

« La restauration à thème est un secteur en pleine croissance, à fortiori pour un thème Français (la France étant assez chauvine, surtout pour la nourriture !). De plus, nous apportons une véritable diversification tant au niveau des plats proposés qu’au niveau de la décoration », nous a confié Philippe L’Hermine lors d’un entretien réalisé récemment.

Quel parcours professionnel vous a permis d’exercer les responsabilités que vous avez aujourd’hui au sein de l’enseigne Ch’ti Charivari?

J’ai un B.T.S. de gestion des Entreprises et une licence de marketing. J’ai commencé à travailler pendant 3 ans chez Biéco jouets, un négociant en jouet.

Puis j’ai créé et géré pendant 6 ans le magasin Casa (décoration et aménagement de la maison) en franchise à Boulogne-sur-Mer. J’ai revendu ce magasin en 2004, pour créer 4 mois plus tard le restaurant Ch’ti Charivari de Boulogne. Entre temps, j’ai créé et géré un magasin Ch’ti, de prêt-à-porter masculin / féminin, à Boulogne-sur-Mer. Magasin que je gère toujours aujourd’hui. Suite au succès du restaurant de Boulogne-sur-Mer, j’ai ouvert 2 ans plus tard (en juillet 2006) le restaurant de Wimereux.

Comment est né le Ch’ti Charivari?

Le Ch’ti Charivari est né en 1997 à Valenciennes. Il a été développé en concept à partir de l’ouverture du restaurant de Boulogne en 2004. La construction de l’enseigne s’est fait petit à petit par la force des choses. En effet, la demande est venue naturellement quand nous avons ouvert simultanément notre 4ème et 5ème restaurant en juillet et août 2006. A ce moment là, plusieurs personnes se sont montrées intéressées par la création d’un restaurant Savoyard similaire aux nôtres, et nous ont demandé notre aide pour les assister dans leurs projets. C’est donc à ce moment là que nous nous sommes organisé afin de proposer notre assistance à la création. Nous avons donc créé une structure : la S.A.R.L. CH’TI CHARIVARI qui gère le développement et l’image de l’enseigne. Nous avons commencé par déposer le nom, le logo, la typographie et le concept à l’INPI. Puis nous avons assisté et conseillé notre premier candidat, qui a ouvert son restaurant le 6 Septembre 2007 à Amiens, notre premier « franchisé » et le sixième restaurant de l’enseigne. Enfin, le 15 mai, Vincent Dupont, un ancien serveur du restaurant de Boulogne, et Philippe Patin ont ouvert un nouveau restaurant Ch’ti Charivari à Calais, le deuxième en franchise et donc le septième de l’enseigne.

Selon vous, quels sont les avantages du concept Ch’ti Charivari?

Nous avons un concept attractif avec un excellent rapport qualité/quantité/prix, adaptés à toutes les âges et catégories sociales. Nous avons un concept qui s’adapte aux novices en restauration: une cuisine simple raclette, tartiflette..., un service décontracté. 6 gérants sur 9 chez nous, ont pour première expérience dans la restauration le Ch’ti Charivari. La création d’un restaurant Ch’ti Charivari nécessite un investissement financier modéré.

Quels sont les critères que vous privilégiez pour recruter des candidats franchisés ?

La motivation et le dynamisme des candidats sont les deux critères les plus importants. En effet, il est primordial que le gérant soit physiquement présent dans son futur restaurant.

Selon vous, quelles sont les clés pour réussir et faire perdurer son enseigne franchisée ?

Se remettre en question perpétuellement. Arriver tous les matins en se posant la question « qu’est-ce que je peux faire aujourd’hui pour améliorer la qualité de mon restaurant ? »

Quelle est votre stratégie de développement?

Notre enseigne fonctionne plus aujourd'hui comme un regroupement de restaurants. Notre but est de nous développer tranquillement au rythme d'une à deux ouvertures de restaurant par an, en prenant bien soin de choisir nos candidats et en les suivant activement tout au long de leur projet d'ouverture.

Combien d'ouvertures prévues dans le courant 2008?

Nous venons donc d'ouvrir un établissement à Calais, nous devons en ouvrir un autre sur la Grand place d'Arras début juin.

Nous n'avons pas d'autres ouvertures concrètes prévues dans les 6 mois avenir. Cependant, suite à notre présence en tant qu'exposant au dernier salon de la franchise à Paris, nous avons eu de nombreux contacts, dont 3 très sérieux pour lesquels nous cherchons activement un local. On peut donc prévoir 2 à 3 autres ouvertures pour la fin 2008-début 2009.

Comment se porte votre secteur d'activité?

Notre secteur de la restauration à thème est en bonne santé, se qui n'est pas forcément le cas de la restauration généraliste. En effet, notre métier souffre actuellement du manque de pouvoir d'achat du consommateur, mais surtout de la hausse des matières premières (lait, beurre...). Cependant, notre style de restauration plait énormément à la clientèle, qui retrouve chez nous un avant goût de vacances (la Savoie) et des plats originaux.