



© Geneviève Lethu

Edmond Kassapian,
président
de Geneviève Lethu :
« Nous désirons être
encore plus présents
à l'international (...)
Nous n'oublions pas
pour autant la France,
où nous cherchons
également à ouvrir de
nouveaux magasins. »

10 boutiques en propre. Nos magasins font en moyenne 100 m², nous aimerions aujourd'hui qu'ils s'agrandissent. Ils se trouvent dans leur grande majorité en centre-ville ou dans des centres commerciaux dans des villes de plus de 50 000 habitants.

T&C : Quel est le profil de votre franchisé type ?

E. K. : On trouve évidemment plusieurs profils, mais il s'agit souvent d'un ex-cadre qui a eu des responsabilités, plusieurs expériences, et qui arrive à un moment de sa carrière où il a envie de voler de ses propres ailes. Si, historiquement, il s'agissait plutôt de femmes, beaucoup de couples se lancent aujourd'hui dans l'aventure.

T&C : Quels sont vos objectifs actuels ?

E. K. : Nous désirons être encore plus présents à l'international. Sur le total de nos magasins, 30 % sont à l'étranger. Nous sommes déjà bien implantés en Europe. Nous sommes présents en Asie avec des magasins au Japon et à Hong Kong. Nous comptons également des points de vente au Moyen-Orient. Et nous avons inauguré des boutiques aux États-Unis et en Australie. Bientôt, notre site Internet sera traduit en quatre ou cinq langues.

Nous n'oublions pas pour autant la France où nous cherchons également à ouvrir de nouveaux magasins. Par exemple, nous sommes présentes dans les Dom Tom, mais pas dans une grande métropole comme Marseille.

Et dans certaines villes, les franchisés de la génération de Geneviève Lethu, la fondatrice de l'enseigne, ont dépassé la soixantaine et sont partis à la retraite. Il faut maintenant les remplacer. ■

*Propos recueillis
par Gaëlle Renouvel*

Caractéristiques de la franchise

Le droit d'entrée chez Geneviève Lethu est de 16 000 euros pour une création et 12 000 euros pour une reprise.

La durée du contrat est de cinq ans, renouvelable tacitement pour trois ans.

Les redevances directes représentent 5 % du chiffre d'affaires, tandis que les redevances indirectes s'élèvent à 1,5 %, consacrés à la communication nationale.

Une formation de quinze jours est dispensée à l'ouverture du magasin, ainsi qu'une autre, spécialisée en informatique, de trois jours.

Moulin Paris
Nouveau venu
au club très **U Select** de Peugeot

Saveurs d'épices

U Select

Système breveté qui permet d'ajuster avec précision la taille de la mouture.



Moulins à poivre et moulins à sel en hêtre. De 12 à 40 cm. 4 finitions disponibles : naturel, chocolat, laqué rouge, laqué noir.



www.peugeot-saveurs.com