



PASCAL DUCROS,
FONDATEUR DE PIVANO
ET PDG DE «GOOD FOOD
HOLDING»

■ Pascal Ducros, en homme déterminé et passionné, ne craint pas de faire la synthèse - réussite! - entre une cuisine de qualité, savoureuse et un mode de consommation rapide, "sur le pouce", à toute heure de la journée, au gré des envies, le tout pour un budget "bon marché" sans se priver d'une ambiance chaleureuse et d'un environnement confortable! C'est ça, le concept du snack gastronomique Pivano.

UN PARCOURS SANS FAUTE... DE GOÛT!

Et Pascal Ducros avait toutes les cartes en main pour le mettre au point! Cuisinier, formé à l'école hôtelière de Grenoble, il a œuvré dans plusieurs grands restaurants

PIVANO

● FAIRE DE LA CUISINE GASTRONOMIQUE AUTREMENT... ET CRÉER UN CONCEPT DE "SNACK GASTRONOMIQUE"!

étoilés français, avant de partir découvrir sur les 5 continents la cuisine du monde à travers les cuisines des grands hôtels. Lorsqu'il revient en France en 2001, il affiche déjà une expérience professionnelle totalement adaptée à son projet, puisqu'il vient de consacrer les 6 dernières années à créer et développer pour le compte d'une multinationale française, plus de 350 "cafés-boulangeries à la française" dans 7 pays d'Asie.

Arrivé en France, il veut d'abord "reprendre pied avec le marché de la restauration rapide en France". Il décide de créer sa société de "conseils culinaires". Avec Good Food, il met son expertise au service de ses clients pour améliorer leurs ventes et développer de nouvelles gammes de produits. Très vite, les missions s'enchaînent lui donnant à «voir de l'intérieur le marché de la restauration rapide en France». Cette étude de marché lui révèle qu'en matière de restauration rapide, les français recherchent plus de fraîcheur, de qualité, de goût, une cuisine plus

naturelle, voire même "ethnique". Et surtout l'analyse du marché lui confirme que c'est bien le moment pour se lancer!

PIVANO, LA SAVEUR GOURMANDE "SUR LE POUCE"

Nous sommes en 2004. En développeur aguerri, il couche sur le papier le "business plan" du lancement de Pivano, sa chaîne de snacks gastronomiques. D'abord une première boutique à Grenoble pour tester le concept et peaufiner tous les détails: les recettes, les gammes de produit, le mode de commercialisation, l'agencement des boutiques, la publicité, le personnel,...

Ensuite, il crée un service de livraison traiteur pour "maîtriser cet autre mode de distribution et occuper le terrain sur ce créneau" (25% de son chiffre d'affaires), et enfin, il lance la commercialisation du modèle Pivano en franchise.

PASCAL DUCROS
AVEC STÉPHANE MOLINARI,
SON CONSEILLER DE CLIENTÈLE,
DIRECTEUR DE L'AGENCE DE
GRENOBLE VAUCAISON

Le conseiller de clientèle
**STÉPHANE
MOLINARI**

Après des études en Sciences économiques et l'obtention d'un DESS «Banque et Finances», il débute sa carrière dans le réseau d'une banque régionale où il occupe un poste de Conseiller de Clientèle Professionnels puis de Conseiller de Clientèle Entreprises.

En 2002, il intègre la Banque Populaire des Alpes au siège de Corenc au sein de l'agence «Institutionnels et gestion de trésorerie».

En 2006, il prend la direction de l'agence de Grenoble-Vaucanson.

Aujourd'hui, Pivano, va bien, va même très, très bien : 2 boutiques "en propre" dans l'hyper centre de Grenoble, un service traiteur, une carte de 140 produits renouvelée à chaque saison, 22 salariés, 5 franchises (Paris, Lyon, Perpignan, La Feclaz) et bientôt, 2 de plus à Marseille et Montpellier avant la fin 2008 et de nouveaux locaux pour



accueillir la cuisine centrale, les services administratifs et les salles de formation pour initier les franchisés!

**DES PROJETS
PLEIN LES
POCHES**

Ses objectifs? 5 franchises en 2009, le développement d'une "master franchise" (une franchise de franchiseur) et des partenariats au Japon, parce que «c'est une formidable carte de visite dans notre métier!»... Pascal Ducros voit loin, très très loin! Et il s'en était donné les moyens, dès le départ. Tous les cas de développement ont été modélisés dans le "business plan": l'implantation d'origine dans les centres villes, mais aussi en zone commerciale ou tertiaire, en milieu touristique comme en zone à fort trafic (aéroport ou gare). Et tout a été pensé pour «casser les codes et effacer



les contraintes d'accès à la cuisine gastronomique: l'élitisme, les prix, les horaires, l'accessibilité des boutiques et toutes les modalités de distribution (sur place, à emporter, en livraison à domicile) sans sacrifier la qualité ni le goût!.

Pivano, c'est une belle recette de success-story grenobloise et... Populaire! A suivre de près!... Et à goûter!

DE PASSAGE AU CENTRE-VILLE DE GRENOBLE, LAISSEZ-VOUS TENTER POUR UNE PAUSE GOURMANDE CHEZ PIVANO!