

Partager l'authenticité et la générosité de la gastronomie italienne : Fabioli se lance officiellement en franchise

Fabioli, marque emblématique de la cuisine italienne en région lyonnaise, annonce le lancement officiel de son concept de restauration traditionnelle, authentique et multicanale en franchise. Fondée en 2003 par Fabien Annarelli, Fabioli vise désormais à se développer en Auvergne-Rhône-Alpes, avec un objectif de 10 franchisés sur cette région à horizon 2030, puis dans toute la France.

L'enseigne ouvre donc la porte aux entrepreneurs passionnés, désireux de partager la qualité et l'authenticité qui font le succès de Fabioli, et leur propose deux déclinaisons différentes de son concept : soit les restaurants Fabioli, proposant de la restauration sur place et à emporter, soit Fabioli Presto, dédiée principalement à la vente à emporter.

Fabien Annarelli : la passion de la cuisine italienne et des traditions familiales



A l'origine de Fabioli, Fabien Annarelli puise son inspiration dans ses racines italiennes, notamment grâce à son grand-père Carmino, immigré de la région de Frosinone (entre Rome et Naples), en Italie.

Agé de 48 ans, Fabien Annarelli s'est formé sur les bancs de l'Institut Vatel de Lyon, et est titulaire d'un BTS de commerce et gestion en hôtellerie-restauration. Une fois diplômé, il commence par faire ses armes en tant que saisonnier, animé par son amour de la cuisine. Ses différentes expériences lui permettent d'évoluer et d'exercer à différents postes en restauration.

Amateur de sports extrêmes, une lourde chute, suivie de longs mois de plâtre et de rééducation l'obligent à cesser temporairement la cuisine. Il devient alors commercial, sur la région lyonnaise, pour un célèbre torréfacteur italien. C'est dans le cadre de cette activité qu'il rencontre celui qu'il considère aujourd'hui comme son mentor : Alain Barge, alors patron d'un célèbre établissement local, le Grand Café de Genève. Ce dernier, connaissant son souhait de monter son propre établissement une fois rétabli, lui promet son soutien le moment venu, et tient parole.

En 2003, Fabien Annarelli ouvre donc le premier restaurant Fabioli – « petit Fabio », en italien – dans un ancien terminus de tramway du XIX^e siècle, à Fontaines-sur-Saône. Fort de ses années d'expériences en cuisine et passionné par la gastronomie, il y propose, dès le début, une carte généreuse, où les recettes familiales italiennes sont revisitées avec une touche de modernité. Très vite, Fabioli attire une clientèle variée et fidèle, venant partager des moments de convivialité dans un cadre chaleureux et authentique.

Depuis, Fabien Annarelli n'a cessé de développer le concept Fabioli, en permettant à ses collaborateurs de grandir avec lui et en visant toujours la qualité et la satisfaction client. **C'est ainsi, naturellement, qu'en 2018 il lance le projet d'un second restaurant aux allures de "pilote" dans le but d'essaimer l'esprit "Fabioli", d'abord en région Lyonnaise puis dans le reste de la France.** En 2021, à Fontaines-sur-Saône, un nouveau restaurant plus moderne et plus grand ouvre ses portes, à deux pas de son prédécesseur. Depuis lors, cet établissement est la maison-mère du Groupe Fabioli. C'est aussi là que se situe désormais le siège de Fabioli Développement, ainsi que le laboratoire et la cuisine de formation.

Avec une vision claire pour Fabioli, le fondateur souhaite désormais transmettre ce savoir-faire, en proposant à des franchisés de s'associer à cette aventure, tout en assurant un accompagnement solide pour chaque étape de leur parcours.

Authenticité, générosité, qualité et partage, au cœur d'un concept multicanal

« En tant que salarié, j'ai toujours exercé dans de très beaux établissements. Aussi, quand j'ai monté mon affaire, j'ai voulu apporter à la restauration italienne la rigueur et les exigences du haut de gamme. Fier de mes racines italiennes, j'ai choisi de reprendre mes recettes familiales traditionnelles, celles que j'ai toujours adoré cuisiner avec ma maman, en les remettant au goût du jour et en les adaptant à une restauration commerciale », explique Fabien Annarelli, fondateur et dirigeant du groupe Fabioli.

Il a donc développé un concept de restauration italienne traditionnelle, authentique et multicanale, adaptée aux attentes d'une clientèle variée et qui se décline en deux modèles distincts : d'une part Fabioli, pour la restauration sur place et à emporter ; d'autre part, Fabioli Presto, pour la vente à emporter avec une petite restauration sur place. Ce concept repose sur quatre valeurs fondamentales, piliers de l'enseigne : l'authenticité, la générosité, la qualité et le partage, que le fondateur a souhaité relayer et laisser transparaître dans chaque choix, dans chaque étape, dans chaque restaurant, et ce, que ce soit avec les clients ou en interne avec les collaborateurs.

Les recettes sont élaborées à partir de **produits frais et de qualité, qui sont sélectionnés en Italie, sourcés et référencés par le fondateur lui-même.** L'enseigne a ainsi négocié une exclusivité sur certains produits. Tout est fait maison, et chaque restaurant dispose d'une pâte à pizza unique, développée et livrée dans chaque point de vente, assurant ainsi une parfaite continuité de l'expérience Fabioli. **Les approvisionnements ont été conçus pour être qualitatifs, souples et sécurisés, auprès de la centrale de référencement et de la centrale d'achat.**



L'identité architecturale est également parfaitement étudiée, faisant des décors des restaurants Fabioli le reflet de cette Italie dont est originaire le fondateur : les fenêtres de villas toscanes y sont reproduites, avec des pergolas en bois, des rosaces en staff... Le service est de qualité, dans une vaisselle choisie avec soin, et les portions sont généreuses. Le savoir-être est primordial au sein des établissements : l'accueil y est toujours poli, souriant et bienveillant, pour de beaux moments de partage.

« **Le concept Fabioli est pensé pour la restauration sur place et la restauration à emporter, et est capable de générer de gros volumes de vente sur ces deux canaux. Nos futurs franchisés pourront ainsi choisir librement, selon leurs capacités d'investissement mais aussi selon la taille du local envisagé pour leur structure et leur zone géographique, entre deux modèles : soit le concept Fabioli, avec de la restauration sur place et à emporter ; soit le concept Fabioli Presto, dédié à la vente à emporter. Nos 21 années d'expertise nous ont permis d'éprouver ces deux canaux de production et de distribution.** », précise Fabien Annarelli.

Un marché de la restauration italienne en plein essor, mais aussi en pleine mutation

La restauration italienne connaît un véritable essor en France, où elle occupe une place de choix parmi les cuisines étrangères, avec **près d'un milliard de pizzas consommées chaque année**. Ce chiffre place la France au second rang mondial des amateurs de pizza, juste après les États-Unis. **Près de 30 % des restaurants étrangers en France sont aujourd'hui italiens, et la demande pour des établissements de qualité ne cesse de croître, pour un chiffre d'affaires global dépassant les 4 milliards d'euros.**

Cependant, le marché est aussi en pleine mutation, avec une clientèle devenue de plus en plus sélective. **Au-delà des pizzas et des pâtes classiques, les consommateurs français aspirent à une expérience plus riche et plus authentique, recherchant des plats traditionnels, élaborés avec des ingrédients de qualité et dans le respect des recettes italiennes d'origine.** *"Les Français veulent plus qu'un simple plat, ils souhaitent une véritable immersion dans la culture italienne, à travers des mets préparés avec un savoir-faire artisanal et servis dans un cadre convivial"*, indique Fabien Annarelli. Cette évolution des attentes implique un besoin de diversité et d'excellence dans la qualité de service. Les clients se tournent vers des restaurants capables de proposer une cuisine italienne authentique, composée de plats typiques et familiaux, loin des standards uniformisés.

Conscient de ces nouvelles exigences, Fabioli a su adapter son modèle pour offrir une expérience culinaire complète, axée sur la qualité et la transparence des produits. **Les deux restaurants historiques de l'enseigne cumulent un chiffre d'affaires de 4,2 millions d'euros, preuve que cette approche répond aux attentes d'un public avide d'authenticité et de découvertes gustatives.**

Un accompagnement des franchisés à chaque étape de leur projet

Fabioli met un point d'honneur à **accompagner ses franchisés tout au long de leur parcours, de la recherche de locaux jusqu'à l'ouverture et la gestion quotidienne du restaurant**. Une équipe de huit experts est dédiée au soutien des franchisés dans plusieurs domaines essentiels, tels que le développement, l'animation, la communication, les ressources humaines et la comptabilité. **Ces fonctions support sont là pour soutenir et accompagner les franchisés, et leur fournir tous les outils dont ils ont besoin afin de leur permettre de se concentrer sur la gestion de leur restaurant, de leur équipe, de leurs clients.**

Avant l'ouverture, Fabioli accompagne les franchisés dans la réalisation d'une étude de marché, l'élaboration d'un plan d'aménagement et la négociation des financements nécessaires. **La formation initiale inclut des modules théoriques et pratiques pour les équipes de cuisine et de salle, ainsi qu'une immersion dans les restaurants pilotes pour une expérience directe du modèle opérationnel.** Le franchisé est formé au savoir-faire Fabioli, aux produits de la carte et aux différents services. Il bénéficie notamment d'une formation à l'utilisation des fiches recettes et fiches techniques, pour respecter les bonnes pratiques aussi bien en cuisine qu'en salle.

Une fois en activité, les franchisés disposent d'un accompagnement continu, avec des outils de gestion performants, un support en matière de communication locale, et un suivi des indicateurs clés de performance (KPI) pour optimiser la rentabilité et la satisfaction client. Pour faciliter l'accompagnement des nouvelles recrues, une formation des équipes du franchisé est également proposée.

Les profils recherchés et les conditions d'accès

Dans le cadre de son plan de développement « Horizon 2030 », Fabioli recherche activement **10 franchisés souhaitant s'implanter dans la région Auvergne-Rhône-Alpes. Le profil idéal ? Des entrepreneurs ayant l'esprit de bâtisseurs, de pionniers, souhaitant partager, co-construire et évoluer avec l'enseigne.**

Dotés d'un esprit commercial, de compétences en gestion et en management ainsi que d'un sens aigu du service client, ils doivent bien sûr avoir une appétence pour les métiers de bouche, être respectueux des normes et procédures d'hygiène, mais aussi de leurs équipes, en se comportant comme **le véritable chef d'orchestre de leur établissement.**

Directeur d'exploitation dans l'hôtellerie-restauration, directeur d'une unité commerciale hors secteur, pluri-franchisé ou pluri-entrepreneur, ou encore restaurateur indépendant, tous les profils sont bienvenus !

Les conditions d'accès pour Fabioli :

Type de contrat : Franchise	Durée du contrat : 7 ou 9 ans
Droits d'entrée : 25 000 €	Apport personnel : de 150 000 à 250 000 €
Investissement global : entre 800 000 et 900 000 €	Redevances : <ul style="list-style-type: none">- 5 % du CA HT mensuel pour l'exploitation- 2 % pour la communication- 500 € mensuel de redevance informatique pour l'abonnement au site e-commerce

Et pour Fabioli Presto :

Type de contrat : Franchise	Durée du contrat : 7 ou 9 ans
Droits d'entrée : 20 000 €	Apport personnel : de 50 000 à 80 000 €
Investissement global : entre 300 000 et 350 000 €	Redevances : <ul style="list-style-type: none">- 5 % du CA HT mensuel pour l'exploitation- 2 % pour la communication- 500 € mensuel de redevance informatique pour l'abonnement au site e-commerce

À propos de Fabioli

Fondé en 2003, Fabioli s'est imposé comme une référence de la cuisine italienne en région lyonnaise, avec des restaurants à Fontaines-sur-Saône et Villeurbanne. Basé sur des valeurs d'authenticité, de qualité et de convivialité, le groupe Fabioli incarne l'esprit de la gastronomie italienne, porté par Fabien Annarelli et son équipe. En 2023, Fabioli a réalisé un chiffre d'affaires HT sur ses 2 restaurants historiques de 4,2 millions d'euros, dont 1,9 millions d'euros sur l'activité Fabioli Presto à emporter. Aujourd'hui, Fabioli se lance en franchise, offrant à des entrepreneurs passionnés l'opportunité de rejoindre une aventure humaine et culinaire unique.