



Dossier de presse

Sommaire

- Communiqué de presse
Best Bagels, un réseau de franchises hors norme en pleine croissance
- Pourquoi choisir la franchise Best Bagels
- Une construction commune
- Ils en disent
- Des hommes à la tête du réseau
- Les restaurants

www.bestbagels.fr

Facebook : [@bestbagelscompany](https://www.facebook.com/bestbagelscompany)

Contact presse : Dépêches

Daisy Eyraud – Florence Le Berre

Tél : 04 37 49 02 02

E-mail : depeches@depeches.fr



Lyon, le 12 septembre 2017

Communiqué de presse

Best Bagels, un réseau de franchises hors norme en pleine croissance

Les Bagels... une spécialité culinaire historique newyorkaise distribuée dans un concept atypique, les *delis...* ces petites échoppes à la fois lieux de restauration rapide, traiteurs et épicerie fines que Best Bagels a été en 2005 le premier en France à développer en démarrant par Lyon, capitale de la gastronomie.

Au vu du succès rencontré par ses restaurants - épicerie, le réseau de franchisés lyonnais souhaite aujourd'hui s'étendre à toute la France et s'engage dans une campagne de recrutement avec des outils nouveaux.

Un produit particulier distribué de façon originale

Inventé au XVIIIème siècle par la communauté juive polonaise, le bagel arrive à New-York en 1880 avant d'atteindre le reste des Etats-Unis à partir de 1927.

Ce petit pain légèrement salé, en forme d'anneau, à la texture très ferme, gonflé et croustillant avec un trou central est fait d'une pâte au levain naturel, brièvement pochée dans l'eau avant d'être passée au four et que l'on enrichit de produits frais.

Il se déguste à toute heure principalement sous forme de sandwich et se trouve dans les *delicatessen*, particularité newyorkaise à mi-chemin entre commerces et restaurants.

Perçus comme la version « bonne santé » de la restauration rapide, ces « chic gourmet places » apparaissent aujourd'hui comme un incontournable de la cuisine américaine et sont devenus l'un des symboles de la ville qui ne dort jamais.

Best Bagels, un concept de franchise unique en France

Franchise unique où plusieurs métiers (restaurant et épicerie de quartier) cohabitent à l'identique des *delis*, on retrouve chez Best Bagels ambiance et ingrédients de ces boutiques traditionnelles américaines avec :

- des produits frais, sains, de qualité, gourmands et variés sans cuisson grasse,
- des recettes authentiques tout droit sorties de Brooklyn ou Pico Robertson comme des créations mâtinées d'une touche de « *lyonnaise cuisine* » qui, au fur et à mesure des commandes, sont préparées à toute heure devant le client,
- une épicerie en libre-service avec des boissons et produits américains, du Fluff à la guimauve, aux obligés Reeses'cup et emblématiques soupes Campbell...
- des petites boutiques ancrées dans la vie des principaux quartiers de Lyon à la large amplitude horaire et qui vont jusqu'à la livraison à domicile.

Qualité, originalité, passion partagée... l'offre séduit tous les âges de 16 à 65 ans et explique la réussite des 6 restaurants du réseau localisés en région Auvergne-Rhône-Alpes.

Voulu comme anti « fast-food », le concept « fast-casual » mixant service à table du client et point de vente à emporter, séduit et suscite la demande grandissante de franchisés potentiels.

Pour Best Bagels, dont le développement progressif s'est réalisé par essaimage, la réussite de sa formule repose sur un développement mesuré et maîtrisé.

Une volonté de trouver de vrais profils d'entrepreneurs. Ceci nécessite de réaffirmer ses valeurs et son fonctionnement par :

- la refonte de sa communication web et le lancement de nouveaux outils de communication
- une campagne de recrutement lancée dès le mois de septembre en priorité sur toutes les grandes villes étudiantes et plus particulièrement auprès de celles de la région Auvergne - Rhône - Alpes, traditionnel berceau des plus grandes franchises françaises.

www.bestbagels.fr

Facebook : [@bestbagelscompany](https://www.facebook.com/bestbagelscompany)

Contact presse : Dépêches

Daisy Eyraud – Florence Le Berre

Tél : 04 37 49 02 02

E-mail : depeches@depeches.fr



Pourquoi choisir la franchise Best Bagels

Avec une croissance de l'ordre de 100% d'une année sur l'autre et un marché potentiel estimé à 250 millions d'unités vendues, nul doute que le bagel concentre toutes les attentions et devrait très vite représenter 10% du marché du sandwich en France.

Pour autant, pour Maxime Charbonnier, fondateur de Best Bagels, premier réseau français qui fête ses 13 ans cette année, « *La restauration n'est pas qu'un secteur économiquement porteur mais surtout une histoire de passion* ».

Axée sur une relation de partenariat où liberté et transparence sont indissociables, Best Bagels souhaite accroître cette « anti franchise industrielle ».

Et, pour être certain de garantir la qualité et le concept qui ont fait sa réputation, Best Bagels refuse de se fixer un objectif quantitatif d'ouvertures annuelles et le fait valoir.

Un univers exclusif

Seul Best Bagels a réussi à transposer en France l'univers des bagels et la tradition qualitative des *delis*.

Une démarche, loin des effets de mode, qui rassemble tous les curieux de gastronomie saine et différente et dont l'activité suit le rythme de la journée comme aux Etats-Unis avec une fréquentation qui change selon les âges et les heures :

- le midi en semaine les 16-40 ans apprécient cette restauration servie à la place et préparée à la commande,
- l'après-midi, les 16 à 65 ans choisissent le wifi gratuit et la dégustation d'une offre unique de boissons chaudes et gourmandes,
- les femmes quant à elles y voient l'adresse idéale pour une pause shopping,
- le soir, les 25-45 ans, optent également pour la vente à emporter voire une dégustation rapide,
- le week-end, place aux familles, aux expatriés et autres américains de passage.

La sensation d'un espace différent, d'une vie de quartier. Une perception encore renforcée par les points de vente eux-mêmes dont chacun possède une identité propre en fonction de son emplacement et de la culture locale.

Mobiliers, musiques, couleurs, ambiances... Pour Best Bagels, chaque restaurant qui représente un petit bout d'Amérique (et cela se sent sur le plan du service !) doit refléter la personnalité de son dirigeant en empruntant des éléments de l'American way of life et de sa contre-culture. Encore une façon pour le franchisé de s'épanouir.

Une formule simple et gastronomique, facteur de réussite

Mix de la culture new-yorkaise et de la tradition culinaire française, Best Bagels annonce :

- près de 2 Million de bagels préparés à la minute
- 15 recettes salées uniques pensées

comme de véritables plats,

- des recettes gourmandes de
- boissons chaudes spécifiques à l'enseigne,
- 19 desserts et recettes sucrées
- 46 boissons, des dizaines de
- références alimentaires et goodies

soit un vrai repas complet pour un panier moyen de 10 €.

Mais la méthode Best Bagels ne s'arrête pas là :

- antériorité du réseau,
- rentabilité des restaurants,
- satisfaction des franchisés,
- déontologie...

toutes les clés du succès sont là : avec une clientèle fidèle et en progression constante, Best Bagels a tout bon !

Best Bagels en 2016





Une construction commune

Pour Best Bagels, il s'agit avant tout de faire vivre une expérience culinaire en transmettant un savoir-faire et en partageant de bonnes pratiques.

Une maxime qui s'illustre de multiples façons, où le franchisé est vu comme un partenaire qui est libre de :

- proposer de nouvelles recettes,
- choisir son propre univers,
- organiser des événements...

Une dynamique

Fort d'un produit unique régulièrement vérifié, Best Bagels a construit son succès sur :

- la qualité de ses ingrédients,
- le choix de ses fournisseurs et partenaires,
- une carte concentrée de bagels qui s'articule entre :
 - des recettes plébiscitées par les gourmets : des grands classiques tel le *Loxau* ou plats signatures de Best bagels tels les *Decadent bacon*, *LouisianaFire*, *Veggie Orgie*...
 - des recettes ponctuelles et saisonnières comme *Deca Tikka*, *PulledPorkExtravagenza*...
- une épicerie dont l'offre varie en fonction des arrivages et des demandes des clients.

Assortie d'une politique de communication à l'image de leurs valeurs qui font la part belle à l'humain, Best Bagels met au service de ses franchisés :

- la prise en charge totale de la conception à la réalisation du restaurant,
- une aide qui intègre les goûts et préférences du franchisé, par ses architectes,
- des outils de communication :
 - un site internet www.bestbagels.fr où chaque établissement bénéficie d'une page individuelle
 - une charte graphique pour entre autres flyers, cartes de visite, annonces presse...
 - une bibliothèque de photos que chacun peut choisir librement pour ses menus, animations des réseaux sociaux
 - des goodies : stickers, badges, T-shirts, compilation musicale...

Un accompagnement permanent

Avec pour volonté affichée de faire gagner de l'argent à ses franchisés, l'accompagnement de Best Bagels démarre avant même la création du restaurant.

Il est ainsi conseillé à tous les franchisés potentiels de :

- démarrer avec un espace de 70 m²,
- prévoir un apport personnel de 70 000 €,
- planifier l'embauche de 3 à 5 équivalent temps plein.

Le contrat honnête, juste et équilibré, est quant à lui :

- prévu pour une durée de 7 ans sans pénalité de rupture.
- où droit d'entrée, redevance et budgets publicitaires sont fixes et uniques sur toute la durée du contrat.

Ces dépenses claires et transparentes s'affichent dès le départ et contribuent à la construction d'une relation de confiance.

Aide au choix de l'emplacement, étude de marché, formation pré-ouverture au sein d'un autre restaurant de l'enseigne... Best Bagels est présent de façon permanente à toutes les étapes et concentre ses efforts au quotidien sur l'accompagnement individuel de chaque restaurant avec, entre autres :

- des visites régulières de chaque établissement,
- l'organisation de rencontres fréquentes entre dirigeants.



Ils en disent

Un concept atypique qui plaît aux entrepreneurs à la recherche d'une structure stable et humaine, accueillante et rassurante. Et aussi un nom qui commence à s'exporter au-delà de la région lyonnaise.

Best Bagels Gambetta - Ouverture : septembre 2016

Pour Frédéric Lopez Alvarez, l'expérience de la franchise est une réussite.

« J'ai été cadre pendant 25 ans dans le secteur de la restauration en étant responsable de 15 établissements. A 53 ans, je voulais ouvrir mon propre restaurant tout en sortant du côté « chaîne » mais... en limitant les risques. La personnalité du créateur de la franchise Maxime Charbonnier et le concept différenciant de ce restaurant-épicerie m'ont immédiatement convaincu.

La notoriété de Best Bagels dans la région lyonnaise m'a permis de me constituer plus rapidement une clientèle. Et grâce à cette image décalée de delis comme à New York, les consommateurs sont variés, courtois, des plus classiques aux plus « branchés »... ce qui contribue à l'ambiance chaleureuse et m'a permis de devenir très vite un incontournable de la vie du quartier.

Le principe de franchise est lui, clairement apparu comme un « plus » pour les banques.

Aujourd'hui mon établissement se développe comme prévu dans le business plan initial et j'envisage même d'en ouvrir d'autres dans les années à venir. »

Best Bagels Mercière - Ouverture : décembre 2012

Pour Johan Girardeau, la franchise limite la prise de risque tout en restant indépendant.

« J'ai travaillé dans l'audit financier puis dans le secteur bancaire. Après avoir monté une première entreprise dans le textile, je réfléchissais à créer un autre projet, pourquoi pas celui d'ouvrir mon restaurant.

Lorsque je suis rentré pour la première fois en tant que client dans un Best Bagels, ça a été un véritable coup de cœur. J'ai vraiment apprécié l'authenticité et l'originalité du concept par sa culture rock et américaine et j'ai été séduit par les produits frais, simples et riches en goût. La réalisation des bagels se fait minute et ne nécessite que très peu de matériel et de cuisson ce qui limite la perte de matières premières et le besoin de main d'œuvre. La notoriété et l'image de marque de Best Bagels dans la région lyonnaise ont fini de me convaincre.

À la base, je ne voulais pas forcément monter une franchise, mais en y réfléchissant, cela pouvait m'apporter une sécurité financière et une clientèle existante, ce qui n'est pas négligeable pour un premier pas dans la restauration. J'ai donc pris contact avec Maxime et je me suis rendu compte que la possibilité d'indépendance était large ce qui est un réel plus pour moi.

Aujourd'hui, à 36 ans, je pense que la franchise est un moyen vraiment simple et efficace d'ouvrir son établissement. »

Best Bagels Dijon – Ouverture : septembre 2012

Pour Arnaud Derepas, la franchise est la meilleure formation pour les potentiels entrepreneurs.

« J'étais surveillant dans un lycée en attendant de préparer les concours administratifs. Un ami m'a fait découvrir Best Bagel et en sortant nous nous sommes dits en rigolant « et pourquoi pas nous ? ». Cette petite blague entre amis est finalement devenue réalité puisque nous sommes devenus les premiers franchisés à s'installer en-dehors de Lyon.

Le concept de Best Bagels nous a tout de suite séduit par son côté chaleureux, rock'n'roll et original. A l'époque le Bagel n'était vraiment pas connu mais nous savions qu'il séduirait les français. Les produits que nous utilisons sont vraiment frais et de qualités, nous ne sommes donc pas dans un circuit de « malbouffe ». De plus, l'enseigne Best Bagels offre une réelle liberté sur la prise de décision concernant notre restaurant. C'est rassurant car nous avons eu l'accompagnement nécessaire pour démarrer sans pour autant être complètement enfermés par notre contrat.

Aujourd'hui, à 34 ans, mon restaurant tourne sans problème. J'ai appris le métier de la restauration comme celui de l'entrepreneuriat dans un cadre ludique mais encadré. »



Des hommes à la tête du réseau

Privilégier la qualité à la quantité, une priorité pour le fondateur Maxime Charbonnier

Passionné par la restauration, fasciné par la pop culture américaine et amoureux de musique, Maxime, 43 ans, marié et papa de deux enfants fonde Best Bagels après un séjour de plusieurs mois Etats-Unis en 2004.

Persuadé que la restauration rapide peut rimer avec qualité, à l'époque non associée en France, il importe le concept par le biais du produit le plus emblématique, le Bagel.



C'est en 2005 qu'il ouvre son premier restaurant avec son épouse en créant l'esprit des boutiques de quartier new-yorkais, dans le quartier des Terreaux, place emblématique lyonnaise.

Déco, ambiance, musique, service, des caractéristiques toutes aussi importantes qui font de ce restaurant unique une véritable réussite.

Imaginé depuis le départ comme un concept pouvant être franchisé, vient le moment de tester les mécanismes de transmission des savoirs : le second établissement Best Bagels voit le jour dans le quartier Ampère, non loin de la Place Bellecour.

Plusieurs personnes, employés comme clients, expriment alors leur souhait de pouvoir eux-mêmes ouvrir un restaurant Best Bagels.

C'est en 2012, après avoir largement éprouvé le concept au sein de ses unités pilotes que Maxime Charbonnier s'ouvre à la franchise.

Les deux premiers restaurants Best Bagels franchisés voient le jour très rapidement, à Dijon puis à Lyon.

Son rêve ? Une quarantaine de nouveaux établissements dans toute la France d'ici une dizaine d'année.

Il précise toutefois que le feeling avec chaque candidat est obligatoire et qu'il privilégiera toujours le contact humain avant tout.

Valoriser l'accompagnement et l'humain, des valeurs primordiales à retransmettre pour Philippe Michaud

Entrepreneur dans l'âme, curieux de nature et désireux d'aventure, Philippe 33 ans, ancien salarié dans les domaines du commerce de proximité, du marketing et de la stratégie, spécialisé dans le lancement et le développement de gamme ou d'activité, découvre Best Bagels en tant que client il y a maintenant plus de 3 ans.

Véritable coup de cœur, il tombe amoureux de l'univers de la marque. Séduit par les produits et l'ambiance qui font voyager et vivre une expérience unique, c'est à la fois l'accessibilité au concept et la maîtrise du métier par la franchise qui l'ont particulièrement conquis.

Rapidement il décide non seulement de rejoindre Maxime dans le développement de la franchise Best Bagels mais également d'ouvrir sa propre enseigne, chose faite en octobre 2016 dans le quartier de la Croix-rousse à Lyon.

Le jeune homme qui n'était pourtant pas prédestiné au secteur de la restauration, a rapidement pu devenir opérationnel grâce aux process bien rodés, accessibles et transmissibles facilement à des équipes. Et dans ce marché en pleine expansion, profiter de l'expérience de 12 ans de Best Bagels est une garantie de vision à long terme du développement. La franchise Best Bagels, un concept gagnant-gagnant pour gagner du temps et éviter les erreurs que l'on ferait en se lançant sans un accompagnement et un retour d'expérience en continu. Le franchiseur n'est pas un fournisseur, il garde les mêmes objectifs. Il permet d'unir les forces autour d'un projet commun : grandir, s'épanouir, se réaliser.

Pour Philippe, rejoindre l'aventure Best Bagels c'est partager ces valeurs, le secret de la recette gagnante.





Les restaurants Best Bagels

Actuellement, 6 restaurants ont ouvert depuis 2005 dont 5 à Lyon et un à Dijon.
Chaque établissement possède sa propre offre de livraison à domicile avec les marques comme Foodora, Deliveroo, Uber Eats...

Les Restaurants



Best Bagels X-Rousse

[5 Rue Victor Fort](#)
[69004 LYON](#)

Ouverture X-Rousse :
octobre 2016

Best Bagels Gambetta

[12 cours Gambetta](#)
[69007 LYON](#)

Ouverture Gambetta :
septembre 2016

Best Bagels Mercière

[61 rue Mercière](#)
[69002 LYON](#)

Ouverture Mercière :
décembre 2012



Best Bagels Berbisey

[82-84 rue Berbisey](#)
[21000 DIJON](#)

Ouverture Berbisey :
septembre 2012

Best Bagels Ampère

[14 rue d'Auvergne](#)
[69002 LYON](#)

Ouverture Ampère :
décembre 2009

Best Bagels Terreaux

[1 place Tobie Robotel](#)
[69001 LYON](#)

Ouverture Terreaux :
janvier 2005