



COMMUNIQUE DE PRESSE  
JANVIER 2014

## Les franchisés du réseau Le Fournil des Provinces ne connaissent pas la crise

**Une dose de bon pain pétri, façonné et cuit sur place, une autre de restauration rapide touchant une vaste clientèle sur de larges plages horaires, un soupçon de communication originale et efficace agrémentée d'une formation et d'un accompagnement sans équivalent : telle est la recette du succès du Fournil des Provinces, dont les points-de-vente réalisent un C.A. 4 fois supérieur à celui des boulangeries indépendantes.**

Avec un sourire et du bon pain, le franchisé Le Fournil des Provinces ne peut que réussir. Pour l'aider en amont et tout au long de son activité, Ronan Perez, fils de Guy Perez, boulanger depuis 1986 et fondateur du concept, ne lésine pas sur les moyens. Entouré d'une équipe qui partage un réel esprit familial et défend les valeurs de la boulangerie de tradition et de qualité, il offre un accompagnement sans équivalent à ses partenaires. Ainsi, alors qu'une boulangerie indépendante réalise un C.A. moyen de 229.529€ (Source : Fédération des Centres de Gestion Agréés 2010), une boulangerie Le Fournil des Provinces génère un C.A. annuel compris entre 800.000€ et 1.000.000€...

### La boulangerie, un marché qui ne connaît pas la crise

Dans une boulangerie, on n'attend pas le client...

98% des Français consomment du pain et plus de 9 Français sur 10 mangent du pain au moins une fois par jour ! Avec 12 millions de clients fidèles, la boulangerie est donc une valeur refuge, gage de réussite pour les candidats à la création attachés à la tradition et à la qualité. En effet, si les Français restent de gros consommateurs de pain, ils sont néanmoins plus attentifs à la qualité de ce produit évocateur de valeurs ancestrales.



### Le bon pain des vrais boulangers

Le Fournil des Provinces (<http://lefournildesprovinces.com>) n'est pas un terminal de cuisson mais un vrai concept de boulangerie traditionnelle. Chaque point de vente façonne, pétrit et cuit son pain tous les jours et tout au long de la journée. Réalisés à partir d'une farine sélectionnée « Le Fournil des Provinces », les pains sont fabriqués dans le plus pur respect de la tradition boulangère et du savoir-faire historique de l'enseigne, pour le plaisir des consommateurs redécouvrant quotidiennement la saveur inégalée du bon pain chaud et croustillant. Cette satisfaction est largement partagée par les franchisés qui se réjouissent du taux de fidélisation de leur clientèle et enregistrent des marges bien supérieures à celles d'un terminal de cuisson au sein duquel ils devraient s'approvisionner en produits précuits ou façonnés.

.../...



### **Des boulangeries ouvertes jusqu'à 22h**

Dans le respect de l'authenticité de la boulangerie, Le Fournil des Provinces a mis en place une véritable offre de restauration rapide à emporter, répondant à une réalité de consommation et à une demande des consommateurs.

A ceux qui ne déjeunent pas chez eux, Le Fournil des Provinces propose des sandwiches boulangers® et des paninis préparés tout au long de la journée dans du pain frais et croustillant, avec des ingrédients savoureux et de qualité. A ceux qui sont soumis à des journées de travail « élastiques », le réseau propose des pizzas boulangères réalisées à la commande, à partir de pâte fraîche « maison », pétrie par les boulangers et agrémentées d'un large choix de garniture.



Ouvertes jusqu'à 22h, les boulangeries permettent aux « retardataires » de s'approvisionner en pain, pizzas et autres produits jusqu'à 22h. Grâce à ce service, le réseau Le Fournil des Provinces se démarque de ses confrères et touche une clientèle plus large : les actifs qui rentrent du travail après la fermeture des boulangeries traditionnelles.

### **Nul besoin d'être boulanger ou pizzaiolo pour être franchisé**

Le franchisé Le Fournil des Provinces n'est et ne sera pas boulanger. Aussi, pour rejoindre le réseau, le futur franchisé ne doit-il pas nécessairement être boulanger ou pizzaiolo de formation. A l'issue d'une formation de 80 jours, organisée dans les locaux du franchiseur, il maîtrise les fondamentaux d'une boulangerie artisanale. Entouré de boulangers à qui il confie la fabrication du pain, des pâtisseries et des viennoiseries, d'une équipe de vente chargée de l'accueil et du conseil des clients et d'un pizzaiolo pour la préparation des pizzas, il s'occupe pour sa part de la gestion de son équipe et de son point de vente.



*« Attaché aux valeurs de tradition et de qualité du bon pain, animé d'une réelle volonté de s'investir pleinement dans son projet et doté de fortes capacités de travail, le franchisé Le Fournil des Provinces sait dynamiser une équipe. Travailleur et ouvert, il a le goût du contact avec le client et son personnel, »* déclare Ronan PEREZ avant de préciser qu'il souhaite défendre les valeurs boulangères et les faire perdurer sur l'ensemble du réseau.

### **Une voiture dans la galette des rois**

Pour accompagner les franchisés en amont et tout au long de leur activité, 4 personnes s'occupent de l'animation, du développement et de la communication du réseau. Ingénieuse, investie et dotée de moyens conséquents mis à sa disposition par le franchiseur, cette équipe rivalise d'originalité pour créer du flux en magasin. A titre d'exemple, alors que les clients du réseau ont pu gagner des lingots d'or à l'occasion de l'Epiphanie 2013, c'est une voiture que la galette des rois leur offre en 2014!

.../...



Pour compléter les diverses actions de promotion mises en place tout au long de l'année, le manuel opérationnel, un document de 700 pages rédigées à l'attention du plus néophyte des entrepreneurs, est remis à chaque nouveau franchisé et disponible sur l'Intranet du franchiseur afin que franchisés et salariés puissent y consulter recettes, fiches et informations diverses à tout moment. Un outil de reporting relié aux caisses des points de vente permet quant à lui aux franchisés, d'avoir une vision précise de leur compte d'exploitation mensuel et de gérer leur stock et leur planning de travail de manière optimisée.

« A l'écoute de ses partenaires, Ronan Perez souhaite avant tout conserver l'esprit familial propre à son concept et très apprécié des franchisés. Ici, on ne gagne pas d'argent sur la vente de produits aux franchisés. Les matières premières sont refacturées à prix coûtant, » déclare Alain Crivelli, Directeur Communication du réseau, en précisant qu'il n'avait encore jamais vu cela après 12 années de présence sur le secteur de la franchise.



### **Le Fournil des Provinces, un concept né de l'amour du bon pain et de la passion des valeurs boulangères ancestrales**

Le Fournil des Provinces, c'est l'histoire d'un homme, Guy Perez, amoureux de son métier de boulanger, qui ouvre une boulangerie à Brest en 1986. Boulanger et restaurateur, Guy Perez est un créateur né qui ne se lasse pas de développer et de tester. Les 8 boulangeries en propre ouvertes à ce jour sont le fruit de son travail. Porté par l'enthousiasme et la passion de son père et fort d'un Brevet de Maîtrise « Maître Boulanger », Ronan le rejoint en 1995 avant de reprendre le flambeau en 2007, aidé de son père pour les choix stratégiques. Après 25 années d'observation et de pratique de leur métier, Ronan et Guy Perez décident en 2010 de développer le réseau en franchise après avoir élaboré le concept architectural Le Fournil Des Provinces. Elaboré grâce à une longue expérience dans les domaines de la boulangerie et de la restauration rapide, ce concept répond aux attentes des clients et tient compte des préoccupations des salariés qui travaillent au quotidien dans les magasins du réseau. 3 nouveaux points de vente Le Fournil des Provinces verront le jour au cours des prochaines semaines sur la région parisienne et les villes de Nantes et de Morlaix. Deux autres ouvertures sont prévues au cours du premier semestre 2014, portant ainsi le réseau à un total de 13 points de vente.

#### **Rappel des conditions d'accès :**

Contrat : Franchise

Durée : 7 ans

Investissement total : De 400 à 460.000€

Droit d'entrée : 40.000€ HT (incluant la formation et l'assistance)

Royalties : de 4 à 6% en fonction du C.A HT

Redevance publicitaire : 0.3% du C.A HT