

## ACTUALITÉS

# Nouvelles opportunités de business !

## ROYAL KIDS

### L'attractivité des jeux pour enfants

Depuis l'ouverture de son premier parc en 2005, *Royal Kids* s'est développé dans toute la France. L'enseigne compte aujourd'hui 30 parcs ouverts et 6 en prévision d'ouverture d'ici la fin du premier semestre 2011.

Gilles Capella, responsable du développement en franchise de l'enseigne, l'affirme : « Le concept de *Royal Kids* tourné vers le domaine du loisir séduit de nombreux créateurs d'entreprises. C'est un milieu attractif qui a du potentiel en France. Nous sommes la seule franchise à proposer une structure couverte de jeux pour les enfants où toute la famille peut s'amuser ».

Un parc *Royal Kids* propose un espace sécurisé, chauffé ou climatisé, qui s'étend sur 1 000 m<sup>2</sup> en moyenne. Dans un château plein de couleurs, les enfants trouvent des jeux incroyables : toboggans, piscines à balles, ponts de singes, escaliers, luges, tuyaux, tyroliennes, murs d'escalade, trampolines, légos géants, terrains multi activités... Un espace est réservé aux parents et accompagnateurs qui peuvent ainsi profiter du snacking en toute tranquillité, tout en surveillant leurs enfants. Comptez un investissement maximum de 250 000 euros pour un parc couvert de 1 000 m<sup>2</sup>.

**En savoir plus :** [www.royalkids.fr](http://www.royalkids.fr)



## CASINO PROXIMITÉ

### 600 franchisés attendus en 2011 !

A l'occasion du salon *Franchise Expo Paris 2011*, *Casino Proximité* a rappelé les fondements de son modèle de franchise.



#### > Vival, Spar et Spar Supermarchés, 3 enseignes pour la franchise

Depuis 1997, *Casino Proximité* a prouvé sa capacité à adapter le concept d'origine et à transmettre son savoir-faire auprès des 4 000 franchisés qui lui ont fait confiance. En 2011, *Casino Proximité* poursuit son développement et ambitionne de recruter 600 franchisés pour ses magasins *Vival*, *Spar* et *Spar Supermarchés*.



#### > Petit Casino, pour un accès à la franchise sans apport

*Casino Proximité* possède, en plus de ses enseignes en franchise, près de 2 000 magasins intégrés *Petit Casino*. Sans apport financier, le gérant mandataire non salarié pilote son magasin dans le respect de la politique commerciale *Casino Proximité*. Conscient de la volonté de ses commerçants d'accéder à la franchise, *Casino Proximité* a lancé, en 2010, un module d'accompagnement unique destiné aux gérants mandataires non salariés et collaborateurs du Groupe : « le Parcours de confiance ». Dans le cadre de ce Parcours de confiance, le candidat accompagné par un coach commercial, exploite un magasin en tant que gérant mandataire non salarié durant 6 mois à 3 ans, une période idéale pour prendre toute la dimension de ses futures fonctions (management, gestion...). Au regard de ses résultats, il cumule alors des points qui se transformeront par la suite en aide financière dans le cadre de l'achat d'un fonds de commerce à exploiter en franchise. Cette aide financière à la constitution d'un capital allié à une formation et un accompagnement sur-mesure constitue un réel tremplin vers l'entrepreneuriat accessible à tous, en toute sérénité et sécurité. A fin janvier 2011, près de 400 Parcours de Confiance étaient déjà signés.

**Pour en savoir plus :** [www.casino-proximite.fr](http://www.casino-proximite.fr)



## ACTIV'TRAVAUX

### 100 jours pour recruter et convaincre

Après avoir formé et installé 36 nouveaux courtiers en travaux en 2010, *Activ Travaux* poursuit son développement. En 2011, l'enseigne intégrera 25 créateurs d'entreprise.



Avant l'été, le réseau *Activ Travaux* passera le cap des 100 unités. Objectif : installer 200 nouveaux courtiers en travaux indépendants d'ici à 2015, tous fédérés autour des valeurs professionnelles du réseau. En 2010, les dirigeants

fondateurs d'*Activ Travaux* ont animé 90 réunions d'information dans toute la France. En 2011, le réseau se donne 100 jours pour convaincre. En effet, 100 réunions d'information sont programmées en régions sur l'année en cours. Rappelons que créé en 2006, *Activ Travaux* est une enseigne nationale qui fédère quelque 2 000 professionnels de l'Habitat, du Bâtiment et de l'Agencement et génère un volume d'affaires 2010 de 35 M€. *Activ Travaux* est l'un des membres fondateurs de la Fédération Française de Courtage en Travaux.

Pour en savoir plus : [www.activ-travaux.com](http://www.activ-travaux.com)



## NATURHOUSE

### Une croissance phénoménale

*NaturHouse* est l'une des franchises les plus dynamiques de l'amincissement, classée dans le top 100 des franchises mondiales.

Venue d'Espagne, elle est aujourd'hui implantée dans 15 pays, avec en France 180 centres (dont 65 ouvertures en 2010) et s'agrandit à raison de 8 ouvertures par mois environ dans toute la France. Un potentiel formidable l'attend dans la moitié



nord en particulier en Région Parisienne. La franchise représente déjà en France 22 millions d'Euros de chiffre d'affaires, soit 100 % de croissance en 5 ans seulement ! Et vise les 40 millions d'Euros à la fin de l'année. C'est pourquoi *Franchise Expo* a été l'occasion pour ce réseau de créer de nouveaux contacts et de poursuivre son incroyable croissance. Les objectifs sont ambitieux puisque l'enseigne compte atteindre 250 centres français fin 2011 ! Une franchise attractive puisqu'à terme, un centre accueille 120 à 150 clients par semaine avec un CA moyen après 2 ans d'activité de 190 000 €.

Plus d'infos sur [www.naturhouse.fr](http://www.naturhouse.fr)

## NOMINATION

### Un nouvel expert à la FFF

Laurent Delafontaine, associé, co-fondateur du Cabinet *Axe Réseaux*, est depuis janvier 2011 l'un des experts du collège des experts de la Fédération Française de la Franchise (FFF).

Après des études commerciales (ESC + MBA), il a débuté sa carrière dans la distribution automobile au siège de différents constructeurs, à des fonctions d'encadrement marketing et commercial. Il intègre par la suite un cabinet de conseil anglo-saxon renommé, où il est chargé de missions de stratégie et d'organisation de réseaux commerciaux. Sur une idée originale, il crée et dirige un concept de chaîne de restauration commerciale. Il prend ensuite la Direction de la Franchise d'une enseigne nationale de restauration commerciale. Ces dernières années, il a œuvré au développement du leader européen de la maison individuelle, piloté avec succès, entre autres, le lancement du premier réseau national en franchise de maisons ossature bois. Il est spécialisé dans le lancement des jeunes réseaux.

*Axe Réseaux* conseille les entreprises de toutes tailles, sur leur stratégie de distribution, à tous les stades de leur

développement. Le cabinet est composé d'associés œuvrant depuis 1986 dans le conseil en structuration de réseaux, et plus spécifiquement depuis 1995 au sein du collège des Experts de la Fédération Française de la Franchise. Ancien cadre dirigeant de franchiseurs, entrepreneur, expert enseignant, consultant en stratégie ou simple animateur de réseaux, chaque compétence humaine du cabinet permet d'offrir la plus forte crédibilité professionnelle et le meilleur résultat tangible à ses clients.

Les consultants d'*Axe Réseaux* sont particulièrement expérimentés dans :

- L'accompagnement des jeunes franchiseurs pour la mise en franchise du concept et le recrutement des premiers partenaires,
- La recherche et la conception de relais de croissance pour les réseaux établis,
- Le développement organique et le ré-engineering d'organisations d'enseignes reconnues,
- Le financement ou la recherche de financement pour les réseaux.

Contact : [laurent.delafontaine@axereseaux.com](mailto:laurent.delafontaine@axereseaux.com)  
com - [www.axereseaux.com](http://www.axereseaux.com)



## GROUPE SALM

### Plus d'un milliard d'euros de chiffres d'affaires !

2011 commence sous de bons auspices pour la **SALM** (Société Alsacienne de Meubles) représentée par ses deux marques emblématiques **Schmidt** et **Cuisinella**.

Le chiffre d'affaires 2010 réalisé par l'ensemble de ses réseaux de distribution s'élève à 1 milliard 67 millions d'euros - en progression de +14% par rapport à 2009 (17% pour *Cuisinella* et 13% pour *Schmidt*). Le Groupe **SALM**, quant à lui, clôture l'année 2010 avec un chiffre d'affaires de 332 millions d'euros. La **SALM** confirme ainsi sa position de 1er fabricant de cuisines en France et de 5ème fabricant européen. Le Groupe compte bien poursuivre son ascension en se fixant un objectif de progression de + 10% de son chiffre d'affaires pour 2011.

Si la **SALM** est parvenue à franchir le milliard d'euros de chiffre d'affaires, c'est essentiellement grâce à la mobilisation exemplaire de ses réseaux de distribution. Les deux enseignes, positionnées sur deux territoires distincts - le



haut de gamme accessible pour *Schmidt* et le jeune habitat pour *Cuisinella* -, ont progressé de manière comparable en 2010 (+ 10% en moyenne). Elles enregistrent respectivement un chiffre d'affaires de 738 millions d'euros pour *Schmidt* et 329 millions d'euros pour *Cuisinella*.

En 2010, la **SALM** a participé à l'ouverture de 42 magasins, dont 16 à l'international. Le Groupe relève ainsi l'objectif qu'il s'était fixé pour 2010 ! Pour le réseau *Schmidt* : 12 ouvertures sur le territoire français et 16 à l'international. Le réseau *Schmidt* comprend désormais 431 magasins dont 149 hors des frontières françaises. Pour le réseau *Cuisinella* : 14 inaugurations en France. Le réseau *Cuisinella* regroupe aujourd'hui 178 magasins uniquement sur la France. Pour 2011, la **SALM** place la barre encore haut puisqu'elle projette l'ouverture de 32 magasins en France (12 pour *Schmidt* et 20 pour *Cuisinella*) et 20 magasins à l'export pour *Schmidt*. Le Groupe montre ainsi sa volonté de poursuivre le maillage des deux enseignes en France, en privilégiant les zones encore inoccupées et les centres-villes, et l'extension du réseau *Schmidt* à l'international.

Plus d'infos sur [www.salm.fr](http://www.salm.fr)

## ALTERMUNDI

### Quand le commerce équitable se franchise

En 2010, **Altermundi** a lancé un concept unique de boutiques éco-conçues, développé en franchise.

Ce concept innovant a été primé aux *Janus du Commerce 2010*, premier label destiné aux enseignes cherchant à « humaniser » l'acte de commerce, et au *R Award 2010* du point de vente responsable. Depuis 2006, **Altermundi** se développe en franchise et accompagne des entrepreneurs motivés par un commerce qui va dans le bon sens. Avec un objectif d'ouverture de vingt boutiques d'ici à 2013, le réseau accueille les porteurs de projet grâce à l'efficacité commerciale d'un concept fort de points de vente innovants situés en centre-ville.



### Conditions d'accès

- Redevance > 4,5 % du CA dont 0,5 % dédié à la communication nationale
- Apport personnel > 50 000 euros
- Droit d'entrée > 10 000 euros
- Contrat de franchise > 5 ans
- Agencement & travaux > 700 euros/m²
- Stock > 20 000 euros
- Ville de > + 50 000 habitants
- Emplacement > 1 bis ou 2

Pour info : Les boutiques pilotes Altermundi se situent au 39, Rue de Charonne, Paris 11<sup>e</sup>, et au 5, Boulevard du Temple, Paris 3<sup>e</sup>.

[www.altermundi.com](http://www.altermundi.com)

### Altermundi en chiffres

- 2003 : Création
- 2006 : 1ère franchise
- 2010 : 8 boutiques
- 20 boutiques d'ici 2013
- 2 boutiques pilotes
- 5 univers de produits

## ÉNERGIES

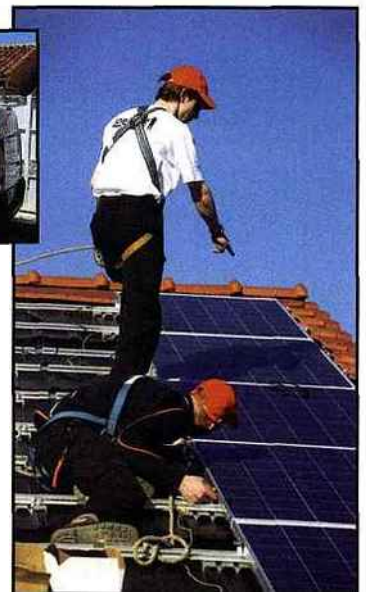
**Soleil en Tête poursuit son ascension**

Premier réseau de franchise spécialisé dans les énergies renouvelables, **Soleil en Tête** affiche un baromètre au beau fixe et voit son chiffre d'affaires progresser de plus de 160% en 2010.

Si le succès de l'année passée repose majoritairement sur le photovoltaïque, le réseau souhaite désormais se recentrer sur son expertise initiale : les économies d'énergie et les énergies renouvelables sous toutes leurs formes. En 2010, principalement poussé par l'engouement des consommateurs pour le photovoltaïque, **Soleil en Tête** a réalisé une progression de 160%, avec un chiffre d'affaires de 24,5 millions d'euros contre 9,4 millions en 2009.

Disposant de 40 agences en France, **Soleil en Tête** espère couvrir une quinzaine de nouveaux territoires d'ici la fin d'année. Trois ouvertures d'agences sont d'ailleurs déjà prévues à la fin du mois de février à Chalon-Sur-Saône (71), Clermont-Ferrand (63), et Montluçon (03).

**En savoir plus : [www.soleilentete.com](http://www.soleilentete.com)**



### FEU VERT Nouveau site Internet « spécial franchise »

A l'occasion de sa présence à **Franchise Expo, Feu Vert** a annoncé le lancement de la nouvelle version de son site internet exclusivement dédié aux franchisés.

Sur ce nouveau site, la consultation est simplifiée par un accès direct aux rubriques. L'essentiel de l'information sur les actualités et les opportunités de la franchise **Feu Vert** est régulièrement mis à jour. Encore plus ergonomique avec sa nouvelle présentation, la plateforme [www.franchisefeuvert.fr](http://www.franchisefeuvert.fr) permet au potentiel franchisé **Feu Vert** de remplir entièrement et facilement son dossier de candidature en ligne. Enfin, pour offrir l'interface la plus complète possible à tous les franchisés et futurs franchisés de l'enseigne, le site s'est enrichi de nombreuses nouvelles rubriques (témoignages vidéos, opportunités d'implantation, accompagnement du franchiseur, etc.).

**Découvrez le nouveau site sur [www.franchisefeuvert.fr](http://www.franchisefeuvert.fr)**

## CRÉDITRELAX

**1<sup>er</sup> courtier conseil spécialiste du financement d'entreprises**

**Créditrelax a été en 2005 un des premiers courtiers à proposer aux entrepreneurs d'externaliser leur recherche de financement.**

**Créditrelax** assiste l'entrepreneur dans sa recherche de prêt professionnel en le conseillant sur le montage du dossier, puis en sollicitant les banques pour trouver la solution de financement la plus compétitive. Il intervient sur des projets de création, de reprise de société ou de croissance externe (fonds de commerce, parts sociales), et sur les financements immobiliers ou fonciers (terrains, bureaux, locaux commerciaux, entrepôts). Dans un contexte économique particulièrement difficile, où l'on entend souvent évoquer la friosité des banques, son offre de service est particulièrement pertinente. Son expertise et son réseau constituent des atouts décisifs pour obtenir un financement. « *Nous n'observons pas d'augmentation des refus s'agissant des dossiers que nous présentons aux banques, l'enjeu consiste à suffisamment bien connaître leurs spécificités et la stratégie de chacune d'entre elles pour présenter le bon dossier au bon organisme. Nous sommes plus que jamais dans une approche totalement sur-mesure* » souligne Jean-Philippe Deltour, associé fondateur de **Créditrelax**. La société s'adresse à tous les types d'entreprises (franchises, artisans-commerçants, professions libérales, PME, TPE) et est spécialisée en financement d'investissements (et n'intervient pas sur les financements court terme, comme le poste client ou les besoins en fonds de roulement). ■

**Pour en savoir plus : [www.creditrelax.com](http://www.creditrelax.com)**

