

# DONNEZ DU GOÛT À VOTRE AVENIR!

Découvrez  
l'Atelier Papilles  
Nouvelle génération !

Une évolution de concept  
pour de nouveaux food  
comportements

BOULANGERIE NOUVELLE  
**L'ATELIER  
PAPILLES**  
PAINS & CUISINE BOULANGÈRE





**CE QUE VOUS  
VENEZ CHERCHER.**

**CE QUE NOUS  
CONSTRUISONS  
AVEC VOUS.**



BOULANGERIE NOUVELLE

**L'ATELIER  
PAPILLES**

PAINS & CUISINE BOULANGÈRE





# VOUS

- ... voulez **ÊTRE INDÉPENDANT.**
- ... aimez **MANGER ET BIEN MANGER.**
- ... avez **ENVIE D'UNE NOUVELLE APPROCHE DE LA BOULANGERIE ET DE LA RESTAURATION BOULANGÈRE.**
- ... voulez **CAPITALISER POUR VOTRE AVENIR OU TRANSMETTRE.**
- ... souhaitez **PARTICIPER AU DÉVELOPPEMENT D'UN RÉSEAU D'UNE ENSEIGNE NOVATRICE AU PLUS PRÈS DES TENDANCES CONSOMMATEURS.**



## N'ATTENDEZ PLUS !

L'aventure entrepreneuriale  
L'ATELIER PAPILLES est faite pour vous !





«  
*La boulangerie est un métier vivant. Aujourd'hui, les usages changent et les lieux doivent évoluer avec eux. Avec cette nouvelle génération de L'ATELIER PAPILLES, nous avons voulu redonner toute sa place au pain et imaginer des espaces où l'on vient autant pour manger que pour passer un moment.*



UN MAÎTRE BOULANGER  
ENTREPRENEUR À VOS CÔTÉS !

# GUILLAUME LOPEZ-MARCOUX

Fondateur-Président de L'ATELIER PAPILLES

L'ATELIER PAPILLES n'est pas né derrière un bureau. C'est un projet né au fournil, au contact du produit, des équipes et des clients. Depuis toujours, **Guillaume Lopez-Marcoux** vit la boulangerie de l'intérieur : les fournées à l'aube, l'exigence du produit juste, le respect du savoir-faire artisanal... mais aussi la réalité du terrain, les décisions entrepreneuriales et la gestion d'un commerce vivant.

**Son ambition a toujours été claire :** faire évoluer la boulangerie sans jamais la dénaturer. Avec L'ATELIER PAPILLES, il imagine une nouvelle génération de boulangerie, à la croisée de l'artisanat de qualité, de la restauration boulangère et de l'esprit coffee shop. Un concept moderne, gourmand et vivant, pensé pour répondre aux nouveaux usages des consommateurs tout en conservant l'âme du métier.

MAÎTRE BOULANGER  
ENTREPRENEUR  
HOMME DE TERRAIN



# UNE VISION TOURNÉE VERS LES FRANCHISÉS



Entreprendre, performer et développer un concept solide... sans jamais renoncer à ses valeurs. Ici, la performance économique et l'exigence produit avancent ensemble. Un bon pain doit lever... et un bon business aussi. Le concept a été pensé pour conjuguer artisanat, désirabilité client et performance durable.

## LA PERFORMANCE AU CENTRE DU PROJET

La performance n'est pas un gros mot.

**C'est un levier. Un moteur. Une responsabilité.**

L'ambition est claire : permettre à chaque franchisé de réussir économiquement sans renier ce qui donne envie d'entreprendre.

### DES VALEURS QUI GUIDENT LES CHOIX

Au-delà du savoir-faire métier, le réseau se construit autour de valeurs fortes :

#### AUDACE

faire évoluer le métier  
sans le dénaturer

#### PROXIMITÉ

avec les clients,  
les équipes et les  
franchisés

#### ENGAGEMENT

dans chaque décision  
et dans chaque relation

#### EXCELLENCE

dans les produits,  
l'expérience  
& l'exécution

### UN ENGAGEMENT CONCRET, DU CHAMP AU FOURNIL

Les valeurs ne restent pas affichées sur un mur. Elles se traduisent dans les choix de filières et dans la qualité des approvisionnements.



Le choix de farines Agri-Éthique, notamment sur la farine blanche T65, en est une preuve forte.

Ce choix garantit une farine française de qualité, mais pas seulement.

Il participe aussi à une filière plus juste, qui rémunère mieux le travail agricole et contribue à nourrir durablement les agriculteurs.

C'est un engagement qui compte pour la marque et qui compte aussi pour de nombreux candidats à la franchise, sensibles à un modèle plus responsable, plus cohérent et plus durable. Parce qu'un bon produit commence bien avant la cuisson.

### FAIRE ÉVOLUER LE MÉTIER, SANS LE STANDARDISER

Maître boulanger avant d'être président, **Guillaume Lopez-Marcoux** défend un savoir-faire, une transmission et une montée en compétence permanente des équipes.

Engagé au sein du Conseil d'Administration de la Fédération des Entreprises de Boulangerie, il participe aussi à faire évoluer le métier avec une conviction simple :

**MODERNISER, OUI.  
STANDARDISER, JAMAIS.**

Rejoindre l'aventure, c'est choisir un modèle qui ne tranche pas entre performance et valeurs. Il garde les deux.

## ET SI LA RÉUSSITE AVAIT ENFIN DU GOÛT... ET DU SENS ?

# UNE ÉQUIPE ENGAGÉE POUR VOTRE RÉUSSITE



L'ATELIER PAPILLES ce n'est pas que des process, des tableaux de bord ou des indicateurs. C'est avant tout des femmes et des hommes engagés sur le terrain, réunis autour d'une même mission : **faire réussir les franchisés.**

La méthode est simple : les franchisés sont parties prenantes des décisions.

**ON ÉCHANGE.  
ON PARTAGE.  
ON CO-CONSTRUIT  
L'AVENIR DU RÉSEAU.**

Une manière de travailler directe, vivante, efficace.

## **UNE GOUVERNANCE CLAIRE. UN CAP ASSUMÉ.**

Derrière le développement, il y a une vision.

- une équipe menée par Guillaume, alignée autour d'une stratégie cohérente et ambitieuse
- des décisions claires - une direction assumée
- une énergie collective tournée vers l'action

## **UNE ORGANISATION STRUCTURÉE ET EFFICACE**

L'organisation est pensée pour conjuguer réactivité, exigence et efficacité terrain :

- une équipe agile pour décider vite
- des circuits courts
- une mise en œuvre dynamique sur le terrain

Parce qu'un business vivant a besoin de réponses rapides, de vision, et d'un pilotage précis.

## **DES PROFESSIONNELS EXPÉRIMENTÉS À VOS CÔTÉS**

Vous n'êtes jamais seul.

- Des animateurs réseau présents sur le terrain, connectés à la réalité des points de vente
- Des moniteurs techniques garants du savoir-faire et de l'excellence produit
- Une relation franchiseur / franchisé simple, directe et fluide
- De la disponibilité, de la réactivité, et des interlocuteurs qui connaissent le métier

Les enjeux du quotidien sont compris.

Le langage est le même. Les objectifs aussi.

## **LA LIBERTÉ D'ENTREPRENDRE. LA SÉCURITÉ D'ÊTRE ACCOMPAGNÉ.**

Vous êtes chef d'entreprise.

Vous pilotez votre rentabilité.

Vous prenez vos décisions.

Mais vous avancez avec :

- Une méthode éprouvée
- Des outils performants
- Un concept structuré
- Un collectif engagé

Une liberté sécurisée.



# DES INDICATEURS CONCRETS DES RÉSULTATS QUI PARLENT VRAIMENT



## UN MODÈLE SOLIDE QUI LÈVE BIEN

**+5 %**

Progression du chiffre d'affaires à périmètre comparable

**73 %**

Marge brute moyenne

**+ DE 20 %**

EBE moyen

Masse salariale maîtrisée grâce à une modélisation précise et efficace des process

Un modèle éprouvé, duplicable et rentable. Performer sans renoncer à l'exigence produit. Bref, une recette qui tient la route.

## UNE FIDÉLITÉ CLIENT QUI FAIT REVENIR

La performance ne repose pas seulement sur le trafic. Elle repose aussi sur la capacité à faire revenir.

**25%**

Des activités : clients fidèles

**+1,80 €**

par visite sur le panier moyen « fidélité », optimisé grâce aux méthodes de vente

Les clients viennent pour le pain.  
Pour la pause déjeuner.  
Pour le café. Pour le moment.  
Et ils reviennent pour l'expérience.

## UNE MARQUE QUI S'EST FAITE UNE PLACE SINGULIÈRE

Le concept ne séduit pas seulement sur le papier. Il plaît sur le terrain.




**ÉLUE 1<sup>ÈRE</sup> ENSEIGNE**  
préférée des français 2026  
par le magazine Capital

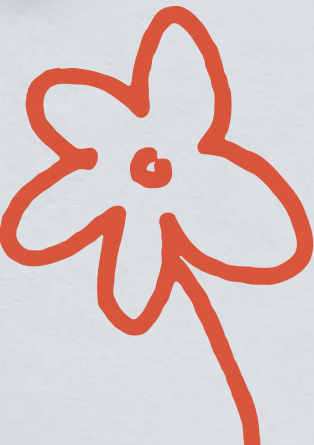
**4,35 / 5**  
Note moyenne  
Google

Une preuve simple : quand l'expérience est juste, les clients le disent.

## UNE VISIBILITÉ QUI RASSURE

Le concept a également été mis en lumière à la télévision dans l'émission **CAPITAL SUR** , consacrée aux nouvelles tendances de la boulangerie et de la restauration boulangère.

Une reconnaissance médiatique qui vient renforcer ce que le terrain confirme déjà : le modèle répond aux attentes d'aujourd'hui.



# UNE ÉVOLUTION NATURELLE. UNE AMBITION AFFIRMÉE



## UNE BOULANGERIE QUI VIT À TOUTES LES HEURES DE LA JOURNÉE

Le modèle devient plus hybride.

- **Boulangerie.**
- **Restauration boulangère.**
- **Coffee shop.**

Un lieu capable de vivre du matin au soir, en s'adaptant aux différents moments de la journée.

- **Le matin pour le pain et le café.**
- **Le midi pour le déjeuner.**
- **L'après-midi pour une pause gourmande.**
- **Le week-end pour bruncher ou partager un moment.**

Un lieu vivant, convivial et généreux.



## UNE EXPÉRIENCE PREMIUM

L'évolution du concept permet aussi d'aller plus loin dans l'expérience proposée.

- **Plus de goût.**
- **Plus de fraîcheur.**
- **Plus de plaisir.**
- **Des produits mieux valorisés.**
- **Une cuisine boulangère plus gourmande.**

Des espaces plus chaleureux. Une montée en gamme naturelle qui renforce la désirabilité du lieu, et qui transforme chaque visite en expérience.

**Et oui...  
souvent aussi en un peu plus  
de chiffre d'affaires.**



## DES LIEUX QUI DONNENT ENVIE DE RESTER

L'évolution passe aussi par l'espace.

- **Des lieux plus chaleureux.**
- **Plus contemporains.**
- **Plus incarnés.**
- **Des matériaux authentiques.**
- **Des volumes qui respirent.**
- **Une atmosphère conviviale et premium.**

Parce qu'un lieu où l'on se sent bien est un lieu où l'on revient. Et un lieu où l'on reste... est aussi un lieu où l'on consomme.



## UNE CONVICTION SIMPLE

Faire évoluer le concept pour rester au plus près des clients :

- **Comprendre leurs nouveaux usages.**
- **Répondre à leurs attentes.**
- **Transformer chaque visite en expérience.**

Une boulangerie plus vivante.  
Plus gourmande.  
Plus premium.

**Une boulangerie nouvelle !**

# 1 MARQUE 1 ADN FORT



## BOULANGERIE NOUVELLE

L'évolution du concept repose sur un socle clair :

un métier, une identité forte, une offre complète et un acte de vente à chaque moment de la journée.

# 4 IDÉES FORTES

## QUI STRUCTURENT LE CONCEPT

- Un design immersif : on vient vivre une expérience.
  - Le pain au cœur de la vie quotidienne contemporaine.
  - Une offre salée et sucrée partiellement personnalisable.
  - Une liberté d'usage : rapide ou posé, solo ou collectif.
- Un concept gourmand.**  
**Un lieu vivant.**  
**Un modèle performant.**

# 4 UNIVERS. 4 MOTEURS DE PERFORMANCE

UNE ARCHITECTURE D'OFFRE SIMPLE, LISIBLE ET EFFICACE.

CHAQUE UNIVERS JOUE UN RÔLE DANS L'EXPÉRIENCE CLIENT...  
ET DANS LA PERFORMANCE DU POINT DE VENTE.

## ① — LE PAIN

**Le socle identitaire.** Le cœur du savoir-faire. Des pains fabriqués sur place à partir de farines françaises sélectionnées issues d'agriculture raisonnée, bio ou commerce équitable.

Le pain reste l'origine de tout. Il porte la qualité perçue, la crédibilité artisanale et l'authenticité du lieu à chaque moment de la journée.

## ② — LE SALÉ

**Le moteur du déjeuner.** La restauration boulangère est un véritable levier de développement. Sandwichs gourmands, focaccias maison, plats préparés, recettes saisonnières...

Une offre généreuse, moderne et accessible, à consommer sur place ou à emporter.

Préparations minute, libre-service organisé et fluide ou recettes signatures.

**Une restauration simple, gourmande... et premium.**

## ③ — LE SUCRÉ

**Le plaisir et l'achat additionnel.** Viennoiseries, pâtisseries, goûters et créations gourmandes.

Une offre sucrée attractive qui accompagne tous les moments de la journée.

Le petit plaisir qui attire l'œil... et augmente naturellement le panier moyen.

## ④ — LES BOISSONS

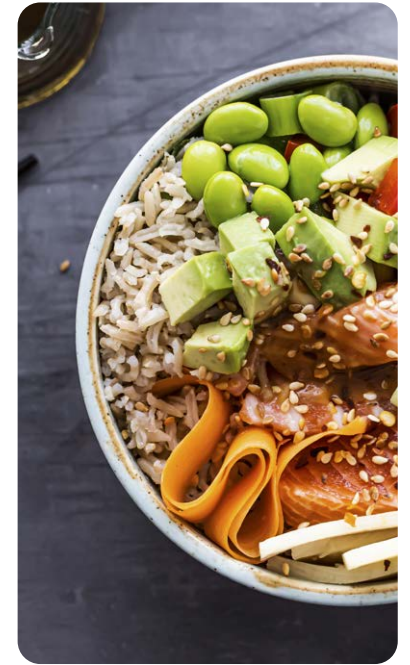
**L'esprit coffee shop.** Boissons chaudes et froides gourmandes.

Cafés, smoothies, jus pressés minute, boissons signature.

Un univers coffee shop à la française dans un cadre chaleureux et contemporain.

Le lieu idéal pour une pause, un rendez-vous ou un moment gourmand.





# UN LIEU, PLUSIEURS EXPÉRIENCES.

Certains viennent vite. D'autres prennent leur temps. Certains déjeunent. D'autres s'attardent pour un café, un goûter ou un moment à partager.

Le lieu s'organise donc en espaces complémentaires, avec une circulation fluide qui guide naturellement le client dans son parcours.

Rapide ou posé. Solo ou collectif, chacun a sa façon de vivre L'ATELIER PAPILLES. Et c'est aussi ce qui fait la performance du concept.

## L'ESPACE EXPRESS

Pour aller vite... mais bien manger.

Un espace libre-service adapté aux clients pressés. Sandwichs, plats chauds, desserts et boissons sont accessibles rapidement pour composer son repas en quelques secondes.

Simple. Efficace. Gourmand.

La solution idéale pour les déjeuners rapides.

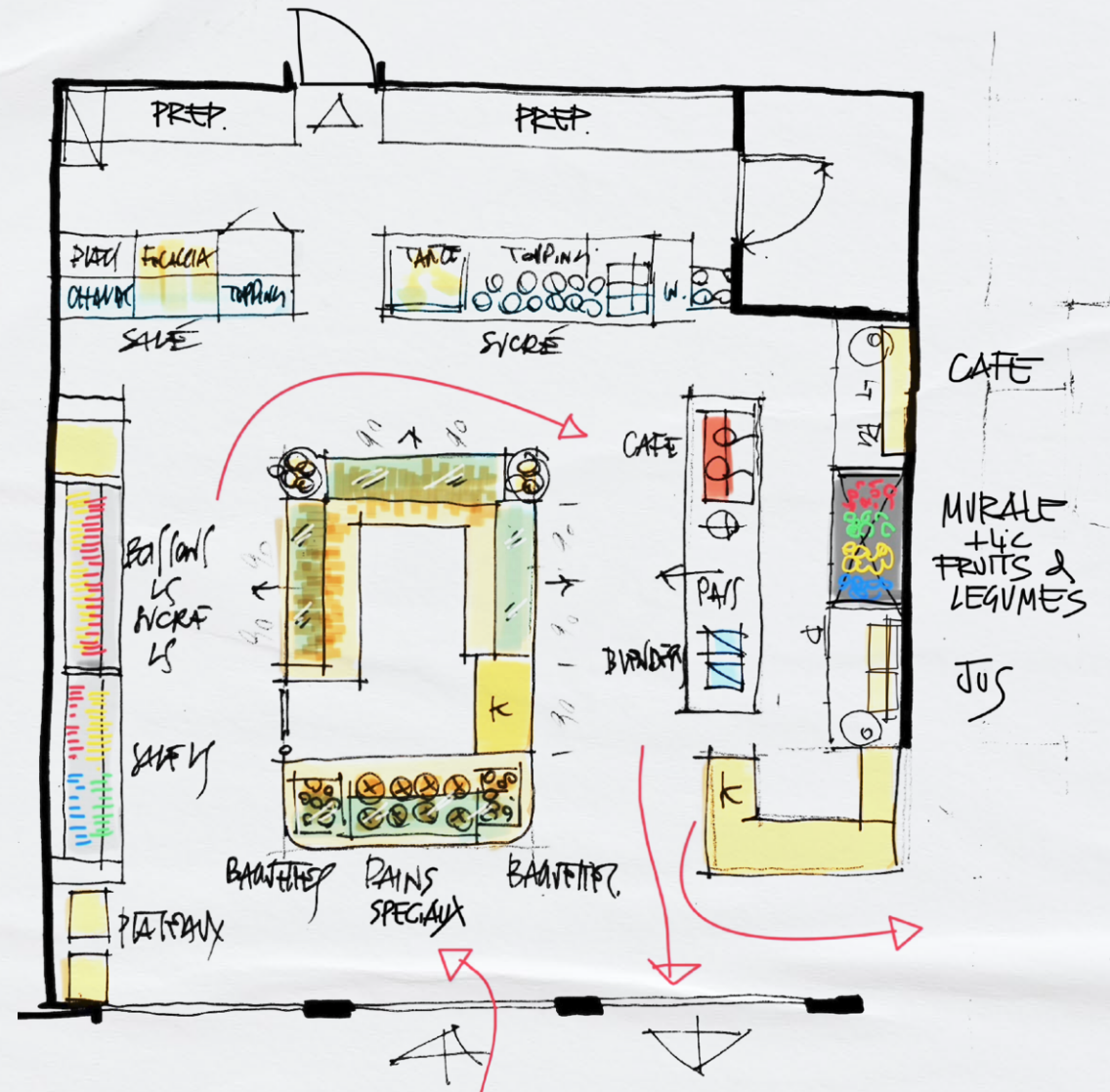
## UN PARCOURS OPTIMISÉ CLIENT... ET PERFORMANCE

Chaque zone a un rôle. Chaque espace répond à un usage.

Résultat :

- Une circulation fluide.
- Une expérience plus riche.
- Une offre lisible.
- Un panier moyen optimisé.

Le lieu devient un véritable parcours gourmand. Et un parcours bien conçu... fait aussi grandir le chiffre d'affaires.





### L'ATELIER SALÉ

**Le goût du fait-minute.** Ici, le sandwich se prépare sous les yeux du client. Les recettes sont assemblées à la minute avec une attention particulière portée au pain.

À découvrir : une sélection de focaccias maison, aérées et moelleuses, généreusement garnies.

### Du croustillant. Du moelleux. Du goût.

Une expérience simple... mais premium.

### L'UNIVERS SUCRÉ

**Créatif et généreux.** Côté sucré, l'offre devient encore plus gourmande.

**Une zone pâtisserie premium avec des créations signatures. Un flan revisité comme on ne l'a jamais vu. Un espace frozen yogurt et ses toppings gourmands.**

Des desserts qui attirent l'œil... et donnent envie de revenir.

### L'ATELIER BOISSONS CHAUDES

**L'esprit coffee shop... version gourmande ou fraîche.**

Un espace dédié aux boissons et aux pauses douceur.

Cafés, boissons gourmandes, smoothies, jus frais pressés minute...

Une pause plaisir... sans culpabilité.

### LE FRUIT, LE NOUVEL ALLIÉ SIMPLE ET EFFICACE

**Le fruit frais s'intègre naturellement dans l'offre et y tient une place importante.**

Pressé en jus. Mixé en smoothies  
Servi frais et simplement.

Il apporte :

- **Fraîcheur et naturalité.**
- **Une alternative saine et gourmande.**
- **Une image premium et actuelle.**

Et côté exploitation, c'est aussi une solution facile à travailler pour les équipes.

Peu de transformation. Peu de complexité.  
Beaucoup de plaisir pour les clients.



# L'INNOVATION COMME MOTEUR

## UN CONCEPT VIVANT DOIT ÉVOLUER EN PERMANENCE.

L'innovation n'est pas une option.  
C'est une méthode. Une équipe dédiée  
travaille toute l'année pour détecter,  
comprendre et intégrer dans l'offre les  
tendances, et soutenir continuellement  
la performance du réseau.

### UNE R&D AU SERVICE DU BUSINESS

Plus de 50 recettes développées :  
sandwichs, tartes, plats cuisinés,  
offres saisonnières...

Des produits spécifiques pour  
dynamiser les temps forts du  
plan marketing et commercial.

Deux cartes par an pour rythmer  
l'année et créer de la nouveauté.

### UNE VEILLE PERMANENTE

Tendances food. Nouveaux  
comportements de consommation.  
Évolutions sociétales.

L'objectif est simple :  
rester en avance.

Tester, ajuster, valider... avant  
de déployer dans le réseau.

### UNE CENTRALE D'ACHATS MUTUALISÉE

Un système d'achats unique, basé sur  
notre centrale de référencement interne.

Il permet au réseau de bénéficier de  
conditions optimisées et d'accéder à  
des matières premières spécifiques  
à l'enseigne, renforçant à la fois  
la performance économique et la  
différenciation des produits.

### UNE INNOVATION CONSTRUITE AVEC LE TERRAIN

Les franchisés participent activement  
à l'évolution du concept. Les  
retours terrain nourrissent les  
innovations. Les idées circulent.  
Les expériences se partagent.

Une manière concrète de faire  
évoluer le concept avec ceux  
qui le font vivre chaque jour.

### DES OBJECTIFS TRÈS CLAIRS

- Créer de l'envie.
- Générer du trafic.
- Animer les points de vente.
- Augmenter le panier moyen.

La R&D devient ainsi un véritable  
moteur de croissance. Un concept  
qui évolue. Une offre qui se  
renouvelle. Un réseau qui avance.

C'est aussi ça, une  
boulangerie nouvelle !





# LE CONCEPT PREND VIE

**Une boulangerie-restauration où le pain devient lifestyle où la tradition se réinvente dans un lieu urbain, vibrant et gai.**

**Ici, le pain est au centre de tout.**

**Au cœur du lieu, un îlot spectaculaire débordant de pains artisanaux et de viennoiseries revisitées attire immédiatement le regard.**

**Autour, une offre food gourmande et personnalisable, des services digitalisés et une ambiance qui casse les codes de la boulangerie traditionnelle.**

**On vient pour manger. Mais aussi pour rester. Plus qu'une boulangerie :**

**un lieu de vie où le pain devient lifestyle.**

## **DES ESPACES QUI FONT VIVRE LE LIEU**

L'architecture doit accompagner tous les moments de la journée et tous les rythmes de consommation.

Nous avons créé plusieurs ambiances complémentaires :

- Le coin cosy, avec canapés et tables basses pour une pause café ou un moment gourmand.
- La grande table à partager, idéale pour se retrouver, travailler ou déjeuner ensemble.
- Les tables classiques, pour s'installer confortablement
- Les mange-debout, parfaits pour un repas rapide... mais quand même assis quelques minutes.

Un lieu flexible, vivant et convivial, qui s'adapte naturellement aux usages.

## **UNE ARCHITECTURE QUI S'ADAPTE AUX TERRITOIRES**

Un magasin coloré, vibrant et chaleureux porté par une architecture ancrée dans son environnement, qui dialogue avec le territoire qui l'accueille. Dans le nord, la brique rouge fait naturellement écho au patrimoine local ; dans le sud, l'ambiance devient plus méditerranéenne, plus lumineuse et ouverte.

Les matières brutes rappellent l'authenticité du métier (bois naturel, briques du four, textures brutes) pour créer un espace à la fois contemporain, sincère et profondément attaché à l'univers du pain.

Le concept conserve ainsi une identité forte tout en s'adaptant à chaque projet immobilier et à chaque ville. Chaque lieu garde son caractère... tout en restant fidèle à l'esprit de la marque.





# UNE IDENTITÉ COLOREE, VIVANTE ET ARTY

Si l'architecture raconte le métier, les couleurs racontent l'énergie du lieu. Des touches pop, des contrastes assumés, une palette chaleureuse qui fait vibrer l'espace.

Ici, la couleur n'est pas un décor. Elle donne le ton.

Un peu arty, un peu gourmand, toujours convivial. Les couleurs accompagnent l'expérience : elles réveillent le regard, créent de la chaleur et donnent au lieu une personnalité unique.

On s'y sent bien. On s'y retrouve. On y reste un peu plus longtemps que prévu.

## DES MATIÈRES BRUTES QUI RACONTENT LE MÉTIER

Côté boulangerie, les matières choisies rappellent l'authenticité du métier.

Bois naturel. Briques du four en clin d'œil au savoir-faire artisanal. Matériaux bruts et chaleureux.

Un univers sincère, vivant et gourmand. Parce qu'au fond, tout part toujours du même endroit : le fournil... et le pain.



# LE DIGITAL AU SERVICE DE VOTRE PERFORMANCE

**ENTREPRENDRE AUJOURD'HUI,  
C'EST SAVOIR PRODUIRE...  
MAIS AUSSI SAVOIR PILOTER.**

Un point de vente performant repose  
autant sur la qualité des produits  
que sur la précision du pilotage.

Des outils digitaux ont donc été intégrés  
au modèle pour faciliter la gestion  
quotidienne et optimiser la rentabilité.

Le digital n'est pas un gadget.  
C'est un levier stratégique.





## DÉVELOPPER LE PANIER MOYEN

Un programme de fidélité performant permet d'entretenir la relation client et d'encourager la récurrence des visites.

Grâce à l'analyse des comportements d'achat, les actions commerciales peuvent être ajustées au plus près des attentes et des habitudes de consommation.

Résultat : une relation client plus personnalisée...et un panier moyen optimisé.



## PILOTER AVEC PRÉCISION

La performance repose aussi sur la capacité à piloter l'activité. Des outils dédiés permettent de suivre et d'optimiser :

- Les achats et les approvisionnements.
- La gestion des stocks.
- L'organisation des équipes.

Notre outil d'achats permet grâce à l'intelligence artificielle d'ajuster avec précision les commandes et de limiter les pertes.

L'outil RH facilite la gestion des plannings et des ressources humaines. Des solutions concrètes pour gagner du temps... et améliorer la performance.

## IDÉES FRAICHES



## MAÎTRISER VOTRE IMAGE ET VOTRE NOTORIÉTÉ

La visibilité de la marque se construit aussi au quotidien.

L'animation des réseaux sociaux au niveau national permet de renforcer la présence digitale locale et de soutenir l'attractivité du réseau.

La gestion de l'e-réputation est également accompagnée pour suivre et valoriser les avis clients.

La note moyenne nationale atteint aujourd'hui **4,33 / 5**, un signal fort de satisfaction.



# UNE TRAJECTOIRE ENTREPRENEURIALE

**OUVRIR UN POINT DE VENTE NE SE RÉSUME PAS À LANCER UNE BOUTIQUE. C'EST S'INSCRIRE DANS UNE TRAJECTOIRE.**

**UNE TRAJECTOIRE ENTREPRENEURIALE CONSTRUITE DANS LA DURÉE.**

## **STRUCTURER VOTRE PARCOURS**

Rejoindre le réseau permet de sécuriser les premières étapes de l'aventure entrepreneuriale.

- Éviter l'isolement.
- Bénéficier d'une méthode structurée.
- Développer ses compétences de chef d'entreprise.

L'expérience du réseau permet d'accélérer la montée en puissance de chaque franchisé.

## **CONSTRUIRE UN CAPITAL**

Un point de vente performant est aussi un actif.

Il permet de :

- Développer son activité.
- Créer de la valeur.
- Construire un patrimoine.

Certains franchisés choisissent ensuite de développer plusieurs implantations sur leur territoire. Une trajectoire entrepreneuriale qui peut se construire en mono-site... ou en multisites.

## **UNE AVENTURE PROFONDÉMENT HUMAINE**

Au-delà des chiffres et des outils, l'aventure repose avant tout sur des relations humaines.

Les échanges entre franchisés, la transmission d'expérience et la culture de mentoring font partie de l'ADN du réseau.

L'entraide et le partage permettent à chacun de progresser plus vite. Parce que la réussite est toujours plus forte quand elle est collective.

**LE BUSINESS,  
ÇA RESTE DU BUSINESS :**

# **VOILÀ LES RÈGLES DU JEU**

**7 ANS**

Durée du contrat

**30 K€**

Droit d'entrée HT

**>1 M€ HT**

Objectif de chiffre  
d'affaires après 2 ans

**5% DU CA HT**

Redevance d'exploitation

**1,5% DU CA HT**

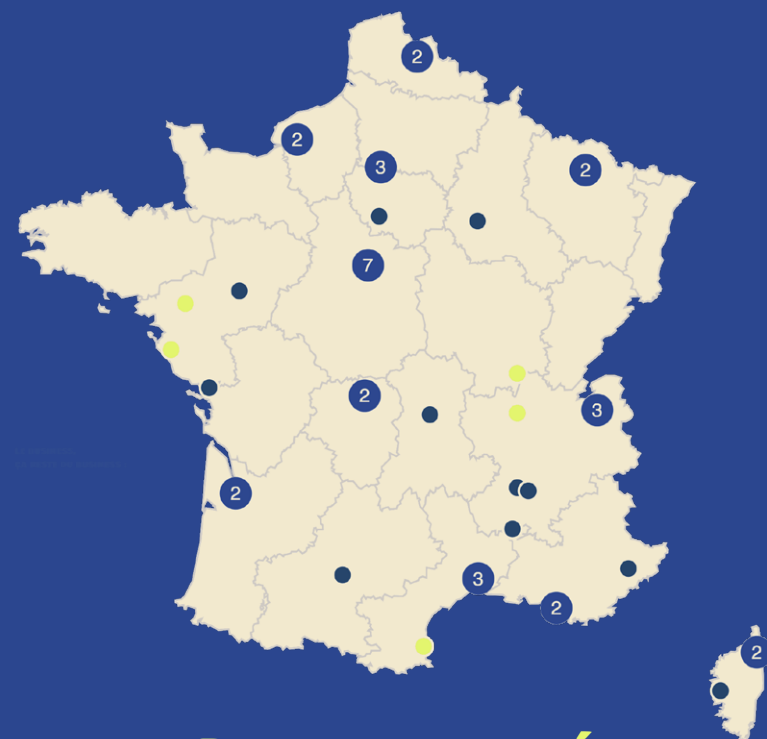
Redevance Publicitaire

**À PARTIR DE 120 K€**

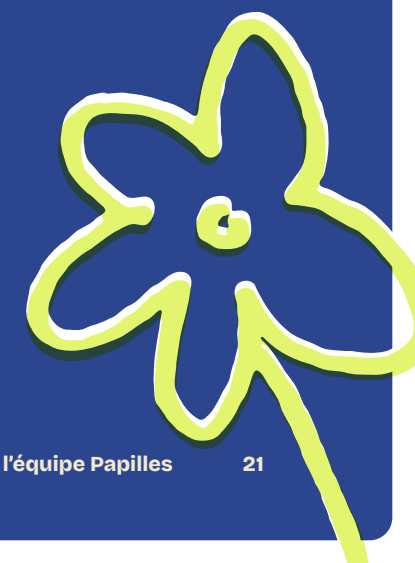
Apport personnel souhaité

**DE 150 À 350 M<sup>2</sup>**

Surface adaptée au projet  
et à la typologie d'implantation



**DES OPPORTUNITÉS  
PRÈS DE CHEZ VOUS !**





## UNE RSE CONCRÈTE ET UTILE

L'engagement responsable fait partie intégrante du modèle.

Lutte contre le gaspillage, circuits responsables, initiatives solidaires : les actions ont un impact réel, à la fois pour l'environnement et pour l'activité.

Le partenariat avec **Too Good To Go** en est un exemple concret.

Il permet :

- De limiter les pertes alimentaires.
- De valoriser les invendus.
- D'attirer de nouveaux clients.

De nombreux utilisateurs découvrent ainsi le point de vente... et deviennent ensuite des clients réguliers.



## UNE FILIÈRE QUI A DU SENS

Le choix de farines Agri-Éthique, notamment pour la farine blanche T65, participe à une filière plus juste et plus durable.

Ce label français garantit :

- Une rémunération plus équitable des agriculteurs.
- Des contrats pluriannuels qui sécurisent les exploitations.
- Une agriculture locale et responsable.

Un engagement concret qui fait vivre toute une chaîne de valeur : l'agriculteur, le meunier, le boulanger... et finalement le client.



## UNE INITIATIVE SIMPLE ET HUMAINE

La Baguette Solidaire illustre également cet engagement.

Un geste simple qui permet d'associer commerce de proximité et solidarité.

Parce qu'aujourd'hui, la performance d'un commerce se mesure aussi à l'impact positif qu'il crée autour de lui.



BOULANGERIE NOUVELLE

# L'ATELIER PAPILLES

PAINS & CUISINE BOULANGÈRE

BOULANGERIE NOUVELLE

# L'ATELIER PAPILLES

PAINS & CUISINE BOULANGÈRE



## ET SI ON EN PARLAIT ?

Jean-Philippe Breuze  
Direction du Développement  
+33 (0)6 26 29 54 45  
jpbreuze@latelier-papilles.com

**ET SI VOTRE AVENIR  
COMMENÇAIT AUTOUR  
D'UN BON PAIN... ET D'UNE  
VRAIE RENCONTRE ?**