

- Boulangerie-pâtisserie à la française -
**Augustin et Mariette à la conquête de candidats
au Forum Franchise de Lyon.**

Augustin et Mariette présenteront au Forum Franchise de Lyon le 12 octobre leur stratégie de développement en Auvergne-Rhône-Alpes. Les deux enseignes annonceront leurs projets de créations et reprises, les perspectives de la franchise pour les candidats ainsi que leur accompagnement dédié. Avec déjà 9 points de vente dans la région, Le Groupe BC-CAP souhaite renforcer son maillage et s'appuyer sur ses partenaires locaux. Une équipe dynamique, soudée et motivée attend avec impatience de rencontrer les entrepreneurs de la région pour échanger dans la convivialité autour d'une dégustation de produits.

Deux enseignes complémentaires sur un même territoire : une stratégie unique dans le secteur.

Les français ont toujours été attachés au pain. Avec 1 boulangerie pour 1 800 habitants, ils privilégient de nos jours la qualité et l'originalité plutôt que la quantité*. Par le biais des enseignes Augustin et Mariette, l'objectif du Groupe BC-CAP est de répondre à toutes les demandes des consommateurs, sur un même territoire, avec un positionnement complémentaire et attractif. Cette stratégie est unique dans le secteur. Il s'agit de renforcer la présence des 2 marques au sein de grandes villes comme Lyon ou Clermont-Ferrand, en se développant en escargot. Pas moins de 9 points de vente ont déjà ouverts leurs portes dans la région. C'est un appui considérable pour poursuivre le maillage territorial et maintenir la proximité avec les consommateurs.

* Confédération Nationale de la Boulangerie-Pâtisserie Française

Augustin

Augustin propose une expérience chaleureuse et unique autour de la boulangerie tant contemporaine qu'ancrée dans la tradition : **l'excellence à la française**. L'enseigne propose à ses clients de beaux produits de qualité, quotidiennement, dans une relation de proximité et de confiance.

Mariette

Mariette c'est la boulangerie-pâtisserie familiale qui mixe parfaitement qualité de la tradition, dynamisme et modernité. Son savoir-faire repose sur des recettes originales et des produits innovants pour répondre aux **nouvelles tendances de consommation**.

Les 2 enseignes créent et proposent à la vente des produits de qualité pour chaque moment de la journée. Avec pas moins de **50 références de pains façonnés et cuits sur place, conventionnel, bio ou veggie** et un approvisionnement en circuits courts, **des cartes gourmandes aussi bien classiques qu'originales** sont élaborées au fil des saisons.

« Nous invitons les candidats curieux et motivés de la région à venir découvrir **notre offre, nos valeurs et notre façon de travailler**. C'est avec plaisir que toute l'équipe les renseignera et répondra à leurs questions. Que ce soit avant, pendant ou après une ouverture, **notre accompagnement est complet et sur le long terme** afin de donner à nos partenaires à la franchise tous les atouts pour une pleine réussite. L'objectif de cette journée de rencontres est de faire la **promotion de notre modèle** et de convaincre de **ses nombreux avantages** que ce soit pour l'une ou les deux enseignes », explique Boris CALLE, fondateur et Dirigeant du Groupe BC-CAP.

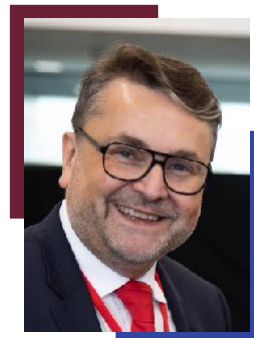


Boris CALLE

**Augustin et Mariette
Stand A12**

Une âme de commerçant, le goût de la proximité et un ancrage local.

« Nous nous intéressons à **divers profils** : des candidats issus du secteur ou non, de futurs partenaires spécialisés pour la multi-franchise. Nous cherchons avant tout des personnes ayant une âme de commerçant, le goût de la proximité et un ancrage local. **La relation client est très importante** dans notre métier car le pain est un achat quotidien et le consommateur entretient une relation particulière avec son boulanger, basée sur la fidélité : il faut donc que le futur franchisé ait une appétence particulière pour ce produit. **Parmi nos points forts**, il y a bien entendu **notre stratégie, avantageuse** pour de futurs franchisés. Dans un contexte quelques peu chahuté, **notre modèle se veut rassurant et sécurisant**. Nous sommes en capacité de **nous adapter, d'innover, de donner à nos candidats les moyens de répondre aux besoins** en constante évolution du marché » complète Régis HALBERT, Directeur Développement du Groupe BC-CAP.



Régis HALBERT

En effet, le Groupe dispose **d'un outil industriel de production unique sur le marché**, permettant la fabrication des produits sur une ligne de panification 100% automatisée. En complément, un atelier élabore une large gamme de pâtisseries. Ainsi, c'est **une mise en œuvre innovante, simple et efficace** qui est proposée en boutique pour un résultat **identique à la méthode artisanale**. Une formation initiale de 3 mois sera proposée aux candidats puis **en immersion dans l'un des points de vente de la région**. Du démarrage des travaux à l'opérationnel sur le point de vente ou l'administratif, le soutien des équipes perdurera après l'ouverture.

Conditions d'entrée Augustin et Mariette

Droits d'entrée 15K	Investissements 400K hors droit au bail et murs	Redevance enseigne 5%	Redevance marketing 1%	Formation et accompagne- ment 15k	Durée du contrat 9 ans
--------------------------------------	--	--	---	--	---

À propos de BC-CAP :

Dirigé par Boris CALLE, BC-CAP est un groupe basé à Châteaugiron (35). Il fabrique et distribue des produits de boulangerie-pâtisserie et compte 2 enseignes : Augustin et Mariette. Sur son site de 6 500m², la structure se compose de 300 collaborateurs dont une équipe support de 40 personnes.

À propos d'Augustin :

Augustin propose une expérience chaleureuse et unique autour de la boulangerie tant contemporaine qu'ancrée dans la tradition : l'excellence à la française. L'enseigne propose à ses clients de beaux produits de qualité, quotidiennement, dans une relation de proximité et de confiance.

À propos de Mariette :

Mariette c'est la boulangerie-pâtisserie familiale qui mixe parfaitement qualité de la tradition, dynamisme et modernité. Son savoir-faire repose sur des recettes originales et des produits innovants pour répondre aux nouvelles tendances de consommation. 7 jours sur 7, l'enseigne offre au plus grand nombre des produits savoureux et accessibles au bon rapport qualité/prix.

