



CRÉATEURS DE RÉSEAU

# Les clés de la réussite

Qui sont les fondateurs des grandes chaînes de franchise ? Quelques exemples de ces entrepreneurs, parfois partis de rien, aujourd'hui à la tête de réseaux reconnus.

VINCENT POMPOUENAC

**N**é à Brooklyn en 1948, Fred DeLuca est l'incarnation du self made man à l'américaine. À 8 ans, raconte la légende, il récupérait l'argent des bouteilles consignées et à 12, vendait le journal dans les rues. En août 1965, trois semaines avant d'entrer à l'université de Bridgeport, Connecticut, il ouvre la sandwicherie *Pete's Super Submarines Sandwiches*. Premier prototype

des futurs restaurants *Subway* : 292 unités en France en octobre 2011 et plus de 34 000 dans le monde. Lauréat des Victoires de l'autodidacte en 2007, Franck François est le prototype du self made man... à la française ! Simple coiffeur de formation – il a quitté l'école à 14 ans –, ce sexagénaire, qui se rêvait antiquaire à la fin des années 60, coiffe aujourd'hui un groupe de 550 salons *Tchip Coiffure* et *Vog Coiffure*, réalisant 130 M€ de chiffre d'affaires.

Le point commun entre ces deux entrepreneurs ? La franchise, le mode de développement qu'ils ont choisi pour déployer leurs enseignes. Sur 550 salons *Tchip Coiffure* et *Vog Coiffure*, plus de 500 sont exploités par des franchisés. Et tous les restaurants *Subway* dans le monde le sont sous cette forme.

En France, le secteur de la coiffure est riche d'exemples de professionnels devenus franchiseurs :

*Franck Provost* et *Jacques Dessange*, pour ne citer qu'eux, ont même donné leur nom à leur enseigne phare. Le premier, champion de France 1976 et champion du monde 1977 de la discipline, est aujourd'hui à la tête de la holding *Provalliance*, n° 1 européen de la coiffure, avec 2500 salons dans le monde, dont plus de 1600 en France.

### La franchise comme levier de développement

Au-delà de la diversité de leurs profils, de leurs parcours et de leurs personnalités, tous ces entrepreneurs ont pour point commun de s'être appuyés sur la franchise pour développer leur réseau. Dès l'origine pour certains, plus tardivement pour d'autres. La formule est parfois majoritaire dans leurs réseaux, parfois non. Mais, qu'ils aient toujours voulu fédérer des indépendants ou qu'ils soient "tombés dedans" par hasard, la franchise leur a permis, à un moment ou à un autre de leur parcours, de dupliquer leur concept, d'accélérer leur expansion et d'étendre leur implantation sur le territoire en s'appuyant sur des partenaires entrepreneurs.

Les règles à respecter pour développer avec succès son réseau en franchise sont connues, et nombre d'experts consacrent l'essentiel de leur activité à les répéter à leurs clients. Deux d'entre elles s'appliquent, à des degrés divers, à tous les franchiseurs qui ont aujourd'hui pignon sur rue. D'abord, le goût pour leur métier premier (coiffeur, fleuriste, restaurateur...) jamais démenti, même une fois qu'ils ont eux-mêmes raccroché leurs ciseaux ou leur tablier pour se consacrer au pilotage de leur entreprise. Ensuite, leur volonté de transmettre un savoir-faire et d'accompagner leurs franchisés dans le respect de leur indépendance, sans laquelle un réseau ne dure pas.

### Un air de famille

Pour autant, pas de profil type du franchiseur : il existe autant de parcours d'hommes que de têtes de réseaux. Certains, comme *Obélix*, sont même tombés dedans quand ils étaient petits ! C'est le cas de *Jacques Dessange* : apprenti coiffeur dans le salon familial dès l'âge de 14 ans, son groupe, aujourd'hui présidé par son fils *Benjamin*, aligne plus de 1000 salons sous enseigne dans le monde, dont environ 700 en France, presque tous en franchise.

C'est aussi le cas d'*André Barreteau*. Ce fils et petit-fils de boulangers a d'abord pétri la pâte, livré et vendu son pain dans les trois magasins ouverts, avec sa sœur et son épouse, sur la côte vendéenne. Fondateur en 1985 de *La Croissanterine*, devenue *La Mie Câline* en 1994, il pilote aujourd'hui un réseau franchisé de près de 200 terminaux de cuisson en France. Et que dire de *Roland Beaumanoir* ? Fils de détaillant textile, il a pris en charge pendant 10 ans le magasin familial de Saint-Malo avant de lancer sa première affaire. Puis de créer, en 1984, la première boutique *Cache Cache*, toujours à Saint-Malo. Début 2011, le groupe *Beaumanoir* a atteint le milliard d'euros de chiffre d'affaires, avec 2040 magasins sous les marques *Cache Cache* (500 boutiques en France, dont la moitié en commission-affiliation), *Bonobo* (225 points de vente, dont environ

deux tiers d'affiliés), *Patrice Bréal*, *Scottage*, *Morgan* et *La City*...

*Laurent Amar*, lui, jusqu'à l'âge de 12 ans, vécu avec ses parents dans le magasin *Monceau Fleurs* du boulevard Malesherbes. Et commencé, dès 22 ans, à gérer l'entreprise créée par son grand-père en 1965. Il est aujourd'hui P-d.g. de la Générale des Végétaux, qui aligne quelque 400 magasins franchisés *Monceau Fleurs*, *Happy* et *Rapid'Flore*. Sur le créneau des fleurs coupées en libre-service, *Michel Postulka*, fondateur du *Jardin des Fleurs* en 1987, est lui aussi issu d'une famille de fleuristes, depuis trois générations. Même s'il a, en 2009, revendu son enseigne (70 magasins fin 2011, dont 58 en franchise).

### Des pros de la distribution

Mais la franchise n'est pas qu'une affaire de famille. Ainsi, *Patrick Hautot*, cofondateur de *Rapid'Flore*, s'est-il lancé sur le créneau après une première vie professionnelle dans la grande distribution. Lui aussi a revendu son réseau (196 points de vente franchisés fin 2011), à la Générale des Végétaux, en 2008.

Comme *Patrick Hautot*, *Christian Pommier*, fondateur de *L'Onglerie*, est issu de la grande distribution. Après avoir exercé diverses activités commerciales au sein du groupe *Printemps-Prisunic*, il crée son magasin pilote de soins des mains en 1983, introduisant sur le marché français une technique importée du Canada par son épouse. Fin 2010, *L'Onglerie* pesait plus de 21 M€ de chiffres d'affaires, avec 120 instituts, dont 110 en franchise.

La distribution mène à tout, et même à des métiers de services. *Gérard Galiègue*, fondateur du réseau d'expertise immobilière *Ex'Im*, a ainsi démarré sa vie professionnelle dans les articles de sports, avant de rejoindre le groupe *Auchan*. Reconverti dans l'expertise immobilière, il lance en 2002 l'enseigne *Ex'Im* (plus de 70 cabinets en franchise en France). Autre ancien du groupe *Auchan* : *Bruno Peyroles*, fondateur de *Bureau Vallée*. Après 10 ans dans la grande distribution, dont la moitié à la direction

Les règles à respecter pour développer avec succès son réseau en franchise sont connues : le goût pour son métier premier, leur volonté de transmettre un savoir-faire et d'accompagner ses franchisés dans le respect de leur indépendance.

## Ils ont donné leur nom à leur marque...

### — Franck Provost

Activité : coiffure  
Date de création : 1976  
Nombre de salons en France au 1/10/2011 : 496, dont 34 franchises  
Nombre de salons à l'étranger : 170

1/10/2011 : 216, dont 212 en franchise  
Nombre de salons à l'étranger : 200, dont 180 en franchise

### — Geneviève Lethu

Activité : arts de la table  
Date de création : 1972  
Nombre de boutiques en France au 1/10/2011 : 80  
Nombre de boutiques à l'étranger : 30

— **Guy Hoquet**  
Activité : agences immobilières  
Date de création : 1995  
Nombre d'agences en France au 1/10/2011 : 508  
Nombre d'agences à l'étranger : 6

### — Jacques Dessange

Activité : coiffure  
Date de création : 1954  
Nombre de salons en France au

— **Alain Afflelou**  
Activité : optique  
Date de création : 1979  
Nombre de boutiques en France au 1/10/2011 : 692  
Nombre d'unités à l'étranger : 349



d'un hypermarché, il ouvre en 1990 son premier magasin de fournitures et équipements de bureau. Développé en franchise depuis 1997, *Bureau Vallée* regroupe 176 unités en France, pour un chiffre d'affaires d'environ 130 M€.

#### Tous les chemins mènent à la franchise

Pour d'autres, la success story a emprunté des voies plus inattendues. Ainsi, en 1981, Jean-Pierre Boudier crée *Troc de l'Île*, premier réseau français de dépôt-vente en franchise, après avoir débuté sa carrière dans la grande distribution, puis recherché pendant un an, sans succès, un emploi dans la branche, suite à un licenciement. D'où le titre de son ouvrage, paru en 2004 : *De chômeur à PDG*. Rebaptisée *Troc.com* en 2008, rachetée par un fonds luxembourgeois fin 2011, son enseigne regroupe aujourd'hui quelque 110 franchisés en France et environ 40 en Europe.

On doit la création de *Geneviève Lethu*, premier réseau d'arts de la table en France, à... Lethu Geneviève, une universitaire qui se destinait à une carrière dans le professorat. Après avoir tenté l'agrégation d'histoire-géographie, constatant que l'Éducation nationale ne veut pas d'elle, elle prend une nouvelle voie, à l'opposé de sa vocation première. En 1997, après 25 ans à la tête de son réseau, elle cède ses parts au groupement de grossistes Fliba. *Geneviève Lethu*, l'enseigne, aligne à ce jour 72 boutiques franchisées en France.

Si l'université a mené Geneviève Lethu à la franchise, la franchise a mené Louis Le Duff à l'université. Celle de Rennes, pour être exact : le fondateur (en 1976) du groupe Le Duff (*Brioche Dorée* dans la restauration rapide, *del Arte* dans la restauration à thème) y a soutenu, en janvier 2004, une thèse de doctorat en sciences de gestion sur le thème des "effets de levier de la franchise". Une formule à laquelle ses enseignes font appel : en France, près de 50 % des 345 points de vente *Brioche Dorée* et 100 restaurants *del Arte* sur 107 sont exploités sous cette forme.

Avant de fonder le réseau éponyme d'agences immobilières, Guy Hoquet a quant à lui passé 20 ans dans l'armée. Plus précisément dans la marine, où il est entré à 17 ans. Devenu négociateur immobilier, puis franchisé à la tête de 6 agences, il crée la marque *Guy Hoquet Immobilier* en 1994, qu'il développe en licence de marque dès 1997, puis en franchise depuis 2001. Reprise en mars 2006 par le promoteur *Nexity*, elle est devenue la 3<sup>e</sup> franchise immobilière en France, avec plus de 500 agences.

#### Détours et reconversions

Parmi les franchiseurs, comme parmi les franchisés, les professionnels du commerce indépendant organisé côtoient les nouveaux convertis. Ainsi, Emmanuel Guth, fondateur de *Mezzo di Pasta*, s'est lancé dans la restauration rapide après une expérience professionnelle comme consultant dans le secteur financier, chez *PricewaterhouseCoopers*, au Luxembourg. C'est là qu'il découvre les pâtes à emporter. Créé en 2002, *Mezzo di Pasta* aligne à ce jour 132 points de vente, franchisés en majorité.

Jean-Christophe Pailleux, cofondateur de *La Pâtisserie*, fait, lui, les saisons d'été dans l'hôtellerie-restauration depuis l'âge de 16 ans quand, après un détour par l'Éducation nationale, où il enseigne les techniques de ventes en BEP, il ouvre son premier restaurant à Brive-la-Gaillarde en 1996. Lancée en 1999, *La Pâtisserie* revendiquait 120 établissements sous enseigne en 2011 (dont 111 en franchise). De quoi rivaliser avec les plus grands acteurs du secteur.

Pourtant comme nombre de franchiseurs, Jean-Christophe Pailleux n'était pas "formaté" pour diriger une grande société. Il a réussi en se frayant un chemin en dehors des sentiers battus ! Une preuve supplémentaire qu'avec une bonne idée au départ, la franchise reste un levier pour gagner ! ■

Certains ont réussi en se frayant un chemin en dehors des sentiers battus ! Une preuve supplémentaire qu'avec une bonne idée au départ, la franchise reste un levier pour gagner !

### « Jeunes pousses » à l'avenir prometteur

#### — Arnaud Bruillon

La franchise de chaussures haut de gamme pour homme *Finsbury*, lauréate des Espoirs de la Franchise 2011 dans la catégorie "primo-exposants", est développée en France par Arnaud Bruillon, ancien salarié du réseau devenu pluri-franchisé avec 7 magasins. Il a racheté la société courant 2010.

#### — Jean-Christophe Menz

Le concept d'atelier de cuisine où le client emporte les plats préparés *Cook & Go*, lauréat des Espoirs de la franchise 2011 dans la catégorie

"nouveau concept", a été créé à Lyon en 2006 par Jean-Christophe Menz, qui a procédé, en 2009 et 2010, à des levées de fonds auprès d'investisseurs privés.

#### — Hapsatou Sy

Le réseau d'espaces de beauté globale et multi-ethnique *Ethnicia* a été fondé à l'été 2005 à Paris par Hapsatou Sy, née en 1981 et titulaire d'un BTS de commerce international, qui a découvert, lors d'un séjour à New York, les concepts de beauté multiethniques et décidé de se lancer à son retour en France.