

L'entreprise de la semaine

Jeunes chefs toqués riches dans sept ans...



Un entrepreneur créatif acquiert un restaurateur de talent et le menu prend des étoiles. François Cazac, pur rejeton de l'École hôtelière, sait davantage accommoder les concepts et les business plans que les échaloates. Quand, en 1997, le patron du Bistrot du Boucher vend son enseigne, Cazac l'achète vite et bien : le nom est en « or » (tout y est), mais les quelques restaurants sous cette appellation sont sous-exploités. « D'emblée, j'imagine la franchise que je peux créer sous ce vocable »

se souvient l'ex-cadre d'Accor. François Cazac invente un mix entre la franchise anglo-saxonne où tout est calculé et standardisé, et la méthode française favorable à l'indépendance des franchisés. Surtout en cuisine !

160 000
établissements
restaurant les Français.

Source : Cabinet Gira

« Il fallait absolument respecter les différences culturelles d'une région à l'autre. » Les Bistrots du Boucher jouent le terroir, mais François Cazac va piano. Il mise pour l'heure sur deux

grandes régions, l'Île-de-France et le Nord-Pas de Calais. « Je ne veux pas me disperser. » Avec sa carte à 45 % « viandes rouges » et 15 % « poissons », le « BdB » installe une offre large pour tous les goûts du repas de midi à la détente vespérale, et vise systématiquement le centre-ville. En 2005, 30 salles. En 2008, 50. Des chiffres d'affaires dopés de 40 % en moyenne. Et la grande idée : la création de Tradinvest à 500 000 euros de fonds propres destinée à financer le démarrage des candidats BdB à la franchise. François Cazac accompagne ses franchisés pendant 7 ans. Largement de quoi élire le Bistrot du Boucher « Entreprise de la semaine ».

www.franchisedirecte.fr

OM