



## STRATÉGIES Franchises

# Dix nouveaux concepts à suivre

**JEUNES FRANCHISES** De la réparation des deux-roues au foot en salle, en passant par le bien-être low-cost, *L'Entreprise* a sélectionné dix nouveaux réseaux de franchise qui ont le vent en poupe

PAR CORINE MORIOU

**V**ous cherchez une jeune franchise ? Principal avantage, vous jouerez d'une grande latitude dans le choix de la localisation. Mais impossible de savoir si le réseau est suffisamment solide pour vous accompagner dans votre développement pendant les prochaines années. Une façon de limiter les risques est de s'orienter vers les secteurs qui correspondent à une forte demande. Et cela peut être le jackpot. « Nous assistons au développe-

ment du secteur des loisirs avec une attention particulière portée aux enfants, observe Guy Gras, président de la Fédération française de la franchise. L'Îlot pirate est un concept intéressant qui allie une brasserie pour les parents et une plaine de jeux pour les enfants. Dans un autre registre, la restauration rapide se porte bien, avec l'arrivée de nouvelles franchises comme Pegast, Feel Juice, Boon, tandis que la restauration à thème semble un peu en perte de vitesse. L'explosion des services à la personne se confirme en 2011. »

Si vous êtes frileux, vous pouvez opter pour une franchise bien établie, comme Sushi Shop, Bazarland, Bébé 9. Mais ces enseignes ont déjà de nombreux points de vente en France. « Les franchisés ne doivent pas hésiter à viser des communes entre 5 000 et 20 000 habitants », souligne Guy Gras. Ainsi, Vival (groupe Casino) ouvre des supérettes dans des villes de 5 000 habitants, tandis qu'Yves Rocher mise sur des magasins dans des petites agglomérations. ●

### **Doc'Biker : devenez le SOS médecin des deux-roues**

**Concept :** service rapide d'entretien et de réparation des deux-roues (scooters et motos), sans rendez-vous, à des prix attractifs. Possibilité d'attendre la fin de l'intervention, bien installé sur une banquette !

**Apport personnel hors emprunt :** environ 50 000 euros

**Droit d'entrée :** 15 000 euros

**Redevances :** 8 % HT du CA, dont 3 % pour la communication

[www.docbiker.com](http://www.docbiker.com)

### **Evad' Sports : faites la promotion du foot en salle**

**Concept :** loisirs indoor avec des sports de ballon en salle (foot à 3 contre 4, 4 contre 5 et 5 contre 5) et des sports de raquette (badminton, squash, tennis de table)

Ouvert 7 jours sur 7 aux particuliers et aux comités d'entreprise. Un bon moyen de fédérer les équipes dans une entreprise

**Apport personnel hors emprunt :** entre 50 000 et 75 000 euros

**Droit d'entrée :** 9 000 euros

**Redevances :** 1 000 % HT/mois

[www.evadsports.fr](http://www.evadsports.fr)



## Feel Juice : offrez-vous une affaire fraîche

**Concept :** comptoir de jus de fruits, smoothies et légumes fraîchement préparés ainsi que des salades composées, soupes et tartes salées. Une nourriture 100 % naturelle, à consommer sur place ou à emporter. Adieu le gros sandwich bien gras qui fait grossir et n'apporte aucune vitamine !

**Apport personnel hors emprunt :**  
entre 50 000 et 75 000 euros

**Droit d'entrée :** 12 000 euros

**Redevances :** 3 % HT du CA + 1 % HT du CA pour la publicité au-delà du 20<sup>e</sup> point de vente  
[www.feeljuice.fr](http://www.feeljuice.fr)

## Heureux comme Alexandre : devenez un joyeux restaurateur

**Concept :** restaurant à thème avec seulement trois plats (fondue bourguignonne, fondue savoyarde ou pierrade) et garniture à volonté. Prix unique de 15 euros par personne. Pas de cuisinier grâce à ce fonctionnement simplifié.

**Apport personnel hors emprunt :**  
entre 50 000 et 150 000 euros

**Droit d'entrée :** 15 000 euros

**Redevances :** 4 % HT du CA dégressifs + 1 % HT du CA pour la publicité  
[www.heureuxcommealexandre.com](http://www.heureuxcommealexandre.com)

## Madara : misez sur la cosmétique bio venue d'ailleurs

**Concept :** marque fondée par quatre créatrices établies en Lettonie. Les produits pour la peau et les cheveux sont certifiés Ecocert et vendus dans 33 pays. L'objectif est d'ouvrir 15 magasins en France d'ici trois ans.

**Apport personnel hors emprunt :**  
20 000 euros

**Droit d'entrée :** entre 20 000 et 50 000 euros

**Redevances :** 20 % HT du CA  
[www.madara-cosmetics.com](http://www.madara-cosmetics.com)

## Next Generation Solarsolution : devenez créateur d'énergie verte

**Concept :** vente et pose d'installations photovoltaïques destinées aux particuliers. Situées en périphérie des centres-ville, les agences sont attractives avec notamment le slogan sur la vitrine « Vivez à l'ère solaire ».

**Apport personnel hors emprunt :**  
entre 50 000 et 75 000 euros

**Droit d'entrée :** 20 000 euros

**Redevances :** 3 % HT du CA dégressifs + 1,5 % HT du CA pour la publicité  
[www.nextgeneration-solar.com](http://www.nextgeneration-solar.com)

## Papa Bricole : jouez l'ami bricoleur

**Concept :** tous les petits travaux que l'on n'ose pas demander à un ami bricoleur... et pour lesquels un artisan hésite à se déplacer. Papa Bricole s'est positionné sur ce créneau en offrant aux particuliers un service

de bricolage, mais aussi de jardinage et de surveillance temporaire de résidence.

**Apport personnel hors emprunt :**  
entre 20 000 et 50 000 euros

**Droit d'entrée :** 15 000 euros

**Redevances :** 4 % HT du CA + 0,8 % HT du CA pour la publicité  
[www.papabricole.com](http://www.papabricole.com)

## Potiron : vivez de votre passion pour la décoration

**Concept :** boutiques de décoration offrant des objets tendance, amusants, originaux à des prix abordables. Potiron conçoit et fait fabriquer ses collections exclusives qui, chaque saison, mettent en scène un univers et des thématiques différentes.

**Apport personnel hors emprunt :**  
entre 50 000 et 75 000 euros

**Droit d'entrée :** aucun

**Redevance :** aucune  
[www.potiron.com](http://www.potiron.com)

## TheraCh'i : ouvrez un centre de bien-être low-cost

**Concept :** centre de bien-être low-cost organisé autour de quatre pôles : relaxation, minceur, purification du corps et préservation du capital santé. Equipement en lits de massage à acupression, plate-formes oscillantes SlimCoach, réflexologie, fish spa. Ainsi qu'une gamme de produits en vente.

**Apport personnel moyen (hors pas-de-porte) :** 60 000 euros

**Droit d'entrée :** 10 000 euros

**Redevances :** 400 euros par mois + 2 % du CA HT pour la publicité lorsque le réseau aura atteint 30 points de vente  
[www.therachi.net](http://www.therachi.net)

## Viens jouer à la maison : devenez la maman de nombreux enfants

**Concept :** un lieu convivial et chaleureux comme à la maison. On y propose des ateliers ludiques et éducatifs pour les enfants de 0 à 10 ans. A la carte : gym des petits, éveil musical, cirque, goûters d'anniversaire...

**Apport personnel hors emprunt :**  
entre 50 000 et 75 000 euros

**Droit d'entrée :** 25 000 euros

**Redevance :** 8 % du CA HT publicité comprise  
[www.viensjoueralamaison.com](http://www.viensjoueralamaison.com)

## Et aussi :

Pegast, Ecolave, Zoé Confetti, L'Îlot Pirate, Action Coach, Réserve naturelle, Home Privilèges, Atelier de Courcelles, Kizou Aventures, L'Articho, O Petit Pois, Le Bonhomme de bois, Senior Compagnie, Boon, Royal Kids, Golffy, Sadika, Easy Cash, Cash Express, Lézard Créatif, IAD, Masmoudi, Coffea, H & H, L'Atelier de la nuit, Succ...



## GUY GRAS

PRÉSIDENT DE LA FÉDÉRATION  
FRANÇAISE DE LA FRANCHISE (FFF)

« La restauration rapide a  
toujours le vent en poupe »

### La franchise résiste-t-elle à la crise ?

En s'appuyant sur un franchiseur, les créateurs d'entreprise sont plus sereins, car ils ont une prise de risque moindre que s'ils se mettaient à leur compte en solo. Les chiffres en témoignent. En 2010, on comptait 1 477 réseaux de franchiseurs contre 1 396 en 2009, 58 351 chefs d'entreprise franchisés, contre 53 101 en 2009, et un chiffre d'affaires de 47,9 milliards d'euros en 2010 contre 47,7 milliards d'euros en 2009.

### Quels sont les secteurs qui ont été plus particulièrement touchés ?

Les secteurs de l'immobilier, de la restauration à thème, de l'équipement de la maison et de la décoration, du prêt-à-porter. Mais ils redémarrent. Certaines enseignes qui n'étaient pas présentes à Franchise Expo Paris en 2010 avaient un stand sur le salon de la franchise en mars dernier. C'est un signe encourageant !

### Quels secteurs ont le vent en poupe ?

La restauration rapide se développe, car le panier moyen est moins élevé que celui d'un repas au restaurant. Le secteur des loisirs a du succès, notamment dans le domaine du sport et des aires de jeux pour les enfants. Les services à la personne constituent un domaine en pleine expansion. La population vieillit et il y a une forte demande de soins et d'accompagnement à domicile. D'ailleurs, le président de la République n'a-t-il pas fait du chantier de la dépendance un enjeu national dans les prochaines années ?