

LAURENT BASSI, FONDATEUR DE BASILIC & CO

« NOUS ACCOMPAGNONS LA RÉUSSITE DE NOS 40 FRANCHISÉS SUR LA BASE D'UN PRODUIT VRAI ET AUTHENTIQUE »

Avec plus de 10 kilos par an et par personne, la France fait partie des plus gros mangeurs de pizzas, juste derrière les États-Unis. Universelle, facile à cuisiner et dotée d'un haut seuil de rentabilité, cette spécialité attire de nombreux professionnels de la restauration. Une multiplicité des acteurs qui a amené le secteur à se réinventer, à l'image de Basilic & Co, enseigne franchisée lancée par Laurent Bassi il y a 13 ans. Fondée sur le concept d'une "pizzeria de terroir" haut de gamme, l'entreprise basée à Châteauneuf-sur-Isère vient d'ouvrir son 40^e restaurant à Carcassonne et ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. Recette d'un succès à la sauce locale.

Comment devient-on patron à seulement 39 ans d'une franchise de pizzeria dont le chiffre d'affaire consolidé dépasse les 20 millions d'euros ?

Fan de pizzas et de bonne gastronomie, j'ai toujours eu l'âme entrepreneuriale et l'envie de créer, tout en restant dans une activité qui permette le travail en équipe. Parallèlement à mes études, je m'occupais d'une association qui organisait des événements de sports "verts" (motocross, FMX, BMX, snowboard et ski Free-style...); nous proposons déjà de la restauration rapide à partir de produits de terroir offerts par les producteurs locaux autour de chaque événement. C'est à ce moment-là que m'est venue l'idée d'un concept de restauration rapide haut de gamme sur le thème de "la pizza de terroir". En 2004, avec mon ancien associé, nous construisons de toutes pièces le premier modèle de restaurant à Saint-Jean-en-Royans avec 14 000 € ! Face au succès de celui-ci, nous décidons en 2007 de revendre cette première structure pour créer la marque "Basilic & Co" et ouvrir le tout premier "restaurant pilote" de l'enseigne à Romans-sur-Isère.

Qu'est-ce qui vous a motivé dans le choix d'une pizzeria alors que le marché était déjà saturé ?

Effectivement, il existait déjà de nombreux camions à pizzas et points de vente mais à mes yeux l'offre ne correspondait ni à mes valeurs ni aux attentes des consommateurs. Mes deux objectifs étaient la qualité des produits et la rapidité de fabrication. C'est ainsi qu'est née en 2007 notre première "unité pilote" de 67 m², en plein centre-ville de Romans-sur-Isère. L'implantation géographique ne s'est pas faite au hasard. Si le concept fonctionnait dans une petite ville assez sinistrée d'un point de vue écono-



mique, ce serait un gage de réussite pour la suite... Dès le départ, nous avons été précurseurs de la "cuisine spectacle" en avançant les comptoirs pour offrir une totale transparence sur le procédé de fabrication.

Quelles sont justement les clés pour se démarquer dans un secteur ultra concurrentiel ?

Produire du vrai, de l'authentique tout en assurant un service ultra rapide ! Basilic & Co est la seule enseigne de pizzas de terroir. Nous utilisons une méthode artisanale de fabrication de la pâte à laquelle nous ajoutons des ingrédients rigoureusement sélectionnés. Nos fournisseurs sont généralement des artisans ou de petites coopératives, à l'image de "Vercors lait" à Villard de Lans, capables de nous livrer en quantité des produits d'exception. Chaque restaurant assure la préparation des matières premières puis la fabrication des produits et la cuisson dans un

four à bois ou un four électrique à sole rotative. Pour réduire les délais, nous avons développé du matériel spécifique qui nous permet de fabriquer jusqu'à 15 pizzas toutes les 2 minutes, soit près de 200 pizzas à l'heure. Certains restaurants de centre-ville comme Rennes ou Nantes peuvent vendre jusqu'à 900 pizzas en une journée ! Nous sommes parvenus à concilier une fabrication artisanale de qualité et la rapidité de fabrication essentielle à la restauration rapide.

En 2014, vous avez lancé Basilic & Co sous forme de franchise. Pourquoi ce modèle de développement ?

La franchise est un outil très intéressant pour l'accompagnement à la création d'entreprise et l'échange, en particulier lorsque l'on n'a pas envie de créer seul son entreprise. La franchise Basilic & Co est un formidable levier en la matière car elle permet à différents profils de s'investir : seul ou en couple, avec ou sans expérience dans la restauration... Un apport personnel est nécessaire et il existe des droits d'entrée mais nous essayons de réduire cet investissement : il est généralement de l'ordre de 30% du montant global du projet et peut descendre jusqu'à 10% chez Basilic & Co ! En outre, nos porteurs de projet ont parfois recours à des solutions de financement alternatif telles que le crowdfunding ou les prêts participatifs. Autant d'outils financiers qui n'existaient pas à nos débuts dans la franchise et que Basilic & Co a aidé à développer ces dernières années. En devenant franchisé Basilic & Co, le créateur d'entreprise bénéficie d'un accompagnement personnalisé et accède aux fonctions support d'un grand groupe (accompagnement stratégique, marketing, communication, formation, outils de financement et de développement...).

Quelles relations entretenez-vous avec les gérants de vos restaurants ?

De très bonnes relations basées sur l'échange et la proximité. Nous recevons plus d'un millier de candidatures chaque année pour une quinzaine d'ouvertures par an. Ce qui nous permet d'être très sélectifs dans le choix de nos franchisés. Notre objectif : 100% de réussite ! Une fois le porteur de projet sélectionné, nous l'accompagnons dans la recherche de son local, le montage de son business plan, ses recherches de financement

mais aussi au niveau des travaux d'aménagement du restaurant, de la communication et du marketing... Avant de se lancer, chaque porteur de projet passe 6 semaines dans notre école de formation à Châteauneuf-sur-Isère puis Grenoble. Au final, le franchisé bénéficie d'une "liberté encadrée" dans une enseigne rentable et facile à gérer. La majorité souhaite ouvrir plusieurs restaurants, à l'image de notre premier franchisé historique qui vient d'ouvrir son 3^{ème} restaurant dans la ville de Nantes. Son premier restaurant réalise environ 1 500 K€ de CA pour 130 m² de surface, son deuxième dépasse 1 000 K€ et son troisième ouvert il y a quelques semaines suit déjà la même tendance...

Nous sommes parvenus à concilier une fabrication artisanale de qualité et la rapidité de fabrication essentielle à la restauration rapide.

La crise sanitaire a-t-elle modifié les habitudes de consommation dans vos restaurants ?

Comme la plupart des acteurs du secteur, nous avons subi la crise du Covid de plein fouet puisque nos restaurants ont dû rester fermés pendant 2 mois au printemps dernier. Malgré cela, notre CA consolidé devrait dépasser 20 M€ cette année (pour un objectif de 23 M€). Nos CA ne font qu'augmenter depuis la réouverture, grâce à notre positionnement et aux différents canaux de distribution de nos produits : restauration sur place, vente à emporter, livraison à domicile... Mais aussi grâce à notre plan de relance spéciale Covid. Depuis 15 ans, notre CA n'a cessé d'évoluer avec une croissance à deux chiffres chaque année à périmètre constant et ce dans un marché qui reste stable. Mais rien n'est jamais acquis. Nous travaillons constamment à l'évolution du concept. Nous ouvrirons d'ailleurs d'ici quelques mois plusieurs nouveaux restaurants pilotes d'une nouvelle génération, notamment à Romans-sur-Isère et Grenoble !

Jusqu'où comptez-vous aller à ce rythme ?

D'après nos études d'implantation, nous pourrions ouvrir jusqu'à 900 points de vente en France. Le développement à l'étranger reste une option potentielle. Cependant, nous souhaitons maîtriser la qualité en ouvrant chaque année un nombre de restaurants proportionnel à notre capacité d'accompagnement. Si nous ne sommes pas trop re-confinés, nous devrions dépasser les 55 points de vente d'ici fin 2021 ! ■

[EN SAVOIR + : <https://basilic-and-co.com>]

> 400 COLLABORATEURS DONT 25 PERSONNES AU SIÈGE DRÔMOIS

> 5 À 15 SALARIÉS PAR RESTAURANT

> 40 IMPLANTATIONS EXISTANTES

> 15 OUVERTURES PRÉVUES EN 2021

> +109 % DE CA RÉSEAU EN 2019

> 22,56 € HT DE TICKET MOYEN

> 2 CARTES PAR AN

> 1 PIZZA PRODUITE EN MOINS DE 2 MINUTES

POUR LE FRANCHISÉ

> 30 000 € D'APPORT PERSONNEL MINIMUM

> 25 000 € DE DROITS D'ENTRÉE (HT)

> 7 ANS DE DURÉE DU CONTRAT DE FRANCHISE

> 5 % DU CA DE REDEVANCE D'EXPLOITATION

> 2 % DU CA DE REDEVANCE DE COMMUNICATION NATIONALE

> +23,44 % DE CROISSANCE MOYENNE DE CA PAR RESTAURANT EN 2019

> 75 % DE MARGE BRUTE