

## UN HOMME, UNE IDÉE

Décembre 1970: Daniel Nageon dépose la marque Chantegrill.

Son idée est toute simple:  
conjuguer Restauration et Franchise.

Depuis le début des années 70, il participe à l'écllosion du "fast-food"  
en France, puis dirige le plus grand réseau de cafétérias

d'Europe. A la fin des années 70, il  
parcourt les U.S.A. et fait découvrir à la  
profession les secrets du succès des  
entreprises géantes. De ces voyages naît  
l'idée Chantegrill.

## ENVOI VERS LE SUCCÈS

Son objectif

Devenir le numéro  
un de la restauration  
française à thème  
en Europe, en  
proposant aux  
consommateurs un  
concept original,

mais traditionnel, l'apport de son  
organisation à l'association de la  
organisation à l'association de la  
Pour l'atteindre, il utilise  
le levier févrique de la franchise dont la  
principale force réside dans  
niveau d'implication et  
motivation des associés.  
Chantegrill, c'est ainsi pour un projet  
partagé.

## DOSSIER DE PRESSE

**Le 9 Mars 1992**  
**CHANTEGRILL FETE SES 10 ANS**

## UNE ÉQUIPE, UN GROUPE

«A Chantegrill, il n'y a qu'un patron:  
Jean-Luc CADU et moi!» a coutume de dire  
Daniel.

Jean-Luc et Daniel travaillent ensemble  
depuis plus de dix ans.

Jean-Luc fut le premier Master  
Franchisé Chantegrill et le pionnier de la cuisson sous vide en  
populaire. Il est aujourd'hui associé à Daniel.

A leur côté, un groupe professionnel  
particulièrement qualifié, le service et  
l'animation.

restaurant  
**Chantegrill** 

A leur côté, un groupe professionnel  
particulièrement qualifié, le service et  
l'animation.  
marché français de la restauration collective et commerciale et  
numéro un de l'hôtellerie en franchise (Câmat de France et Nat  
d'Alsace)

## UN HOMME, UNE IDÉE

Décembre 1979: Daniel Majonchi dépose la marque Chantegrill.

Son idée est toute simple :

conjuguer Restauration et Franchise.

Depuis le début des années 70, il participe à l'éclosion du "Fast-food" en France, puis dirige le plus grand réseau de cafétérias

d'Europe. A la fin des années 70, il parcourt les U.S.A. et fait découvrir à la profession les secrets du succès des entreprises gagnantes. De ces voyages naît l'idée Chantegrill...

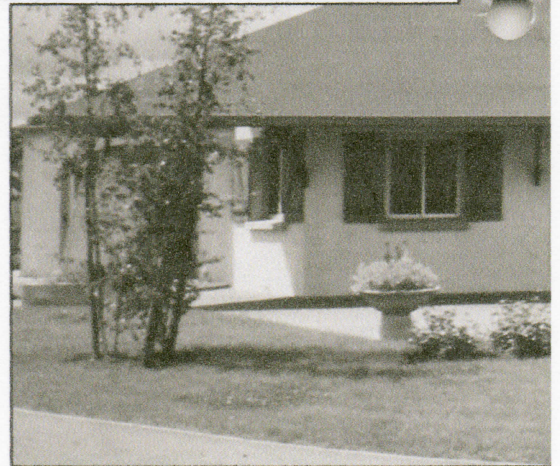


Son objectif :

Devenir le numéro un de la restauration française à thème en Europe, en proposant aux consommateurs un concept original,

mais traditionnel, s'appuyant sur une organisation à l'américaine.

Pour l'atteindre, il utilise le levier fabuleux de la franchise dont la principale force réside dans la synergie d'un réseau d'hommes et de femmes à la mentalité d'entrepreneurs qui conjuguent, ensemble, leurs efforts pour un projet partagé.



## UNE ÉQUIPE, UN GROUPE

« A Chantegrill, il n'y a qu'un patron: Jean-Luc CADIO et moi ! » a coutume de dire Daniel.

Jean-Luc et Daniel travaillent ensemble depuis plus de dix ans.

Jean-Luc fut le premier Master-Franchisé Chantegrill et le pionnier de la cuisson sous vide en papillote. Il est aujourd'hui associé à Daniel.

Autour d'eux une jeune équipe de professionnels particulièrement performants dans leurs domaines: la gestion et l'animation des restaurants, les technologies de la nouvelle restauration, la gestion financière, le développement des ressources humaines, le marketing et la communication, la recherche et le développement...

A leur côté, un groupe prestigieux: Elitair, l'un des leaders du marché français de la restauration collective et commerciale et numéro un de l'hôtellerie en franchise (*Climat de France et Nuit d'Hôtel*).

## LE CONCEPT CHANTEGRILL

Chantegrill s'adresse à une large clientèle parfaitement définie :

### Son profil :

- Aussi bien féminine que masculine.
- Plutôt d'âge mûr, bien que 17 % de nos clients aient moins de 25 ans, dont 5 % d'enfants que nous "chouchoutons" particulièrement.
- Essentiellement des "Leaders" (58 % sont chefs d'entreprise, professions libérales, commerçants ou cadres).

### Son style de vie :

- Les sociologues définissent nos clients du week-end et des vacances comme plutôt "recentrés", appréciant essentiellement notre décor jardin, nos buffets fraîcheurs et douceurs à volonté, la gentillesse de nos hôtesse auprès des enfants...
- En semaine, à midi, ce sont les "activistes" qui apprécient notre "look" et notre service à l'américaine, notre cuisine novatrice et notre mentalité de gagneur...
- Le soir, en semaine, nous avons su séduire les "décalés" qui aiment notre style décontracté, la liberté et l'originalité de notre carte et l'humour de nos équipes...

Chantegrill rassemble ces différentes cibles autour d'un concept à la fois traditionnel dans son offre et innovateur dans son service. Les clients comme les équipes se retrouvent dans la devise de la chaîne, le célèbre CARRÉ D'AS, les Atouts de notre Succès :

- L'Accueil Souriant
- L'Ambiance Sympathique
- L'Assiette Savoureuse
- L'Addition Sage

Chantegrill offre le meilleur rapport qualité/prix de toute la profession parce qu'il a su toujours répondre aux attentes de ses clients qu'il écoute en permanence, et parce qu'il a mis au point un système de gestion, exclusif et particulièrement performant.

Le succès de la chaîne tient également dans la flexibilité de ses implantations : nos clients trouvent des Chantegrill en centre ville de province, de la région parisienne et maintenant de grandes métropoles européennes, mais aussi en périphérie de villes, dans des bâtiments-type ou dans des locaux aménagés, dans des zones touristiques ou industrielles, auprès d'hôtels, de centres de loisirs ou commerciaux, au bord de routes ou d'autoroutes.

Notre stratégie publicitaire : faire de Chantegrill une "STAR" de la restauration dont nous avons défini les trois critères de personnalité :

- Un physique de restaurant jardin proposant des buffets à profusion
- Un caractère généreux
- Un style informel, décontracté, "Casual" disent les Anglo-Saxons.



## NOTRE PROJET

Notre objectif est, tout simplement, la conquête de la première place de la restauration française à thème en Europe d'ici l'an 2000 :

Pour y parvenir, notre projet s'articule autour de quatre axes fondamentaux :

- **Un objectif constant : le 100 % qualité**

Dans cette quête de la perfection, Chantegrill a mis au point un système de contrôle de qualité unique en son genre : fiche sur chaque table demandant à nos clients de nous prendre en flagrant délit de très bien faire, audits mensuels de qualité, enquêtes trimestrielles de satisfaction de la clientèle, contrôles bactériologiques réguliers, visites inopinées du "client mystérieux" qui répond à 352 questions, etc.

- **Une conviction : développer les ressources humaines**

Chantegrill a créé en 1986 "l'université Chantegrill" qui forme, en dix-huit mois, les futurs managers de la chaîne. Cet effort de formation s'applique également à tous les membres du réseau, quelles que soient leurs responsabilités, sous forme de contrats de qualification, de stages de formation permanente, de programmes audio-visuels auxquels adhèrent d'autant plus volontiers les équipes du terrain qu'elles bénéficient de contrats d'intéressement aux résultats.

- **Une mentalité de Leader :**

Innovateur par essence, le groupe Chantegrill met en œuvre quotidiennement les techniques les plus pointues du marketing, de la gestion et du développement des ressources humaines telles qu'analysées dans les 3 tomes de "Réussir en hôtellerie et restauration", véritable bible de la profession dont Daniel MAJONCHI est le co-auteur.

- **Une maîtrise incontestée du "Savoir franchiser" :**

Son approche du métier de la franchise a fait, en 1987, de Daniel MAJONCHI, le premier franchiseur de l'année élu par les lecteurs de "Franchise Magazine" ; en 1988, le Ministre du Commerce, François DOUBIN, lui a remis le ruban d'argent de la franchise décerné par la F.F.F.