

# Delineo

GROUPE  
Commerçants Restaurateurs



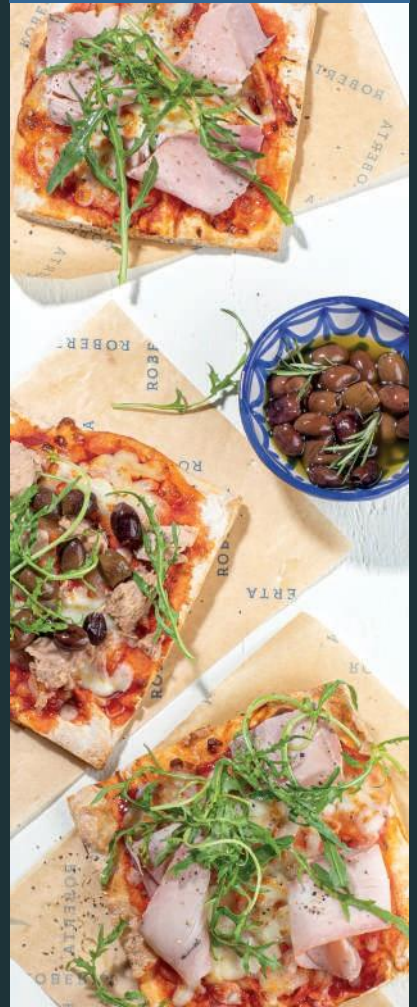
**La Croissanterie**  
Sucré, salé, souriez !



**MAISON PRADIER**  
DEPUIS 1859  
LE GOÛT DU BON



**ROBERTA**  
*Caffè*





# Intro

Bienvenue chez Delineo

Franchisé Delineo ? Plus qu'un franchisé, un partenaire/client !

Se lancer en franchise n'est pas un acte anodin. Il s'agit pour le candidat, d'identifier à la fois le bon créneau en termes de secteur économique mais aussi d'évaluer la culture qui anime le groupe qui développe la franchise.

Plusieurs études démontrent la solidité et la pérennité de la combinaison sucré/salé qui permet de répondre aux besoins des consommateurs et promet une activité sans rupture tout au long de la journée. N'oublions pas surtout qu'en 2024, le sandwich reste le produit le plus consommé en restauration rapide.

Dans un marché concurrentiel où les choix sont nombreux, le Groupe Delineo permet au franchisé de choisir, en fonction de ses aspirations et de son projet d'implantation, l'une de ses 3 marques : La Croissanterie, Maison Pradier et Roberta Caffè.

Son modèle économique s'appuie depuis 45 ans sur sa force principale : l'opérabilité, c'est à dire sa facilité d'exécution.

Au sein du Groupe Delineo, le franchisé est un partenaire mais avant tout un client.

C'est pourquoi, sa satisfaction passe par la transmission d'un savoir-faire initial et permanent tout au long du contrat, une disponibilité de tous les instants pour répondre à ses demandes, un accompagnement pour l'appuyer dans toutes les étapes de création d'entreprise, et un soutien pour l'aider à améliorer ses performances tout en respectant son statut de commerçant indépendant.

L'attractivité de nos marques s'illustrent par un mouvement permanent où nos cartes sont renouvelées 4 fois par an, par des fonctions supports animées par de réels experts dans chaque domaine (R&D, Marketing, Informatique, Opérations, Travaux, Achats et Développement) et surtout par les conditions d'accès à la franchise les plus attractives du marché (Redevances).

Chez Delineo on ne souhaite pas sanctionner la performance de nos franchisés.

En rejoignant le Groupe Delineo, soyez assuré de l'entière mobilisation de ses équipes à votre profit.

1977



**1<sup>er</sup> RESTAURANT**

Création du premier restaurant « La Croissanterie » au Passage du Havre proposant des produits de boulangerie et pâtisserie française

1989



**OFFRE SANDWICH**

Lancement de l'offre sandwich et pâtisserie pour tous les moments de la journée

2011



**TEMPS FORTS**

Lancement de « 4 temps forts par an » avec un changement de 15% à 20% de la carte pour avoir des produits de saison toute l'année

2018



**1<sup>er</sup> RESTAURANT TRAVEL RETAIL  
COMPTOIR CAFE**

Intensification de la Croissanterie en Travel Retail (aéroports, gares et autoroutes)  
Création du Comptoir café intégré à la Croissanterie avec une montée en gamme de l'offre

2019



**ROBERTA CAFFE  
MAISON PRADIER**

Rachat des marques « Roberta Caffè » et « Maison Pradier » pour étoffer la gamme du groupe

2022



**NOUVELLE IDENTITE VISUELLE**

Le groupe Delineo s'offre un relooking pour l'ensemble de ses marques

2023



**NOUVELLE VISION**

Nouvelle vision pour le groupe qui consiste à se développer rapidement dans les centres-villes

# Un groupe leader de la restauration rapide



**300**  
Restaurants

---



**150 M€**  
de CA

---



**2500**  
personnes

---



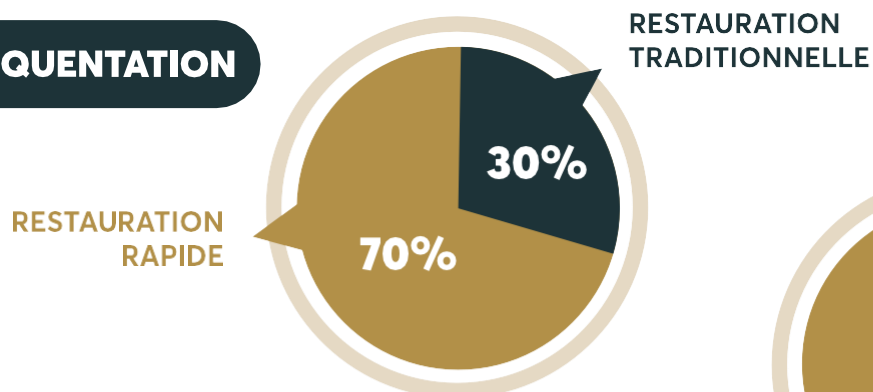
**+100 000**  
clients par jour

# Le marché

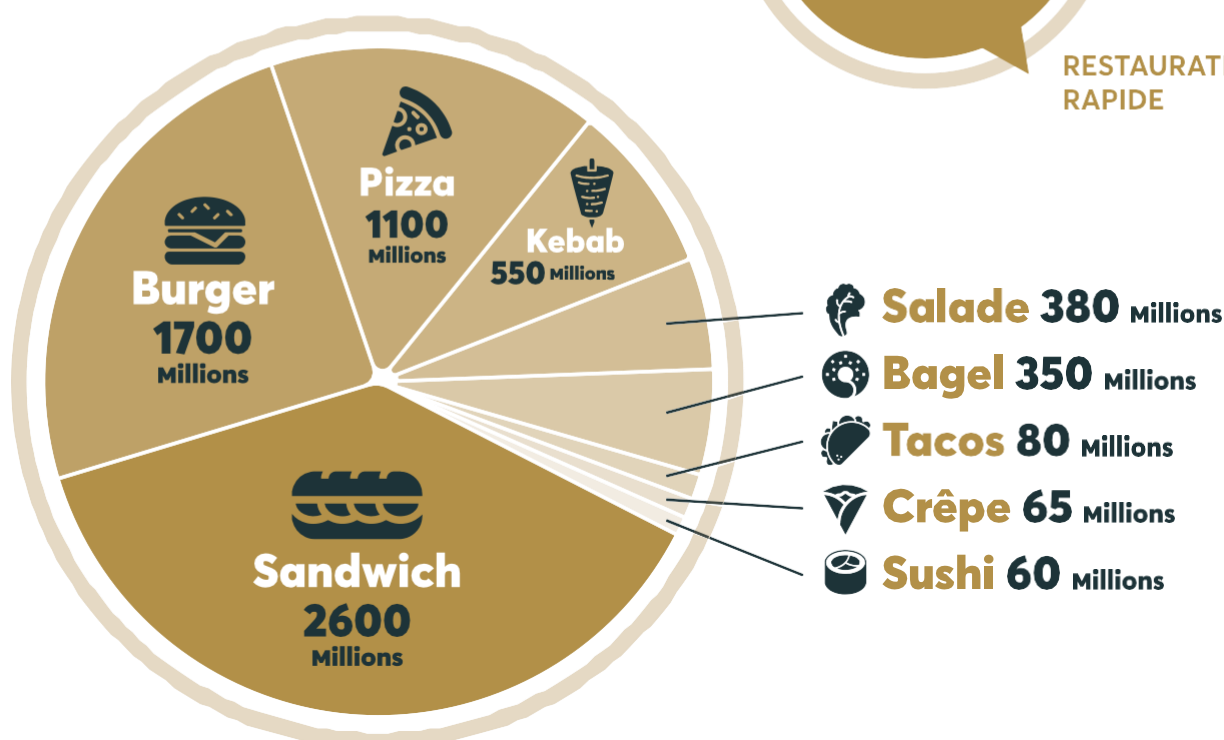
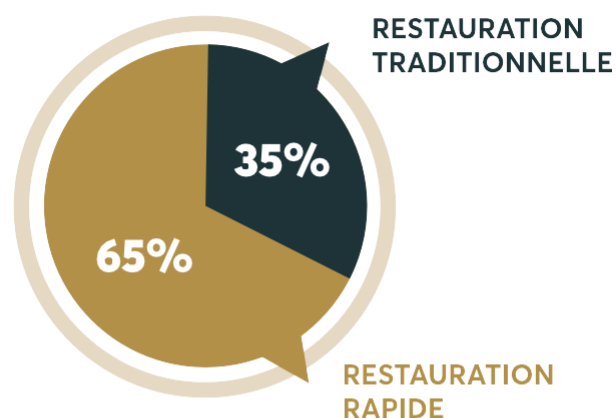
## MARCHÉ DE LA RESTAURATION EN FRANCE

CA : 51 Mds € (+5,9%)

### FRÉQUENTATION



### CA



### LE SANDWICH, TOUJOURS UN LEADER !

2,60 milliards de sandwiches vendus (+1,7%)  
pour un CA de 8,67 Mds € (+5,1%) !

# RSE - Nos actions



## Mieux manger

Respect de la saisonnalité des fruits et légumes  
Arrêt des 7 huiles végétales et 50 additifs controversés  
30% de recettes végétariennes  
Œufs issus de poules élevées en plein-air  
Engagement auprès du Better Chicken Commitment d'ici 2026



## Moins polluer

Baisse de -20% de la consommation d'énergie  
Intégration de 30 % d'énergie verte  
100% de nos succursales équipées de poubelles de tri  
Arrêts des emballages plastique et des pailles pour les boissons  
« Heures joyeuses » : Vente à petits prix des invendus en fin de journée  
Mise en place de vaisselle réutilisable sur place dès janv. 2023  
55 000 paniers sauvés avec le Partenariat TooGoodToGo



## Mieux vivre ensemble

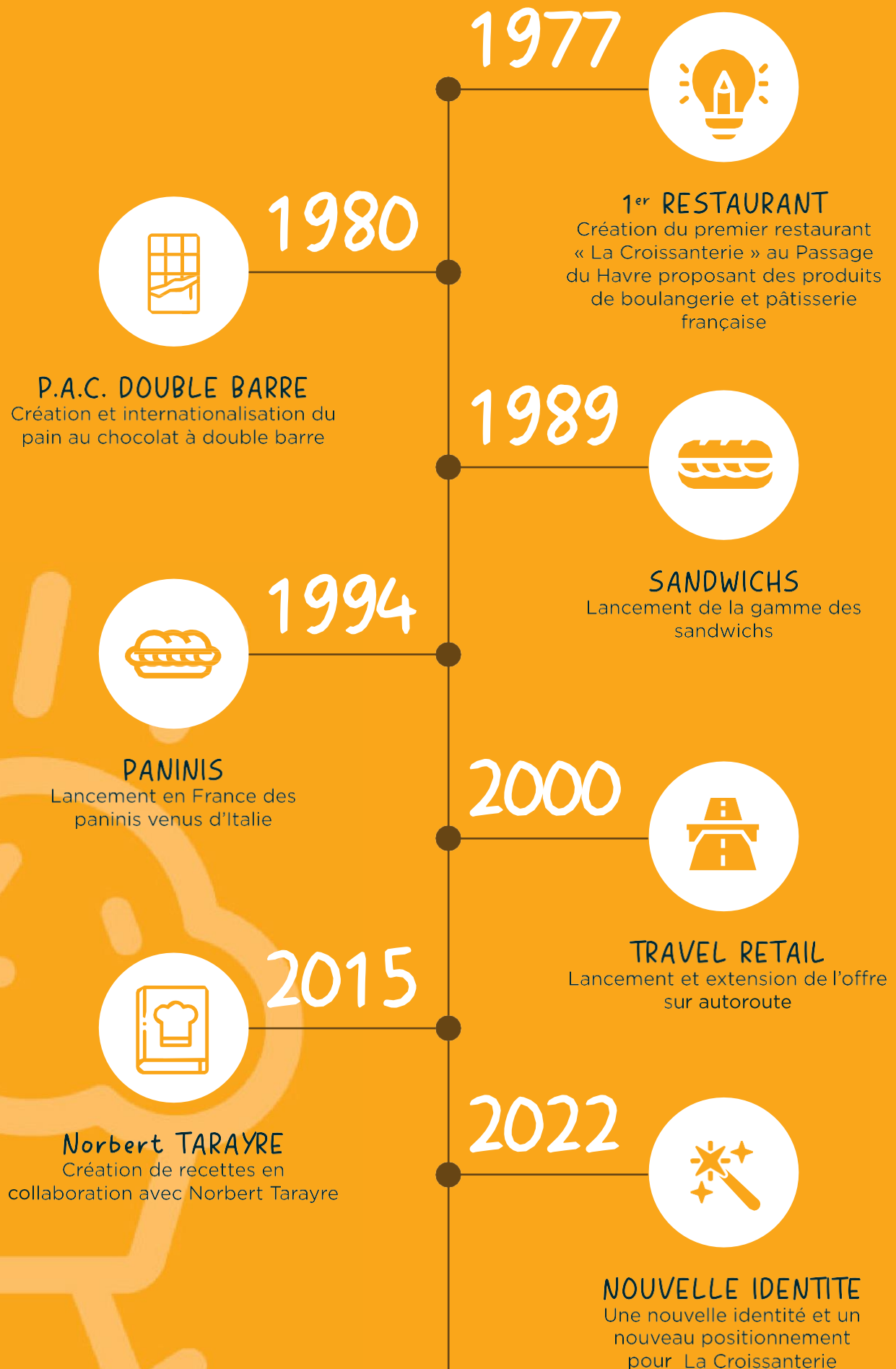
Mise en place de la charte fournisseur en 2024  
Création de la charte d'engagement Diversité et Inclusion dès 2024  
Mise en place d'opération de soutien et promotion d'Octobre Rose  
Don aux associations de nos ingrédients invendus



**La  
Croissanterie**  
*Sucré, salé, souriez !*



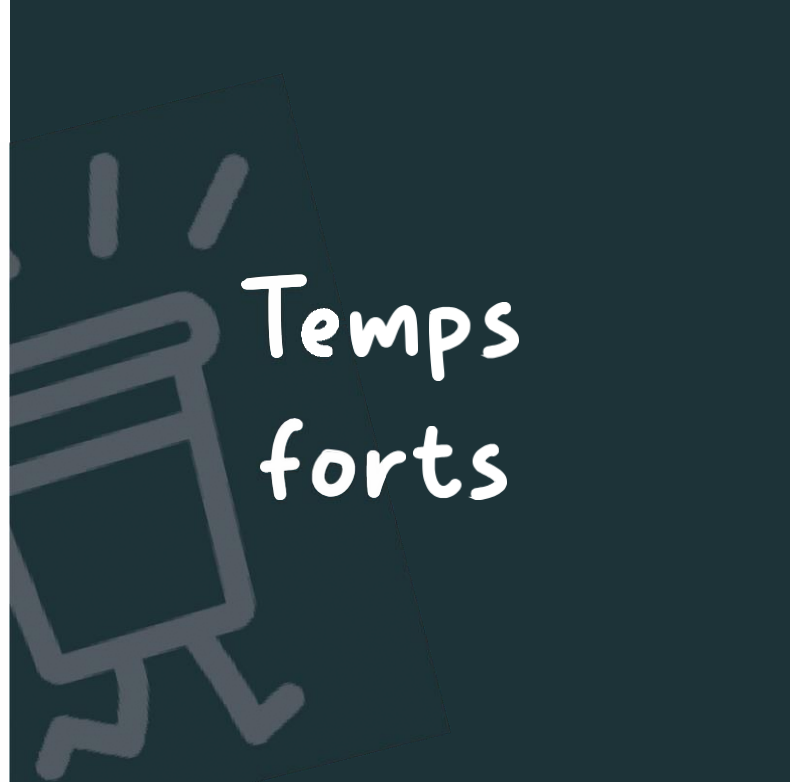
# Une histoire qui dure depuis plus de 45 ans







Printemps



# Temps forts



Été



Automne



Hiver



MAISON  
PRADIER

DEPUIS 1859

LE GOÛT DU BON



—  —  
**1859**

Tout commence en 1859 avec l'ouverture de la première boutique à proximité de l'Assemblée Nationale

—  —  
**1964**

L'artisan boulanger Lecorsier reprend la boutique et y ajoute une activité de vente de pains, sandwichs et viennoiseries

—  —  
**2011**

Maison Pradier lance son expansion et ouvre des boutiques dans les plus beaux quartiers de Paris

—  —  
**2015**

Puis c'est au tour de l'éclair au chocolat d'être récompensé avec le Prix du meilleur éclair de Paris

—  —  
**2022**

Les boutiques se multiplient et se modernisent dans la France entière, aussi bien en Centre-Ville qu'en Travel Retail

—  —  
**1924**

La Maison Rollet est confiée à la famille Patois, et devient la maison favorite des personnalités politiques, Clémenceau le premier

—  —  
**1987**

Etienne Pradier reprend l'affaire, et y ajoute son nom : Maison Rollet-Pradier. Il lance également une activité de traiteur.

—  —  
**2013**

Le Prix de la meilleure religieuse au chocolat est décerné à Maison Pradier

—  —  
**2019**

Maison Pradier rejoint le Groupe Delineo aux côtés de La Croissanterie et Roberta Caffè



POINTS  
DE VENTE





# TEMPS FORTS



Printemps



Été



Automne



Hiver



# ROBERTA *Caffè*





## HISTOIRE / HÉRITAGE

# L'Histoire de Madame Roberta

Roberta devient chef à domicile en 1998 après être arrivée en France. Le tout-Paris réclame son risotto aux asperges, sa piccatina de veau au citron, sans oublier sa fameuse Panna Cotta.

En 2017, elle ouvre son restaurant dans le quartier des Abbesses à Paris. Et s'ensuit l'ouverture d'un autre restaurant et le développement du concept Fast-Casual à l'italienne en franchise : Roberta Caffè déclinant les éléments forts de l'ADN de Roberta restaurant-épicerie.

Chez Roberta Caffè, nous avons le goût de vous faire découvrir la tradition de la gastronomie italienne revisitée. Une cuisine du cœur, généreuse, simple et authentique à déguster sur place ou à emporter !

Des produits sélectionnés avec soin, une exigence de qualité, ainsi qu'un esprit familial dans l'accueil et le soin apporté aux clients, font de Roberta Caffè une marque contemporaine et incontournable dans la street-food italienne



# POINTS DE VENTE



# TEMPS FORTS



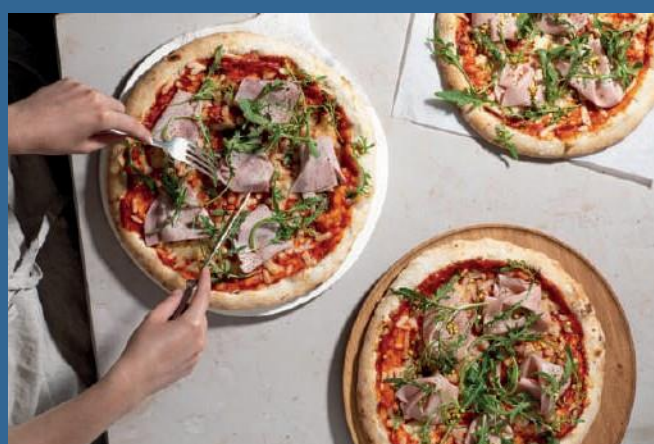
**Printemps**



**Été**



**Automne**



**Hiver**

**Delineo** GROUPE  
Commerçants Restaurateurs

**Vous accompagne**

## ENTRETIEN TÉLÉPHONIQUE



## IMMERSION



## SIGNATURE DU DIP



### RDV AU SIÈGE



### SÉLECTION DU FRANCHISÉ



### SIGNATURE DU CONTRAT DE RÉSERVATION

## ÉTUDE DE LA VILLE D'IMPLANTATION

Étude de la ville pour déterminer l'emplacement idéal pour s'implanter en fonction de chaque marque

## VISITE DES BIENS SÉLECTIONNÉS

Visite de tous les biens répondant au cahier des charges pour s'assurer de la faisabilité des travaux

## SIGNATURE DU CONTRAT DE FRANCHISE



### SELECTION DU FRANCHISÉ

Étude du profil du candidat et de sa zone d'implantation



### PRISE DE CONTACT AVEC DES ACTEURS LOCAUX

Après avoir fait une sélection des meilleures rues/quartiers nous contactons les acteurs locaux de l'immobilier pour voir ce qui est disponible



### NÉGOCIATION AVEC LE BAILLEUR

Négociation avec le bailleur concernant le loyer ou/et droit d'entrée

# Les fonctions support franchise

Guillaume



Responsable  
développement  
franchise

Ronan



Directeur  
du développement

Julien



Chargé d'expansion  
immobilière

Quentin



Chargé d'expansion  
immobilière

Marianne



Directrice  
marketing

Éric



Directeur travaux  
et aménagement

Anaïs



Coordinatrice  
service développement

Raphaël



Directeur  
international  
et travel retail

Franck MALINOWSKI



Président  
Directeur Général

Pascal



Directeur ressources  
humaines

Anne



Directrice  
achats et logistique

Nicolas



Directeur  
informatique

Anne



Directrice administrative  
et financière

Serge



Directeur réseau

Orianne



Directrice  
innovation et R&D

# Contact



**Guillaume Seigneur**

Responsable développement franchise

**07 87 75 57 88**

**[g.seigneur@groupe-delineo.fr](mailto:g.seigneur@groupe-delineo.fr)**



**Ronan Pensec**

Directeur du développement

**07 72 77 92 39**

**[r.pensec@groupe-delineo.fr](mailto:r.pensec@groupe-delineo.fr)**

# Devenez franchisé



Droit d'entrée

**30 000€**  
HORS TAXES



Redevance  
franchise

**4,5%**  
DU CA HT



Redevance  
marketing

**0,5%**  
DU CA HT



Durée  
du contrat

**7 ans**



Apport  
personnel

**≈ 100 000€**

**Delineo** GROUPE  
Commerçants Restaurateurs