

# Le Pain du Jour, roi de la baguette

Le pain décliné sous toutes ses formes dans le cadre d'une franchise facile à dupliquer : le concept « Le Pain du Jour » crée un marché prometteur à conquérir, en premier lieu dans le Sud de la France, où l'enseigne commence à essaimer.



L'histoire du Pain du Jour prend sa source dans les Pyrénées Orientales, dans la jolie bourgade de Saint-Jean-Pla-de-Corts, en pays catalan. Jérôme Andrillo a lancé il y a dix ans « Le Pain du Jour ». La success story se prolonge aujourd'hui avec la mise en œuvre d'un nouveau concept à Prades. « Le succès est au rendez-vous, se

félicite le chef d'entreprise. À la fin de cette année, le réseau sera composé de 20 points de vente, dont sept sont intégrés et treize en franchise, énonce le chef d'entreprise. L'objectif étant de développer le nombre de magasins franchisés, nous mettons en place une master franchise qui va permettre d'étendre le réseau au niveau national. » Aujourd'hui,

l'enseigne réalise près de 12 millions de chiffre d'affaires et emploie plus d'une centaine de salariés. La clé de ce développement ? Une offre intelligente, basée sur la variété des produits qui permet de cibler une très large clientèle. « Nous proposons dans tous nos points de vente une grande diversité de pains. ►



De gauche à droite : Frédéric Jouclas et Jérôme Andrillo (les gérants), accompagnés des responsables de la franchise : Michel Bosom et Stéphanie Lelièvre

Nous y retrouvons près de 20 références différentes comme la baguette céréales, la boule au lin, le pain complet, le pain de campagne et bien d'autres. Nous touchons tous les types de clientèle et de tous âges car nous proposons des formules adaptées à tous, que ce soit pour le petit déjeuner, le déjeuner ou le goûter. »

#### Leadership dans le département

« Le Pain du Jour » répond aussi au marché de la restauration en proposant des produits sur mesure comme la boule à pizza et le pain burger. Pari réussi : l'enseigne détient aujourd'hui le leadership dans le département des Pyrénées Orientales en nombre de points de vente et projette de nouvelles

implantations dans le sud de la France, en particulier dans les Bouches-du-Rhône. La machine est lancée. En homme d'affaires avisé, Jérôme Andrillo s'appuie sur le modèle de la franchise pour se développer dans l'Hexagone. « La force du « Pain du Jour », c'est un concept fédérateur qui peut être exploité par tous sans avoir obligatoirement une formation initiale de boulanger. »

#### Un impératif : renouveler les équipements

Mais qu'on ne lui parle surtout pas de chaîne, il préfère évoquer la notion de réseau de boulangeries qui répondent à toutes les envies et à tous les moments de consommation de la journée. Et il insiste sur sa re-

**« Le financement locatif est une excellente alternative à l'achat. »**

**Jérôme Andrillo**

lation avec des partenaires, davantage que des franchisés. Pour conjuguer tradition et innovation, « Le Pain du Jour » investit dans le renouvellement de ses équipements, que ce soit à l'usine de production ou dans les différents points de vente. La société a



fait appel à Grenke pour le financement de ses investissements. « Un conseiller a fait le point sur mes besoins en investissement, explique Jérôme Andrillo. En bénéficiant d'un accompagnement complet, j'ai pu me consacrer à mon activité principale. Cela m'a fait gagner un temps considérable. La mise en œuvre du financement a été fluide et rapide, sans formalités administratives complexes. Le financement locatif est une excellence alternative à l'achat. Nous profitons d'un matériel neuf et à la pointe de la technologie tout en préservant la trésorerie. » Un appui précieux qui permet aux équipes du « Pain du Jour » de se mettre au service de la passion du bon pain dans les villes et les villages de France. ■

## AVANTAGE À LA LOCATION

La qualité est un enjeu majeur pour les boulangeries qui repose à la fois sur un savoir-faire et des équipements performants. Mais les professionnels n'ont pas toujours les moyens d'investir dans des matériels coûteux et pourtant indispensables comme les fours, les pétrins ou les armoires de congélation. En choisissant la location financière, le boulanger a la possibilité de répartir le coût de son investissement sur la durée d'utilisation du matériel. Le plan de

financement est flexible et sur mesure, et le chef d'entreprise conserve ses marges de manœuvre pour financer d'autres projets. Pour faciliter le renouvellement des équipements, Grenke propose également une option d'échange permettant de remplacer tout ou une partie du matériel en cours de location : l'assurance pour le professionnel de disposer en permanence d'installations performantes et compétitives.