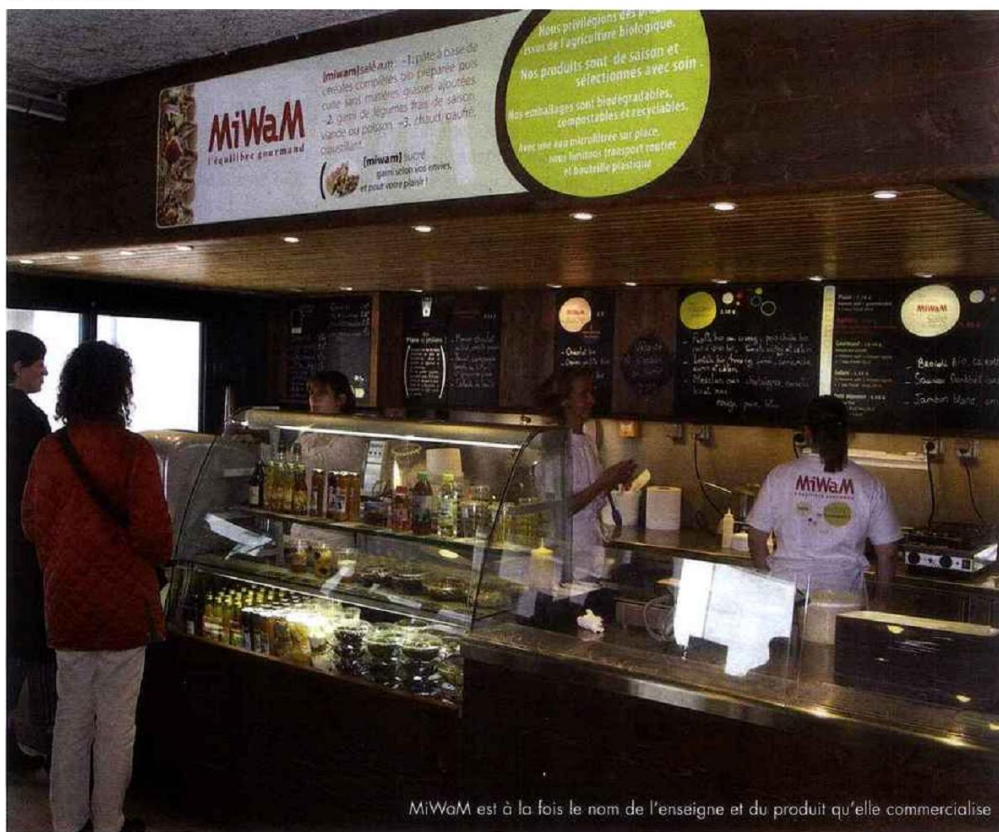


tendances concepts / restauration rapide

# MiWaM ou le concept innovant *de l'en-cas bio*

Par Christel Reynaud



**L'équilibre gourmand en restauration rapide, c'est possible comme le prouve le judicieux concept MiWaM, 1er prix Artinov dans la catégorie Process, décerné aux entreprises artisanales innovantes du Rhône.**

**M**iWaM, ce nom a été spécialement imaginé par Cécile Lavault de Sisi Communication à Lyon pour trois professionnels de la restauration, issus de l'Institut Paul **Bocuse**: Sébastien Desbos, Sébastien Bras et Jérôme Celle. Ce nom est à la fois celui de l'enseigne et du produit

commercialisé. Le miwam se décline en salé et sucré. Il s'agit d'un en-cas à base de céréales complètes bio, garni de légumes frais de saison, poisson, viande, fruits... La cuisson est réalisée avec un gaufrier spécialement conçu et breveté, d'où sa texture croustillante. Les quatre propositions de miwam en salé

(4,90 €) changent deux à trois fois par semaine, sauf la permanente à base de jambon blanc et emmental au lait cru. Pour constituer son miwan sucré (2 €), le client a le choix entre deux ingrédients : chocolat bio, oranges confites bio, caramel, fruits...

A cette offre, s'ajoutent des salades à

base de céréales, légumes et légumineuses (3,50 €) et des gourmandises (2,80 €)

80 % des produits sont bio et le reste issu du commerce équitable ou traditionnel «L'eau fraîche plate et pétillante, microfiltrée sur place, permet de limiter le transport de bouteilles d'eau. Elle est offerte au client lorsqu'il choisit deux produits Les jus de fruits, bières, vins et thés sont également bio. Le café est bio et solidaire», précise Sébastien Desbos Et d'ajouter «Pour une prestation saine et équilibrée, utiliser du bio s'imposait. Les produits proviennent de producteurs et d'autres fournisseurs locaux. Mais aussi du marché bio de Botanic, enseigne au sein de laquelle nous sommes implantés suite à un partenariat. En contrepartie d'un bail locatif classique, nous engendrons dans le magasin un flux de personnes, en particulier lors du déjeuner».

#### 60 % DE CONSOMMATION SUR PLACE

Ce concept s'adresse à une clientèle urbaine, souhaitant manger sur le pouce de façon qualitative L'offre s'adapte à tous les moments de la journée avec pour devise : «l'équilibre gourmand». Le ticket moyen s'élève à 8,50 € Ouvert sept jours sur sept, de 10h à 18h, MiWaM dispose de 65 places sur 100 m<sup>2</sup> et emploie quatre personnes. Cet établissement attire une clientèle de tous âges des bureaux environnants et le dimanche, des familles venant pour un goûter après une balade au parc de



© Christian Reynaud



© Christian Reynaud



© Christian Reynaud



© Christian Reynaud

la Tête d'Or Outre des femmes actives, de plus en plus d'hommes fréquentent l'endroit pour se ressourcer dans une atmosphère zen. Les créateurs du lieu notent 60 % de consommation sur place et 40 % de vente à emporter Ils ont en outre adopté une démarche respectueuse de l'environnement Les contenants sont en polymère d'amidon de maïs, donc compostables. Et en

fin de repas, le client est convié à effectuer le tri sélectif de son plateau. Le chiffre d'affaires s'est élevé à 200 000 € en 2009. Les perspectives s'annoncent bien pour 2010 Les associés vont donc dupliquer le concept en propre sur Lyon et l'agglomération courant 2010, puis le développer sous licence à Paris et dans de grandes villes de province. ■