



COMMUNIQUÉ DE PRESSE JUILLET 2023

BOULANGERIE – TERMINAUX DE CUISSON – RESTAURATION RAPIDE

LES FOURNILS DE FRANCE NE CONNAISSENT PAS LA CRISE

La crise énergétique et céréalière de ces derniers mois a tout particulièrement touché le secteur de la boulangerie dont le montant des factures s'est envolé. Néanmoins certaines enseignes comme Les Fournils de France semblent ne pas subir les soubresauts de cette crise historique et poursuivent leur développement en annonçant l'ouverture de quatre magasins cette année. Leur secret ? Un modèle économique performant qui repose sur la flexibilité, l'innovation, l'organisation et les partenariats.

Des valeurs traditionnelles à l'écoute des tendances

Les crises ont toujours été une opportunité pour rebondir. Et ce de façon d'autant plus agile lorsque les fondations de l'entreprise sont solidement ancrées. Lancés en franchise en 2013, les Fournils de France sont l'héritier d'un savoir-faire de plus de 30 ans qui repose sur des valeurs familiales, humaines et de proximité.



A cette force, s'ajoute celle de la flexibilité. Pour Gaylor Chaudemanche, le fondateur du réseau, **« Il est important d'être à l'écoute des tendances, de diversifier l'offre pour attirer une clientèle différente. Nous proposons en permanence un panel de nouveaux produits artisanaux rigoureusement sélectionnés - bagels, bubble tea... L'art est de savoir s'adapter, d'être résolument dans l'air du temps tout en restant fidèles à notre ADN. Pour minimiser les risques, nous testons les produits sur une dizaine de points de vente avant d'étendre la proposition à l'ensemble des magasins. »**

Une optimisation du management

Grâce à l'aménagement du magasin, l'organisation en boutique, la préfabrication des produits avant cuisson, le concept des Fournils de France laisse place à la polyvalence et favorise une gestion souple, rationnelle et efficace du personnel. **« Notre modèle économique vise à optimiser le management : dans nos points de vente une seule personne effectue l'activité de deux personnes et demi en boulangerie traditionnelle. Le tout dans un univers épanouissant qui privilégie la compatibilité avec la vie de famille, la qualité des produits et du service. Nous avons systématisé l'amélioration continue de nos processus, la qualité, la réduction des coûts au service de la performance de nos points de ventes. Nos salariés sont autonomes en deux semaines après formation et nous les accompagnons tout au long du process. »**



Des outils adaptés

Une logistique bien pensée est source d'efficacité. Afin d'ajuster l'offre à la demande, les Fournils de France dotent chaque point de vente de deux fours à pain : l'un de petite capacité, le second plus important. L'avantage de cette installation est multiple : elle offre la possibilité de continuer à produire même si l'un des fours tombe en panne, de favoriser les économies d'énergie en n'utilisant au besoin qu'un four sur deux, de répondre en continu à la demande et de bénéficier de pain frais et chaud toute la journée. **« Nous avons sélectionnés des fours performants et peu énergivores qui ne demandent que 6 mn de préchauffage et offrent ainsi une cuisson adaptée en termes de puissance et de durée. »** souligne le fondateur du réseau.

Des partenariats gagnants-gagnants

A une époque d'incertitude économique, Les Fournils de France, forts d'une vingtaine de points de vente, ont mis en place des partenariats avec leurs fournisseurs afin d'en faire bénéficier l'ensemble des membres du réseau. Énergie, assurances, matériel..., l'ensemble des prestations transversales est concerné à travers la négociation de contrats aux conditions avantageuses ou la mise à disposition gracieuse de machines à café, glace ou boisson, par exemple, moyennant le seul achat à tarif négocié des produits par le



franchisé.

« Notre modèle économique est incitatif pour le franchisé. Il bénéficie d'un concept, de la visibilité de l'enseigne et de marges supérieures à la moyenne puisqu'en 18 mois l'équilibre est trouvé. La clé de notre réussite réside dans le fait de rester proactif, de surfer sur les tendances et d'agir pour nous adapter aux changements. Preuve en est, nous allons ouvrir 3 nouveaux points de vente en 2023 dont 2 à Paris et 1 à Toulon. »

A propos Des Fournils de France

Créée en 1986 dans le 20^{ème} arrondissement de Paris sous le nom Le Fournil de Paris avec pour ambition de développer un concept proposant à toute heure des produits chauds de qualité à prix compétitifs, l'enseigne devient très rapidement le premier groupe familial leader en Île de France, avec 11 terminaux de cuisson. 27 ans plus tard, le concept s'ouvre à la franchise sous enseigne « Les Fournils de France » afin de transmettre son savoir-faire familial, à succès, de plus de 30 ans. Aujourd'hui fort de près de 20 points de vente dont 10 en franchise, le réseau poursuit son développement sur l'ensemble de l'hexagone et à l'international, avec déjà une unité à Bratislava en Slovaquie.

www.lesfournilsdefrance.com