LA BOUCHERIE
RESTAURANT

LA FRANCHISE *Conviviale*

DÉCOUVREZ NOTRE CONCEPT

& LES BONNES RAISONS DE CHOISIR LA BOUCHERIE

ACCOMPAGNER CHAQUE FRANCHISÉ EN LUI GARANTISSANT UN APPUI PERMANENT.

La franchise La Boucherie, c'est 40 ans de passion de la restauration et 25 ans d'expérience en tant que franchiseur, grâce à un réseau convaincu par un concept au positionnement unique sur le marché.

Cette expérience et ce savoir-faire du métier de franchiseur permettent au Groupe La Boucherie d'accompagner au mieux les franchisés du réseau.

Plus de 80 % des restaurants La Boucherie sont franchisés !

CRÉER VOTRE ENTREPRISE EN FRANCHISE AVEC LA BOUCHERIE, C'EST :

- ADOSSER SON PROJET À UN GROUPE STRUCTURÉ DONT LE SUCCÈS PASSE PAR LES HOMMES
- ÊTRE ACCOMPAGNÉ PAR DES ÉQUIPES DÉDIÉES
- BÉNÉFICIER DES VALEURS D'UNE ENTREPRISE FAMILIALE

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

MAÎTRISE PRODUIT

FORMATION PERMANENTE

En vidéo, découvrez-en encore plus sur la franchise La Boucherie

LE MOT DU PATRON

Une chaîne de restauration, c'est une multitude de petites unités qui, mises les unes à côté des autres, décuplent leurs forces. La franchise est l'une des clés du succès de notre réseau et des entrepreneurs qui le composent. Pour nous, c'est culturel d'avoir des patrons dans les affaires, des personnes qui s'investissent dans un projet entrepreneurial et capitalistique, et pour lesquels nous devons ne pas trahir la confiance, tout en restant concentrés sur la performance. Notre objectif est de continuer à faire grandir le Groupe en accompagnant au quotidien des entrepreneurs motivés, tout en préservant les valeurs qui ont fait notre succès !

Bertrand BAUDAIRE,
Président Directeur Général
du Groupe La Boucherie

UNE CHAÎNE DE RESTAURATION, C'EST UNE MULTITUDE DE PETITES UNITÉS QUI, MISES LES UNES À CÔTÉ DES AUTRES, DÉCUPLENT LEURS FORCES.

40 ANS D'EXPÉRIENCE ET DE PASSION

Les dates clés du Groupe La Boucherie

1974
TOUT COMMENCE

Création du premier restaurant à Megève par Jacques SALMON un boucher de métier reconverti dans la restauration traditionnelle.

1987
UNE ASSOCIATION GAGNANTE

Association de Jacques SALMON et Bertrand BAUDAIRE, diplômé de l'École Hôtelière de Saint-Nazaire, et Président actuel du Groupe.

1997
CRÉATION DE LA FRANCHISE

Ouverture du premier restaurant franchisé à Tours.

1999
CRÉATION DE L'ATELIER DE DÉCOUPE

Le Groupe décide d'intégrer son propre atelier d'affinage et de découpe de viandes, afin d'accompagner la croissance du Groupe, et d'assurer l'approvisionnement de l'ensemble des restaurants.

2008
L'ACCÉLÉRATION DU DÉVELOPPEMENT

Entrée minoritaire de Naxicap Partners au capital du Groupe pour permettre l'accélération du développement.

2012
LA FORMATION AU CŒUR DE LA STRATÉGIE

Création du centre de formation interne des restaurants La Boucherie, aujourd'hui certifié QUALIOPI, qui met en place des formations garantissant une transversalité des savoir-faire et de faire grandir les talents au sein du Groupe.

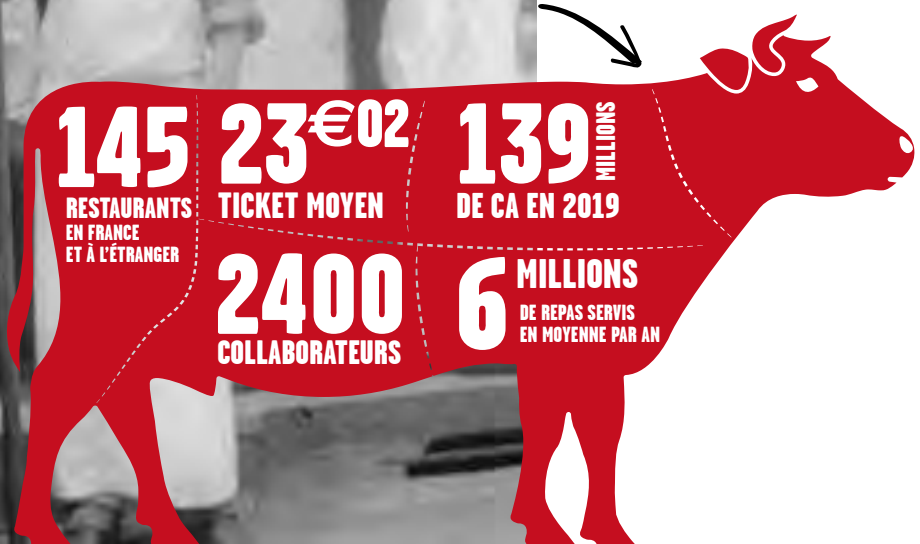
2013
CAP SYMBOLIQUE

Inauguration du 100e restaurant La Boucherie.

2019
UN GROUPE QUI POURSUIT SON DÉVELOPPEMENT

En 2019, la reprise des restaurants Poivre Rouge constitue pour le Groupe La Boucherie un accélérateur de développement qui permet de faire significativement croître le réseau de restaurants franchisés et de densifier le maillage territorial. Le Groupe La Boucherie atteint aujourd'hui une taille favorable au renforcement de sa performance et à l'optimisation de sa croissance.

La Boucherie en quelques chiffres !



À PARTAGER : UN CONCEPT ORIGINAL & DES VALEURS

Aller à La Boucherie, c'est la façon la plus joviale de partager une bonne viande

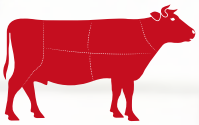
Les restaurants La Boucherie sont fidèles à la tradition des commerçants bouchers, leur savoir-faire, leur caractère bon vivant, leur sens du commerce et de l'accueil.

PASSIONNÉMENT VIANDE

Sélectionnées, travaillées, maturées, conservées, cuisinées et servies avec la plus grande des exigences, nos viandes proviennent toutes de notre atelier de découpe et d'affinage, créé en 1999 et situé à Brive-la-Gaillarde. Il choisit les morceaux les plus nobles du bœuf tout au long de l'année.

Pour en découvrir un peu plus sur notre expertise viande, consultez la page :

WWW.LA-BOUCHERIE.FR/NOTRE-EXPERTISE-VIANDE



DE LA PERSONNALITÉ & DES PERSONNALITÉS

Atmosphère en rouge et blanc, plaques de concours sur des murs en faïence, objets empruntés à l'univers des bouchers, jusqu'au tablier porté à l'ancienne, le décor transporte les hôtes dans l'univers d'une boucherie traditionnelle.

Les points communs des hommes et des femmes composant le Groupe sont la jovialité, le caractère et un certain esprit de famille.

SOURIRE COMPRIS

Convivialité, bonne humeur et savoir-vivre sont incontestablement les maîtres-mots de La Boucherie. Les serveurs en tenue de boucher accueillent la clientèle dans une ambiance chaleureuse et ponctuent volontiers leur service de joyeuses apostrophes en «Louchébem» (l'argot des bouchers). Tout concourt à satisfaire notre patrimoine le plus précieux : notre clientèle !

ARCHITECTURE FACILEMENT IDENTIFIABLE

Repérables dans leur architecture extérieure, les restaurants La Boucherie offrent un signal fort et distinctif. Les «bâtiments-solo» font référence au pavillon Baltard et autres types de restaurants sont aisément identifiables par leur devanture bicolore.

FORCES ET DISTINCTIONS

La Boucherie une enseigne reconnue

LES FORCES

Un groupe doté d'une **véritable histoire**

En croissance chaque année et situé parmi les **leaders du segment** viande en France

Un **atelier de découpe et d'affinage** qui garantit la traçabilité et la qualité de la viande

Une **plateforme de distribution** des produits secs (vins, vaisselle, vêtements, consommables, etc.)

Un **centre de création** des recettes

Des équipes dédiées aux franchisés : marketing, juridique, comptabilité, ressources humaines…

Une école interne, certifiée QUALIOPI chargée de former les franchisés, les managers et leurs équipes en amont et tout au long de l'activité

Un accompagnement personnalisé dans toutes les étapes du projet reconnu par les franchisés

LES DISTINCTIONS

Lauréat 2022 du **TOUR DES CARTES** du magazine Terre de Vins et Prix de la **MEILLEURE CARTE DES VINS EN 2020 ET 2017** dans la catégorie Restaurants de chaîne nationale.

N°1 DU PALMARÈS DES MEILLEURES ENSEIGNES EN 2022, 2020 ET 2019 par le magazine Capital dans la catégorie «restauration servie à table».

Prix du **« MEILLEUR EMPLOYEUR » EN 2022, 2019 ET 2018** du secteur de la restauration par le magazine Capital.

Prix de la **« MEILLEURE CHAÎNE DE MAGASINS 2021-2022»** dans la catégorie restauration.

CERTIFICATION QUALIOPI d'Edibouch',
le centre de formation interne des restaurants La Boucherie.

Prix **« ENTREPRISE DE CROISSANCE 2017 »**
pour la forte progression du chiffre d'affaires du Groupe
au cours des trois dernières années par le magazine Décideur.

Prix du **« RUBAN D'OR FRANCHISEUR 2017 »**
par la Fédération Française de la Franchise.

DES OUTILS ET SERVICES AU QUOTIDIEN

le Groupe La Boucherie continue d'accompagner chaque franchisé tout au long de son aventure avec l'enseigne

Un soutien qui s'incarne par des outils et services au quotidien : marketing, juridique, opérationnel, ressources humaines, logistique et formation.

LA COMMUNICATION NATIONALE

Un plan marketing et communication national multicanal puissant est établi chaque année afin d'assurer la promotion de l'enseigne et de générer du trafic dans les restaurants. Au niveau local et grâce à un soutien personnalisé, chaque restaurant déploie une communication de proximité : véhicule aux couleurs de la marque, campagnes de promotions, achat d'espace média, communication hors-média.

LE WEB2PRINT EN LOCAL

Accessible depuis l'extranet, le Web2print donne la possibilité aux franchisés de commander et de personnaliser facilement leurs documents de communication (flyers, posters, cartes commerciales…).

LA COMMUNICIATION VIA L'EXTRANET

Ergonomique, l'extranet est l'outil de référence entre le franchiseur et les franchisés. Il rassemble tous les documents utiles, permet de piloter son activité et suivre les actions de marketing et formation.

LE PROGRAMME DE FIDÉLITÉ CLUB PRIVILÈGE

Environ 300 000 clients sont actuellement encartés. Ce programme a pour objectif de fidéliser la clientèle et de créer une relation privilégiée avec elle de façon à augmenter la fréquence de visites et le ticket moyen. Les clients cumulent des points et peuvent obtenir des réductions en fonction des points obtenus.

LA FORMATION CONTINUE

Des formations adaptées dispensées par des formateurs expérimentés sont proposées tout au long de l'année par Edibouch', centre de formation interne certifié QUALIOPI, afin d'améliorer les compétences de l'ensemble des collaborateurs et ainsi augmenter la performance du restaurant.

LA PLATEFORME E-LEARNING

Dédiée aux franchisés et à leurs équipes, la plateforme e-learning permet de pouvoir tester facilement et à tout moment ses connaissances de l'enseigne, se familiariser avec les nouveaux produits, réviser les règles et bonnes pratiques d'hygiène ou encore apprendre à conseiller le client sur le choix d'un vin sans être sommelier.

Visionnez le témoignage de notre franchisé

«On est parti de rien pour créer quelque chose qui nous permet d'assumer 120 couverts par jour. C'est une vraie réussite et j'en suis fier bien sûr !»
Hervé CORNILLE - **Franchisé de Savenay**

ACCOMPAGNEMENT CONTINU

**Parce que le succès est aussi une affaire de constance,
La Boucherie s'implique au quotidien auprès de ses franchisés**

EN AMONT DE L'OUVERTURE

Le franchisé est accompagné dans toutes les étapes de préparation de son projet :

- POUR LA RECHERCHE D'UN EMPLACEMENT, LA VALIDATION ET LA NÉGOCIATION
- POUR LES DIFFÉRENTES ÉTUDES À RÉALISER (L'ÉTUDE DU MARCHÉ LOCAL /ELM)
- POUR LES RENDEZ-VOUS BANCAIRES ET L'AIDE À LA CONSTRUCTION DU DOSSIER FINANCIER
- POUR L'ÉTABLISSEMENT DES DIFFÉRENTS CAHIERS DES CHARGES : ARCHITECTURE, PROCÉDURES DE GESTION, MARKETING, FORMATION…

PENDANT L'OUVERTURE

LA FORMATION INITIALE

Le franchisé et son équipe suivent une formation complète sur un site pilote pendant laquelle ils découvrent puis intègrent complètement les fondamentaux de notre concept.

ASSISTANCE À L'OUVERTURE

Le conseiller d'exploitation et un chef de cuisine référent accompagnent toute l'équipe du restaurant pendant trois semaines pour la mise en place matérielle, opérationnelle et humaine. L'objectif étant que l'ouverture soit un succès.

SUR LA DURÉE

LA PUISSANCE DE LA FRANCHISE

Une fois ouverte, une enseigne La Boucherie est visitée tous les deux mois par un conseiller d'exploitation dédié au restaurant. Il intervient en soutien pour :

- L'AIDE AUX MÉTHODES DE GESTION
- L'AUDIT ET LA FORMATION
- L'ORGANISATION DE LA STRUCTURE
- LES MÉTHODES DE SERVICE ET DE CUISINE
- LE MARKETING ET LA COMMUNICATION.

DES EXPERTS À VOTRE SERVICE

Le conseiller d'exploitation veille, avec le franchisé, à une juste application des principes La Boucherie afin de garantir le respect du concept et de lui permettre d'optimiser au mieux la gestion de son établissement.

Échanger et mutualiser les expériences pour en faire profiter le plus grand nombre, un franchisé n'est jamais seul et peut, à tout instant, trouver une aide et des conseils utiles.

Visionnez le témoignage de notre franchisée

«Les restaurants La Boucherie sont reconnus pour leur accueil et le souci permanent de leurs clients. Pour y parvenir, le Groupe met en place une assistance technique, un accompagnement opérationnel avant, pendant et après l'ouverture et nous garantit le soutien de services supports réactifs.»

Lise TURLAIS - **Franchisée de Royan**

PARCOURS FRANCHISÉ

Seul on va vite, ensemble on va loin !

ÉCHANGE TÉLÉPHONIQUE, PRÉSENTATIONS ET PREMIER CONTACT

DOSSIER DE CANDIDATURE OFFICELLE ET ÉTUDE

PREMIÈRE RENCONTRE, PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU CONCEPT DE LA MARQUE

DÉCISION COMMUNE DU PASSAGE À L'ÉTAPE SUIVANTE

IMMERSION UNE JOURNÉE

DEUXIÈME RENCONTRE «EXPLOITATION» AVEC UN DIRECTEUR RÉGIONAL ET PROJECTION

RECHERCHE DE SITE

VALIDATION D'UN SITE

SIGNATURE DU DIP

RÉALISATION DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ PAR LE PORTEUR DU PROJET

MONTAGE DU DOSSIER FINANCIER ET ACCOMPAGNEMENT BANCAIRE

RÉTRO-PLANNING

SIGNATURE DU CONTRAT DE FRANCHISE APRÈS ACCORD BANCAIRE

VISITE CAVIA.R

FORMATION ET AIDE AU RECRUTEMENT

OUVERTURE DE VOTRE RESTAURANT LA BOUCHERIE

EMPLACEMENT & INVESTISSEMENT

En Périphérie

Les restaurants La Boucherie sont majoritairement implantés au cœur des zones commerciales et tertiaires et leur taille adaptée en fonction de la zone de chalandise. Il s'agit des fameux bâtiments « solo ». Le concept La Boucherie peut être également adapté et parfaitement s'intégrer à une structure existante au cœur des villes, en pied d'immeuble, ou sur tout emplacement jouissant d'une belle visibilité.

BÂTIMENT SOLO
3 tailles de bâtiment, de 100 à 140 places + 80 places en terrasse

SURFACE SHON
de 300 à 500 m2

TERRAIN
3 000 m2 environ

ZONE DE CHALANDISE
à partir de 25 000 habitants

€ INVESTISSEMENT
de 900 000 € à 1,2 M € (hors foncier)

CA CHIFFRE D'AFFAIRES
de 1,2 à 2 M € HT

+% RENTABILITÉ AVANT IMPÔTS
environ 10 % du CA HT

DROIT D'ENTRÉE
55 500 € HT

€% ROYALTIES
4 % du CA HT

PUBLICITÉ NATIONALE
1 % du CA HT

DURÉE DU CONTRAT
9 ans

APPORT
de 20 à 25 % de l'investissement

En Centre-Ville

LOCAL
N°1 avec terrasse et environ 10 m linéaires en façade

SURFACE SHON
de 200 à 250 m2

ZONE DE CHALANDISE
à partir de 20 000 habitants

€ INVESTISSEMENT
à partir de 200 000 € (hors fond de commerce)

CA CHIFFRE D'AFFAIRES
de 600 000 à 1,2 M € HT

+% RENTABILITÉ AVANT IMPÔTS
environ 10 % du CA HT

DROIT D'ENTRÉE
55 500 € HT

€% ROYALTIES
4 % du CA HT

PUBLICITÉ NATIONALE
1 % du CA HT

DURÉE DU CONTRAT
5 ans

APPORT
de 20 à 25 % de l'investissement

Visionnez le témoignage de notre franchisé

«J'avais besoin de trouver une enseigne qui propose un concept abouti [...] et un produit que je sois fier de servir....»

Pierre DELJARRY
Franchisé de Pérols, Castelnau-Le-Lez et Saint-Gély-Du-Fesc

EMPLACEMENT & INVESTISSEMENT

En Pied d'Hôtel

Fort de son succès avec de nombreux restaurants en pied d'hôtel, l'enseigne La Boucherie est le partenaire idéal pour les hôteliers désireux de développer leur espace restauration.

18 **RESTAURANTS EN PIED D'HÔTEL**

ADAPTABILITÉ

selon les contraintes du bâtiment.

PRISE EN COMPTE DES CONTRAINTES

petit-déjeuner, entrées communes, stationnement, visibilité, etc...

SYNERGIES

entre le taux d'occupation de l'hôtel et le nombre de couverts en restaurant, augmentation notoriété hôtel, meilleur taux de prise de la formule étape.

Visionnez le témoignage de nos franchisés

«Je me souviens de la première fois où j'ai mangé dans un restaurant La Boucherie : l'ambiance m'a beaucoup plu....»

Pascal VITALI et Sylvain LECLERC - **Franchisés de Fontenay-Le-Comte**

ARCHITECTURE & AMÉNAGEMENT

Nous adaptons la taille de nos bâtiments en fonction de la zone de chalandise du restaurant

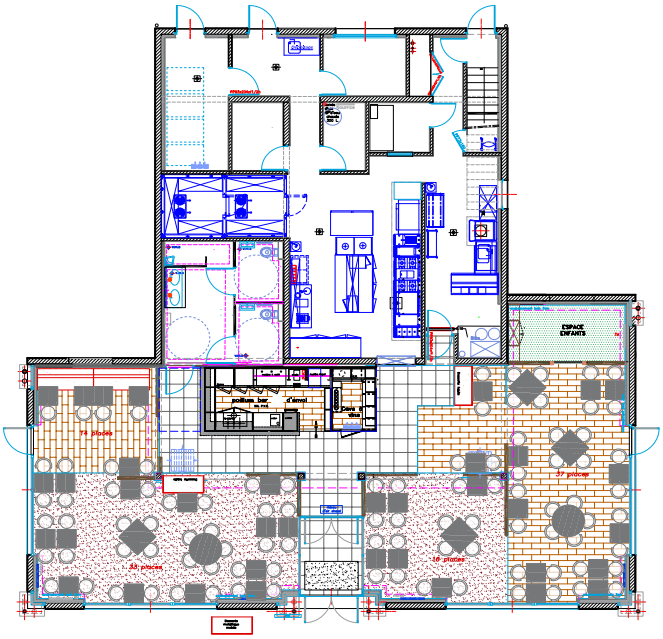
L'ARCHITECTURE EXTÉRIEURE

Façade principale

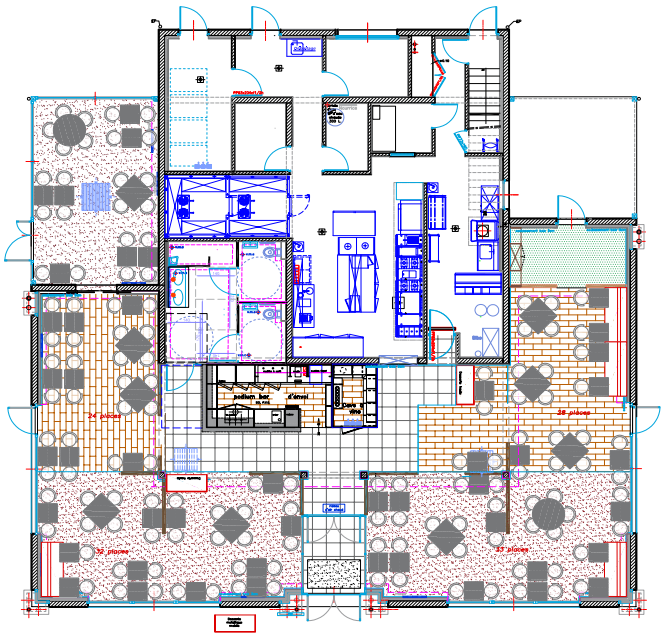
Façade arrière

L'AMÉNAGEMENT INTÉRIEUR

100 places : shon = 320 m² / terrasse = 80 m²



140 places : shon = 390 m² / terrasse = 90 m²



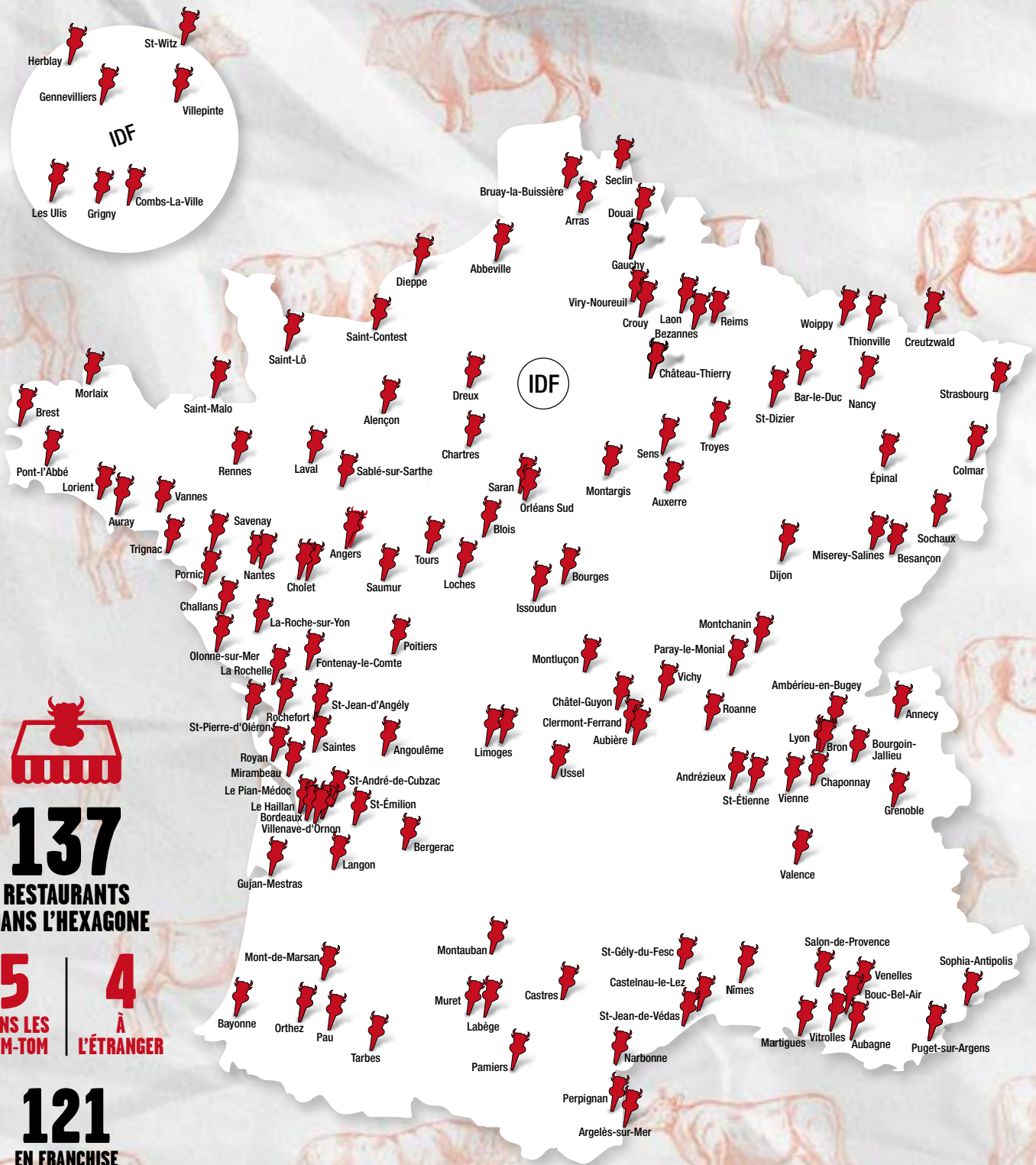
BÂTIMENT ÉCO-RESPONSABLE

- AMPOULES LED OU BASSE TENSION
- VALORISATION DE NOS DÉCHETS
- RÉDUCTEUR D'EAU

LA BOUCHERIE, C'EST 40 ANS D'EXPÉRIENCE ET DE PASSION, GRÂCE À UN RÉSEAU CONVAINCU PAR UN CONCEPT AU POSITIONNEMENT UNIQUE SUR LE MARCHÉ.

DEPUIS 1974

LA FORCE DU RÉSEAU LA BOUCHERIE



137
RESTAURANTS DANS L'HEXAGONE

5 DANS LES DOM-TOM

4 À L'ÉTRANGER

121
EN FRANCHISE

25
EN FILIALE

et avec ceci ?

LA BOUCHERIE
RESTAURANT

LA FRANCHISE
Conviviale

Service Développement
Rue du Paon - ZI de la Romanerie Nord
49124 Saint-Barthélemy d'Anjou

Tél. : 02 41 969 969
franchise@la-boucherie.fr

https://pro.la-boucherie.fr

restaurants La Boucherie

Pour nous joindre

ADHÉRENT Fédération Française Franchise

Édité par SASU GESTBOUCH - Capital 2 050 000€ - Siège Social : Z.I La Romanerie Nord, Rue du Paon, 49124 Saint-Barthélemy-d'Anjou - 501 709 943 RCS ANGERS - Sous réserve d'erreurs typographiques - Ne pas jeter sur la voie publique. Ref. : Brochure-Dev-FR-2022/02