

Yann Tanguy et Christophe Laporte



COMPOSE

Compose, la cantine sur mesure à visage humain

Il y a quinze ans, Compose a compté parmi les pionniers des salad bar, en misant sur des ingrédients frais et transformés sur place dans chaque restaurant. Christophe Laporte et Yann Tanguy, co-fondateurs de l'enseigne, s'entourent de véritables entrepreneurs commerçants

pour renforcer leur développement... et multiplier les outils et plats au service de la réussite de la marque, sans faire varier leurs engagements.

Compose s'est construit sur la base de la volonté de proposer des déjeuners équilibrés et personnalisés à une clientèle pressée. Comment avez-vous bâti les fondations de l'enseigne sur ce modèle ?

Notre ADN se définit autour d'une proposition d'une cantine sur mesure à un public urbain, souhaitant déjeuner rapidement et sainement. Au-delà du travail sur la proposition culinaire, notre souhait a été de cuisiner dans chacun des restaurants, sans laboratoire central. Après le salad bar, l'offre s'est étendue au travers d'une gamme chaude, permettant d'accueillir plus de clients, avec des produits tels que la pita, la pinsetta, le flan salé ou la pinsa. Depuis 2011 nous formons un tandem à la tête de l'entreprise, avec des complémentarités fortes. La diversité des profils que nous accueillons dans nos équipes et parmi nos licenciés, nous a permis d'engager le développement en nous enrichissant mutuellement des expériences de chacun.es.

Votre modèle entretient des singularités fortes, avec notamment des fonctions support profondément impliquées dans l'opérationnel de l'entreprise. En quoi ces éléments sont autant d'atouts pour porter le développement de Compose ?

L'humilité est un point fondamental dans la croissance de l'entreprise. Nous continuons de la gérer comme de bons épiciers, en gardant la culture du commerce. Les réponses venant du terrain, l'organisation de notre siège joue effectivement un rôle clé dans ce fonctionnement : chaque membre du Comité de Direction, en plus de ses fonctions en « tête de réseau », est présent sur les rushes au quotidien. D'ailleurs, notre animateur du réseau de licenciés, possède son propre restaurant ce qui donne de la légitimité et de la pertinence dans ses recommandations. Notre récent restaurant de la rue d'Aboukir (Paris 2^e) est très efficace, sur 75m², avec une activité orientée vers la consommation nomade au déjeuner. Avenue Victor Hugo (Paris 16^e), le point de vente se déploie sur deux niveaux et est doté d'une offre Coffee-shop élaborée, très complémentaire de notre coeur de gamme.

Dans un marché de la restauration animé par de nombreux changements et tendances, quelles sont les actions et outils déployés par votre enseigne afin d'accompagner la vie des points de vente ?

La rentabilité a toujours été une préoccupation majeure avec des ratios et charges pleinement maîtrisés. Compose est aussi en mesure de partager une expertise et des conditions privilégiées pour la présence sur les plateformes digitales de livraison

ou de click & collect. L'ancrage de l'enseigne dans l'esprit des consommateurs n'a cessé de se réaffirmer, notamment au travers de partenariats, à l'image du dernier All-Star Game de basket ou celui avec le défi Monte-Cristo en juin prochain. Nous incarnons ainsi une enseigne chaleureuse, avec des valeurs fortes de travail et de convivialité. Il est essentiel que nos licenciés partagent cet état d'esprit. C'est pour cela que nous les initiions très tôt aux réalités de notre enseigne, en partageant avec eux une journée d'immersion dès les premiers contacts.

Comment étendez-vous votre périmètre au-delà de l'instant du déjeuner ? Quelles sont les typologies d'implantation visées pour répondre à vos ambitions et à cette stratégie ?

Nous continuons d'élargir notre offre, ce qui multiplie les opportunités d'affaires. Elle s'étend désormais côté traiteur pour les clients B2B, avec la possibilité de déployer un salad bar événementiel en entreprise, de proposer des plateaux à partager ou encore des lunch boxes avec des contenants 100% réutilisables. Un autre canal de vente en devenir est la mise à disposition de cantine déportée chez nos entreprises partenaires. Notre modèle est désormais duplicable dans de multiples villes françaises. L'objectif est de cibler les quinze plus grandes agglomérations. Chacun de nos licenciés bénéficiera de la même qualité d'accompagnement, pour que le modèle continue d'être un vecteur de réussite.



COMPOSE
CANTINE SUR MESURE

EN CHIFFRES

28
restaurants
dont **20**
en licence de
marque
300 k€
d'investissement
**entre 80 et
100 m² + terrasse**
surface moyenne
600 k€ à 1 M€
CA moyen
en 2^e année
13 €
de Ticket moyen

LES CLÉS DE LA FRANCHISE

Création
2011
Apport perso
100k€
Droit d'entrée
24 k€ HT
Royalties
6 %

