

L'Auvergnat de Paris

CAFÉS
HÔTELS
RESTAURANTS

LA BONNE FRANQUETTE ET LES NOCES DE JEANNETTE

Patrick Fracheboud ou l'économie politique appliquée à la restauration

Propriétaire de la Bonne Franquette et des Noces de Jeannette, cet ancien diplômé d'économie politique s'est frotté avec bonheur à la réalité du monde de l'entreprise. Ses deux restaurants, très orientés vers les groupes, se tournent aujourd'hui vers la clientèle individuelle grâce au sens de l'adaptation permanent de Patrick Fracheboud.



Patrick Fracheboud en compagnie de son fils, Luc, dans l'ambiance de la Bonne Franquette.

Passer du cabinet de Jacques Delors à la direction d'un des restaurants qui ont fait la gloire de Montmartre, paraît pour le moins curieux comme cheminement. C'est pourtant le destin qu'a connu Patrick Fracheboud. Élève de l'ancien président de la Commission européenne à l'université Dauphine, puis assistant de ce dernier au Parlement européen, dès 1979, il va abandonner ses idéaux politiques en 1981. Au moment où la France était submergée par une vague rose, le jeune homme, qui avait à l'époque 29 ans, renonce de bon cœur au confort des salons bruxellois pour filer tous les matins, dès potron-minet, vers Rungis.

Le restaurant dont il a pris la tête cette année-là, la Bonne Franquette, avait tout de même une enseigne qui pouvait rappeler les engagements du Programme commun et exhorter au partage social. L'honneur était sauf ! Mais, pour s'en emparer, Patrick Fracheboud reconnaît qu'il a dû appliquer les règles les plus dures du capitalisme.

Aujourd'hui, recentré politiquement et père de deux fils, il jette un regard

amusé sur son passé « gauchiste ». Fils d'un Savoyard de Samoens et d'une Normande, Patrick Fracheboud a pour ainsi dire grandi dans un ascenseur social. Son père, arrivé à Paris comme modeste serveur, gravit les échelons jusqu'à devenir directeur de la restauration du Moulin Rouge et du Lido. Archétype du bon élève, le jeune garçon étudie l'économie politique à Dauphine : « J'avais pour professeurs Jacques Delors, Jacques Attali ou encore Tiennot Grumbach, un avocat d'extrême gauche, célèbre pour avoir défendu Pierre Goldman. Naturellement, une telle formation m'avait orienté plutôt vers la gauche ». Par la suite, il intègre le centre de recherche de Jacques Delors où il partage les bureaux avec d'autres personnalités du Parti socialiste, comme Maurice Benassayag. Pourtant, n'est pas totalement convaincu, par les idées de ses camarades. La promotion forcée de l'as-

sistanat qui règne au PS à la fin des années soixante-dix ne le convainc pas. En connaissance de cause, il reste persuadé que chacun doit prendre son destin en main. Il a financé lui-même, par son travail, ses études supérieures et son doctorat, avec des emplois de serveur, de vendeur de journaux ou de ramasseur de linge sale.

A l'assaut de la Butte

Le monde économique réel le rattrape dès 1979. Son père plaçait ses économies dans diverses affaires de restauration autour du Moulin Rouge, où il travaillait. Avec un groupe de cinq associés, baptisé la Main, il détenait la Bonne Franquette. Il possédait

L'Auvergnat de Paris • L'Hebdo • jeudi 10 février 2011

« Nous avons de plus en plus de mal à attirer les touristes sur la Butte ».

20 % de l'établissement. Mais, comme aucun des associés ne travaillait dans l'affaire, les bénéficiaires avaient une fâcheuse tendance à s'évaporer...

Un jour, il a fallu remettre en état ce restaurant qui ne rapportait rien à ses actionnaires et y investir plus de 100 000 € ce qui, à l'époque, représentait une certaine somme. « *Au final, commente Patrick Fracheboud, nous nous sommes rendu compte que la rénovation allait coûter 300 000 €. Aucun des associés ne voulait suivre. J'ai donc décidé d'aider mon père en faisant de l'économie appliquée.* » Il s'est alors emparé du dossier et a pris le contrôle de l'établissement avec son paternel au terme d'une augmentation de capital. Très vite, il s'est pris au jeu pour se consacrer totalement à l'établissement, dès 1981.

Grâce aux méthodes de gestion, mais aussi aux techniques commerciales d'avant-garde déployées par son nou-



La Bonne Franquette, à Montmartre.



Les Noces de Jeannette.



Les Noces de Jeannette.

veau capitaine, la Bonne Franquette devient une affaire des plus rentables. En 1982, Patrick Fracheboud reprend pour un franc symbolique un autre grand restaurant de la Butte, la Crémaillère (revendue depuis), lourdement endetté.

Le patron de la Bonne Franquette est aussi l'un des premiers à aller négocier des repas groupés avec les grandes agences de voyage internationales. Il concède que Montmartre était une destination florissante au début des années quatre-vingt. « Mais, précise-t-il, dès 1986, les autocars ont été proscrits. Cela s'est un peu assoupli en 2000 et 2001, mais nous avons de plus en plus de mal à attirer les touristes sur la Butte ». Pour remplir régulièrement des établissements comme la Bonne Franquette, qui offre 250 places assises, il faut savoir s'adapter aux changements d'évolution de la clientèle des groupes. « Il y a vingt ans, explique-t-il, nous vendions le repas 185 F. Nous étions au niveau des restaurants de la Tour Eiffel et des croisières fluviales. Aujourd'hui, nous sommes toujours aux alentours de 30 €, bien en deçà de nos concurrents des bords de Seine ».

Pourtant, Patrick Fracheboud s'efforce de maintenir dans ses affaires un haut niveau de qualité, tant pour les produits que pour la cuisine ou le service. Quand il rachète Les Noces de Jeannette, près de l'Opéra Comique, il n'hésite pas à embaucher un chef venant d'un restaurant étoilé Michelin de l'Ain. Ce choix peut étonner alors que les deux restaurants de ce Savoyard servent près de 150 000 couverts chaque année et que les deux tiers de la clientèle sont constitués par des groupes de touristes ou des hommes d'affaires.

Faire rimer qualité et quantité

Nombre de clients de ces restaurants, venus au hasard d'un voyage ou d'une soirée, n'y remettent jamais les pieds. Cela n'empêche pas Patrick Fracheboud de veiller avec un soin presque tâillon au niveau qualitatif. Pragmatique et cartésien, il a même fait certifier ses restaurants ISO 9001 il y a une dizaine d'années. Une démarche plutôt inédite dans le monde de la restauration commerciale indépendante ! Il reconnaît que cette norme peut paraître démesurée à l'échelle d'un restaurant mais, pour lui, l'argument est efficace sur le plan commercial : « Aujourd'hui, toutes les grandes agences mondiales qui travaillent avec les groupes envoient régu-

lièrement des inspecteurs sur le terrain pour vérifier le niveau de qualité et l'organisation du restaurant. Ce genre d'assurance revêt une réelle valeur à leur yeux ».

En cuisine, comme en salle, ce patron met l'accent sur la formation. Il se plaint même de voir certains de ses employés refuser les stages qu'il leur propose dans le centre de formation Alain Ducasse : « Ils me disent qu'ils ne cuisineront jamais comme chez Alain Ducasse. Mais ce n'est pas ce que je leur demande. Je souhaite simplement que ces stages leur donnent de nouvelles idées ».

Ce besoin de monter en qualité est aussi destiné à attirer la clientèle individuelle dont la proportion croît chaque année. Patrick Fracheboud veut absolument développer cette activité dans ses deux restaurants car il demeure plutôt pessimiste sur l'avenir du développement de la clientèle des groupes, notamment à Montmartre. Pour cela, il compte aussi sur une cave hors du commun où l'on peut trouver des très grands vins vendus avec des coefficients multiplicateurs souvent compris entre deux et trois. Passionné par le vin, notamment par la Bourgogne dont il connaît les moindres recoins du vignoble, le propriétaire de la Bonne Franquette estime que cette politique en matière de vin a largement contribué au développement de la clientèle individuelle.

A 59 ans, il se contente pour l'instant de cette réussite, sans chercher à reprendre de nouveaux établissements. La gestion de sa quarantaine d'employés l'accapare suffisamment. Il faut aussi préciser que son épouse, Anne de Wilde, poursuit de son côté une brillante carrière professionnelle. Après avoir été directrice-adjointe des ressources humaines de McDonald's, elle dirige aujourd'hui les ressources humaines du cabinet Francis Lefebvre. « Si nous avons travaillé ensemble, estime en souriant Patrick Fracheboud, nous aurions sans doute davantage développé l'activité, elle est beaucoup plus brillante que moi... »

Il faudra aussi attendre que la relève, formée par ses deux fils, décide de son avenir pour que Patrick Fracheboud se lance dans de nouvelles entreprises. Apparemment, Colas père de loin les études de mathématiques à la restauration. Mais l'aîné, Luc, 25 ans, diplômé de l'ESG, montre déjà une farouche volonté d'entrepreneur et pourrait un jour se décider à reprendre le flambeau. ♦

J.-M.D.