

Suite de la page 108

Inutile de s'y connaître en menuiserie. Nous recrutons et formons les menuisiers-installateurs pour le compte de nos franchisés. Ceux-ci ont, avant tout, un rôle de gestionnaire et de commercial. »

Les as du placard s'installent dans des magasins situés en centre ville, mais pas dans les artères de premier choix, trop coûteuses. Il faut compter environ 400 000 F de droit au bail et 500 000 F d'aménagement, de matériel et de fonds de roulement — droits d'entrée dans la chaîne de 95 000 F compris. Mais on peut se lancer avec un apport personnel minime, de l'ordre de 200 000 à 300 000 F.

C-M. Perseil affirme aussi qu'il est possible de récupérer cet investissement en trois ans. Il faut alors réaliser un chiffre d'affaires de l'ordre de 2,5 à 3,5 MF par an, compte tenu du salaire du gérant, du vendeur et de celui du menuisier — qui doit être très qualifié et gagner entre 9 000 à 13 000 F. Le franchiseur demande 6 % de royalties, redevances publicitaires nationales comprises et le franchisé doit financer sa propre publicité locale. « Notre atout principal, c'est notre technicité et la qualité de notre matériel, que nous obtenons à des prix très avantageux grâce à nos

liens avec notre société mère. » Pour l'instant, Les as du placard sont à notre connaissance les seuls franchiseurs à avoir attaqué ce créneau original.

● Contact : Société française de rangement, Claude-Michel Perseil, 9, avenue Galilée, 92350 Le Plessis Robinson. Tél. (1) 46 37 10 10.

DIVORCES CHEZ FÉLICITAS

« Félicitas fait de l'argent en touchant des droits d'entrée élevés, au prix d'un turn-over considérable et de la ruine de nombreux franchisés dont l'agence ne dépasse pas quelques mois d'existence », accuse Rémy Marion, lui-même ex-franchisé de cette chaîne d'agences matrimoniales. Pour se défendre, il a constitué une association regroupant une demi-douzaine de franchisés ou ex-franchisés Félicitas et affirme son intention d'engager une action en justice contre Michel Kahn, patron de la chaîne, et aussi Vice-président de l'Ireff (Institut des réseaux européens de franchise et de partenariat).

« J'ai contacté Félicitas au salon de la franchise 1988, explique Rémy Marion. Michel Kahn m'a vendu le secteur de Caen, qui est une des villes de France comptant le plus d'agences matrimoniales. 18 au total ! Leur réputation est si mauvaise qu'on refuse de leur louer des bureaux. M. Kahn m'a affirmé qu'il était inutile de procéder à une étude de marché, parce que le matrimonial est un « achat d'impulsion » (sic). Résultat : j'ai eu 6 clients en 4 mois et perdu près de 500 000 F d'investissements, dont 250 000 ont été dans les caisses de Félicitas : 166 000 F TTC de droits d'entrée et 84 000 F pour un stage de quinze jours plus ou moins bidon, au cours duquel une secrétaire nous a fait recopier une bible. »

Rémy Marion reproche, en fait, à Michel Kahn d'avoir recours à des pratiques voisines de celles de sa concurrente Janine Crépet, patronne d'Uninter, plusieurs fois dénoncées dans DEFIS. Michel Kahn dément formellement : « Rémy Marion, ou plus exactement son épouse, qui tenait l'agence de Caen, avait ses chances comme tous nos franchisés. Un pourcentage d'échec est inévitable. Les gens qui ne réussis-

Suite page 112

BANQUE DE FRANCE 500

500 02812

REPRO-SYSTEMES

Nouveau concept de magasin sur un marché très porteur dans l'un des créneaux les plus rémunérateurs (étude DEFIS oct. 88). Sans droit d'entrée ni royalties.

"EN TOUTE PROPRIÉTÉ"

- création PAO • multi-copies • marquage d'objets • impression offset • télécopie • tampon service

REPRO-SYSTEMES : UN VRAI PARTENARIAT

Etude et réalisation de votre centre clés en main, formation complète technique et commerciale, aide à la vente, assistance active.

Tél. 76 08 81 97 ou retournez ce coupon-réponse à
OBJECTIF SA - 16, av. Ambroise-Croizat - 38190 CROLLES

NOM Prénom

Adresse

Code Ville

DEF. 86 * indispensable

Suite de la page 110

sent pas imputent fréquemment leur échec au franchiseur... Enfin, notre turn-over est le plus faible des grandes chaînes de matrimonial en franchise ». Michel Kahn, n'a pourtant pas été en mesure de préciser le niveau de ce turn-over. (1)

La chaîne Félicitas compte 66 franchisés. Nous ne les avons donc pas tous interrogés, mais nous avons procédé à un petit sondage. Certaines agences Félicitas paraissent bien tourner, notamment quelques unes des plus anciennes, comme celle de Marie-Claude Chavigny, à Évry.

« J'ai reçu, voici six ans, une excellente formation sans laquelle je ne me serais pas lancée. Mes rapports avec Michel Kahn sont excellents. Mon affaire est rentable. Je reconnais toutefois que les royalties sont trop élevées et qu'au bout d'un certain temps, le franchiseur n'apporte plus grand chose au franchisé, bien que je sois un peu mal placée pour dire cela. » M.C. Chavigny est, en effet, « master-franchisé » : elle a acheté une région où elle installe des franchisés Juniors dont elle touche une partie des royalties : 5 % du chiffre d'affaires de ces « juniors » vont au « master », 5 %, à Michel Kahn. Par

contre, le master ne touche rien sur les droits d'entrée, selon M.C. Chavigny. Une ex-franchisée junior d'une autre région, Christine Callens, affirme au contraire qu'elle a racheté une partie de son « territoire » à son master de Lille, et qu'elle n'a versé à Michel Kahn que les frais de stage...

Parmi les autres franchisés consultés, nous avons rencontré des satisfaits, des mécontents et aussi des gens prudents qui refusent de répondre par crainte de nuire à leur chaîne. Phénomène curieux : même parmi les satisfaits, certains ne paient plus leurs royalties, soit parce que leur agence végète et qu'ils n'en ont pas les moyens, soit parce que, comme Ginette Drouault, de Tours : « J'estime que j'ai déjà suffisamment payé en droits d'entrée et formation — une formation valable mais dont le prix est exorbitant. » Michel Kahn semble se résigner à ce non-paiement, de crainte de voir son enseigne disparaître. Ainsi, l'agence de Belfort porte toujours l'enseigne Félicitas, bien que le franchisé, Éric Bertrand (très sévère sur Michel Kahn) n'ait jamais payé un franc de royalties.

Michel Kahn pratique-t-il, comme on l'en accuse, la course en avant, à la

recherche de droits d'entrée en recrutant à tout va, alors que le marché du matrimonial est hyper-saturé ? Il ne nous appartient pas de conclure, faute de statistiques précises sur le taux d'échec de Félicitas. Peut-être les tribunaux, si l'affaire va jusque là, nous donneront-ils davantage d'éléments, comme cela s'est passé pour Uni-inter.

Notons à ce propos que Michel Kahn vient de perdre le procès qui l'opposait à un jeune créateur d'entreprise, Charles Broll. Celui-ci reprochait à Michel Kahn de l'avoir incité à se lancer dans la franchise de manière inconséquente et d'avoir tenté de le dépouiller de son savoir-faire. Michel Kahn a perdu à la fois le procès en diffamation intenté contre Charles Broll (notamment à la suite de ses déclarations dans DÉFIS) et le procès sur le fond : le tribunal de commerce l'a condamné, en première instance, à rembourser 30 000 F à Charles Broll et à lui verser également 30 000 F de dommages et intérêts.

Gérard DELTEIL

(1) Une étude du Syndicat National des centres et conseillers matrimoniaux établit qu'on a ouvert au total, en 1988, 224 agences matrimoniales en franchise et fermé 267.

LA COURSE AUX AMBITIONS DÉMARRE CHEZ PLEIN POT.

OPÉREZ LE BON VIRAGE DANS VOTRE VIE PROFESSIONNELLE :

Plein Pot c'est tout pour réussir : 110 centres fraîchement rénovés, une image moderne et professionnelle, une nouvelle franchise de partenaires. C'est aussi un réseau et un marché en pleine expansion. Avec Plein Pot vous ne vous aventurez pas au hasard, la route est déjà tracée.



PLEIN POT : UN MÉCANISME BIEN RODÉ.

Chez Plein Pot tout va dans le sens de la qualité : formation poussée, assistance et publicité performantes. Pas de défaut dans les rouages, ça tourne.

VOTRE APPORT :

300 000,00 F.

Investissez chez un "spécialiste" : réparations rapides, échappement, amortisseurs, c'est le terrain de prédilection des centres Plein Pot. Aujourd'hui, mettez le turbo, entrez chez Plein Pot.

Pour en savoir davantage sur la franchise PLEIN POT, merci de compléter ce coupon et de le retourner à :

NOM : _____ PRÉNOM : _____

ADRESSE : _____

TELEPHONE : _____

SOFOGA - PLEIN POT / 166 AV. G.-CLEMENCEAU / 92000 NANTERRE / TEL. 16 42.04.44.

Plein Pot 

DEF. 66

"VITE ET BIEN FAIT, TRANQUILLE APRÈS."