

QSRP : « Dunkin' sera le café de tous les Français » !

Publié le 10/03/2025

Myriam Darmoni

Image



Ezio Balarini, COO de QSRP.

DR

A quelques mois du déploiement de Dunkin' en France, le groupe QSRP nous dévoile sa stratégie et surtout ses ambitions européennes. Entretien avec Ezio Balarini, CCO du groupe.

Dunkin' ouvrira au mois de mai à Paris

Le groupe **QSRP** s'apprête à ouvrir **Dunkin' à Paris au mois de mai**. « *Nous allons ouvrir massivement à Paris et en région parisienne, avant de nous déployer en régions* », nous explique Ezio Balarini, CCO du groupe. L'homme, plus de 30 ans d'expérience chez Autogrill, nous a accordé un entretien (en date du 7 mars) pour mieux faire connaître QSRP au marché français, en particulier le BtoB, dévoiler la stratégie du groupe et ses ambitions européennes. Il prend la parole, dans un français impeccable, au nom d'**Alessandro Preda, président de QSRP**. Et avant tout, il nous en dit un peu plus sur le très attendu déploiement de **Dunkin'** en France, des dizaines d'ouvertures dès 2025. Surprise, **Dunkin'** sera un **coffee-shop à la française**. « *Le matin, nous proposerons un petit-déjeuner à la française, avec des viennoiseries. Le café est torréfié en Normandie. Ce n'est pas pour rien que Dunk signifie tremper dans le café ! Au déjeuner, une restauration légère, essentiellement des sandwiches, sera proposée et bien sûr des donuts, mais ils ne seront qu'une partie de l'offre. Ils seront frais, fabriqués tous les jours et livrés dans la nuit* », dévoile **Ezio Balarini**. L'homme ne cache pas les ambitions de QSRP : concurrencer le leader Starbucks et devenir le numéro 1. D'ailleurs, c'est **Jean-Wilfrid Thibault**, ancien Starbucks, qui dirige les opérations. « *Notre rêve est de devenir*

le café des Français de demain ! », s'enthousiasme notre interlocuteur.

En France, le marché du coffee-shop est très concurrentiel. Les **ambitions affichées de QSRP** sont clairement de s'attaquer au géant [Starbucks](#), qui est lui-même challengé par [Columbus Café](#), qui l'a détrôné l'an passé : 250 points de vente et 100 M€ de chiffre d'affaires pour Columbus (auxquels il faut ajouter les 20 [Krispy Kreme](#) et 12 M€ de CA, ainsi que les 5 millions de donuts vendus l'an passé !) contre 242 établissements pour Starbucks, qui réaliserait un chiffre d'affaires de 168 M€ en France. Ce dernier déclarait au Figaro en janvier vouloir se développer en Drive, tandis que Columbus accélère sur le travel retail et renforce son état-major.

Dunkin' mais aussi Chopstix

Autre enseigne prochainement développée en France par **QSRP, Chopstix**. *« Cette enseigne spécialisée dans la cuisine asiatique a été créée au Royaume-Uni. Nous croyons beaucoup à ce segment. En France, il n'y a pas vraiment de marques représentatives de cette cuisine qui ait le leadership. Nous allons occuper le terrain ».*

Au Royaume-Uni et en Irlande, l'enseigne compte 150 établissements. Les prochaines ouvertures en France se feront en propre. Là QSRP marche directement sur les pas du Groupe Bertrand, propriétaire de Pitaya et [d'Iitsu](#). Le sushi, longtemps dans le top 3 des plats les plus appréciés par les Français, s'est fait devancer par le... tacos l'an passé. Tendance confirmée en 2025, selon Nicolas Nouchi, auteur chaque année de l'étude Speak Snacking.

QSRP, leader européen de la restauration rapide

Avec ses **1 500 restaurants répartis en Europe, QSRP** se veut le leader de la restauration rapide. Elle opère en propre et en franchise des marques de restauration rapide, aussi bien des restaurants et des cuisines virtuelles. Surtout, QSRP est un empire dirigé par **Alessandro Preda**, qui génère **1,6 Md€ de chiffre d'affaires**. Dans leur giron, un impressionnant portefeuille de marques parmi lesquelles Burger King (Italie, Belgique, Luxembourg), Quick (Belgique et Luxembourg), Nordsee (Allemagne et Autriche), O'Tacos ou G La Dalle, Chopstix. Le groupe est présent en Belgique, en Italie, au Luxembourg, au Royaume-Uni, en Irlande, aux Pays-Bas, en Allemagne et en Autriche. Un empire qui franchit désormais les frontières européennes avec le développement d'O'Tacos au Maroc et en Arabie Saoudite ou Canada et Espagne avec G La Dalle. *« Nous voulons consolider notre leadership en Europe. Notre chiffre d'affaires est passé de 1,4 Md€ à 1,6 Md€ et notre ambition est de poursuivre sur cette lancée. Surtout nous voulons doubler notre présence en France »*, déclare Ezio Balarini.



O'Tacos, 400 restaurants dans le monde et 400 M€ de chiffre d'affaires.

DR

Le succès phénoménal d'O'Tacos et G La Dalle

Dans cette stratégie, la France se révèle être un marché stratégique pour **QSRP**. « *Le taux de croissance de la restauration rapide y est très important, la France est une base importante de notre développement* », explique Ezio Balarini. En effet, **QSRP** y opère avec succès les marques **O'Tacos (plus de 400 M€ de CA en 2024)**, **G La Dalle (90 M€ de CA en 2024)** et **Chopstix**, ces deux dernières ayant été rachetées fin 2024. « *O'Tacos a connu une croissance phénoménale. En 2018, lors de notre acquisition, le parc était de 140 points de vente, il est aujourd'hui de 400 dont 301 en France et une présence internationale, au Maroc et en Arabie Saoudite, ainsi qu'en Italie, à Naples et Milan. Nous voulons doubler notre présence en France d'ici 3 ou 4 ans* », affirme Ezio Balarini. L'homme croit au potentiel d'**O'Tacos**, y compris dans les villes moyennes où elle a de très bons résultats.

Image



G La Dalle, dans le giron de QSRP depuis fin 2024.

G La Dalle à la veille des 100 unités

Et si le groupe s'est emparé de **G La Dalle**, c'est que cette enseigne répond, comme **O'Tacos** à une demande des consommateurs : des produits de qualité à un prix attractifs, qui plaisent aussi bien aux jeunes qu'aux familles. Deux enseignes qui ont la particularité d'être halal et ne le cachent pas. Actuellement **G La Dalle a 83 restaurants**, dont 81 en France (les deux autres étant au Canada et à Barcelone). **QSRP** ambitionne franchir le cap des **100 points de vente** rapidement. **QSRP** étudie la tendance démographique afin de répondre au mieux aux envies des consommateurs européens.

A la recherche de passionnés qui seront bien accompagnés !

Pour accompagner ce développement, **QSRP** développe en succursales et en franchise. Le groupe qui sera présent à **Franchise Expo à Paris du 15 au 17 mars** recherche ses futurs franchisés. *« Nous serons présents sur un seul stand qui représentera les 4 marques. Nous souhaitons rencontrer des entrepreneurs passionnés par la nourriture et le service et qui soient prêts à s'engager dans l'aventure avec nous. Ils n'ont pas besoin d'avoir une première expérience dans la restauration car nous sommes là pour les former et les accompagner. Nous voulons les faire grandir en même temps que nous. Nous sommes un groupe structuré, nous avons les équipes adéquates pour les accompagner. Nous sommes tous animés par la passion »*, conclut Ezio Balarini.

Myriam Darmoni