



**Faire de leur concept de vente à emporter un petit bijou, tel était le postulat posé par Cécile Caillat di Paola et Éric Delarue. Et preuve en est, leur premier établissement détonne et vient apporter un plus sur le concept de restauration rapide à forte valeur ajoutée. Avec Via 63, ils inaugurent le concept de bar à pâtes bio. Une interview en toute convivialité.**

**Via 63** : bar à pâtes, sandwiches soupes bio  
**Surface** : 70 m<sup>2</sup>  
**Lieu** : Levallois Perret

**Nombre d'unité** :  
 1 avec ouverture de la seconde unité fin 2010

**en Bref...**

**S&F : Comment tombe-t-on dans un concept de pâtes bio ?**

**Cécile Caillat di Paola** : Par attrait de la restauration rapide comme nouveau segment du bien manger, par une analyse du marché et par goût des bons produits ! Un concept qui peut étonner, mais qui résume bien notre approche initiale. Éric et moi-même avions la volonté de nous lancer il y a un peu plus de deux ans dans un concept de restauration rapide à forte valeur ajoutée. Nous avons réalisé une étude approfondie du marché avec la volonté de travailler sur le segment de la pâte, sachant que nous avions une forte proximité avec l'Italie de par nos origines. Nous avons donc recherché le bon concept avec une forte sensibilité sur l'offre bio, le bon et le bien manger.

**S&F : Vous avez élargi vos approches au bio en général. Quels sont les contraintes et les avantages que vous en retirez ?**

**Éric Delarue** : Je dois reconnaître que cela reste avant tout pragmatique et que cela s'appuie sur une sélection quotidienne d'ingrédients. Nous nous approvisionnons au quotidien sur Rungis et il faut donc accepter les aléas climatiques et les ruptures que cela engendre. Cet hiver, nous avons rencontré des ruptures sur certains produits frais et il a donc fallu éduquer notre clientèle à cet état de fait. C'est aussi cela le principe du bio, à savoir l'utilisation de produits de saison qui peuvent faire défaut dans certains cas. Une situation qui a le mérite de faire la preuve par le vécu de notre

volonté de travailler sur du bio, dès que l'occasion se présente. Néanmoins, nous ne sommes pas des jusqu'au-boutistes et savons aussi lorsque l'alternative bio n'est pas possible, passer sur des produits de qualité non estampillés bio.

**S&F : Est-ce simple à réaliser pour des indépendants ?**

**C. C. d. P.** : Ce fut et c'est encore une problématique au quotidien, car nous ne possédons pas des volumes d'achats importants. Néanmoins, nous avons su fédérer des partenaires qui ont cru dans notre projet de restauration rapide à forte valeur ajoutée et de surcroît bio. Certains croient en nous comme Château Blanc qui nous fournit aujourd'hui en pain, mais aussi Firstpack qui nous a permis de proposer, non pas une cup, mais une assiette en pulpe de bambou que nous avons personnalisée avec un fourreau à notre effigie. Il n'existe pas de filière à proprement parler, mais des partenaires qui nous permettent aujourd'hui de personnaliser notre approche.

**S&F : Votre environnement concurrentiel est-il simple aujourd'hui ?**

**E. D.** : Nous avons ciblé l'ouest parisien pour finalement nous décider pour Levallois-Perret, sur un quartier associant commerces et bureaux. Je dois reconnaître qu'à l'époque, la concurrence était présente, mais pas sur la pâte, ce qui n'est plus le cas. Succès oblige, les enseignes se sont mis à la proposer, de même que la soupe qui fait partie de notre carte. Nous avons été dans un premier temps contrariés, mais au final les consommateurs et les clients font la différence. J'ai une formation de restaurateur et l'ensemble de nos productions restent maison et se veulent authentiques et originales. Les soupes, par exemple, jouent sur l'originalité en associant des ingrédients improbables sur le papier comme la patate douce, le chocolat et la betterave. Ces recettes sont une marque de fabrique qui plaît aujourd'hui et fidélise la clientèle. De même, nos pâtes sont bio, nous avons pris beaucoup de temps pour trouver le bon produit et les bonnes offres avec des sauces qui, elles aussi, sont maison et nous semblons faire la preuve par les faits que la qualité paye aujourd'hui. Les clients ont ainsi un étalon de comparaison.

**S&F : Quels sont vos projets à court terme ?**

**C. C. d. P.** : Satisfaire notre clientèle et améliorer notre service au quotidien. Nous démarrons les livraisons et préparons notre terrasse. À moyen terme, nous préparons l'ouverture de notre seconde unité et une cuisine centrale. Nous sommes ouverts 6 jours sur 7 et souhaitons aborder une ouverture sur la semaine complète. Les idées ne manquent pas... tout comme notre volonté d'apporter un modèle et une nouvelle proposition de restauration avec Via 63.



**Une assiette et non une cup chez Via63**  
 Dans une logique respect de l'environnement, via63 a retenu le principe d'une assiette en matériau recyclable et non d'une cup. Munie de son couvercle et d'un fourreau, elle permet une personnalisation aux couleurs de l'enseigne et de faire d'une contrainte un atout valorisant la démarche et l'image du point de vente.

**Une identité visuelle léchée**

**P**as de greenwashing chez Via 63 ! Du reste, l'enseigne a opté pour le fuchsia et non pour le vert. Une volonté de se démarquer, de proposer un salon de restauration à l'italienne associant convivialité et proximité. Cette proximité se traduit aussi par une insertion dans le quartier et une amplitude horaire importante qui commence par le petit-déjeuner pour les actifs, mais également les commerçants du quartier.

EUROPAIN  
06 - 10.03.2010  
Paris Villepinte  
Hall 2 R 010

RD 60 TG

**Mettez en valeur vos salades, yaourts, desserts, boissons fraîches, cocktails !**

- Un véritable système de réfrigération ventilée pour une température homogène de +2° à +4°C (Test en température ambiante à 39°C)
- Parfaite réfrigération grâce à l'évaporateur placé en partie supérieure.
- Dégivrage automatique par thermostat électronique.
- Disponible en 3 coloris. Avec 5 plateaux tournants (RD60T) ou 5 grilles (RD60F).
- Versions froid négatif et chocolat sur demande

16 rue Saint Gilles - 28800 BONNEVAL - France -  
 Phone : +33 (0)2 37 44 67 67 - Fax : +33 (0)2 37 96 20 09  
 E-mail : rollergrill@roller-grill.com - Web : www.roller-grill.com