

# LE BULLETIN

DE LA FRANCHISE & DES RESEAUX COMMERCIAUX

du groupe CHOISIR SA FRANCHISE | AVRIL 2012 | N°6

## Chef d'entreprise, pourquoi pas vous ?

Devenir franchisé Mezzo Di Pasta : Coup de projecteur



**Mezzo Di Pasta**, précurseur de la restauration rapide de pâtes fraîches à emporter, et N°1 sur son marché avec 140 points de vente en France (dont 80% en franchise), souhaite accélérer son développement : l'objectif est d'atteindre 300 points de vente d'ici 5 ans !

### Le leader de la franchise de restauration rapide de pâtes accélère son développement

A l'origine du succès de la franchise de pâtes **Mezzo Di Pasta**, il y a rencontre entre la forte demande de consommateurs cherchant à se restaurer à petits prix sans donner dans les sempiternels sandwiches et burgers, avec un concept de restauration rapide proposant un produit simple, sain, bon marché, et que l'on peut consommer plusieurs fois par semaine sans se lasser grâce à des sauces savoureuses renouvelées régulièrement.

Précurseur sur le créneau de la restauration des pâtes (depuis d'autres enseignes, en franchise ou en indépendant, lui ont emboîté le pas), **Mezzo Di Pasta** reste la référence et poursuit le développement de son CA et de ses points de vente grâce à un ajustement de sa stratégie pour faire face à la baisse du pouvoir d'achat et donc de la consommation.

Pour séduire et fidéliser le consommateur, la franchise de pâtes **Mezzo Di Pasta** joue la carte de la qualité et de la fraîcheur des produits, avec des plats de pâtes sous toutes ses formes (penne, fusilli, macaroni...), aux recettes originales (large variété de sauces, emmental, râpé italien), préparés sous les yeux du client en quelques minutes, et servis dans des « cups » isothermes ; une offre alimentaire sans cesse renouvelée et diversifiée (crudités, spécialités de saison, gamme de desserts...) et toujours à des prix accessibles à tous (pas de diminution de prix pour ne pas rogner sur la qualité mais une offre de produits d'entrée de gamme moins chers).

Si l'on ajoute un accueil chaleureux et convivial dans un local d'une apparence graphique soignée et attractive, un service et une hygiène irréprochables, vous avez réuni tous les ingrédients pour comprendre ce qui fait le succès des franchises de pâtes **Mezzo Di Pasta**.

Pour contrecarrer les effets négatifs de la crise économique et son impact sur le Chiffre d'Affaires des points de vente **Mezzo Di Pasta**, l'enseigne renforce le marketing local tout en menant parallèlement des actions médiatiques d'envergure comme, par exemple, la Pasta Party du Marathon de Paris en 2010 ou la campagne publicitaire Decaux fin 2011, préconise dorénavant une surface de 120m<sup>2</sup> pour les locaux situés dans les zones d'affaires et les zones commerciales, propose un « relooking » des points de vente, étudie un projet d'ouverture 7 jours sur 7 ... Une réactivité et des mesures permettant d'enregistrer à périmètre constant, malgré la conjoncture économique défavorable, une hausse constante du Chiffre d'Affaires (5 % en 2010).

Par ailleurs, suite à la prise de contrôle en 2011 de l'enseigne **Mezzo Di Pasta** par le fonds d'investissement Bridgepoint, une stratégie de développement offensive a été mise au point pour prendre, tant qu'il en est opportun, le plus de parts de marché dans cette niche à fort potentiel : injection de fonds propres pour conquérir les plus beaux emplacements et accélérer les ouvertures en succursales, ouvertures de points de vente sur autoroutes à la faveur d'un partenariat avec Total, augmentation du nombre de franchisés **Mezzo Di Pasta** pour renforcer le maillage national, accélération du développement à l'international.

Devenir franchisé **Mezzo Di Pasta** est une opportunité pour tous ceux qui appuient leur projet sur le dynamisme, l'esprit d'initiative, la volonté d'implication, le goût du travail en équipe et qui possèdent un bon sens des affaires. L'expérience professionnelle dans la restauration n'est pas indispensable. D'autant moins indispensable que le réseau de franchise **Mezzo Di Pasta** transmet à ses franchisés tout son savoir-faire et son expérience, les accompagnant dans le développement de leur entreprise, de sa création (réalisation d'une étude de marché, élaboration du business plan, recherche du local...) à l'exercice au quotidien de leur activité.