

SOZR



Stratto
vario, rapido, gustoso!



Basta
GRILL

mezz  day



le Burger de nos régions

Donatella
Focacceria, sandwich & salade

OTTOLINA
MILANO 1948

DOSSIER DE PRESSE

SOMMAIRE

1 / PRÉSENTATION DU GROUPE SO2R

1.1 Premier groupe de restauration rapide italienne

1.2 Des engagements éthiques et écologiques forts

Un circuit court favorisé

Une cuisine régionale

Une approche écologique certaine

1.3 Un projet né d'une rencontre entre deux entrepreneurs

Hervé Musset

Pierre de Wulf

2 / PRÉSENTATION DES ENSEIGNES

2.1 Stratto, la restauration italienne en service continu

Sratto sandwicherie-grill

Cafétéria Stratto

Restaurant Stratto routier

Stratto mobile

2.2 Présentation des autres enseignes de restauration

Mezzoday

Ottolina Café

Basta

Donatella

Simone Burger

3 / PLUSIEURS MODÈLES DE DÉVELOPPEMENT

3.1 La franchise sur les lieux de transit

3.2 La franchise : un modèle au cœur des villes et des centres commerciaux

4 / ACCOMPAGNEMENT

Une collaboration tout au long du parcours

5 / LES POINTS-CLÉS



PRÉSENTATION DU GROUPE SO2R



1.1 Premier groupe de restauration rapide italienne

Né en 2007 de la rencontre de deux professionnels passionnés de restauration : Pierre de Wulf et Hervé Musset, le groupe SO2R propose des concepts **innovants, puissants, rentables et complémentaires** reposant sur des produits rigoureusement sélectionnés, frais et d'origine italienne



1.2 Des engagements éthiques et écologiques forts

Souhaitant répondre aux attentes des consommateurs tout en faisant face à l'urgence écologique, **SO2R** a mis en place des actions visant à favoriser une consommation responsable et éthique. Circuit court, cuisine régionale et approche écologique font partie des priorités pour le groupe, ce qui constitue une réelle valeur ajoutée. L'un de leurs plats phare, la piadine, servie notamment dans les restaurants Stratto et Donatella, est un mets typiquement italien où tout se mange, de la coupelle formée d'une galette de blé aux ingrédients qu'elle contient.

Cuisine  Régionale	
PLATS RÉGIONAUX	
• Plat régional du Gaulois 	9,90 €
Fricassée de volaille à la Cévenole servi avec du riz de Camargue BIO de chez Bernard Poujol, riziculteur à Saint Gilles.	
• Salade du pont d'Ambrussum	9,90 €
aux anchois et picholine de Nîmes	
• Pizza de la Garrigue	11,90 €
au fromage de chèvre Pélardon et Miel	
• Macaronade sétoise	9,90 €
DESSERTS RÉGIONAUX	
• Crêpes et gaufres	3,80 €
servie avec un nappage de crème de marron des Cévennes	
Menu  Régional	
Plat régional + entrée ou dessert + boisson 33cl	14.90 €

Exemple de carte régionale Stratto

Un circuit court favorisé

Soucieux de faire appel à des producteurs locaux, le groupe sélectionne tous les fruits et les légumes au plus proche des restaurants. « C'est un parti pris extrêmement qualitatif, frais et goûteux que nous souhaitons offrir à nos clients », déclare Pierre de Wulf. Les deux associés ont su trouver l'équilibre parfait entre plaisir gustatif et propriété

nutritionnelles, tout en faisant appel à des agriculteurs régionaux.

Une cuisine régionale

Afin de préserver la diversité et la richesse du patrimoine culinaire français, **SO2R** propose des plats régionaux authentiques dans chaque restaurant. Toujours dans l'optique de rassurer le client, la provenance exacte des aliments est indiquée dans les menus.

Une approche écologique certaine

En plus d'utiliser des produits frais locaux, fruits et légumes, mais aussi des aliments italiens via des producteurs sélectionnés, **SO2R** promeut une cuisine éthique. En effet, le groupe a la volonté de se tourner au maximum vers des produits labellisés et issus de l'agriculture biologique.

1.3 Un projet né d'une rencontre entre deux entrepreneurs



Hervé Musset

Après des études en ingénierie à Clermont-Ferrand, **Hervé Musset** a choisi de se lancer dans l'entrepreneuriat.

En 2004, à Blois, il achète un fonds de commerce de restauration rapide qu'il repense totalement.

Fort du succès de cette création et suite à sa rencontre avec **Pierre de Wulf**, **Hervé** s'associe avec lui afin d'acheter une deuxième restauration rapide à Orléans, dont il est le gérant.

Tous deux amoureux de restauration italienne, ils transforment fin 2009 cette ancienne unité de restauration rapide en un nouveau concept. **Stratto** est né.



Pierre de Wulf

Issu d'une ancienne famille de betteraviers de Seine-et-Marne et après avoir travaillé dans un ranch canadien dans les années 1990 spécialisé dans la production d'endives, **Pierre de Wulf** a entamé une longue carrière dans la restauration.

Passionné par les spécialités culinaires italiennes, **Pierre de Wulf** s'est consacré au développement de nombreux concepts de restauration rapide italienne.

Dans les années 1990, il a été en charge, pour une société spécialisée dans la distribution alimentaire, de développer des concepts de livraison à domicile de pizzas. L'objectif était d'installer le concept dans les Grandes et Moyennes Surfaces, et en restauration concédée de corners de restauration italienne.

Pierre de Wulf a accompagné notamment plus de 80 ouvertures d'établissements : des indépendants et des chaînes de restauration reconnues aujourd'hui.



Fort de plus de 25 ans d'expérience dans le domaine de la restauration rapide italienne, il se lance en 2009 dans la création du concept **Stratto** en collaboration avec **Hervé Musset**, son associé.



PRÉSENTATION DES ENSEIGNES

2.1 Stratto, la restauration italienne en service continu



Fruit de plus de 25 ans d'expérience, Stratto est une enseigne de restauration rapide italienne du groupe **SO2R**, développée en réseau depuis 2009. Le concept Stratto s'adapte à tous les moments de la journée et à toutes les envies, grâce à une offre multi-produits : café, viennoiserie, pizza, pâtes, sandwiches et glace. À ce jour, une dizaine de restaurants Stratto sont installés en France : sur des aires d'autoroutes, dans des centres commerciaux ou des centres-villes. Et dans un futur proche, dans des gares et des aéroports.

L'originalité du concept réside également dans le fait que des recettes régionales soient proposées dans chaque restaurant avec des produits locaux. Afin de proposer aux clients des plats de qualité riches en saveurs, tous les ingrédients sont rigoureusement sélectionnés auprès de fournisseurs italiens et de producteurs locaux pour l'offre régionale. Dans l'optique de satisfaire au mieux les clients et tout en maintenant un haut niveau de qualité des produits, les plats sont proposés à des prix accessibles à tous grâce à des accords avec les producteurs.

Souhaitant répondre aux exigences actuelles des consommateurs, le concept repose sur des valeurs fortes avec pour slogan : vario, rapido, gustoso !



Vario, en raison de l'offre multi-produits ;

Rapido, pour la rapidité du service ;

Gustoso, pour la qualité des produits et l'élégance du lieu.



Pensé dans sa globalité pour s'implanter sur les différents lieux de vie et de transit (aéroports, gares, aires d'autoroutes), le réseau **Stratto** a su adapter son concept en proposant plusieurs formats répondant à chaque besoin !

Stratto sandwicherie-grill

D'une surface de 30 m² (dans les gares, aéroports, centres- villes et centres commerciaux) à 250 m² (sur aires d'autoroutes), le format des restaurants **Stratto** « complet » convient parfaitement à tous types d'emplacements. Consommateurs pressés ou non, un espace permet de déguster son repas à table en toute quiétude, ou bien, il est possible d'emporter son plat cuisiné sur place avec sa glace au lait bio.



Restaurant Stratto routier

Adaptés au rythme de vie des routiers, les restaurants **Stratto** routier situés le long de grands axes tels que des nationales, ont une plus faible superficie que les cafétérias : 50 m² en moyenne. Pensé pour les routiers, ce format est optimisé pour répondre à leurs besoins.

Lors de leurs déplacements, les chauffeurs de poids lourds peuvent ainsi bénéficier d'une alimentation équilibrée et de qualité à tout moment.



Cafétéria Stratto



La cafétéria Stratto est un véritable lieu de vie d'une étendue de 200 à 300m² proposant des petits déjeuners le matin, des plats chauds ou froids (salades) tout au long de la journée.

Stratto a repensé les codes de la cafétéria en adoptant une méthode plus contemporaine, une production en continu en fonction des flux clients et des plages horaires.

Dans une décoration chaleureuse et contemporaine, le concept est favorable aux moments conviviaux car il se transforme en salon de thé l'après-midi.

Il convient parfaitement aux spécificités d'une aire d'autoroute.



Stratto mobile

Pour compléter l'offre et se rapprocher encore des consommateurs, des concepts mobiles ont été développés dans l'optique d'être présents dans une multitude de lieux : Cubo, Food Truck, Mobilo.

2.2 Présentation des autres enseignes de restauration

Toutes complémentaires, adaptées à tous les moments de la journée et à toutes les envies, les enseignes du groupe **S02R** répondent aux nouvelles habitudes de consommation et à toutes les exigences : consommer des produits de qualité avec une provenance connue, et pouvoir déjeuner rapidement tout en savourant de bons repas chauds ou froids riches en goût. Le tout, comme en Italie !

D'autres enseignes composant le groupe, fondées par Hervé Musset et Pierre de Wulf, complètent l'offre !



Mezzoday



Implantée à Milan depuis plus de 15 ans, **Mezzoday** est l'authentique pizzeria milanaise offrant des pizzas cuites devant les clients dans des fours à sole, tout au long de la journée. Ce concept, d'une superficie de 30 à 100 m², a été créé dans l'amour de la tradition italienne et la passion de la qualité. Le goût et la manière de concevoir la pizza **Mezzoday** en font un produit unique. Fabriquées à base d'huile d'olives vierge avec très peu de levure, les pizzas sont légères, croustillantes, savoureuses et très digestes. En outre, l'enseigne propose des Pasta minute, de délicieuses pâtes italiennes cuisinées devant le client et des sandwichs piadina.

Le concept de restauration rapide italienne **Mezzoday** présente des atouts certains :

- Un faible investissement ;
- Un gaspillage limité grâce à une cuisson réalisée devant **le client sur le moment.**



Ottolina Café

Créée en 1948 par le torréfacteur Italien, **Giulio Ottolina**, la première boutique éponyme torréfiait du café pour les bars et les restaurants de Milan. Grâce à la saveur de ses mélanges, et sous l'égide de Remo, le fils du fondateur, Ottolina Café a rapidement conquis toute la ville pour donner ensuite naissance à un café contemporain, véritable lieu de partage autour de l'art du café torréfié.

Aujourd'hui, depuis plus de 70 ans, Ottolina Café affirme toujours avec la même force sa mission quotidienne: *« offrir à tous ses clients les meilleurs mélanges de café, nés de la combinaison des meilleures matières premières du marché et des technologies les plus avancées pour garantir une qualité sans compromis. »*

Séduit par ce concept qu'il développe en **master-franchise**, **SO2R** entend faire d'Ottolina Café un acteur de référence dans le domaine des pauses café de qualité. Il annonce l'ouverture, en partenariat avec TotalEnergies, du premier Ottolina café en France. L'enseigne s'implantera sur l'aire des Palombières, en Aquitaine, au cours du premier semestre 2024.

Un concept inédit en France :

Du Café Kiosk au Café Premium en passant par le Café express, trois formats, de 20 m² à 200 m², ont été pensés pour s'adapter à des emplacements différents et pour venir en complément de tout restaurant et/ou station-service.

Implantés sur les lieux de transit - aéroports, gares, autoroutes, centres commerciaux ou centres-villes -, les Ottolina Café se distinguent en proposant, non seulement des boissons, du café et des viennoiseries, mais aussi une offre de restauration inédite avec un « bar à salade » convivial et des sandwiches élaborés avec d'authentiques produits italiens. Un lieu de halte chaleureux pour savourer un repas assorti, en prime, d'un délicieux café.



Déjà présente en Italie, en Allemagne et en Chine, Ottolina café annonce son arrivée en France pour le 1^{er} semestre 2024.





Basta

Basta
GRILL

Restaurant traditionnel italien à la décoration contemporaine d'une superficie de 50 à 300 m², **Basta** propose des produits phares du pays : des pizzas, des pâtes et des escalopes milanaises. Viandes grillées et burgers sont également au menu afin de s'adapter à toutes les envies. Avec une carte volontairement courte, **Basta** garantit la fraîcheur et le goût de ses ingrédients importés d'Italie pour une qualité supérieure. De plus, le restaurant Basta propose une carte de plats régionaux et fait ainsi appel à des producteurs locaux. Les cofondateurs **Hervé Musset** et **Pierre de Wulf** ont pensé le concept de manière à optimiser les tâches et les coûts afin d'assurer une bonne rentabilité, sans pour autant mettre de côté la satisfaction client : un bon service et un bon produit.



Simone Burger



Simone Burger propose une carte de burgers qui privilégie une alimentation saine et fait la part belle aux spécialités régionales françaises. Au menu, des burgers réalisés avec un pain bun bio à base de farine écrasée à la meule de pierre comme autrefois, un steak haché bio français travaillé de façon bouchère, des frites bio, des sauces faites maison et des fromages régionaux. Le tout accompagné d'ailigot, de frites bio ou de haricots verts.



Donatella

Donatella
Focacceria, sandwich & salade

L'enseigne **Donatella** est la dernière née du groupe **SOZ**. Avec son bar à salades et ses bols en piadine, **Donatella** se définit comme une véritable sandwicherie de 50 à 150 m² proposant des focaccias, dont la recette provient de Milan. Cuites au four sur place, de formes plates et carrées, ces spécialités italiennes sont cuisinées à base de romarin, de thym et d'huile d'olive. Une fois les pains garnis d'ingrédients savoureux, ils sont toastés devant le client.



PLUSIEURS MODÈLES DE DÉVELOPPEMENT

3.1 La franchise sur les lieux de transit : aires d'autoroutes, aéroports, gares...



Déterminés pour étendre leurs concepts de restauration italienne innovants dans l'Hexagone, **Hervé Musset** et **Pierre de Wulf** visent des installations au cœur des zones de transit, notamment sur les aires d'autoroute, dans les gares et les aéroports. Soucieux d'apporter aux voyageurs une alimentation de qualité et une offre complémentaire en service continu, leur objectif premier est d'initier des partenariats avec les institutionnels et groupes pétroliers afin de s'implanter sur ces zones de transit.

Les voyageurs pourront ainsi profiter d'une restauration typique italienne, servie rapidement, durant 24 heures sur 24. Plusieurs enseignes du groupe **SO2R** peuvent d'ailleurs s'implanter dans un même lieu, en propre, et répondre aux appels d'offres, en apportant non seulement des concepts clés en main, mais aussi un service efficace permettant de fidéliser les clients et d'avoir une bonne rentabilité. Tous les plans



de réalisation et de conception des restaurants sont réalisés au sein même du groupe. En effet, les gérants ont acquis une très grande capacité d'optimisation des surfaces pour développer le meilleur chiffre d'affaires, quels que soient les lieux d'implantation.

3.2 La franchise : un modèle au cœur des villes et des centres commerciaux

Multiplés et adaptables, les enseignes **SO2R** s'intègrent harmonieusement dans l'écosystème des villes, animant le cœur des cités ou enrichissant l'offre des centres commerciaux en périphérie. Elles proposent aux habitants et aux consommateurs une offre de restauration italienne de qualité qui répond à toutes leurs attentes, qu'il s'agisse d'un déjeuner rapide ou d'un repas convivial dans une atmosphère chaleureuse.



4 Accompagnement



Une collaboration tout au long du parcours

Dans le souci d'accompagner au mieux les nouveaux franchisés, la formation initiale se tient sur 8 semaines afin d'assurer leur réussite au sein du réseau.

Elle se décompose en deux parties :

Les deux premières semaines théoriques s'axent autour de cinq thèmes :

les processus de fabrication de chaque plat, le service, l'administratif, l'hygiène et la sécurité.

Les six semaines suivantes sont consacrées à la pratique en restaurant

avec une assistance au démarrage de l'activité.

Tout au long de l'année, le groupe SO2R assure des visites de site régulières.

5 Les points-clés



DROIT D'ENTRÉE

30 K€

22 K€

FORMATION ET
ASSISTANCE

10 K€

10 K€

ROYALTIES

5%

REDEVANCE
COMMUNICATION

0%

INVESTISSEMENT
GLOBAL + OU -
20%(HORS PAS DE
PORTE) INCLUS
DROIT D'ENTRÉE,
FORMATION ET
ASSISTANCE

250 K€

180 K€

180 K€

180 K€

180 K€

180 K€

APPORT

150 K€

100 K€

100 K€

100 K€

100 K€

100 K€

SURFACE MOYENNE

80 m²50 m²80 m²50 m²50 m²80 m²SURFACE MOYENNE
FOOD COURT20 m²20 m²

SARL SO2R

23 rue de la République - 45000 Orléans
 Hervé Musset : 06 07 30 18 44 - herve.musset@stratto.fr
 Pierre de Wulf : 06 15 10 47 78 - stratto@hotmail.fr