entrées et les desserts.

« Le premier exemplaire de ce nouveau format vient d'être inauguré il y a quelques jours à l'Ibis de Saint-Genis-Pouilly Genève. Les clients apprécient de pouvoir choisir et de se servir en toute liberté parmi 5 à 6 entrées et desserts, et les boissons non alcoolisées tandis que les grillades, préparées devant eux par le Grillardin, leurs sont apportées à table » explique Philippe Labbé, Président du Directoire de Courtepaille. *« La gestion est simplifiée pour l'hôtelier tant au niveau du process que de la carte et la clientèle profite pleinement de la convivialité et de la qualité Courtepaille »,* poursuit –il.

La connaissance de la diversité de la restauration hôtelière économique permet à Courtepaille d'adapter ses identifiants à l'environnement de l'hôtelier. A l'instar de Saint-Genis-Pouilly, 7 autres projets de restauration en pied d'hôtel sont en cours avec de futurs franchisés.

Se positionner dans les lieux de fort passage

Historiquement, Courtepaille s'est implantée aux abords des flux de passages (grands axes routiers). Depuis, gares, aéroports et aires d'autoroutes sont devenus des univers de fort trafic. Courtepaille apporte désormais des solutions aux besoins de rapidité d'exécution et de préparation, propres aux lieux de transit. *« Le libre-service a l'avantage de proposer une grande souplesse avec des prestations individuelles sucrées ou salées accessibles toute la journée et pouvant être consommées à toute heure accompagnée d'une gamme courte de grillades cuites par le grillardin »,* explique Philippe Labbé. Un prochain site ouvrira en Allemagne sur une aire d'autoroute puis un autre fin 2014 à l'aéroport de Bâle Mulhouse.

A propos de Courtepaille : l'enseigne de restauration préférée des Français*

Courtepaille réalise un C.A. global de 313 M€ TTC et compte 250 restaurants pour 3 900 salariés employés sous enseigne. Avec un ticket moyen compétitif et des formules séduisantes, elle a attiré 16 millions de clients en 2012.

CONTACT PRESSE

Hélène Van Heems - BUREAU BLEU

LD : 01 45 23 09 27 - Port : 06 22 97 53 85 - hvanheems@bureaubleu.fr