

15 SEP. 1988

## IDÉE / FRANCHISE

## RUBANS ET TROPHÉES

Fin juin, au cours d'une manifestation organisée par l'IREFF, avec la participation des AGF, ont été distribués les trophées des « meilleurs franchisés de France ». Trophée d'or pour M. et Mme Eric Saison, franchisés Huit à Huit, trophée d'argent pour Annick Ricochon, franchisée Babimini. De son côté, la Fédération française du franchisage attribuera ses « rubans de la franchise » au cours d'un gala, le 23 octobre prochain.

## SALAVIN REPREND CATALIN

Le 1<sup>er</sup> juin dernier, la société CCL - Chocolats et Coniseries de Luxe - qui possède les marques Salavin et Marquise de Sévigné a repris la chaîne de magasins de confiseries Catalin. Alain Lévy, ex-patron de Catalin devient responsable de la franchise du groupe. « Il était trop difficile de faire vivre une petite structure ne disposant pas de son unité de fabrication, dit A. Lévy. Nous aurons davantage de possibilités dans un groupe important. »

CCL est en effet une société au capital de 8,9 MF qui possède une usine de fabrication employant 250 personnes et produisant 2 000 tonnes de chocolat par an. Les anciens franchisés Catalin vont donc passer sous l'enseigne Salavin, la nouvelle chaîne comptera une trentaine de magasins.

Selon A. Lévy, 80% de ses anciens franchisés l'ont suivi. Maurice Vangenhoven, franchisé de Nantes, reste dans l'expectative : « J'entretiens d'excellents rapports avec Alain Lévy, mais si je l'ai suivi c'est parce que mon contrat m'y oblige. Je n'étais pas très satisfait de la franchise Catalin, mon magasin ne marchait pas fort. Salavin semble avoir d'excellents produits et je suis décidé à jouer le jeu. »

A. Lévy explique que : « La concurrence dans ce secteur devient difficile. Certaines villes et quartiers de Paris sont saturés. La clef de la réussite, c'est un emplacement excellent, et par conséquent qui coûte cher. À moins de 800 000 F, on ne trouve pas grand chose de valable. Nous allons avant tout nous orienter vers la chocolaterie haut de gamme, c'est ce qui marche le mieux. » En raison du coût du pas-de-porte, la nouvelle chaîne va s'efforcer de recruter des commerçants déjà installés et

fuser pour autant les créateurs d'entreprise. Principaux concurrents : Léonidas, Daskalidès et Jeff de Bruges.

● Renseignements : CCL. BP 136, 67404 Illkirch Cedex. Tél. 88 66 01 60. Contact : A. Lévy.

## ÇA MARCHE POUR CARPE

Philippe Loizeau, franchisé Carpe (micro-édition) de la Roche-sur-Yon, dont nous avons parlé dans le n° 51 de DÉFIS, nous signale que le CA de 49 000 F qu'il nous avait fourni ne concerne que son premier mois d'activité. Au cours de ses 8 premiers mois d'activité, l'entreprise de M. Loizeau a réalisé 350 000 F de CA, ceci, souligne-t-il, « Dans une ville de 50 000 habitants. » Nous en sommes heureux pour lui.

## WEIDER : LA FORME EN FRANCHISE



Les salles et clubs de mise en forme se multiplient, y compris en franchise, mais cette formule de boutique semble plus originale. On y trouve à peu près tout ce qui est nécessaire à la forme : de la diététique à la tenue de jogging, en passant par le cyclo-rameur. À l'origine de cette chaîne lancée en 1985 et qui compte déjà une vingtaine de points de vente : deux sportifs professionnels qui possèdent déjà plusieurs salles de sports : Pascal Maréchal, 28 ans, ex-international de planche à voile et Pierre Scatolini, 37 ans, kinésithérapeute et président de la Fédération

aux USA la licence Weider et se disent les partenaires privilégiés de Stallone et Schwarzenegger...

Le groupe Weider, dirigé par Joe et Ben Weider, existe aux USA depuis une quarantaine d'années. Pour monter une boutique Weider, il faut un emplacement d'au moins 50 m<sup>2</sup> au centre d'une ville de plus de 150 000 habitants. L'investissement hors pas-de-porte tourne autour de 300 000 F : 50 000 F de droits d'entrée, 50 000 F de package de lancement (publicité et formation) et 150 000 à 200 000 F de stocks. Le franchiseur exige une participation publicitaire de 2 000 F par mois et une exclusivité d'achat de ses produits à concurrence de 85%. Chiffre d'affaires des boutiques Weider : de 1 à 2,5 MF par an. Parmi les projets de P. Maréchal et P. Scatolini : la création d'un laboratoire de diététique et l'ouverture à Paris d'une grande surface de la forme.

● Renseignements : WEIDER, 2, rue du Pas de mule, 75003 Paris. Tél. (1) 42 74 51 48. Contact : M. Calmus.

## TRIANGLE D'OR

À la suite de notre enquête sur les associations de franchisés (DÉFIS n° 53), Jean-Pierre Poivre, président de Triangle d'Or Association, dans une très longue lettre qu'il nous est impossible de publier, souligne le caractère démocratique de son élection et affirme que M. Bétous - président du CIDEF - qui critique aujourd'hui son association, « Fait partie des franchisés qui lui ont demandé de se présenter à la présidence de cette association. » M. Poivre précise également que l'association des franchisés Triangle d'Or n'a jamais adhéré au CIDEF.

## FRANCHISE À FLERS-ARGENTAN

Amateurs de franchise et de commerces associés, la chambre de commerce de Flers organise, le 17 octobre, une journée de la franchise avec le témoignage d'un franchisé, les relations avec les banques, des conseils prodigués aux candidats, le tout en présence de la presse régionale et des stands de franchiseurs.

● Renseignements : CCI de Flers-Argentan. BP 159, 61103 Flers Cedex.

## JARDINS COMPOSÉS EN JUSTICE : FIN DU PREMIER ROUND

La cour d'appel de Colmar vient de débouter Michel Kahn, ex-vice-président de la FFF et actuellement vice-président de l'IREFF, de sa plainte en diffamation et extorsion de fonds contre Charles Broll, ce jeune paysagiste et créateur d'entreprise, qui accuse M. Kahn de l'avoir incité à lancer une chaîne de franchise dans des conditions douteuses. Il ne s'agit que de la première étape juridique de ce conflit, puisque M. Broll a de son côté engagé une action contre M. Kahn (voir DÉFIS n° 48).

On notera surtout que, dans ses attendus, le juge fait référence à « L'appréciation critique faite par les instances de la FFF » du protocole d'accord signé entre M. Kahn et M. Broll et souligne que le président de la FFF a effectivement « reconnu avoir conseillé à M. Kahn de modifier sa façon de faire en matière de franchise. »

Cette référence de la justice à l'autorité de la FFF en matière de déontologie peut-elle constituer un précédent ? Le problème est que les juges se trouveront désormais en présence d'au moins deux organisations concurrentes : la FFF et l'IREFF, sans compter la Fédération des chaînes volontaires associées au CIDEF. Beau casse-tête en perspective en l'absence de toute loi spécifique à la franchise.

## YVES ROCHER CONDAMNÉ À POURSUIVRE SES LIVRAISONS

À la suite d'un litige l'opposant à une partie de ses franchisés qui refusaient une majoration de leurs redevances, le franchiseur Yves Rocher ne livrait plus certains magasins. (Voir DÉFIS n° 53). Plusieurs de ces franchisés avaient donc entamé des actions en justice.

Le 1<sup>er</sup> juillet 1988, le tribunal de commerce de Vannes a condamné Yves Rocher à verser 4 000 F de dommages et intérêts à l'un de ses franchisés et lui a demandé de reprendre ses livraisons au cas où il ne l'aurait pas déjà fait.

suivre et les franchisés d'Yves Rocher affirment qu'ils reçoivent toujours des factures majorées; le franchiseur justifiant ces majorations par des actions publicitaires exceptionnelles. Une dizaine de procédures sont actuellement engagées par des franchisés.

## RESTAU 7 : COMMANDES EN FM

Le client passe sa commande, le serveur la transmet immédiatement à la cuisine par radio, en FM, grâce à un petit appareil ressemblant à une télécommande et le plat arrive sur la table moins de sept minutes plus tard. Tout marche par sept, chez Restau 7 : 7 plats, 7 entrées, 7 desserts. C'est la formule mise au point par Yves Huet, testée dans ses deux premiers restaurants de Béziers et Argenteuil, et qu'il propose maintenant en franchise.

Bien entendu, pour être servis aussi vite, tous les plats sont surgelés et cuits au moyen de fours à micro-ondes. Exit les chefs cuisiniers. Yves Huet n'emploie plus que des SIVP. Cuisine traditionnelle, créneau de prix très bas : le ticket moyen s'élève à 57,50 F, entrée, quart de vin et café compris ! Difficile de trouver moins cher. Yves Huet insiste aussi sur la qualité de l'accueil : même s'il dépense peu, le client est traité avec le sourire, servi dans de la vaisselle sérigraphiée et se voit offrir l'apéro.

Pour monter un Restau 7, il faut un emplacement très passager, une grande surface, de l'ordre de 160 à 200 m<sup>2</sup>, permettant de servir au moins 80 couverts par jour. L'investissement global, hors pas-de-porte, s'élève à 1 MF environ, droits d'entrée de 80 000 F compris. Le franchiseur demande 6% du CA en royalties, 1% de redevances publicitaires et annonce un CA de croisière de l'ordre de 1,3 MF avec trois employés. Il demande au candidat de signer un pré-contrat et de verser 20 000 F de réservation, sur lesquels 10 000 F seront remboursés au cas où les négociations n'aboutiraient pas.

Un premier franchisé devrait prochainement ouvrir un Restau 7 à Hyères. Une formule astucieuse, mariant habilement une gestion informatique simplifiée, un service ultra-rapide et une cuisine semi-traditionnelle.

● Renseignements : RESTAU 7, 5, rue Robert Branchard, 95870 Bezons.