



L'ATELIER ARTISAN CRÊPIER CHANGE D'ÉCHELLE : PLUS DE 20 RESTAURANTS, UN MODÈLE ÉCONOMIQUE ÉPROUVÉ ET PLUS DE 10 OUVERTURES PRÉVUES EN 2027

APRÈS AVOIR CONSTRUIT ET ÉPROUVÉ SON MODÈLE DANS SES PROPRES RESTAURANTS, L'ATELIER ARTISAN CRÊPIER ACCÉLÈRE SON DÉVELOPPEMENT EN FRANCHISE ET CONFIRME LA PERTINENCE DE SA STRATÉGIE : DES IMPLANTATIONS CHOISIES AVEC EXIGENCE, DANS LES GRANDES VILLES COMME DANS LES VILLES MOYENNES, ET DES PERFORMANCES QUI DÉMONTRENT LA SOLIDITÉ ET LA DUPLICABILITÉ DU CONCEPT.

L'Atelier Artisan Crêpier franchit une nouvelle étape de son développement.

Avec désormais plus de 20 restaurants ouverts en France, l'enseigne entre dans une phase d'accélération de son développement en franchise.

Mais au-delà du nombre d'ouvertures, c'est surtout la performance des restaurants et la capacité du modèle à se déployer sur des territoires très différents qui confortent aujourd'hui la stratégie de l'enseigne.

Après avoir consacré plusieurs années à développer ses propres restaurants, à tester ses méthodes et à structurer son savoir-faire, L'Atelier Artisan Crêpier dispose aujourd'hui d'un modèle capable de fonctionner aussi bien dans les grandes agglomérations que dans des villes moyennes présentant un fort potentiel commercial.



UNE STRATÉGIE D'IMPLANTATION QUI PORTE SES FRUITS

L'Atelier Artisan Crêpier fait un choix clair : ne pas limiter son développement aux seules grandes métropoles françaises.

L'enseigne privilégie avant tout la qualité de l'emplacement, le potentiel du bassin de consommation, le dynamisme commercial et l'adéquation entre la ville et le concept.

Cette stratégie démontre aujourd'hui toute sa pertinence.

Les ouvertures récentes à Béthune, Roanne, Valvert, Issy-les-Moulineaux ou Toulon illustrent la capacité du concept à s'adapter à des environnements commerciaux différents.

Certaines de ces implantations affichent déjà des performances parmi les meilleures du réseau, parfois seulement quelques semaines après leur ouverture.

Une démonstration particulièrement forte pour L'Atelier Artisan Crêpier : une ville moyenne bien choisie peut offrir un potentiel économique comparable à celui de territoires beaucoup plus importants.

Cette approche permet ainsi à l'enseigne d'ouvrir de nouveaux territoires tout en construisant progressivement un véritable maillage national.

1,3 MILLION D'EUROS DE CHIFFRE D'AFFAIRES MOYEN : LA PERFORMANCE AU CŒUR DU MODÈLE

La stratégie d'implantation n'a de sens que si elle s'accompagne de performances économiques solides.

C'est aujourd'hui l'un des principaux atouts de L'Atelier Artisan Crêpier.

Les restaurants du réseau affichent un niveau de chiffre d'affaires moyen de l'ordre de 1,3 million d'euros, avec des établissements matures pouvant atteindre des niveaux supérieurs.

Le modèle se distingue également par une marge brute supérieure à 80 %, un ratio particulièrement élevé dans la restauration. Ces indicateurs sont cohérents avec les performances économiques que l'enseigne met en avant dans son développement en franchise.

Cette performance repose sur une équation construite depuis plus de dix ans :

- une offre 100 % faite maison ;
- un positionnement premium mais accessible ;
- une carte permettant de toucher plusieurs moments de consommation ;
- une forte maîtrise des achats et des coûts ;
- des process opérationnels standardisés ;
- une identité de marque forte ;
- et surtout, un accompagnement très poussé des franchisés.

L'Atelier Artisan Crêpier n'est donc plus seulement un concept de crêperie qui fonctionne : c'est un modèle économique structuré, mesuré et duplicable.

PLUS DE 10 OUVERTURES PRÉVUES EN 2027 : L'ACCÉLÉRATION EST LANCÉE

Après avoir démontré la solidité de son modèle, L'Atelier Artisan Crêpier passe désormais à une nouvelle vitesse.

Plus de 10 ouvertures sont déjà prévues en 2027, confirmant l'accélération du développement en franchise.

Cette croissance ne se fera toutefois pas au détriment de la qualité.

L'enseigne entend conserver une exigence élevée dans la sélection des emplacements et des partenaires, avec une priorité donnée aux entrepreneurs capables de s'investir pleinement dans leur restaurant et dans leur territoire.

L'objectif est clair : construire un réseau puissant, rentable et durable plutôt qu'une croissance uniquement fondée sur le nombre d'ouvertures.

À terme, L'Atelier Artisan Crêpier ambitionne d'atteindre 80 restaurants à horizon 2030.

UN ACCOMPAGNEMENT DES FRANCHISÉS AU CŒUR DE LA STRATÉGIE

Pour accompagner cette accélération, L'Atelier Artisan Crêpier a fait le choix de renforcer encore son dispositif de formation et d'accompagnement.

Le franchisé ne reçoit pas simplement un concept et une marque : il bénéficie d'un véritable transfert de savoir-faire.

Formation initiale, accompagnement à la recherche et au choix de l'emplacement, préparation à l'ouverture, formation des équipes, méthodes de production, gestion, achats, pilotage des ratios et accompagnement opérationnel : chaque étape est structurée pour permettre au franchisé de maîtriser son activité.

La formation constitue notamment un élément différenciant du réseau, avec des parcours dédiés au franchisé, au management en salle et au management en cuisine.

L'ambition est simple : permettre à chaque franchisé de devenir un véritable restaurateur entrepreneur, capable de piloter son établissement avec les mêmes standards d'exigence que ceux qui ont permis à L'Atelier Artisan Crêpier de construire son propre réseau.



L'Atelier Artisan Crêpier Roanne

DE LA CONSTRUCTION DU MODÈLE À LA CONQUÊTE DU MARCHÉ

Cette nouvelle phase marque un changement de dimension pour L'Atelier Artisan Crêpier.

L'enseigne dispose désormais de trois actifs majeurs :

UN RÉSEAU

Plus de 20 restaurants ouverts et un maillage territorial qui s'accélère.

UN MODÈLE

Environ 1,3 M€ de chiffre d'affaires moyen et plus de 80 % de marge brute, avec des performances particulièrement fortes dans plusieurs nouvelles implantations.

UNE MÉTHODE

Une sélection rigoureuse des emplacements, des process éprouvés et un accompagnement approfondi des franchisés.

C'est cette combinaison qui doit permettre à L'Atelier Artisan Crêpier de changer d'échelle et de renforcer sa position parmi les acteurs leaders du marché français de la crêperie.

L'enseigne a d'ailleurs été désignée « meilleure enseigne de crêperie » par le magazine Capital et Figaro pour la troisième année consécutive, renforçant sa reconnaissance auprès du grand public.



De gauche à droite : Thomas Jamet, Émeric Berthet et Julien Rouleau

« NOUS NE CHERCHONS PLUS À PROUVER QUE NOTRE CONCEPT FONCTIONNE. NOUS CHERCHONS DÉSORMAIS À LE DÉPLOYER À GRANDE ÉCHELLE. »

« Nous avons pris le temps de construire notre modèle dans nos propres restaurants avant d'accélérer notre développement en franchise. Cette expérience terrain nous a permis d'éprouver chaque étape du modèle et de comprendre précisément ce qui fait la performance d'un restaurant L'Atelier Artisan Crêpier.

Aujourd'hui, les résultats de nos dernières ouvertures sont particulièrement encourageants. Ils démontrent qu'avec le bon emplacement, la bonne équipe et le bon accompagnement, notre concept peut atteindre des niveaux de performance très élevés aussi bien dans les grandes villes que dans les villes moyennes.

Notre objectif n'est pas simplement de devenir un réseau plus important. Nous voulons construire l'un des leaders de la crêperie en France, avec un modèle économique solide, des franchisés performants et une vraie exigence dans l'accompagnement.

Nous ne cherchons plus à prouver que notre concept fonctionne. Nous cherchons désormais à le déployer à grande échelle, sans jamais perdre ce qui fait notre force : la proximité avec nos franchisés et l'exigence opérationnelle. »

Thomas Jamet, cofondateur de L'Atelier Artisan Crêpier



À PROPOS DE L'ATELIER ARTISAN CRÊPIER

Créé en 2012 par Thomas Jamet et Émeric Berthet, L'Atelier Artisan Crêpier développe une vision contemporaine de la crêperie autour d'une cuisine faite maison, de produits de qualité et d'une expérience qui permet à nos clients de se sentir comme à la maison.

Avec plus de 20 restaurants ouverts en France, l'enseigne poursuit aujourd'hui son développement en franchise et ambitionne d'atteindre 80 restaurants à horizon 2030.

Ouvert toute la journée avec une offre évolutive et différenciante comme notre bar à cidre et bar à cocktails (conçu à base de cidre), nous offrons à nos clients une expérience nouvelle qui plaît énormément, sans oublier l'offre goûter qui selon les emplacements peut représenter environ 25 à 30% du CA.

Plus de 10 ouvertures sont prévues en 2027, confirmant l'accélération du développement de l'enseigne.