

Capital

3€

N° 225
Juin 2010

www.Capital.fr

DACIA (p. 40)
La pépite de Renault

Assurance vie : les contrats qui vont résister à la crise (p. 120)

SPÉCIAL MONDIAL (p. 12)
Les Bleus méritent-ils leurs supersalaires ?

Pollution : les villes où elle diminue, les villes où elle s'aggrave

PURETÉ DE L'EAU, QUALITÉ DE L'AIR, TRI DES DÉCHETS... LES CHIFFRES EXCLUSIFS DANS PLUS DE 100 COMMUNES (p. 60)

Et aussi, les **150 plages** qui risquent d'être fermées



Christophe Laporte est déjà à la tête de trois restaurants Mezzo Di Pasta.

Devenir franchisé, ça peut rapporter gros (p. 110)

BEL : 3,70 € - CH : 6,50 FS - CAN : 7,25 \$C - D : 5 € - ESP : 4,50 € - GR : 4,50 € - ITA : 4,50 € - LUX : 3,70 € - PORT. CONT. : 4,50 € - DOM : 5,20 € - Maroc : 35 DH - Tunisie : 4 000 DTU - Zone CFA Avion : 4 700 CFA - Zone CFP Avion : 1 300 CFP

CARRIÈRE ET SALAIRES

Devenir franchisé, ça

Dynamiques et pas encore saturées : voici une sélection d'enseignes offrant de belles perspectives de revenus aux cadres qui veulent se mettre à leur compte.

On peut appeler cela la crise de la quarantaine. Après une carrière de directeur commercial chez l'éditeur de logiciels Symantec, Craig Sanders, 43 ans, a ressenti comme une envie d'entreprendre. «J'étais las de ces boîtes où, chaque année, il y a des restructurations.» Alors, en mars 2008, il s'est rendu au Salon de la franchise, porte de Versailles, et, après avoir flâné du côté des enseignes de fleuristes et de prêt-à-porter, il a fondu pour le glacier Amorino. Il a donc réuni ses économies (environ 300 000 euros) et a emprunté 600 000 euros à la banque pour ouvrir sa boutique à Bastille. Cette année, Craig Sanders prévoit que ses glaces à l'italienne vont lui permettre d'engranger 700 000 euros de chiffre d'affaires et 62 000 euros de rémunération. Pas un instant, il ne regrette l'univers du high-tech.

Devenir son propre patron ? Quel cadre n'a pas caressé cette idée, après dix à quinze ans de carrière ? Mais, au moment de faire le grand saut, beaucoup renoncent. C'est pourquoi la formule de la franchise est rassurante : contre le versement d'une redevance, elle permet de s'appuyer sur une marque et un concept déjà éprouvé. Les 1 400 réseaux pèsent aujourd'hui 48 milliards d'euros de chiffre d'affaires, soit 55% de plus qu'il y a dix ans. Certes, la rémunération moyenne ne tient pas du jackpot : 2 400 euros net de revenu par mois, selon la Fédération française de la franchise. Néanmoins, certains réseaux procurent des revenus de cadres sup. Capital en a sélectionné trente, qui ne réclament pas une mise de fond dissuasive.

Pour se lancer, nul besoin d'être un expert de l'activité choisie. Avant d'ouvrir sa boutique de puériculture à l'enseigne Les Bébé de Sabine, Graziella Delchaye, 36 ans, était prof d'économie-gestion en BTS. Jean-Marc Donce, 54 ans, ancien directeur des achats chez Fauchon et franchisé Monceau Fleurs depuis 2004, n'a pas honte de le dire : «Aujourd'hui encore, je suis incapable de vous faire un bouquet.» Et l'ex-directrice d'agence bancaire Catherine Gervais, 41 ans, à la tête de trois Body Minute à Paris, n'a jamais arraché un poil à qui que ce soit. «Les franchiseurs recherchent avant tout des gestionnaires qui savent compter, encadrer et qui ont le sens du commerce», confirme Nathalie Dubiez, chargée du financement des franchisés chez HSBC.

Les banques prêtent assez facilement avec 30% d'apport

Pour faire votre marché, votre premier critère sera financier. En effet, l'investissement de départ n'est pas le même selon que l'on veut ouvrir un Quick (700 000 euros), une agence immobilière Foncia (140 000 euros) ou se lancer dans la garde d'enfants avec Babychou (40 000 euros). Une somme qui comprend le droit d'entrée pour l'utilisation de la marque et une formation de quelques semaines, les travaux d'aménagement du local et l'équipement, ainsi que le droit au bail. Dans un premier temps, vous n'aurez toutefois qu'à sortir de votre poche 30% du montant total. C'est l'apport personnel exigé le plus souvent par les banques... qui vous prêteront



Christophe Laporte, trois Mezzo Di Pasta à Paris 72 000 euros par an

«Après trois ans d'activité, grâce aux dividendes que je me verse, je vais bientôt dépasser mon ancien salaire de directeur commercial de l'opérateur de téléphonie Debitel. Mes trois Mezzo Di Pasta font près de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires.»

Cadremploi.fr Retrouvez plus de 10 000 offres d'emploi en partenariat avec Cadremploi.fr et vérifiez si vous êtes bien payé sur www.Capital.fr

peut rapporter gros

RESTAURATION *Les fast-foods profitent à plein de la crise*

Quick *Le concurrent de McDonald's est très rentable*

Investissement de départ⁽¹⁾: 700 000 euros (dont 175 000 euros d'apport personnel)

Rémunération moyenne après 3 ans⁽²⁾: 80 000 euros

Trois fois moins gros que McDonald's en France, Quick a du pain sur la planche pour rattraper le leader du fast-food. La chaîne veut ouvrir une vingtaine de restaurants cette année. Pour ce faire, elle cherche des cadres, notamment issus de la distribution. Les places sont convoitées (un dossier sur quatre est retenu). Il est vrai que les franchisés les plus prospères gagnent 400 000 euros par an avec plus de trois points de vente.

Brioche dorée *Le leader des sandwichs à la française*

Investissement de départ⁽¹⁾: 600 000 euros (dont 100 000 euros d'apport personnel)

Rémunération moyenne après 3 ans⁽²⁾: 70 000 euros

Propriété du groupe Le Duff, cette chaîne de restauration rapide prévoit d'intégrer vingt nouveaux franchisés cette année. Pour postuler, mieux vaut avoir déjà géré dans sa carrière des équipes de jeunes peu qualifiés. Mais les chiffres du franchiseur sont alléchants: en moyenne, un restaurant réalise 650 000 euros de chiffre d'affaires et dégage une rentabilité de 16%.

La Mie câline *La boulangerie-pâtisserie accessible à tous*

Investissement de départ⁽¹⁾: 600 000 euros (dont 90 000 euros d'apport personnel)

Rémunération moyenne après 3 ans⁽²⁾: 65 000 euros

Pas la peine d'être dans le pétrin pour adhérer: les 170 magasins de cette chaîne créée en

1985 et qui propose des pains, sandwichs et pâtisseries se chargent de la cuisson de produits surgelés fournis par une unité centrale. L'activité est gourmande en temps, si bien que beaucoup démarrent en couple. Une vingtaine d'ouvertures sont prévues cette année (Morbihan, Eure, Nord).

Speed Rabbit Pizza *Un pizzaiolo d'origine bien française*

Investissement de départ⁽¹⁾: 180 000 euros (dont 60 000 euros d'apport personnel)

Rémunération moyenne après 3 ans⁽²⁾: 60 000 euros

La chaîne française revendique le statut de franchise la plus rentable dans la pizza, grâce à une structure de coût plus légère. La marge avant impôts est ainsi comprise entre 8 et 15% pour 450 000 à 550 000 euros de chiffre d'affaires par point de vente. Des places sont à prendre dans le Nord et le Grand Ouest. Les candidats doivent démontrer au cours d'un entretien de quatre heures leur sens du commerce et de la compta.

Planet Sushi *Un spécialiste de plats japonais à la mode*

Investissement de départ⁽¹⁾: 400 000 euros (dont 150 000 euros d'apport personnel)

Rémunération moyenne après 3 ans⁽²⁾: 55 000 euros

Si, à Paris, le marché du sushi est saturé, ce n'est pas le cas en province. Planet Sushi, l'une des deux principales chaînes du genre (avec Sushi Shop), veut ouvrir quinze franchises dans les villes de 100 000 à 200 000 habitants. Pour être candidat, pas besoin de connaître la différence entre un makizushi et un oshizushi. Mais il faudra déjà avoir une solide expérience de management. Atten-

tion, le droit d'entrée est élevé: 50 000 euros. Mais les royalties sont dans la norme: 5% du chiffre d'affaires.

Mezzo Di Pasta *Un fast-food qui ne sert que des pâtes fraîches*

Investissement de départ⁽¹⁾: 350 000 euros (dont 50 000 euros d'apport personnel)

Rémunération moyenne après 3 ans⁽²⁾: 54 000 euros

Née il y a huit ans, cette chaîne de bars à pâtes compte déjà 110 points de vente et va en ouvrir 30 de plus cette année. Tous les cadres en quête de reconversion sont les bienvenus. Mais il faut être prêt à passer soixante heures par semaine dans sa boutique la première année. Un point de vente qui tourne bien sert 200 clients par jour et affiche un chiffre d'affaires annuel moyen de 350 000 euros. Vu la jeunesse de l'enseigne, les franchisés ambitieux pourront ouvrir rapidement plusieurs boutiques et doubler ou tripler leur salaire.

Amorino *Un nouveau glacier à l'italienne haut de gamme*

Investissement de départ⁽¹⁾: 600 000 euros (dont 200 000 euros d'apport personnel)

Rémunération moyenne après 3 ans⁽²⁾: 50 000 euros

Déjà très présent à Paris, ce glacier haut de gamme cherche des candidats à la franchise à Lyon et dans le sud de la France. La redevance se limite à 1,5% du chiffre d'affaires pour la publicité, mais vous êtes lié avec le franchiseur pour votre approvisionnement. En haute saison (de mai à septembre), il faut travailler six jours sur sept à raison de dix heures par jour et encadrer sept à huit vendeurs. Un conseil: ne démarrez pas en période creuse, sous peine de faire fondre votre trésorerie.



OLIVIER ROUÏFF POUR CAPITAL

(1) Ce montant comprend le droit d'entrée dans le réseau, l'aménagement du local et le droit au bail (pour une surface et un emplacement standards dans une ville moyenne). (2) En vitesse de croisière, un franchisé peut espérer se verser ce montant moyen brut annuel en salaires et dividendes.

Pour doper sa feuille de paie, il ne faut pas se limiter à un point de vente

le reste sans sourciller. Elles savent que, cinq ans après leur création, neuf franchises sur dix existent encore, alors que le taux de survie ne dépasse pas 50% quand il s'agit d'une création ex nihilo.

Avant de signer, analysez les comptes de quelques boutiques

Attention, ne vous lancez pas les yeux fermés. «Il faut se méfier des informations fournies par un franchiseur qui fait la danse du ventre pour attirer les candidats», avertit l'avocat Serge Meresse, spécialiste en droit de la franchise. Le business plan, qui est fourni clés en main, ne vous dispense pas de mener votre propre analyse.

Nicole Menival, 57 ans, s'en veut de ne pas l'avoir fait. Lorsqu'elle a ouvert son Point Soleil, à Rennes, le franchiseur lui aurait fait miroiter un chiffre d'affaires de 100 000 euros, alors qu'elle n'a jamais réussi à dépasser 40 000 euros. «Les hypothèses de Point Soleil se basaient sur une ouverture sept jours sur sept sur un très bon emplacement!», s'insurge-t-elle. Elle a dû jeter l'éponge. Un rapide coup d'œil sur le site Societe.com permet déjà de jauger les bilans et la rentabilité des différents établissements. Ainsi, l'enseigne de sandwicherie Subway connaît un développement accéléré (100 ouvertures par an en France). Mais un échantillon de 15 franchisés ouverts depuis trois ans en province montre que la moitié ne gagne pas d'argent ou affiche moins de 5% de rentabilité. Quant au patron du réseau, il ne communique pas de chiffres. Oubliez aussi les agences immobilières Laforêt, très chahutées: le directeur du développement a été licencié fin avril et le réseau a perdu une centaine de franchisés l'an passé.

Un franchiseur de qualité, c'est celui qui vous aide à

surmonter les difficultés au démarrage, surtout si vous êtes amené à encadrer du personnel. «Au début, certains matins, je n'en revenais pas: mes vendeurs avaient déserté sans crier gare...», se souvient Sophie Bonno, franchisée Pomme de pain, à Toulouse. La maison mère, qui est restée à taille humaine, l'a conseillée pour mieux fidéliser ses salariés. Marc Chaudron, 38 ans, un ancien chef de secteur d'Auchan devenu patron d'un Quick il y a trois ans, en a aussi bavé. Si aujourd'hui ses quatre restaurants réalisent 6,5 millions de chiffre d'affaires et emploient 150 salariés, il se souvient de cette terrible première année pendant laquelle il ne s'est pas versé un sou, a passé la serpillière et fait la plonge.

Il en a au moins tiré un enseignement: pour vraiment booster son revenu, il ne faut pas se contenter d'un seul point de vente. D'où l'importance de rejoindre une chaîne qui permet de devenir multifranchisé et d'évoluer du statut de commerçant à celui d'investisseur. Dans les salons de coiffure Tchip, il n'est même pas besoin de passer par la première étape: maints franchisés mettent des coiffeurs à la tête de leurs salons et se contentent de relever les compteurs. «Mon boulot, c'est de faire gagner de l'argent à mes franchisés, pas d'exiger des coiffures parfaites», confirme sans chichis le fondateur, Franck François. En l'occurrence, ses disciples peuvent ouvrir jusqu'à cinq ou six salons Tchip et augmenter d'autant leurs revenus (44 000 euros de bénéfices en moyenne par point de vente) grâce à des techniques de coiffure très standardisées. Au sein de Body Minute, Catherine Gervais se verse aussi une rémunération annuelle confortable: 95 000 euros en salaire et dividendes, grâce à ses trois points de vente.



LE RICHELIEUF POUR CAPITAL

MODE De bons coups à-porter de niche, le

Lollipops Une gamme complète d'accessoires de mode

Investissement de départ (1): 200 000 euros (dont 70 000 euros d'apport personnel)

Rémunération moyenne après 3 ans (2): 47 000 euros

Si vous êtes tenté par la vente de sacs, chaussures et accessoires de mode de cette jeune enseigne qui compte 25 boutiques en France, postulez à Nantes, Annecy, Bordeaux ou encore Lille, les villes actuellement à prendre. Un dossier sur dix seulement est retenu. Les cadres ayant travaillé dans le marketing ou une direction commerciale sont privilégiés.

Bonobo Des boutiques de jean's en forte croissance

Investissement de départ (1): 360 000 euros (dont 70 000 euros d'apport personnel) (3)

Rémunération moyenne après 3 ans (2): 57 000 euros

Ce distributeur de jean's, qui vise les 25-35 ans, est en plein essor. Totalisant 160 boutiques en France aujourd'hui, le réseau devrait s'agrandir rapide-

ment avec 40 points de vente supplémentaires. Chacun réalise environ 750 000 euros de chiffre d'affaires par an avec ses pantalons slim, bootcut ou au bleu délavé. Les candidats à l'affiliation, souvent des hommes, doivent proposer des emplacements en centre-ville ou dans un centre commercial d'une agglomération d'au moins 40 000 habitants.

Cache-Cache Du prêt-à-porter féminin pas cher et de qualité

Investissement de départ (1): 430 000 euros (dont 70 000 euros d'apport personnel) (3)

Rémunération moyenne après 3 ans (2): 70 000 euros

Pour devenir affilié de l'enseigne phare du groupe Beaumanoir, il faut avoir l'ambition d'ouvrir plusieurs boutiques. Le réseau breton recherche ainsi des «développeurs» prêts à démarrer avec un Cache-Cache, puis ultérieurement à lancer un Bonobo, un Scottage ou un Morgan, les autres marques du groupe. Les 480 Cache-Cache (en France)

(1) Ce montant comprend le droit d'entrée dans le réseau, l'aménagement du local et le droit au peut espérer se verser ce montant moyen brut annuel en salaires et dividendes. (3) Contrat de



Angel Soria,
un Cache-Cache à Lannemezan
70 000 euros par an

“ Dans la vie de tous les jours, je suis directeur général France du fabricant de vélos Orbea. Mais, comme j'aime entreprendre, j'ai également investi dans un Celio en 2006, un Cache-Cache en 2008 et un Morgan l'an passé. ”

à jouer dans le prêt-jean's, la puériculture

affichent chacun 900 000 euros de chiffre d'affaires annuel et emploient cinq vendeurs en moyenne. Quarante ouvertures en franchise sont prévues cette année en région parisienne et dans le quart Sud-Est. L'enseigne est avant tout performante sur les villes moyennes (au moins 30 000 habitants).

Le Tanneur *La référence en matière de maroquinerie*

Investissement de départ⁽¹⁾ :
350 000 euros (dont 115 000 euros d'apport personnel)⁽²⁾
Rémunération moyenne après 3 ans⁽²⁾ : 42 000 euros

Les quelque 30 affiliés actuels (sur 60 boutiques au total) louent la notoriété de cette marque de maroquinerie plus que centenaire. Entre 7 et 10 ouvertures sont proposées cette année (à Bayonne, Biarritz, Lille, Lyon, Brest...). Les candidats, qui sont le plus souvent des candidates, doivent impérativement afficher une expérience commerciale de terrain, lire la presse féminine, s'intéresser à la mode. Ce sont

souvent des Parisiennes qui ont envie de retourner dans leur région d'origine. Les plus douées gagnent jusqu'à 5 000 euros par mois, certaines stagnent à 2 000 euros brut.

Les Bébé de Sabine *Une jeune enseigne de puériculture*

Investissement de départ⁽¹⁾ :
150 000 euros (dont 50 000 euros d'apport personnel)
Rémunération moyenne après 3 ans⁽²⁾ : 36 000 euros

Particularité de cette petite chaîne de puériculture créée il y a tout juste sept ans : il s'agit d'une franchise libre. Vous pouvez ainsi référencer des produits qui ne sont pas dans le catalogue du franchiseur ou aménager votre local à votre guise. À l'inverse, vous devrez financer le stock (prévoir 20 000 euros la première année). Les couples avec enfants sont appréciés. Il est aussi préférable de connaître le tissu local. Les candidats doivent s'attendre à des horaires lourds (8 à 20 heures) et peu de vacances. Baby-sitting à prévoir.

SANTÉ-BEAUTÉ Des concepts bien calibrés pour les investisseurs

Tchip *Le premier réseau de salons de coiffure low-cost*

Investissement de départ⁽¹⁾ :
140 000 euros (dont 42 000 euros d'apport personnel)
Rémunération moyenne après 3 ans⁽²⁾ : 44 000 euros

Forté déjà de 300 salons, cette chaîne de coiffure à bas prix compte encore en ouvrant une soixantaine cette année, notamment en Ile-de-France et Rhône-Alpes. 10% des franchisés ne sont pas coiffeurs et se contentent de gérer. Ils peuvent tabler sur un bénéfice net compris entre 12 et 18% du chiffre d'affaires (290 000 euros en moyenne).

Body Minute *L'épilation et les soins pour le corps à petit prix*

Investissement de départ⁽¹⁾ :
120 000 euros (dont 40 000 euros d'apport personnel)
Rémunération moyenne après 3 ans⁽²⁾ : 40 000 euros

Créée par le fils de Jean Louis David, cette enseigne table sur l'ouverture de 35 instituts de beauté cette année dans des villes de plus de 40 000 habitants. Les candidats à la franchise – souvent des femmes – n'ont pas à être esthéticiennes de formation, mais il faudra qu'elles en embauchent. A

noter que les royalties sont fixes : 218 euros par mois et par cabine de soins.

Lush *Des boutiques de cosmétiques naturels et faits main*

Investissement de départ⁽¹⁾ :
400 000 euros (dont 120 000 euros d'apport personnel)
Rémunération moyenne après 3 ans⁽²⁾ : 36 000 euros

Débarqué d'outre-Manche en 2005, ce nouveau concept de boutiques de cosmétiques bio plaît beaucoup aux bobos dans les grandes villes. Attention : les droits d'entrée (37 500 euros) sont élevés. Mais il n'y a pas de redevance annuelle, Lush prenant sa marge sur les produits achetés.

Lady Moving *Des clubs de sport réservés aux femmes*

Investissement de départ⁽¹⁾ :
130 000 euros (dont 40 000 euros d'apport personnel)
Rémunération moyenne après 3 ans⁽²⁾ : 50 000 euros

Des salles de sport qui grimpent : déjà 125 unités, et 25 nouvelles prévues. Profils très recherchés ? Des femmes, de 25 à 50 ans, issues du milieu paramédical et désireuses de se lancer dans les affaires. Curieusement, il est impossible d'ouvrir plus de deux salles.



Evelyne Bourdois,
un Tchip à Suresnes
40 000 euros par an

“ Ce salon de coiffure Tchip, je l'ai choisi en tant qu'investisseur. Je n'y mets les pieds qu'une heure et demie par jour pour briefier l'équipe et faire un peu de compta. Enseignante de métier, je n'ai en effet jamais coupé un cheveu. ”

OLIVIER ROUX POUR CAPITAL

ball (pour une surface et un emplacement standards dans une ville moyenne), (2) En vitesse de croisière, un franchisé commission-affiliation, légèrement différent du contrat de franchise, puisque c'est l'enseigne qui gère le stock.

A la revente, les meilleurs triplent leur mise initiale

Chez Quick, les plus gros membres dépassent les 400 000 euros de rémunération annuelle.

Une franchise, c'est comme une maison: il faut d'emblée penser au jour de la revente. En moyenne, les entrepreneurs vont voir ailleurs après douze ans, soit le temps de deux contrats. Mais gare à ne pas se fâcher avec le franchiseur. Celui-ci a un droit de regard sur le choix du repreneur. «Or, sans l'enseigne, le prix de vente est divisé par deux», prévient l'avocate Monique Ben Souden. Autre précaution pour valoriser le fonds de commerce: demander une exclusivité territoriale, comme l'a fait Valérie Grandet, franchisée depuis 2004 du réseau de cours de cuisine grand public L'Atelier des chefs et ancienne cadre chez les biscuits Bahlsen StMichel.

Chez Acadomia, le fichier clients reste la propriété du réseau

Avant de signer, prêtez également une attention toute particulière à ce qui vous appartient ou non. Une franchisée Acadomia s'est ainsi rendu compte que ses fichiers clients n'étaient pas à elle. Quand elle a voulu quitter le réseau de cours à domicile, elle a perdu l'accès à toute sa base de données. Dans une majorité de cas, toutefois, la revente aboutit à une belle plus-value. Yann Morice, 51 ans, du réseau FIP Patrimoine, a fait ses calculs: il évalue son affaire à 170 000 euros alors qu'il a mis 15 000 euros sur la table il y a cinq ans. De son côté, Evelyne Bourdois, 60 ans, espère tripler sa mise avec la vente (250 000 euros) d'un salon Tchipe à Suresnes. De quoi embellir la retraite de cette ancienne prof.

Sebastien Dumoulin et Pierre-Alban Pillet



Patrick Oyallon, deux Mikit en Charente 100 000 euros par an

«Après dix-sept ans chez PagesJaunes, j'avais atteint le sommet de ma carrière. Je ne connaissais pas le secteur, mais ma formation commerciale m'a aidé.»

DÉCORATION-MAISON Un secteur porteur et des opportunités variées

Cuisinella Un concurrent direct d'Ikea dans la vente de cuisines

Investissement de départ (1): 450 000 euros (dont 100 000 euros d'apport personnel)
Rémunération moyenne après 3 ans (2): 40 000 euros

Créée en 1992 par la Salm (Cuisines Schmidt), cette enseigne d'entrée de gamme qui possède 165 points de vente compte atteindre 200 magasins l'an prochain. Ses atouts sont nombreux: pas de droit d'entrée, des royalties modestes (2% du prix d'achat des meubles) et une redevance pub fixe (5 000 euros par an).

50coo'c Un nouveau et ambitieux réseau de cuisinistes

Investissement de départ (1): 350 000 euros (dont 100 000 euros d'apport personnel)
Rémunération moyenne après 3 ans (2): 60 000 euros

Spécialiste des cuisines haut de gamme avec Mobalpa, le groupe Fournier a lancé en 2007 une chaîne moins chic, qui compte déjà 30 magasins. Pour aider les nouveaux franchisés à se lancer, il propose des prêts d'honneur à hauteur de 30 000 euros. Quant aux possibilités d'implantation,

elles sont nombreuses, de Paris à Toulouse, en passant par Strasbourg.

Au nom de la rose Des petites boutiques dédiées aux roses

Investissement de départ (1): 150 000 euros (dont 45 000 euros d'apport personnel)
Rémunération moyenne après 3 ans (2): 40 000 euros

Ce fleuriste ambitieux, qui compte 55 points de vente aujourd'hui, veut doubler de taille en quatre ans. Attention, c'est à vous de trouver l'emplacement. Certes, pour ce concept, 25 mètres carrés suffisent. Le droit d'entrée (12 000 euros) et les royalties (4% du chiffre d'affaires avec la publicité) restent sages.

Monceau Fleurs Le premier réseau de fleuristes en France

Investissement de départ (1): 400 000 euros (dont 80 000 euros d'apport personnel)
Rémunération moyenne après 3 ans (2): 60 000 euros

Aucune connaissance horticole n'est exigée pour intégrer le numéro 1 du secteur, trois mois de formation étant assurés aux nouveaux venus. Une trentaine d'ouvertures sont prévues en 2010. Mais

l'enseigne fait payer cher sa notoriété, en droit d'entrée (27 000 euros) et en royalties annuelles (8% du chiffre d'affaires avec la pub).

Mikit L'inventeur du concept de la maison à finir soi-même

Investissement de départ (1): 130 000 euros (dont 50 000 euros d'apport personnel)
Rémunération moyenne après 3 ans (2): 100 000 euros

Ce spécialiste de la maison individuelle à monter soi-même n'a pas échappé à la crise. Mais les affaires reprennent: 15 nouvelles agences doivent ouvrir en 2010. Le groupe recherche avant tout d'anciens cadres commerciaux.

Piscinelle Un fournisseur de piscines en bois haut de gamme

Investissement de départ (1): 120 000 euros (dont 45 000 euros d'apport personnel)
Rémunération moyenne après 3 ans (2): 40 000 euros

Fabricant de piscines haut de gamme en bois, Piscinelle demande zéro droit d'entrée et prélève des royalties modestes (3% du chiffre d'affaires), car il prend sa marge en vendant les piscines aux franchisés. Dix ouvertures prévues en 2010.

(1) Ce montant comprend le droit d'entrée dans le réseau, l'aménagement du local et le droit au bail (pour une surface et un emplacement standards dans une ville moyenne). (2) En vitesse de croisière, un franchisé peut espérer se verser ce montant moyen brut annuel en salaires et dividendes.

SERVICES IMMOBILIERS ET FINANCIERS

Leur principal atout, des mises de fonds modestes



Christophe Hecker,
quatre agences Meilleurtaux
en Alsace

56 000 euros par an

“ Je me suis lancé à 22 ans. Trois ans plus tard, j'ouvrais ma quatrième agence. J'investis dans le développement plutôt que de me verser des dividendes. A terme, mes revenus vont augmenter. ”

Century 21 *Le plus gros réseau d'agences immobilières*

Investissement de départ ⁽¹⁾:
150 000 euros (dont 75 000 euros d'apport personnel)

Rémunération moyenne après 3 ans ⁽²⁾: 80 000 euros

Plus de 1000 candidats pour 20 places cette année. Pas facile d'intégrer cette enseigne qui, avec 7% de part de marché, est le premier réseau d'agences immobilières en France. Il a traversé la crise sans trop de casse. Un bac + 3 (droit, éco) s'impose pour être éligible à la carte professionnelle. Et l'apport personnel exigé est le plus élevé du secteur.

Arkanissim *Des cabinets de conseils en gestion de patrimoine*

Investissement de départ ⁽¹⁾:
28 000 euros (dont 10 000 euros d'apport personnel)

Rémunération moyenne après 3 ans ⁽²⁾: 60 000 euros

Ancien directeur commercial de l'UFF (Union financière de France), Valère Gagnor a créé

en 2004 ce réseau regroupant des conseillers indépendants en gestion de patrimoine. Elle vise 200 cabinets en France, contre 50 aujourd'hui. Pour ce faire, Arkanissim recrute surtout des anciens chargés de clientèle issus de la banque de détail ou de l'assurance. L'investissement initial est modeste, mais il faut reverser chaque année 6% du chiffre d'affaires, en échange de la gestion du back office.

FIP Patrimoine *Le plus ancien réseau de conseil financier*

Investissement de départ ⁽¹⁾:
25 000 euros (dont 12 000 euros d'apport personnel)

Rémunération moyenne après 3 ans ⁽²⁾: 60 000 euros

Le plus ancien des réseaux de conseillers en gestion de patrimoine indépendants a connu des mois agités en 2009, avec la disparition prématurée de son fondateur. Gérant pour plus de 200 millions d'euros d'encours, il se relance cette année, en cherchant une dizaine d'anciens

cadres bancaires ayant au moins cinq ans d'expérience dans la vente de produits financiers. L'investissement de départ est modeste, mais il faudra prévoir de tenir une bonne année sans se verser de revenu.

Meilleurtaux *Le courtier en prêts immobiliers se diversifie*

Investissement de départ ⁽¹⁾:
70 000 euros (dont 30 000 euros d'apport personnel)

Rémunération moyenne après 3 ans ⁽²⁾: 55 000 euros

Spécialiste du courtage en crédit immobilier, cette filiale des Caisses d'épargne, qui a failli disparaître en 2008, a su se diversifier dans le crédit à la consommation ou l'assurance vie. Outre un site Internet et des agences en propre, elle dispose d'un réseau de 80 courtiers indépendants, qu'elle a décidé de renforcer en recrutant dans les trois ans une cinquantaine d'anciens cadres de l'immobilier, de la banque ou de l'assurance, prioritairement en Ile-de-France et Paca.

SERVICES À LA PERSONNE

Des qualités de manager s'imposent pour encadrer le personnel

Coviva *L'un des leaders dans les services aux personnes âgées*

Investissement de départ ⁽¹⁾:
150 000 euros (dont 10 000 euros d'apport personnel)

Rémunération moyenne après 3 ans ⁽²⁾: 60 000 euros

Avec le vieillissement de la population, les services aux personnes âgées sont en pleine expansion. La preuve. Créée en 2007, cette enseigne a déjà ouvert 50 franchises et en prévoit une vingtaine d'autres cette année sur des zones de chalandise de 100 000 habitants. Comme il s'agit de gérer du personnel peu qualifié (auxiliaires de vie, aides ménagères, livreurs de repas), les

profils les plus prisés sont des cadres habitués à ce type de management.

L'Atelier des chefs *L'inventeur du resto où on apprend la cuisine*

Investissement de départ ⁽¹⁾:
200 000 euros (dont 100 000 euros d'apport personnel)

Rémunération moyenne après 3 ans ⁽²⁾: 60 000 euros

Ancien cadre de Nestlé, Nicolas Bergerault a lancé à Paris en 2004, avec son frère, sa première école de cuisine, qui dispense tous les jours des cours animés par un chef. Avec 13 ateliers, c'est aujourd'hui le leader en France. Face au succès (et à l'arrivée de la concurrence), il a décidé d'accélérer

son développement en ouvrant des franchises, à raison de cinq par an. Avoir fait carrière dans la restauration n'est pas obligatoire, l'enseigne se chargeant de trouver les cuisiniers.

Family Sphere *Un spécialiste du baby-sitting en forte croissance*

Investissement de départ ⁽¹⁾:
70 000 euros (dont 25 000 euros d'apport personnel)

Rémunération moyenne après 3 ans ⁽²⁾: 50 000 euros

Filiale d'Axa Assistance, ce réseau de 78 agences spécialisées dans la garde d'enfants à domicile est en forte croissance. Une vingtaine de nouvelles franchises sont prévues cette année dans l'Ouest, en Ile-de-

France et en Rhône-Alpes. Aucune défaillance de franchisé n'a été constatée depuis la création en 2006.

BabyChou *Un autre réseau pro de la garde d'enfants à domicile*

Investissement de départ ⁽¹⁾:
40 000 euros (dont 15 000 euros d'apport personnel)

Rémunération moyenne après 3 ans ⁽²⁾: 50 000 euros

Créé en 1997, ce réseau de 24 agences de garde d'enfants à domicile nécessite un faible investissement initial. Très centré sur la région parisienne, il se développe aujourd'hui en province avec une dizaine d'ouvertures prévues (Grand Est, Auvergne, Rhône-Alpes).

(1) Ce montant comprend le droit d'entrée dans le réseau, l'aménagement du local et le droit au bail (pour une surface et un emplacement standards dans une ville moyenne). (2) En vitesse de croisière, un franchisé peut espérer se verser ce montant moyen brut annuel en salaires et dividendes.