

# Un expert de la franchise de restauration publie un guide terrain précieux pour franchiseurs et franchisés

Rennes, mai 2026



*Patrick Réty, ancien master-franchiseur Subway pendant vingt ans et gérant de 7 restaurants en propre, publie « 50 idées pour booster votre chiffre d'affaires » : un guide pratique issu de plus de deux décennies de terrain dans la franchise de restauration.*

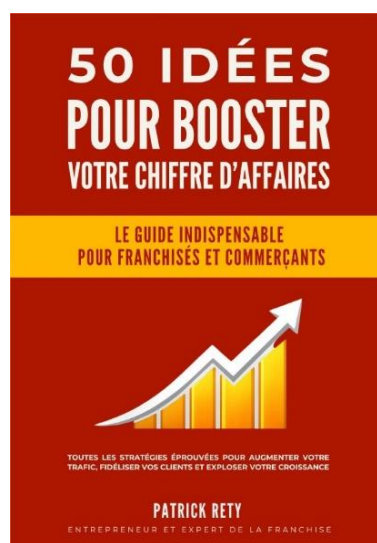
## Un livre utile pour tous ceux qui veulent réussir dans la franchise

Ni manuel théorique ni plaquette commerciale, ce guide rassemble 50 idées concrètes et immédiatement actionnables pour développer le chiffre d'affaires d'un restaurant franchisé. Animation commerciale, gestion des équipes, outils digitaux, stratégie d'achats, gestion de crise : chaque chapitre s'appuie sur des cas réels vécus par l'auteur.

Le livre défend une thèse simple : dans la restauration franchisée, le chiffre d'affaires n'est jamais un hasard. Il est le résultat d'une organisation maîtrisée, d'une exécution rigoureuse et d'une capacité à faire vivre une culture commune sur le terrain — ce que les grands réseaux structurés font bien, et que trop de nouveaux concepts négligent.

## Un livre adapté à un marché en rapide mutation

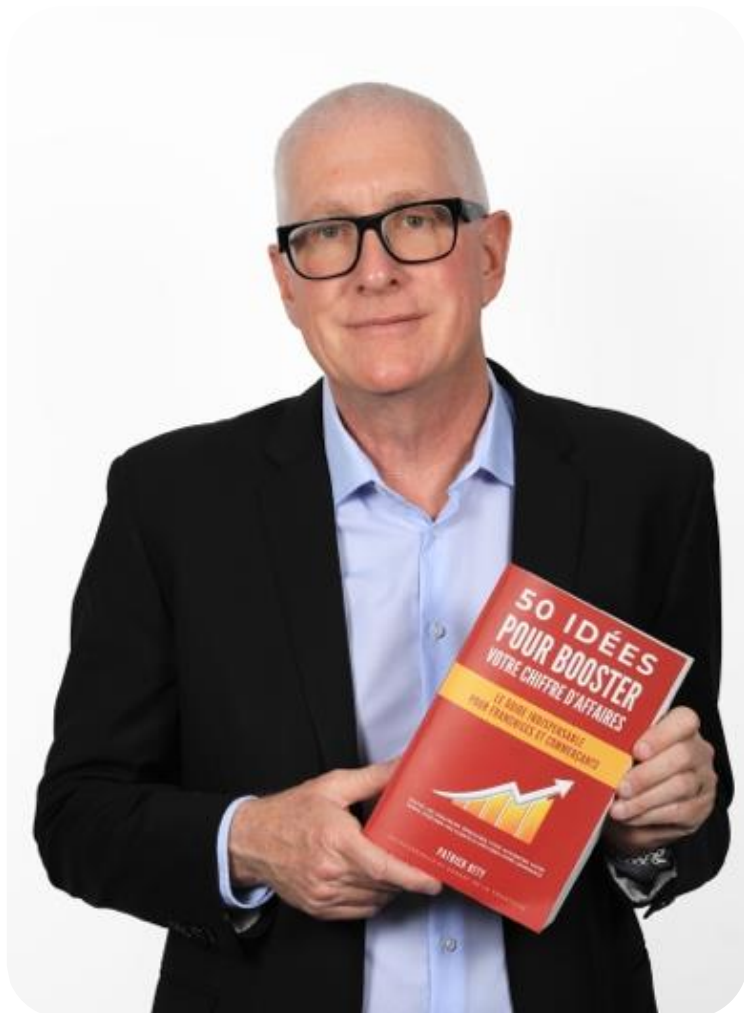
Le marché de la franchise de restauration traverse une période de forte polarisation. D'un côté, les réseaux établis (McDonald's, Subway, Burger King) avec leurs process éprouvés. De l'autre, une vague de nouveaux concepts, souvent portés par des personnalités des réseaux sociaux, qui se lancent sans les structures d'accompagnement nécessaires. Les franchisés en font les frais avec une animation de réseau inexistante. Patrick Réty apporte un regard de praticien et des outils pour agir.



## Le livre s'adresse à différentes catégories :

- Franchisés existants cherchant à développer leur activité
- Candidats à la franchise souhaitant aborder leur projet avec méthode
- Franchiseurs en création ou en développement de réseau

# Sur l'auteur



Soixante ans, expert-comptable de formation, Patrick Réty a passé dix ans en cabinet avant de changer de cap. En 2003, il ouvre le premier Subway de Rennes place Sainte-Anne, premier du Grand Ouest et 7<sup>e</sup> de France. Un an plus tard, Subway US lui propose de devenir master-franchiseur pour la région Grand Ouest.

Pendant vingt ans, il fait tous les métiers qu'un réseau de franchise exige : recrutement de franchisés, recherche et validation d'emplacements, audit mensuel des points de vente, animation de réseau. Il a supervisé l'ouverture de plus de 70 restaurants à Rennes, Nantes, Brest et leurs périphéries, et été reconnu meilleur animateur de réseau au niveau national. En 2019, il est élu représentant IPC, l'association européenne des achats Subway, où il participe à la stratégie d'approvisionnement pour plusieurs pays européens.

Aujourd'hui gérant de 7 restaurants en propre, il propose ses services en conseil auprès de franchiseurs en développement.

## Chiffres-clés :

- 7 restaurants en propre dans le Grand Ouest
- Plus de 70 ouvertures supervisées
- 20 ans de master-franchise
- 1<sup>er</sup> Subway du Grand Ouest

## Le marché de la franchise en France

La franchise de restauration représente plus de 30 000 points de vente en France et un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 55 milliards d'euros. Le secteur connaît depuis plusieurs années une double dynamique : consolidation des grands réseaux d'un côté, prolifération de nouveaux concepts de l'autre, dont la durée de vie s'avère souvent courte faute de structuration suffisante.

Le profil du franchisé a évolué : là où il suffisait autrefois d'être motivé et de respecter les normes d'hygiène, les réseaux exigent aujourd'hui une maîtrise des marges, de la masse salariale et des outils digitaux.