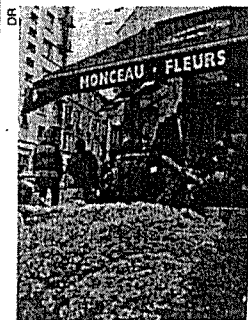


Monceau Fleurs fait des pousses partout en France grâce à son réseau de franchises

Dix-neuf ouvertures en 2001, vingt programmées cette année : depuis trois ans, les magasins franchisés Monceau Fleurs éclosent à un rythme printanier. Et donnent une nouvelle jeunesse au fleuriste parisien, pionnier en 1965 du bouquet en libre-service, mais cantonné depuis à son jardin de l'ouest de la capitale. Ces premières franchises ont déjà augmenté de moitié le chiffre d'affaires qui, avec les six magasins historiques, stagnait à 20 millions d'euros. Les candidats ? « Nous privilégions des

Toulouse, Lyon, Le Havre... En trois ans, le fleuriste parisien a ouvert une trentaine de franchises en province. Il vise à terme les 100 unités.



gestionnaires issus de la distribution», souligne Bertrand de Lavilleon, directeur du réseau. L'enseigne leur apporte une formation de trois mois et les pousse à ouvrir plusieurs points de vente. En contrepartie, elle exige d'eux une mise de départ élevée : 30%, contre 20% dans les autres réseaux. « Une somme vite compensée par un retour sur investissement supérieur de 10 points à la moyenne du métier », précise Olivier Gast, avocat spécialisé.

JULIEN BOUYSSOU