



Communiqué de presse.
Evry, le 17 septembre 2013.

Courtepaille ouvre son 250^e restaurant

L'enseigne s'appuie sur de nouveaux relais de croissance pour étendre encore son maillage sur le territoire français

En ouvrant son 250^e restaurant en novembre prochain, Courtepaille confirme son objectif de 300 restaurants à l'horizon 2015/début 2016. Dans un contexte économique difficile, le spécialiste de la grillade tire son épingle du jeu en capitalisant sur sa notoriété et ses fondamentaux, mais également en diversifiant son modèle de développement.

15 à 20 nouveaux restaurants par an

La 250^e Courtepaille ouvrira ses portes en novembre prochain à Pontarlier. Une étape importante dans le développement de l'enseigne, en bonne voie pour atteindre son objectif de 300 restaurants d'ici fin 2015/début 2016. Ce développement se fera majoritairement en franchise, avec le renforcement d'une offre en pied d'hôtel, la transformation de restaurants existants en Courtepaille, l'ouverture de restaurants solo nouvelle génération et une offre « food court ».

Malgré le ralentissement de croissance cette année, Courtepaille ouvrira 17 restaurants en 2013 et une vingtaine en 2014. L'enseigne confirme ainsi sa capacité à s'adapter et à saisir les opportunités.

Depuis début 2013, Courtepaille a ouvert des restaurants à **Arnage, près du Mans, ainsi qu'à Villepinte, Tarbes, Livry Gargan, Lyon Saint Priest, Niort, Saint-Genis-Pouilly**. Les ouvertures prévues d'ici la fin de l'année se feront majoritairement en franchise.

La franchise : un relais de croissance

La franchise représente aujourd'hui la majorité des nouveaux restaurants ouverts en 2013 et devrait atteindre 30% du réseau Courtepaille dès 2015, soit 90 restaurants.

Pour les restaurateurs indépendants, les entrepreneurs et les hôteliers, ce modèle est intéressant car il permet de créer ou de développer son activité en prenant un minimum de risques. En effet, devenir franchisé Courtepaille, c'est intégrer un groupe solide, avec plus de 50 ans de gestion et de service dans la restauration commerciale et 30 ans d'expérience de franchiseur. En s'appuyant sur un partenaire capable de leur apporter son savoir-faire et sa culture client, les franchisés peuvent ainsi exercer leur activité dans les meilleures conditions possibles.

La franchise présente également de nombreux avantages pour l'enseigne. « C'est l'opportunité pour Courtepaille de se positionner sur des marchés régionaux et des projets spécifiques qui nécessitent d'avoir des partenaires locaux. L'enseigne et le franchisé participent alors conjointement au développement du réseau », explique Antoine Sauvage, Directeur du Développement Franchise de l'enseigne.

La franchise Courtepaille en 2013

65 restaurants franchisés

19 € TTC environ, un ticket moyen compétitif

61 M€ de chiffre d'affaires

30 ans d'expérience de franchiseur

4 personnes dédiées à l'accompagnement opérationnel des franchisés

Bâtiment solo, pied d'hôtel et transformation : les 3 grands axes de développement de la franchise Courtepaille.

Le bâtiment solo : la maison ronde emblématique

En 50 ans, la petite maison ronde avec son toit de chaume s'est imposée dans l'esprit des consommateurs français. Elle a pleinement participé à la notoriété de l'enseigne. Les nouveaux bâtiments solo reviennent vers la structure d'origine. Ils ont été modernisés, anticipant d'ailleurs les récentes réglementations environnementales et le zinc a remplacé le chaume. La décoration du restaurant, revue et épurée en 2011, vient souligner l'aspect authentique de l'enseigne et sa dimension chaleureuse. Cette identité intérieure est déclinée depuis à l'ensemble des restaurants. Aujourd'hui, 16 bâtiments solo sont tenus par des franchisés.

La Courtepaille en pied d'hôtel : un format séduisant

Avec 23 franchisés Courtepaille en pied d'hôtel et 7 autres projets en cours, l'enseigne saisit une nouvelle opportunité de renforcer sa présence à proximité des grands centres d'affaires et des sites touristiques. Pour cela, elle profite de ses liens privilégiés avec les groupes hôteliers, mais développe aussi des propositions adaptées pour les hôteliers indépendants. Ainsi, en remplaçant la structure de restauration existante, l'enseigne apporte sa notoriété et son savoir-faire dans le service de restauration.

Témoignage de Salim Nazary, hôtelier et franchisé Courtepaille à Villepinte depuis juin 2013

« Courtepaille est un concept fort et connu, qui attire naturellement du monde. Lors de l'ouverture, en juin, nous étions en pleine période de salons et nous avons réalisé jusqu'à 220 couverts par jour. L'activité a plus que doublé. C'est ça, la magie Courtepaille ! »

Transformation en Courtepaille : une réelle opportunité pour les restaurants installés

Avec 30 ans d'expérience dans le domaine de la franchise, plus que toute autre, Courtepaille est une enseigne capable de s'adapter à diverses situations. Ainsi, un restaurateur indépendant peut, s'il le souhaite et si l'emplacement répond aux critères commerciaux de l'enseigne, saisir l'opportunité de transformer son affaire en une Courtepaille. Ces évolutions, au nombre de 12 actuellement, devraient progresser l'an prochain.

Témoignage de Pascal Girault, franchisé Courtepaille au Mans Sud depuis mai 2013

« Courtepaille, c'est plus de 50 ans d'histoire, ce qui est très rassurant pour un candidat à la franchise. On achète avant tout l'image et la notoriété de Courtepaille, mais aussi l'accompagnement de professionnels. Là où j'étais moyen dans tout, ils sont bons partout. La carte est bien pensée et belle : elle arrive tous les deux mois sans que je n'aie à m'occuper de rien. Je peux donc me concentrer sur mon cœur de métier : mes clients et mon équipe » !

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.

*source : Palmarès OC&C 2012

CONTACT PRESSE

Hélène Van Heems - BUREAU BLEU

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