

## La cuisine exotique doit être de plus en plus pointue

► Suite de la page 101

pouvait être concrétisé, pour un coût total de 270 000 euros. Son activité est encore modeste, mais elle devrait vite croître, peut-être en créant un réseau de franchise.

### Adapter la cuisine du terroir à une consommation sur le pouce

Au pays de la gastronomie, chaque région a ses spécialités, mais le plus souvent conçues pour être dégustées à table. Pourquoi ne pas essayer de les adapter à une consommation rapide? C'est le pari de nombreux entrepreneurs qui ont lancé récemment des enseignes fleurant bon le terroir: Tomme (recettes de montagne), Flamm N'Go (Alsace) ou encore Label Ferme (produits de Haute-Savoie). Ici, on fait dans le rustique roboratif. Axel Le Pomellec et Tristan Poussard avaient, eux, la nostalgie des crêpes de leurs vacances d'enfance en Bretagne. Fin 2010, ces trentenaires, anciens cadres financiers, ont appris le tour de main chez de vrais crêpiers avant de lancer à Chambourcy leur premier Crép'Eat, dans un centre commercial pour faire du volume. Mise initiale: 250 000 euros, dont 50 000 de leur poche, le reste venant de la famille et des banques, rassurés par le soutien du Réseau Entreprendre. Elles ont bien fait: en 2012, deux autres points de vente ont ouvert à Rouen et à Paris, et le million d'euros de chiffre d'affaires est en vue cette année.

### Exploiter le filon, loin d'être épuisé, des cuisines exotiques

Si vous songez à vous lancer dans la cuisine exotique, oubliez les sushis ou les nems, trop répandus. Heureusement, il reste bien d'autres spécialités à exploiter, comme le montre la vogue des nouvelles enseignes: Yassà Fast Food (Afrique), Chipotle (Mexique), Clasic

Argentino, Fabrick des délices (Maghreb). Olivier Barbot, 52 ans, a choisi, lui, la cuisine vietnamienne en créant Batbat à Toulouse, en 2008. «Il y a des années, des amis vietnamiens m'avaient fait découvrir leur cuisine», se souvient-il. Cadre à l'Etablissement français du sang à Toulouse, il a eu alors le déclic après avoir lu un article sur un chef français au Vietnam, féru de la cuisine de rue du pays. Pour faire des économies, il a contacté la fac du Mirail pour confier son étude de marché à des étudiants en sociologie de l'alimentation! Puis il est parti au Vietnam rencontrer le chef en question. Mais impossible, au

retour, de trouver un bon cuisinier. Du coup, il a rédigé des fiches pour chaque plat, que n'importe quel cuistot n'a plus qu'à suivre. Aujourd'hui, son resto marche si bien qu'un second est prévu en 2013.

### Convertir en drive de nouveaux types de restauration

«Actuellement, le drive représente en moyenne 50% du chiffre d'affaires des McDonald's qui en sont pourvus», estime Armand Chaigne, du cabinet Eurogroup Consulting. En partant de ce constat, Mourad Benamer, cofondateur en 2006 de la chaîne Eat Sushi, a

décidé d'adapter ce modèle de vente au client dans sa voiture à ses restos japonais. Pendant neuf mois, cet autodidacte a arpenté les McDrive pour prendre des photos des installations, chronométrer le temps de commande, regarder les matériels et même mesurer la taille des trottoirs! Son premier drive de sushis a ouvert fin 2012 près de Bordeaux avec un gros investissement de 800 000 euros. Bonne pioche. Le bilan est prometteur: cette nouvelle activité lui rapporte 20% de chiffre d'affaires en plus (20 000 euros) par mois. Cela donne des idées...

Léonor Lumineau •



Apport personnel en 2008 (5 fondateurs)  
**100 000 euros**

Chiffre d'affaires 2013 (estimation)  
**2,5 millions d'euros**

**L. Guarrera, A. Binoche, N. Couture, J. Hemmerdinger**  
**Les Fils à maman**  
Restaurant traditionnel

Ces mousquetaires (trois pros de l'événementiel et un maître d'hôtel) ont appliqué leur savoir-faire marketing à la restauration. L'idée? Une cuisine

régressive, qui fleurit bon l'enfance: poisson pané, cordon bleu, clafoutis et, côté déco, des vieux Goldorak au plafond. L'investissement de départ fut élevé: 290 000 euros. Mais le succès, dès l'ouverture en 2008, rapide. Depuis, on trouve Les Fils à maman à Lyon, Lacanau, Bruxelles, et même à Hong Kong.