

Les instituts de beauté les plus rentables.

Avec les bilans de plus 3 000 instituts

Christian MAINIAL

christian.mainial@club-internet.fr

Avant propos :

Dans le secteur esthétique, on voit de plus en plus d'esthéticiennes parfois mais le plus souvent des personnes en reconversion sans expériences et qui n'avaient aucune qualification qui ouvrent des instituts ou des centres esthétiques et font fortune et vous allez trouver des centaines d'exemples dans cette étude.

Pour toutes les entreprises citées dans cette étude, vous allez trouver leurs RCS, leurs noms, leurs adresses, leurs chiffres d'affaires et leurs bénéfices et vous pourrez gratuitement vérifiez vous-mêmes, seuls ou avec votre comptable, tous les chiffres en vous rendant sur des sites comme www.societe.com ou www.infogreffe.fr.

Vous pourrez également consulter et même télécharger gratuitement les quatre derniers bilans de toutes les entreprises qui vous intéresseront sur le site www.pappers.fr et consulter toujours gratuitement tous les documents juridiques et le cas échéant, savoir combien un centre esthétique a été acheté ou vendu et à qui.

Vous aller trouver des entreprises qui affichent plus de 100 000 euros de bénéfices par an et des esthéticiennes ou des personnes en reconversion qui sont devenues millionnaires ou multimillionnaires en quelques années et ce même dans des villes de tailles moyennes ou des petites villes en faisant des investissements dérisoires, parfois moins de 10 000 euros.

Vous allez voir dans ce document et dans l'étude complète comment certaines employées de l'enseigne Yves ROCHER par exemple sont devenues millionnaires et même multimillionnaires en ayant au départ 0 euro à investir et sans prendre de risques.

Après avoir été de simples employées, elles sont devenues responsables d'un centre, puis locataires gérantes puis ont racheté les fonds de commerce comme Madame Adeline NOURRY par exemple, qui alors qu'elle avait 31 ans, a repris un premier centre Yves ROCHER en location gérance en 2007, puis en a repris un second en 2008 et un troisième en 2012.

Sept ans après s'être lancée dans sa première reprise, en 2014, Madame Adeline NOURRY a passé le cap des 100 000 euros de bénéfices par an. En 2017, 2018 et 2019, Madame Adeline NOURRY a fait plus de 130 000 euros de bénéfices par an.

En 2020, malgré la crise du COVID, madame Adeline NOURRY a quand même fait un bénéfice de 106 900 euros. Entre 2014 et aujourd'hui, Madame Adeline NOURRY a fait plus d'un million d'euros de bénéfices et ce sans avoir pris aucun risque.

Monsieur Jean Christophe DAVID a créé en 1997 le concept BODY MINUTE qui compte aujourd'hui plus de 500 centres et vous verrez que des personnes en reconversion sont devenues en quelques années, millionnaires et ce même en démarrant dans de petites villes.

Madame Nadine QUINTARD par exemple a ouvert en 2003 un premier centre BODY MINUTE à NIORT puis 8 autres dans la région. Non seulement la rentabilité de ces centres lui a assuré de jolis revenus pendant 15 ans, plus de 2 millions d'euros, mais elle vient de les vendre pour 2 100 000 euros soit un gain total de 4 millions d'euros environ.

Avec 4 millions d'euros de gains, Madame Nadine QUINTARD n'est même pas sur la plus haute marche du podium qui est occupée par Madame Yasmina KASSIM qui a ouvert 16 centres en région parisienne et qui va passer bientôt le cap des 10 millions d'euros de gains.

La réussite de ces femmes multi-franchisées Yves ROCHER ou BODY MINUTE est double car non seulement elles ont pu pour la plupart vivre très bien de leurs entreprises et parfois même faire fortune, mais en plus elles ont su préserver une qualité de vie et faire passer leurs vies personnelles et leurs vies de famille avant leurs entreprises.

Vous verrez l'exemple de certaines femmes dont l'emploi du temps est calé sur celui de leurs enfants pour pouvoir les emmener à l'école et aller les chercher à la sortie. Bien sûr, elles ne travaillent ni le mercredi ni le samedi et peuvent prendre de vraies vacances.

En toute logique, quand vous ouvrez 3 Yves ROCHER ou 9 centres BODY MINUTE, vous ne passez pas 10 heures par jour 6 jours sur 7 dans une cabine à vous épuiser et vous casser le dos.

Certaines même ne vont jamais ou que très rarement dans leurs instituts comme Madame Isabel de BUSSAC qui exploite six BODY MINUTE à PARIS et à BOULOGNE mais habite à ANTIBES.

Avant d'avoir une fortune, la qualité de vie et le temps dont on dispose pour soi ou sa famille sont certainement les premières richesses que ces concepts peuvent offrir.

Madame Fatima JACQUESON travaillait dans un pressing avant d'ouvrir un premier centre esthétique avec la marque GUINOT en 2007. La réussite de son premier centre l'a obligée à en ouvrir un deuxième dès 2018 puis deux autres avec lesquels elle a pu réaliser plus de 100 000 euros de bénéfices par an. En 2018, à 50 ans, Madame Fatima JACQUESON a souhaité prendre sa retraite et a cédé ses centres pour 800 000 euros.

Monsieur Jean Daniel MONDIN a avec ces deux marques, GUINOT et MARY COHR, développé un système d'exploitation dans 450 instituts affiliés qui est tellement révolutionnaire que la multinationale LOREAL l'a espionné pour ses marques de cosmétiques DECLEOR et CARITA et s'est fait prendre.

Ce système d'exploitation est aujourd'hui aussi performant que celui créé par Yves ROCHER il y a 50 ans et celui de BODY MINUTE créé il y 20 ans et va permettre dans les années qui viennent de développer des entreprises aussi rentables.

Mais l'esthétique est aussi un des secteurs où l'on trouve le plus de dépôts de bilans et le plus de personnes qui ne parviennent pas à se rémunérer correctement alors qu'elles travaillent de plus en plus pour faire face à une concurrence de plus en plus forte.

C'est aussi un des secteurs privilégiés pour les escroqueries en franchise et vous trouverez quelques exemples significatifs mais intéressants en consultant les bases de données dans le dossier INSTITUTS DE BEAUTE ou en lisant l'étude complète.

Comme vous allez le voir avec de nombreux exemples, la plupart des personnes qui sont devenues millionnaires dans le secteur de l'esthétique n'y connaissaient absolument rien avant de se lancer mais elles ont bien voulu perdre un jour ou deux pour se renseigner, rencontrer des propriétaires de centres esthétiques et regarder leurs bilans. Ensuite, elles ont fait la même chose. Tout simplement.

La plupart de celles qui galèrent avec un institut ou qui ont déposé le bilan ont souvent fait la même erreur. Elles ont cru les belles histoires racontées par, les vendeurs de matériels miracles, les médias ou sur internet sans jamais demander à voir un bilan pour avoir une preuve du bon fonctionnement d'un institut qui avait adopté ces solutions.

Vous allez également trouver dans ce document des exemples de centres esthétiques au bord du dépôt de bilan qui en changeant une ou deux petites choses ont pu sans investissement particulier doubler ou même tripler leurs chiffres d'affaires et éviter une faillite.

Vous verrez que j'ai pu redresser des centres esthétiques qui avaient des chiffres d'affaires catastrophiques et affichaient parfois plus de 500 000 euros de dettes. Vous verrez à quel point il est facile de redresser un centre esthétique quand on a les bons modèles sous les yeux et deux ou trois informations que vous trouverez dans ce document.

A chaque fois, vous trouverez les bilans pour preuve et dans l'étude complète toutes les solutions que leurs propriétaires ont pu utiliser.

On peut se demander si avec la crise, il sera aussi facile de réussir demain qu'hier et la réponse est non seulement oui mais et ce sera encore plus facile et plus rapide pour plusieurs raisons.

La première est que les plus belles réussites d'hier étaient cachées alors qu'aujourd'hui, elles sont visibles de tous grâce à internet. Le chemin a été tracé il y a 50 ans par Monsieur Yves ROCHER mais aussi par Monsieur Jean Louis DAVID et Monsieur Franck PROVOST et ensuite depuis le début des années 2000 par Monsieur Jean Christophe DAVID et Monsieur Jean Daniel MONDIN. Les chemins sont tracés, bien balisés, bien éclairés et sécurisés et à chacun ou chacune de choisir le sien.

La deuxième raison est que le WEB2 a fait naître de nouveaux sites internet et des solutions accessibles gratuitement qui permettent de développer une entreprise beaucoup plus vite qu'au début des années 2000 et de prendre de plus en plus de clientes aux instituts mal informés.

La troisième raison est une révolution financière qui a déjà eu lieu dans d'autres secteurs et qui vient de faire ses premiers pas dans le monde de la coiffure avec l'investissement de 450 millions d'euros par un fond d'investissement belge CORE EQUITY dans le groupe Franck PROVOST. Ce fond, et il n'est pas le seul, a aussi des ambitions dans l'esthétique, secteur qui offre autant de potentiel si ce n'est plus.

Au début des années 2000, mandaté pour revendre des réseaux de centres esthétiques, j'ai tenté d'expliquer à des professionnels du secteur que des franchisés gagneraient plus de 100 000 euros par an et plus d'un million d'euros et tout le monde ou presque était mort de rire.

Madame Michèle SERRIN franchisée Yves ROCHER à la ROCHE SUR YON a fait en 2004 un bénéfice de 112 263 euros et ayant ouvert deux centres de plus aux SABLES D'OLONNES et à AZENAY, elle a en 2017 fait un bénéfice de 273 700 euros. Entre 2004 et 2020, Madame Michèle SERRIN a fait plus de 2 500 000 euros de bénéfices.

Madame Marie Josèphe SERVOTTE travaillait dans une maison de retraite avant de se reconverter dans l'esthétique en 2003. En 2006 elle a fait un bénéfice de 119 000 euros et en 2013 avec 5 centres BODY MINUTE elle a fait 273 000 euros de bénéfices. Elle aussi a gagné entre 2004 et 2018 plus de 2 500 000 euros.

Depuis des dizaines de franchisées Yves ROCHER ou BODY MINUTE ont pu atteindre ces chiffres et la liste s'allonge chaque année. Des affiliés ou des indépendantes qui travaillent avec GUINOT ou MARY COHR ont pris le même chemin et vont faire aussi bien encore plus facilement.

Aujourd'hui je ne parie plus comme au début des années 2000 sur des petites réussites à un million d'euros, chiffre que l'on peut atteindre avec un seul institut mais sur des réussites à plusieurs millions d'euros et pour les meilleures elles seront comprises entre 5 et 10 millions d'euros voire plus.

Bonne lecture.....

Sommaire première partie :

1,1, YVES ROCHER / Les belles réussites.....	6
1,2, YVES ROCHER / La location gérance.....	12
1,3, YVES ROCHER / Quelques échecs et faillites.....	22
1,4, YVES ROCHER / La triple rentabilité.....	28
1,5, YVES ROCHER / Variations des chiffres d'affaires.....	30
1,6, YVES ROCHER / Potentiel disponible.....	36
2,1, BODY MINUTE / Les grandes réussites.....	38
2,2, BODY MINUTE / Les petites réussites.....	54
2,3, BODY MINUTE / Quelques échecs et faillites.....	65
2,4, BODY MINUTE / La concurrence.....	73
2,5, BODY MINUTE / Potentiel disponible.....	82
3,1, GUINOT MARY COHR contre DECLEOR.....	86
3,2, Exemples d'instituts GUINOT MARY COHR.....	91
3,3, Les clés de la réussite de GUINOT.....	100
3,4, GUINOT et les spas.....	103
3,5, Redresser un institut avec GUINOT MARY COHR.....	105
3,6, Le premier match GUINOT contre DECLEOR.....	121
3,7, Petit tour à TOURS	126
3,8, Bilans des opérations.....	130
3,9, Conclusion.....	133

1,1, YVES ROCHER / Les belles réussites :

Yves ROCHER a été le premier franchiseur dans le secteur de l'esthétique à proposer une solution permettant à une esthéticienne ou une personne en reconversion de gagner 100 000 euros par an et un million d'euros ou plus en quelques années et on trouve dans son réseau de très belles réussites comme celle de madame Michèle SERIN qui avait créé un premier centre à LA ROCHE SUR YON (54 000 habitants) en 1979 alors qu'elle n'avait que 29 ans.

Madame Michèle SERIN a ensuite créé ou repris les centres de CHOLET (54 000 habitants) en 1989 puis LES SABLES D'OLONES (14 550 habitants) en 2012 et enfin AZENAY (9 700 habitants) en 2015.

Avec les 4 centres Yves ROCHER qu'elle exploite, la société INSTITUT MICHELE SERIN a pu réaliser plusieurs années de suite un bénéfice annuel de plus de 200 000 euros avant la crise du COVID et entre 2004 et 2020 sans compter les années 2012 et 2016 un bénéfice de 2 294 771 euros :

YVES ROCHER			CA	R
INSTITUT MICHELE SERIN		30 09 04	1 763 547	112 263
316 768 142 / 25 09 79	85	30 09 05	1 837 411	152 674
1 rue Georges CLEMENCEAU	LA ROCHE / YON	30 09 06	1 832 576	147 691
84 rue NATIONALE (08 02 89)	49 CHOLET	30 09 07	1 828 109	137 243
23 Rue Hôtel de Ville (07 04 12)	85 LES SABLES	30 09 08	1 909 000	97 000
Porte du littoral (02 12 15)	85 AZENAY	30 09 09	1 994 000	110 000
		30 09 10	2 026 600	48 300
		30 09 11	2 275 500	136 200
		30 09 12	Comptes non déposés	
Michèle SERIN (10 01 50)		30 09 13	2 841 100	133 600
Caroline TESTARD (20 06 75)		30 09 14	2 999 400	145 700
		30 09 15	3 148 400	199 300
		30 09 16	Comptes non déposés	
		30 09 17	3 736 500	273 700
		30 09 18	3 647 900	203 100
		30 09 19	3 745 900	235 000
		30 09 20	3 075 500	174 000
		30 09 21	3 150 000	319 000
		30 09 22	Comptes non déposés	
CP : 2 059 Ke / Dettes : 613 Ke (FI : 307 Ke + FO : 61 Ke + FS : 242 Ke + AD : 3 Ke)				

La société INSTITUT MICHELE SERIN réalise un très beau parcours et en plus les bénéfices affichés ne sont que la partie visible de l'iceberg.

Sur le site www.pappers.fr on peut voir que madame Michèle SERIN a plusieurs SCI dont la SCI INELLE (RCS 451 432 222) propriétaire des murs de son centre Yves ROCHER de la ROCHE SUR YON par exemple.

Toujours sur le site www.pappers.fr on peut voir que la nouvelle gérante de la société Michèle SERIN est Madame Caroline TESTARD née Caroline SERIN et qui est la fille de Madame Michèle TESTARD SERIN.

On trouve également sur www.pappers.fr dans la rubrique DOCUMENTS JURIDIQUES un acte notarié datant du 14 mars 2012 qui est une donation de Madame Michèle SERTIN à sa fille, donation de parts sociales de la société INSTITUT MICHELE SERIN et de la SCI INELLE pour un montant d'une valeur de 1 273 460 euros.

A 37 ans Madame Caroline SERIN a donc reçu en donation une entreprise très rentable et un joli patrimoine immobilier et le total des droits de donation dus est comme on peut le voir sur l'acte de 19 638 euros ce qui ne représente que 1,54 % du montant de la donation.

Quand on a la chance d'avoir à la fois un bon concept comme Yves ROCHER et un bon notaire on peut non seulement très bien gagner sa vie et faire une petite fortune mais on peut également faire celle de ses enfants et les mettre à l'abri en leur assurant un salaire et un petit capital pour leurs vieux jours.

On peut trouver gratuitement des informations complémentaires sur différentes sites pour mieux analyser une entreprise et par exemple sur le site www.societe.com en dessous de la ligne CHIFFRE D'AFFAIRES on trouve la ligne PRODUCTION qui correspond aux prestations et on peut donc calculer les ventes produits et faire le ratio ce qui pour cette entreprise donne :

	CA TOTAL	PRESTATIONS	VENTES PRODUITS	RATIO
2017	3 736 500	922 100	2 814 400	24,7 % / 75,3 %
2018	3 647 900	900 500	2 747 400	24,7 % / 75,3 %
2019	3 745 900	965 900	2 780 000	25,8 % / 74,2 %
2020	3 075 500	743 400	2 332 100	24,2 % / 75,8 %

Pour simplifier on peut retenir un ratio de PRESTATIONS / VENTES PRODUITS de 25 / 75 %.

Sur le site www.pappers.fr on trouve gratuitement l'intégralité des bilans et on peut donc calculer les achats / ventes produits et calculer la marge produits :

	CA TOTAL	ACHATS PRODUITS	VENTES PRODUITS	RATIO
2017	3 736 500	1 521 398	2 814 400	46 %
2018	3 647 900	1 857 318	2 747 400	32,4 %
2019	3 745 900	1 840 702	2 780 000	33,8 %
2020	3 075 500	1 843 540	2 332 100	20,1 %

On peut se rendre sur le site www.verif.fr pour trouver la ligne SALAIRES ET CHARGES et pour cette entreprise on trouve les chiffres suivants :

	CA TOTAL	SALAIRES ET CH.	RATIO
2017	3 736 500	889 430	23,8 %
2018	3 647 900	946 293	25,9 %
2019	3 745 900	930 367	24,8 %
2020	3 075 500	802 657	26,1 %

L'année 2020 à cause du COVID est un peu hors normes mais on peut retenir une ligne SALAIRES ET CHARGES à 25 % comparable à la ligne PRODUCTION / PRESTATIONS.

Pour la ligne SALAIRES ET CHARGES il faut prendre en compte que la gérante, ou dans le cas présent la gérante et sa fille, peuvent se rémunérer en salaires plus dividendes et qu'elles peuvent selon leurs objectifs prendre un salaire plus ou moins important.

Par exemple, une gérante peut prendre un salaire le plus élevé possible quitte à diminuer ses bénéfices afin de cotiser le plus possible pour sa retraite. D'autres préfèrent prendre un salaire très faible et des bénéfices plus importants pour en investir une partie en immobilier par exemple.

On trouve le nombre de salariés sur les sites d'informations mais ce chiffre est à prendre avec prudence pour plusieurs raisons. Dans le cas de cette entreprise, on peut voir sur le bilan disponible sur www.pappers.fr qu'elle compte 41 salariées dont 23 apprenties.

On peut prendre l'exemple du centre Yves ROCHER de SOISSONS :

YVES ROCHER			CA	R
JACQMER		30 09 08	Comptes non déposés	
497 981 621 / 15 05 07		30 09 09	866 000	50 000
26 rue Saint MARTIN	02 SOISSONS	30 09 10	919 000	22 000
		30 09 11	965 800	36 800
Véronique MERVELET		30 09 12	974 400	42 800
		30 09 13	964 200	47 200
		30 09 14	Comptes non déposés	
		30 09 15	969 000	58 900
		30 09 16	956 000	59 600
		30 09 17	Comptes non déposés	
		30 09 18	933 500	67 600
		30 09 19	958 700	46 400
		20 09 20	Non révéléable	
		30 09 21	Non révéléable	
CP : 445 Ke / Dettes : 311 Ke (FI : 5 Ke + FO : 232 Ke + FS : 49 Ke + AD : 24 Ke)				

Les bilans étant publiés avec la mention NON REVELABLE, on peut trouver sur le site www.pappers.fr le résultat 2020 : 13 600 euros et le résultat 2021 : 43 700 euros.

Sur le site www.societe.com en dessous de la ligne CHIFFRE D'AFFAIRES on trouve la ligne PRODUCTION qui correspond aux prestations et on peut donc calculer les ventes produits et faire le ratio ce qui pour cette entreprise donne :

	CA TOTAL	PRESTATIONS	VENTES PRODUITS	RATIO
2015	969 000	222 900	746 100	23 % / 77 %
2016	956 000	245 600	710 400	25,7 % / 74,3 %
2018	933 500	272 800	660 700	29,2 % / 70,8 %
2019	958 700	277 800	680 900	29 % / 71 %

On peut se rendre sur le site www.verif.fr pour trouver la ligne SALAIRES ET CHARGES et pour ce centre de SOISSONS on trouve les chiffres suivants :

	CA TOTAL	SALAIRES ET CH.	RATIO
2016	956 000	278 337	29,1 %
2018	933 500	296 023	31,5 %
2019	958 700	300 940	31,4 %

On peut dans un premier temps à partir de ces deux exemples retenir qu'un centre Yves ROCHER peut faire entre 25 et 30 % de son chiffre d'affaires avec les prestations et avoir une masse salariale de 25 à 30 %.

On peut aussi gratuitement sur le site www.pappers.fr trouver les annonces de cession des entreprises et par exemple on peut voir que Madame Linda MULLER qui a exploité un centre Yves ROCHER dans le 19^{ème} arrondissement de PARIS en 2011, a réalisé un bénéfice exceptionnel de 1 250 200 euros en le vendant au franchiseur, la société Yves ROCHER France (RCS 876 580 077) :

YVES ROCHER			CA	R
LINDSY		31 12 04	1 115 565	221 587
388 991 614 / 30 10 92		31 12 05	1 100 892	142 740
115 avenue de FLANDRE	75 019 PARIS	31 12 06	1 058 823	149 851
		31 12 07	1 034 000	129 000
Linda MULLER		31 12 08	1 047 000	135 000
		31 12 09	1 036 000	144 000
		31 12 10	1 086 100	140 400
		31 12 11	1 061 300	1 250 200
CP : 1 258 Ke / Dettes : 443 Ke (FI : 206 Ke + FO : 184 Ke + FS : 48 Ke + AD : 5 Ke)				
Entreprise radiée le 28 11 12				

Sur le site www.societe.com en dessous de la ligne CHIFFRE D'AFFAIRES on trouve la ligne PRODUCTION qui correspond aux prestations et on peut donc calculer les ventes produits et faire le ratio ce qui pour cette entreprise donne :

	CA TOTAL	PRESTATIONS	VENTES PRODUITS	RATIO
31 12 07	1 034 000	276 000	758 000	26,7 % / 73,3 %
31 12 08	1 047 000	290 000	757 000	27,7 % / 72,3 %
31 12 09	1 036 000	291 000	745 000	28,1 % / 71,9 %
31 12 10	1 086 100	285 100	801 000	26,3 % / 73,7 %
31 12 11	1 061 300	299 700	761 600	28,2 % / 71,8 %

On peut se rendre sur le site www.verif.fr pour trouver la ligne SALAIRES ET CHARGES et pour ce centre de SOISSONS on trouve les chiffres suivants :

	CA TOTAL	SALAIRES ET CH.	RATIO
31 12 07	1 034 000	215 809	20,8 %
31 12 08	1 047 000	232 183	22,2 %
31 12 09	1 036 000	226 032	21,8 %
31 12 10	1 086 100	226 754	20,1 %
31 12 11	1 061 300	221 637	20,9 %

On peut voir sur le site www.verif.fr que le nombre de salariées varie au cours de ces cinq années entre 13 et 15 et compte-tenu du montant de la ligne SALAIRES ET CHARGES on peut penser que l'entreprise emploie plusieurs apprenties et / ou des employées à mi-temps.

On peut constater que le montant des prestations est supérieurs aux salaires et charges et c'est très souvent le cas dans les instituts traditionnel indépendant ce qui fait que beaucoup disent que le bénéfice d'un institut se fait au final sur la vente des produits.

Vous verrez de nombreux exemples dans l'étude complète qui prouvent que l'essentiel des réussites reposent sur la vente de prestations et de produits de marques connues. A l'inverse, la plupart des faillites s'expliquent par le fait que les instituts avaient des ventes trop faibles à cause de marques de cosmétiques peu connues du grand public.

La vente du centre Yves ROCHER de Madame Linda MULLER à PARIS pour 1 200 000 euros est un record et en province, les prix sont moins élevés mais plusieurs centres Yves ROCHER ont pu se vendre pour plus de 400 000 euros et ce même dans des petites villes ou dans leurs banlieues.

On peut prendre l'exemple du centre Yves ROCHER de Madame Dominique PAILLOT à BELFORT qui a été racheté en 2017 pour 430 000 euros par la société YVES ROCHER France :

YVES ROCHER			CA	R
INSTITUT BELFORTAIN D ESTHE.		28 02 05	687 067	- 13 807
311 865 901 / 16 03 78		28 02 06	690 976	- 3 031
21 Faubourg de France		28 02 07	717 643	- 26 005
		28 02 08	739 000	13 000
Dominique PAILLOT (28 04 55)		28 02 09	759 000	35 000
		28 02 10	813 000	36 000
		28 02 11	855 000	25 400
		28 02 12	923 200	37 800
		28 02 13	890 100	33 500
		28 02 14	870 800	- 9 700
		28 02 15	905 500	37 400
		29 02 16	Confidentialité	
		28 02 17	Confidentialité	
CP : 238 Ke / Dettes : 209 Ke (FI : 0 Ke + FO : 149 Ke + FS : 60 Ke + AD : 0 Ke) Cession pour 430 000 euros le 17 08 17 à la société YVES ROCHER France Dissolution le 17 08 17				

On peut aussi prendre l'exemple de Madame Estelle OBEIN qui exploitait un centre à CHAURAY dans la banlieue de NIORT, centre qui a été racheté en 2019 pour 550 000 euros par la société YVES ROCHER France :

YVES ROCHER			CA	R
ESPACE BEAUTE		31 03 05	803 018	15 140
404 090 847 / 29 02 96		31 03 06	887 122	6 636
CC CASINO		31 03 07	732 152	18 679
		31 03 08	805 621	34 003
		31 03 09	895 000	43 000
Estelle OBEIN (18 07 47)		31 03 10	935 200	22 800
		31 03 11	1 022 600	38 100
		31 03 12	1 105 700	47 000
		31 03 13	1 167 800	37 100
		31 03 14	1 149 800	40 500
		31 03 15	1 179 100	67 100
		31 03 16	Confidentialité	
		31 03 17	Confidentialité	
CP : 318 Ke / Dettes : 335 Ke (FI : 59 Ke + FO : 228 Ke + FS : 48 Ke + AD : 0 Ke) Cession le 14 07 19 pour 550 000 euros à YVES ROCHER FRANCE				

1,2, YVES ROCHER / La location gérance :

Yves ROCHER est une des rares enseignes dans le secteur esthétique avec BODY MINUTE qui propose à la fois d'ouvrir ou de reprendre des centres en franchise mais aussi en location gérance et cette solution peut permettre sans moyens financiers de réussir en limitant les risques au maximum. De plus, le premier contrat en location gérance est de 3 ans ce qui diminue encore les risques.

On peut prendre l'exemple du centre de ST MAXIMIN que YVES ROCHER FRANCE a racheté pour 550 000 euros le 03 02 09 à sa franchisee, Madame Danielle PAULET :

YVES ROCHER			CA	R
PAULET LEHMANN DANIELLE			Entreprise individuelle	
332 873 660 / 11 07 85				
CC RN 16	60 ST MAXIMIN			

Madame Pascale TILLIER a pu le reprendre en location gérance :

YVES ROCHER			CA	R
CLEMANON		30 06 10	1 979 000	45 000
510 032 493 / 22 01 09			(18 mois)	
CC CORA RN 16	60 ST MAXIMIM	30 06 12	1 487 800	38 900
		30 06 13	1 269 400	30 000
Pascale TILLIER		30 06 14	1 216 600	- 49 300
		30 06 15	1 218 600	400
		30 06 16	Confidentialité	
Résultat 2017 : 7 450 euros.		30 06 17	Non révéléable	
Résultat 2018 : 1 180 euros		31 12 18	Comptes non déposés	
Résultat 2019 : 30 300 euros		30 06 19	Non révéléable	
Résultat 2020 : 64 500 euros		31 12 20	Non révéléable	
Publication en cours		31 12 21	Non révéléable	
CP : 88 Ke / Dettes : 310 Ke (FI : 5 Ke + FO : 261 Ke + FS : 44 Ke + AD : 0 Ke)				

Pour créer son entreprise Madame Pascale TILLIER a apporté 4 800 euros et son mari 3 200 euros. Comme on peut le voir sur www.societe.com, sur le bilan 2010 la dette bancaire n'est que de 27 000 euros.

En investissant moins de 50 000 euros, apport plus emprunt compris, Madame Pascale TILLIER a pu reprendre un centre qui réalisait un chiffre d'affaires de plus d'un million d'euros et dont la valeur était de 550 000 euros.

Rappel : Quand une entreprise publie ses bilans avec la mention NON REVELABLE on peut se rendre sur le site www.pappers.fr et trouver les résultats dans la rubrique FINANCES. Dans le cas de l'entreprise CLEMANON, on trouve :

Résultat 2017 : 7 450 euros Résultat 2018 : 1 180 euros

Résultat 2019 : 30 300 euros Résultat 2020 : 64 500 euros

Le centre de PERPIGNAN a été racheté pour 470 000 euros le 03 02 09 par Yves ROCHER :

YVES ROCHER			CA	R
PERPIGNAN BEAUTE		30 09 02	700 956	4 508
383 323 979 / 24 10 91		31 09 03	735 845	5 811
10 r Louis BLANC	66 PERPIGNAN	31 09 04	737 554	1 205
		31 09 05	743 432	- 19 154
Christiane BUTIN (1948)		30 09 06	699 989	- 14 693
		30 09 07	639 046	- 3 216
		30 09 08	Comptes non déposés	
CP : - 14 Ke / Dettes : 157 Ke (FI : 0 % + FO : 80 % + FS : 18 % + AD : 1 %) Cession pour 470 000 euros le 10 02 08 à la société LABORATOIRE DE BIOLOGIE VEGETALE YVES ROCHER / Dissolution le 25 03 09.				

Ce centre a été repris en location gérance en décembre 2008 par la société SC BEAUTES ET SENS de Madame Sophie CHAUQUET qui exploitait auparavant un centre Yves ROCHER rue du COMMERCE à PARIS.

Entreprise SC BEAUTE & SENS :

YVES ROCHER			CA	R
SC BEAUTES & SENS		30 09 06	690 000	2 000
484 170 709 / 03 10 05			(13 mois)	
20 Rue du COMMERCE	75 015 PARIS	30 09 07	856 000	25 000
8 Rue Louis BLANC	66 PERPIGNAN	30 09 08	905 000	7 000
		30 09 09	689 000	- 17 000
Sophie CHAUQUET		31 01 11	1 111 200	7 200
			(16 mois)	
		31 01 12	890 400	19 000
		31 01 13	993 300	34 600
		31 01 14	1 014 100	10 400
		31 01 15	1 000 100	800
		31 01 16	1 027 600	- 3 500
		31 01 17	1 034 300	39 800
		31 01 18	Comptes non déposés	
		31 01 19	915 100	- 2 200
		31 01 20	930 900	3 000
Résultat 2020 : - 31 600 euros.		31 01 21	Non révéléable	
		31 01 22	836 000	24 100
B 20 / CP : 111 Ke / Dettes : 99 Ke (FI : 1 Ke + FO : 35 Ke + FS : 28 Ke + AD : 36 Ke)				

Comme on peut le voir sur www.societe.com la dette bancaire n'était que de 32 000 euros en 2006 puis 16 000 en 2007 et ensuite n'a jamais dépassé 1 000 euros sauf en 2013 où elle était à 4 000 euros ce qui n'empêche pas de dormir. Au bilan clos au 31 01 22, la dette bancaire n'est que de 1 210 euros.

La dette fournisseur en 2020 est à 35 000 euros mais on peut voir dans l'actif que les stocks et en cours sont à 106 000 euros et la trésorerie à 70 600 euros. Au bilan clos au 31 02 22, la trésorerie est à 160 000 euros ce qui est confortable.

Le centre Yves ROCHER de MOULINS a été racheté 437 000 euros par la société Yves ROCHER France :

YVES ROCHER			CA	R
NATUR ELLE		30 09 04	666 043	12 660
391 631 223 / 06 07 93		30 09 05	623 860	31 048
27 Rue d ALLIER	03 MOULINS	30 09 06	674 053	15 338
		30 09 07	694 238	29 854
Marie Marguerite LAMENIE		30 09 08	755 000	26 000
		30 09 09	776 000	29 000
		30 09 10	809 000	6 000
		30 09 11	802 200	- 9 600
		30 09 12	921 000	10 000
		30 09 13	943 600	21 300
CP : 30 Ke / Dettes : 311 Ke (FI : 48 Ke + FO : 181 Ke + FS : 0 Ke + AD : 82 Ke). Cession le 20 03 14 pour 437 000 euros / Dissolution le 12 05 14				

Ce centre a été repris en location gérance par Madame Sandrine LATRASSE en février 2014 :

YVES ROCHER			CA	R
NATURIA		30 09 14	Confidentialité	
800 242 554 / 11 02 14		30 09 15	1 008 500	12 300
27 Rue D ALLIER	03 MOULINS	30 09 16	1 034 400	14 200
		30 09 17	Non révélabl	
		30 09 18	Confidentialité de 2018 à 2021	
Sandrine LATRASSE		30 09 19		
		30 09 20		
CP : 50 Ke / Dettes : 234 Ke (FI : 4 Ke + FO : 147 Ke + FS : 76 Ke + AD : 8 Ke)				

Comme on peut le voir sur le site www.societe.com, la dette bancaire 2015 n'est que de 6 700 euros puis de 4 300 euros en 2016.

Madame Sandrine LATRASSE, trois ans après la reprise du centre Yves ROCHER situé dans le centre ville en a ouvert un deuxième dans un centre commercial CARREFOUR dans le sud de MOULINS et l'exploite aussi en location gérance :

YVES ROCHER			CA	R
COULEUR VEGETALE		30 09 18	364 800	3 500
832 422 620 / 05 10 17		30 09 19	444 900	3 200
CC CARREFOUR CAP SUD	03 MOULINS	30 09 20	391 400	2 100
Sandrine et Éric LATRASSE		30 09 21	Comptes non déposés	
CP : 16 Ke / Dettes : 132 Ke (FI : 31 Ke + FO : 80 Ke + FS : 0 Ke + AD : 21 Ke)				

Comme on peut le voir sur le site www.societe.com, la dette bancaire 2018 n'est que de 3 900 euros puis de 3 400 euros en 2019 puis de 31 200 euros en 2020

Yves ROCHER a souvent racheté les fonds de commerce de ses franchisées de la première heure qui voulaient prendre leur retraite pour ensuite les proposer en location gérance même pour des centres à fort potentiel avec lesquels il était possible de réaliser un chiffre d'affaires de plus d'un million d'euros.

Madame Sandra SOURBES a repris en 2013 un centre Yves ROCHER en location gérance dans le centre commercial des 4 TEMPS à PUTEAUX :

YVES ROCHER			CA	R
SEINADOUR		31 12 13	1 891 800	36 100
792 568 560 / 19 04 13		30 09 14	2 241 600	40 600
CC LES QUATRE TEMPS	92 PUTEAUX		(9 mois)	
		30 09 15	3 305 600	151 700
Sandra SOURBES		30 09 16	Comptes non déposés	
		30 09 17	3 053 222	109 393
Résultat 2018 : 70 900 euros		30 09 18	Non révéléable	
Résultat 2019 : 40 900 euros		30 09 19	Comptes non déposés	
Résultat 2020 : 21 200 euros		30 09 20	Non révéléable	
		30 09 21	Comptes non déposés	
CP : 236 Ke / Dettes : 780 Ke (FI : 145 Ke + FO : 505 Ke + FS : 127 Ke + AD : 3 Ke)				

Depuis sa reprise en location gérance, Madame Sandra SOURBES a fait 469 000 euros de bénéfices sans compter ceux de l'année 2016 non connus et ceux de 2021.

Madame Carole KOSIK est locataire gérante du centre Yves ROCHER situé dans le centre commercial de la PART DIEU à LYON et elle réalise un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros :

YVES ROCHER			CA	R
GREKA		30 06 06	Comptes non déposés	
483 670 857 / 11 08 05		30 06 07	1 864 000	29 000
Av. Dct BOUCHUT / CC PART DIEU	69 003 LYON	30 06 08	2 088 000	72 000
		30 06 09	2 153 000	16 000
		30 06 10	2 084 000	41 000
Carole KOSIK		30 06 11	Comptes non déposés	
		30 06 12	2 653 600	43 900
		30 06 13	Comptes non déposés	
		30 06 14	2 725 000	11 700
		30 06 15	2 811 500	71 200
		30 06 16	3 097 600	61 500
		30 06 17	3 188 400	79 000
		30 06 18	2 963 100	40 600
	(18 mois)	31 12 19	Comptes non déposés	
Résultat 2020 : - 161 000 euros		31 12 20	Non révéléable	
		31 12 21	Comptes non déposés	
CP : 145 Ke / Dettes : 912 Ke (FI : 1 Ke + FO : 805 Ke + FS : 107 Ke + AD : 0 Ke).				

On peut voir sur le site www.societe.com que l'entreprise n'a qu'un capital de départ de 4 000 euros et au premier bilan que la dette bancaire n'était que de 5 000 euros.

Ce cas est intéressant car en 2020, l'entreprise a fait une perte importante mais malgré cela elle a pu passer le cap sans déposer le bilan grâce au soutien du franchiseur et de sa banque.

C'est aussi dans les situations difficiles qu'une entreprise peut connaître que l'on peut mesurer le soutien qu'un franchiseur peut apporter.

On peut aussi prendre l'exemple de Madame Adeline NOURRY qui a pris en location gérance le centre Yves ROCHER de GRENOBLE :

YVES ROCHER			CA	R
DOMAIN YR		31 12 07	1 012 000	32 000
494 892 268 / 22 03 07		31 12 08	1 123 000	39 000
13 rue Saint JACQUES	38 GRENOBLE	31 12 09	1 180 000	61 000
		31 12 10	1 202 500	42 400
		31 12 11	1 263 400	47 600
Adeline NOURRY (15 05 74)		31 12 12	1 265 200	40 200
		31 12 13	1 217 300	47 200
		31 12 14	1 232 500	44 900
		31 12 15	1 233 700	52 000
		31 12 16	Confidentialité	
Résultat 2017 : 50 100 euros		31 12 17	Confidentialité	
Résultat 2018 : 48 500 euros		31 12 18	Non révéléable	
Résultat 2019 : 42 700 euros		31 12 19	1 206 000	42 700
Résultat 2020 : 37 100 euros		31 12 20	Non révéléable	
Résultat 2021 : 101 000 euros		31 12 21	Non révéléable	
CP : 593 Ke / Dettes : 349 Ke (FI : 232 Ke + FO : 68 Ke + FS : 45 Ke + AD : 5 Ke)				

Madame Adeline NOURRY a fait avec ce centre plus de 700 000 euros de bénéfices et il est aussi intéressant de regarder la trésorerie de cette entreprise.

On peut se rendre sur le site www.societe.com pour trouver la trésorerie de cette entreprise depuis sa création :

2007 : 170 000 euros 2008 : 210 000 euros

2009 : 277 000 euros 2010 : 246 800 euros

2011 : 388 500 euros 2012 : 418 900 euros

2013 : 332 500 euros 2014 : 354 400 euros

2015 : 310 500 euros 2016 : Non accessible

On trouve les chiffres de la trésorerie de 2017 à 2020 sur www.pappers.fr :

2017 : 356 000 euros 2018 : 364 000 euros

2019 : 456 000 euros 2020 : 504 000 euros

2021 : 531 000 euros

Madame Adeline NOURRY a ensuite pris en location gérance le centre Yves ROCHER de ROMANS SUR ISERE qui se trouve à 77 kilomètres de GRENOBLE et à moins d'une heure par l'autoroute :

YVES ROCHER			CA	R
ATELIER		31 03 09	509 000	29 000
503 516 163 / 09 04 08		31 03 10	556 100	29 600
52 place Jean JAURES	26 ROMANS	31 03 11	576 900	27 300
		31 03 12	663 700	37 200
		31 03 13	667 300	34 000
		31 03 14	685 200	36 900
		31 03 15	742 300	39 900
Résultat 2016 : non accessible		31 03 16	Non révéléable de 2016 à 2020	
Résultat 2017 : 41 500 euros		31 03 17		
Résultat 2018 : 41 400 euros		31 03 18		
Résultat 2019 : 43 900 euros		31 03 19		
Résultat 2020 : 36 600 euros		31 03 20		
		31 03 21	Confidentialité	
		31 03 22	Comptes non déposés	
CP : 234 Ke / Dettes : 382 Ke (FI : 120 Ke + FO : 173 Ke + FS : 50 Ke + AD : 40 Ke)				

Trésorerie de la société L'ATELIER :

2017 : 603 000 euros 2018 : 690 000 euros

2019 : 735 000 euros 2020 : 798 000 euros

Avec ce centre Madame Adeline NOURRY a fait plus de 400 000 euros de bénéfices.

En 2012, Madame Adeline NOURRY a repris le centre d'ECHIROLLES dans la banlieue de GRENOBLE :

YVES ROCHER			CA	R
EVIDENCE		30 06 13	Comptes non déposés	
753 239 052 / 20 08 12		30 06 14	658 100	43 500
ZAC DU COMBOIRE	38 ECHIROLLES	30 06 15	717 400	40 200
Résultat 2016 : non accessible			Non révéléable de 2016 à 2020	
Résultat 2017 : 45 500 euros				
Résultat 2018 : 46 300 euros				
Résultat 2019 : 47 100 euros				
Résultat 2020 : 33 200 euros				
		30 06 21	Confidentialité	
CP : 125 Ke / Dettes : 304 Ke (FI : 86 Ke + FO : 139 Ke + FS : 64 Ke + AD : 15 Ke)				

Trésorerie de la société EVIDENCE :

2017 : 429 000 euros 2018 : 577 000 euros

2019 : 694 000 euros 2020 : 748 000 euros

Avec ce centre Madame Adeline NOURRY a déjà fait plus 250 000 euros de bénéfices.

On peut reprendre les résultats des trois centres pour les années 2017 à 2020 pour la société DOMAIN YR :

2017 : 50 100 euros 2018 : 48 500 euros

2019 : 42 700 euros 2020 : 37 100 euros

Les résultats que l'on trouve sur le site www.pappers.fr pour la société ATELIER sont :

2017 : 41 500 euros 2018 : 41 400 euros

2019 : 43 900 euros 2020 : 36 600 euros

Les résultats que l'on trouve sur le site www.pappers.fr pour la société EVIDENCE sont :

2017 : 45 500 euros 2018 : 46 500 euros

2019 : 47 100 euros 2020 : 33 200 euros

CUMUL :	DOMAIN YR	ATELIER	EVIDENCE	TOTAL
2017 :	50 100	41 500	45 500	130 710 euros
2018 :	48 500	41 400	46 500	136 400 euros
2019 :	42 700	43 900	47 100	133 700 euros
2020 :	37 100	36 600	33 200	106 900 euros

Même en 2020, pendant la crise du COVID, avec ses trois centres Madame Adeline NOURRY a fait plus de 100 000 euros de bénéfices.

On peut aussi regarder les trésoreries des trois entreprises :

Trésorerie de la société DOMAIN YR:

2017 : 356 000 euros 2018 : 364 000 euros

2019 : 456 000 euros 2020 : 504 000 euros

Trésorerie de la société L'ATELIER :

2017 : 603 000 euros 2018 : 690 000 euros

2019 : 735 000 euros 2020 : 798 000 euros

Trésorerie de la société EVIDENCE :

2017 : 429 000 euros 2018 : 577 000 euros

2019 : 694 000 euros 2020 : 748 000 euros

CUMUL	DOMAIN YR	ATELIER	EVIDENCE	TOTAL
2017 :	356 000	603 000	429 000	1 388 000 euros
2018 :	384 000	690 000	577 000	1 651 000 euros
2019 :	456 000	735 000	694 000	1 885 000 euros
2020 :	504 000	798 000	748 000	2 050 000 euros

Avec plus de 100 000 euros de bénéfices par an et 2 050 000 euros de trésorerie, on a une situation Confortable.

Les locataires gérantes des centres Yves ROCHER peuvent si elles le souhaitent racheter les centres pour les exploiter en franchise et c'est notamment ce que Madame Isabelle DROINEAU a fait à ROYAN.

Madame Isabelle DROINEAU est née en 1975 et en 2003 à 28 ans, elle a créé son entreprise pour dans un premier temps être locataire gérante du centre Yves ROCHER de ROYAN. En 2011, Madame Isabelle DROINEAU a racheté ce centre pour 330 000 euros :

YVES ROCHER			CA	R
DIPS		31 03 05	635 644	203
451 001 044 / 01 12 03		31 03 06	628 702	3 687
46 Boulevard de la REPUBLIQUE	17 ROYAN	31 03 07	640 013	7 870
		31 03 08	656 714	24 638
Isabelle DROINEAU		31 03 09	Comptes non déposés	
		31 03 10	Comptes non déposés	
		30 09 10	334 100	5 700
			(6 mois)	
		30 09 11	664 500	35 900
		30 09 12	713 900	73 600
		30 09 13	709 800	62 900
		30 09 14	728 600	65 700
		30 09 15	Confidentialité	
Résultat 2016 : 47 700 euros		30 09 16	Non révéléable de 2016 à 2019	
Résultat 2017 : 48 000 euros		30 09 17		
Résultat 2018 : 45 500 euros		30 09 18		
Résultat 2019 : 8 900 euros		30 09 19		
		30 09 20	Confidentialité	
		30 09 21	Confidentialité	
CP : 288 Ke / Dettes : 408 Ke (FI : 205 Ke + FO : 172 Ke + FS : 31 Ke + AD : 0 Ke) Acquisition le 04 02 11 pour 330 000 euros.				

Il n'y a pas de délai imposé pour le rachat d'un centre exploité dans un premier temps en location gérance et par exemple Madame Carole BEAUDOIN a racheté le centre de MILLAU pour 225 148 euros deux ans et trois mois après l'avoir pris en location gérance :

YVES ROCHER			CA	R
T'LINE		31 08 11	376 300	900
525 148 359 / 05 10 10		31 08 12	438 400	28 300
10 Place du MANDAROUS	12 MILLAU	31 08 13	465 600	1 200
Carole BEAUDOIN		31 08 14	487 300	6 100
		31 08 15	489 000	13 900
		31 08 16	489 600	14 700
			Confidentialité de 2017 à 2021	
CP : 62 Ke / Dettes : 249 Ke (FI : 134 Ke + FO : 90 Ke + FS : 14 Ke + AD : 10 Ke) Achat le 06 01 13 pour 225 148 euros				

Madame Laurence DORE a d'abord repris en 2013 le centre Yves ROCHER de VERDUN en location gérance puis l'a racheté en 2015 pour 169 991 euros :

YVES ROCHER			CA	R
SAJELA		31 10 04	279 786	4 424
393 104 435 / 07 12 93		31 10 05	290 553	1 918
27 rue CHAUSSEE	55 VERDUN	31 10 06	293 132	- 8 737
		31 10 07	307 701	803
		31 10 08	337 000	6 000
Laurence DORE		31 10 09	364 000	12 000
		31 10 10	279 900	6 200
		31 10 11	411 500	12 000
		31 10 12	435 500	13 500
		31 10 13	524 800	20 700
		31 10 14	588 800	6 400
		31 10 15	580 100	12 100
		31 10 16	559 500	5 000
			Confidentialité de 2017 à 2021	
CP : 92 Ke / Dettes : 252 Ke (FI : 147 Ke + FO : 75 Ke + FS : 24 Ke + AD : 6 Ke). Acquisition le 19 07 15 pour 169 991 euros				

Même à PARIS, des locataires gérantes ont pu devenir franchisées comme Madame Véronique FRANCY qui a d'abord exploité le centre Yves ROCHER situé rue des GOBELINS à PARIS en tant que locataire gérante puis l'a racheté en juin 2011 pour 300 000 euros :

YVES ROCHER			CA	R
LAURYNE ESTHETIQUE		31 03 05	543 902	8 929
448 460 857 / 30 05 03		31 03 06	579 468	2 447
63 avenue des GOBELINS	75 013 PARIS	31 03 07	601 043	13 734
		31 03 08	604 000	10 000
		31 03 09	626 000	21 000
		31 03 10	695 000	33 000
Veronique FRANCY		31 03 11	687 200	36 600
		31 03 12	677 800	20 600
		31 03 13	734 600	30 000
		31 03 14	796 500	38 700
		31 03 15	769 900	44 000
		31 03 16	Non révélablé	
Résultat 2017 : 48 100 euros			Confidentialité de 2017 à 2022	
CP : 164 Ke / Dettes : 442 Ke (FI : 199 Ke + FO : 104 Ke + FS : 120 Ke + AD : 19 Ke). Acquisition le 31 07 11 pour 300 000 euros.				

Grâce à la formule de la location gérance de simples employées Yves ROCHER ont pu reprendre des centres pour les exploiter sans aucun risque financier puis racheter les fonds de commerce pour les exploiter en franchise et se constituer un patrimoine.

1,3, YVES ROCHER / Quelques échecs et faillites :

Il n'existe aucun réseau de franchise qui n'ait pas eu dans ses rangs des liquidations judiciaires qui peuvent avoir des causes diverses comme vous pourrez le voir dans l'étude consacrée aux échecs en franchise.

Dans tous les réseaux et dans tous les secteurs on trouve des exemples d'entreprises qui n'ont jamais trouvé leur rentabilité ou qui après de très beaux débuts se sont effondrées le plus souvent à cause de franchisés qui n'ont pas su gérer leurs équipes et respecter certains ratios

Une fois sur deux, on peut expliquer une liquidation judiciaire par une faute de gestion de la part du gérant mais dans le cas présent et dans les exemples à suivre cela n'a pas aucune importance.

On peut prendre un premier exemple avec le centre Yves ROCHER de la rue du GROS HORLOGE à ROUEN qui a connu une liquidation judiciaire en 2010 :

YVES ROCHER			CA	R
M S NATURE		31 03 06	1 102 269	115 717
481 984 508 / 11 05 05		31 03 07	1 207 956	65 764
62 rue du GROS HORLOGE	76 ROUEN	31 03 08	1 091 000	- 24 000
Séverine MARIN		31 03 09	Comptes non déposés	
CP : - 16 Ke / Dettes : 195 Ke (FI : 0 Ke + FO : 145 Ke + FS : 50 Ke + AD : 0 Ke) Liquidation judiciaire le 23 02 10.				

Ce qui est intéressant dans le cas de ce centre Yves ROCHER c'est de voir qu'il a pu faire plus de 100 000 euros de bénéfices en 2006 et 65 000 euros en 2007 pour ensuite faire des pertes en 2008 puis se retrouver en liquidation judiciaire en 2010.

Peu importe la cause de cette dégringolade, ce qui est intéressant, c'est de voir que ce centre a été repris et a pu progresser et être rentable avec une nouvelle locataire gérante :

YVES ROCHER			CA	R
MALOU ESTHETIQUE		30 06 13	1 381 100	53 800
751 624 123 / 06 06 12			(14 mois)	
62 Rue du Gros HORLOGE	76 ROUEN	30 06 14	1 137 200	27 600
		30 06 15	1 251 700	17 200
Sualika DUBOT		30 06 16	Confidentialité	
		30 06 17	1 485 600	57 500
		30 06 18	1 562 300	76 200
Résultat 2019 : 24 000 euros		30 06 19	Non révéléable	
Résultat 2020 : 13 900 euros		30 06 20	Non révéléable	
Résultat 2021 : 53 700 euros		30 06 21	Non révéléable	
CP : 273 Ke / Dettes : 378 Ke (FI : 1 Ke + FO : 327 Ke + FS : 36 Ke + AD : 15 Ke)				

En toute logique, on peut penser que ce n'était ni l'emplacement ni les produits Yves ROCHER qui ont pu entraîner la faillite de ce centre en 2010 mais une ou des erreurs de gestion de la première gérante.

Si vous vous rendez sur le site www.societe.com vous trouverez le premier bilan et vous verrez qu'à la rubrique DETTES, il n'y a aucune dette bancaire. La nouvelle locataire gérante n'a apporté que son capital de 7 500 euros pour reprendre ce centre et elle a déjà fait plus de 300 000 euros de bénéfices.

Sur le site www.societe.com en dessous de la ligne CHIFFRE D'AFFAIRES on trouve la ligne PRODUCTION qui correspond aux prestations et on peut donc calculer les ventes produits et faire le ratio ce qui pour cette entreprise donne avec la première gérante :

	CA TOTAL	PRESTATIONS	VENTES PRODUITS	RATIO
2006	1 102 269	197 000	905 269	17,9 % / 82,1 %
2007	1 207 956	227 000	980 956	18,8 % / 81,2 %
2008	1 091 000	218 800	872 200	20,1 % / 79,9 %

Et avec la deuxième gérante :

	CA TOTAL	PRESTATIONS	VENTES PRODUITS	RATIO
2013	1 381 100	249 400	1 131 700	18,1 % / 81,9 %
2014	1 137 200	192 100	945 100	16,9 % / 83,1 %
2015	1 251 700	221 200	1 030 500	17,6 % / 82,4 %
2017	1 485 600	283 600	1 202 000	19,1 % / 80,9 %
2018	1 562 300	338 500	1 223 800	21,7 % / 78,3 %

Rappel : Le bilan 2013 est sur 14 mois.

On peut se rendre sur le site www.verif.fr pour trouver la ligne SALAIRES ET CHARGES et pour ce centre de ROUEN on trouve les chiffres suivants avec la première gérante :

	CA TOTAL	SALAIRES ET CH.	RATIO
2006	1 102 269	186 213	16,9 %
2007	1 207 956	216 988	18 %
2008	1 091 000	242 133	22,2 %

Avec la deuxième gérante :

	CA TOTAL	SALAIRES ET CH.	RATIO
2017	1 485 600	366 328	24,6 %
2018	1 562 300	358 700	22,9 %

Sur le site www.verif.fr on ne dispose que des années 2017 et 2019 mais on peut penser que la première gérante avec une ligne salaires et charges de 186 213 euros, 216 988 euros et 242 133 euros avait une équipe trop restreinte ou trop peu formée comparativement à la deuxième gérante qui avait une ligne salaires et charges de 366 328 et 358 700 euros.

On a une différence de 116 000 euros ce qui correspond aux salaires et charges de quatre employées ce qui permet bien sûr de mieux répondre aux attentes de la clientèle ou de mieux rémunérer son personnel.

Madame Marie DAVID est locataire gérante de trois centres Yves ROCHER dans l'agglomération de ROUEN et réalise plus de 100 000 euros de bénéfices par an :

YVES ROCHER			CA	R
CYBELE		31 03 05	1 611 181	138 424
310 336 870 / 01 07 77		31 03 06	1 274 154	387 925
CC	76 TOURVILLE	31 03 07	799 823	66 637
6 allée du FONDS DU VAL	76 MONT ST A.	31 03 08	831 931	104 362
CC du MESNIL ROUX	76 BARENTIN	31 03 09	874 000	106 000
		31 03 10	916 000	108 000
Marie DAVID		31 03 11	901 000	116 700
		31 03 12	973 200	127 600
		31 03 13	1 385 800	116 200
		31 03 14	1 894 000	125 000
		31 03 15	2 014 900	129 500
		31 03 16	2 232 800	126 000
		31 03 17	2 247 100	164 200
Résultat 2018 : 131 000 euros		31 03 18	Non révélab de 2018 à 2022	
Résultat 2019 : 117 000 euros		31 03 19		
Résultat 2020 : 158 000 euros		31 03 20		
Résultat 2021 : 175 000 euros		31 03 21		
Publication en cours		31 03 22		
CP : 672 Ke / Dettes : 591 Ke (FI : 199 Ke + FO : 288 Ke + FS : 49 Ke + AD : 55 Ke)				

Entre 2007 et 2021, Madame Marie DAVID a fait plus de 1 500 000 euros de bénéfices avec ces centres Yves ROCHER.

Sur le site www.pappers.fr on trouve aussi les dates de créations de ces 3 centres et on peut voir que cette entreprise a d'abord exploité un restaurant et un premier centre Yves ROCHER pour ensuite n'exploiter que des centres Yves ROCHER dont celui de MONT SAINT AIGNAN créé en novembre 2005 et celui de BARENTIN en novembre 2012.

On trouve un quatrième centre Yves ROCHER dans le centre commercial SAINT SEVER :

YVES ROCHER			CA	R
CORYLLE		31 03 07	458 823	- 719
492 400 304 / 19 10 06		31 03 08	1 090 000	9 000
CC SAINT SEVER	76 ROUEN	31 03 09	1 189 000	39 000
		31 03 10	1 263 000	64 000
		31 03 11	1 305 500	47 900
		31 03 12	Comptes non déposés	
Corinne DEBERNE		31 03 13	1 381 400	42 000
		31 03 14	1 353 500	3 300
		31 03 15	1 459 900	33 300
		31 03 16	1 525 500	29 500
		31 03 17	1 557 700	51 900
Résultat 2018 : 20 600 euros		31 03 18	Non révéléable de 2018 à 2022	
Résultat 2019 : 23 100 euros		31 03 19		
Résultat 2020 : 2 800 euros		31 03 20		
Résultat 2021 : 66 300 euros		31 03 21		
Publication en cours		31 03 22		
CP : 183 Ke / Dettes : 366 Ke (FI : 1 Ke + FO : 283 Ke + FS : 83 Ke + AD : 0 Ke)				

On trouve donc 4 centres Yves ROCHER à ROUEN et dans son agglomération qui affichent des bénéfices et le 5^{ème} qui après avoir connu une liquidation judiciaire a été repris et affiche aussi des bénéfices soit d'une certaine façon un taux de réussites de 80 % ce qui est exceptionnel en franchise en général et dans l'esthétique en particulier.

Ces 5 centres montrent bien qu'il y avait un très beau potentiel pour l'enseigne Yves ROCHER mais que la première locataire gérante de celui situé rue du GROS HORLOGE n'était peut-être pas la meilleure gestionnaire.....

On peut prendre le cas de la ville de TOURS et trouver dans le centre ville un centre Yves ROCHER :

YVES ROCHER			CA	R
LAJAPIAN		30 09 08	1 082 000	31 000
500 290 721 / 04 10 07		30 09 09	1 153 000	29 000
76 rue NATIONALE	37 TOURS	30 09 10	1 158 400	27 500
		30 09 11	1 202 300	5 900
Laurence CHAUMET		30 09 12	1 231 200	20 300
		30 09 13	1 221 625	6 425
		31 12 14	Comptes non déposés	
		31 12 15	1 612 000	84 700
		31 12 16	1 716 400	59 200
Résultat 2018 : 84 700 euros		31 12 17	Non révéléable	
Résultat 2019 : 73 400 euros		31 12 18	Non révéléable	
		31 12 19	1 718 100	9 200
		31 12 20	1 265 900	- 57 300
		31 12 21	Comptes non déposés	
CP : 211 Ke / Dettes : 197 Ke (FI : 104 Ke + FO : 13 Ke + FS : 73 Ke + AD : 6 Ke)				

Toujours à TOURS, ou plus exactement dans sa banlieue à ST PIERRE DES CORPS, on trouve un 2^{ème} centre Yves ROCHER exploité par Madame Laure HAWMMOND qui en a ouvert un 2^{ème} à TOULON en 2006 et qui a connu une liquidation judiciaire en 2008 :

YVES ROCHER			CA	R
ANDY LAURE		31 12 04	588 517	- 37 935
479 994 048 / 21 12 04		31 12 05	628 069	- 1 634
CC les ATLANTES	37 ST PIERRE	31 12 06	771 498	- 48 403
CC MAYOL (21 07 06)	83 TOULON	31 12 07	Comptes non déposés	
Laure HAWMMOND				
CP : - 80 Ke / Dettes : 308 Ke (FI : 0 Ke + FO : 275 Ke + FS : 0 Ke + AD : 33 Ke)				
Liquidation judiciaire le 18 09 08				

Le centre de ST PIERRE a été repris et dès le premier bilan a affiché des bénéfices :

YVES ROCHER			CA	R
CHRISTINE BEAUTE		31 03 07	445 436	24 718
490 984 168 / 07 07 07		31 03 08	630 424	38 837
CC les ATLANTES	37 ST PIERRE	31 03 09	705 000	32 000
		31 03 10	748 000	35 000
		31 03 11	727 100	17 000
Christine RAGOT		31 03 12	764 900	21 000
		31 03 13	820 200	3 700
		31 03 14	Confidentialité de 2014 à 2021	
		31 03 15		
		31 03 16		
CP : 21 Ke / Dettes : 191 Ke (FI : 13 Ke + FO : 143 Ke + FS : 34 Ke + AD : 34 Ke)				

Le centre de TOULON a été repris en 2008 par Madame Christelle GRACIET qui exploitait avant le centre Yves ROCHER d'AUBAGNE :

YVES ROCHER			CA	R
VALBEAUTE		30 06 06	Comptes non déposés	
484 123 716 / 13 10 05		30 06 07	1 067 000	38 000
CC AUCHAN ZI des PALUDS	13 AUBAGNE	30 06 08	Comptes non déposés	
CC MAYOL	83 TOULON	30 06 09	Comptes non déposés	
		30 06 10	Comptes non déposés	
		30 06 11	Comptes non déposés	
Christelle GRACIET		29 02 12	752 800	38 000
		28 02 13	1 164 600	11 200
		28 02 14	1 260 200	12 700
		31 03 15	Confidentialité	
		31 03 16	1 206 600	2 200
Résultat 2017 : non accessible		31 03 17	Non révéléable de 2017 à 2022	
Résultat 2018 : 6 300 euros		31 03 18		
Résultat 2019 : - 3 900 euros		31 03 19		
Résultat 2020 : 13 400 euros		31 03 20		
Résultat 2021 : - 13 800 euros		31 03 21		
Résultat 2022 : - 1 720 euros		31 03 22		
CP : 38 Ke / Dettes : 233 Ke (FI : 0 Ke + FO : 180 Ke + FS : 52 Ke + AD : 0 Ke)				

Madame Laure HAWMOND aurait peut-être dû se contenter d'un seul centre et attendre avant de créer le second. On peut aussi s'étonner de la création d'un deuxième centre à TOULON qui se trouve à 850 kilomètres de TOURS ce qui ne facilite pas la gestion au quotidien.

A SERRIS un centre Yves ROCHER a aussi connu une liquidation judiciaire :

YVES ROCHER			CA	R
VAL BEAUTE			Aucun bilan publié	
433 700 697 / 22 11 00				
CC VAL D EUROPE	77 SERRIS			
Sophie RODRIGUES				
Redressement judiciaire depuis le 03 05 04 / Liquidation judiciaire le 07 06 04				

Ce centre a été repris par Madame Maria MORALES qui a su le rentabiliser et en a créé un deuxième ensuite dans le centre commercial BAY 2 qui se trouve à 11 kilomètres seulement :

YVES ROCHER			CA	R
YVAN ET ELODIE BEAUTE		31 03 04	714 001	27 413
447 581 059 / 13 02 03		31 03 05	Comptes non déposés	
CC VAL D EUROPE	77 SERRIS	31 03 06	960 842	10 718
BAY 2	77 COLLEGIEN	31 03 07	1 075 332	25 485
		31 03 08	1 17 1000	28 000
		31 03 09	1 072 000	24 000
		31 03 10	1 350 700	44 000
			Comptes non déposés de 2010 à 2015	
Maria MORALES				
		31 03 15	1 529 200	45 200
		31 03 16	1 653 600	43 000
		31 03 17	Confidentialité	
		31 03 18	1 766 600	67 100
		31 03 19	2 196 900	61 000
		31 03 20	2 068 000	47 900
		31 03 21	1 116 000	59 900
		31 03 22	Comptes non déposés	
B 20 / CP : 604 Ke / Dettes : 544 Ke (FI : 1 Ke + FO : 299 Ke + FS : 244 Ke + AD : 0 Ke)				
B 21 / CP : 663 Ke / Dettes : 84 Ke (FI : 0 Ke + FO : 18 Ke + FS : 66 Ke + AD : 0 Ke)				

Il est intéressant de regarder la trésorerie de la société YVAN ET ELODIE BEAUTE :

2018 : 963 200 euros 2019 : 990 700 euros

2020 : 1 031 500 euros 2021 : 540 000 euros.

On trouve d'autres centres qui ont connu des liquidations judiciaires dans le réseau Yves ROCHER mais à chaque fois, on peut voir que de nouvelles locataires gérantes les ont repris et ont su les rentabiliser.

1,4, YVES ROCHER / La triple rentabilité :

On a une première rentabilité avec les bénéfices et une deuxième rentabilité quand on est franchisée avec la cession du fonds de commerce qui peut comme on l'a vu, peut rapporter 400 000 euros ou plus.

On a aussi parfois une rentabilité immobilière qui n'est pas toujours visible et on peut à titre d'exemple regarder le centre Yves ROCHER de CHAUMONT, ville qui ne compte que 21 700 habitants et 37 000 avec l'agglomération. Le centre était exploité par Madame Nadine VIART jusqu'en 2017 :

YVES ROCHER			CA	R
JENACRISMA		30 06 02	576 986	17 282
330 518 002 / 31 08 84		30 06 03	607 043	30 680
8 rue LALOY	52 CHAUMONT	30 06 04	632 994	36 637
		30 06 05	635 994	46 123
		30 06 06	660 698	56 089
Nadine VIART		30 06 07	636 682	40 429
		30 06 08	677 000	62 000
		30 06 09	681 000	88 000
		30 06 10	700 000	75 000
		30 06 11	711 400	103 100
		30 06 12	717 300	60 200
		30 06 13	709 300	87 900
		30 06 14	707 500	81 800
		30 06 15	706 000	28 500
		30 06 16	723 600	92 500
		30 06 17	680 900	67 200
		30 06 18	<i>323 500</i>	<i>269 400</i>
		30 06 19	<i>241 600</i>	<i>108 000</i>
		30 06 20	<i>245 600</i>	<i>3 600</i>
		30 06 21	<i>680 900</i>	<i>24 700</i>
CP : 872 Ke / Dettes : 390 Ke (FI : 371 Ke + FO : 7 Ke + FS : 11 Ke + AD : 0 Ke). Cession le 16 11 17				

Les comptes de cette entreprise sont en italiques à partir de 2018 car ils ne correspondent plus à l'exploitation du centre Yves rocher, Madame Nadine VIART ayant cédé son fonds de commerce pour 290 000 euros à Madame Corinne MICHEL :

YVES ROCHER			CA	R
MICHEL		30 09 18	Confidentialité de 2018 à 2021	
831 380 175 / 08 08 17		30 09 19		
8 Rue LALOY	52 CHAUMONT	30 09 20		
Corinne MICHEL		30 09 21		

Après avoir cédé son fonds de commerce l'entreprise JENACRISMA n'a pas été radiée comme c'est souvent le cas mais a continué à être active en devenant une SCI et entre 2017 et 2021 on a donc les chiffres suivants :

YVES ROCHER			CA	R
JENACRISMA			Tableau complet ci-dessus	
330 518 002 / 31 08 84				
8 rue LALOY	52 CHAUMONT			
		30 06 18	323 500	269 400
		30 06 19	241 600	108 000
		30 06 20	245 600	3 600
		30 06 21	255 900	24 700
CP : 872 Ke / Dettes : 390 Ke (FI : 371 Ke + FO : 7 Ke + FS : 11 Ke + AD : 0 Ke).				

Comme on peut le voir sur le site www.pappers.fr madame Nadine VIART a plusieurs SCI et notamment la SCI LUCAS, la SCI MELVINE, la SCI HAVIA et la SCI PHILVA.

Madame Nadine VIART avait acheté les murs de son centre Yves ROCHER et comme beaucoup de franchisées elle en avait profité pour acheter tout l'immeuble et d'autres biens immobiliers.

Une franchisée peut avoir avec une affaire rentable une double valeur. Celle des bénéfices réalisés par l'entreprise chaque année mais aussi sa valeur permanente que le franchiseur peut garantir en rachetant l'affaire à tout moment.

Avec cette double valeur en garantie, les franchisées peuvent emprunter pour acheter de l'immobilier et se constituer un patrimoine important pendant que des indépendantes se voient refuser des prêts mêmes modestes par les banques.

Dans le cas de la société JENACRISMA, on peut voir sur le site www.verif.fr une ligne salaires et charges à 30 000 euros pour une seule salariée, Madame Nadine VIART.

C'est une situation que l'on retrouve souvent chez des personnes qui après avoir cédé un fond de commerce ont gardé une société et restent salariées pour bénéficier de nombreux avantages.

Très souvent la société continue à prendre en charge des frais de véhicule ou de déplacement. Mais surtout, avec l'âge, il est préférable d'être salarié et que la société prenne en charge une bonne mutuelle plutôt que d'être indépendant ou retraité.

CHAUMONT étant proche de TROYES où je réside, j'ai eu le plaisir de rencontrer Madame Nadine VIART quand elle était encore franchisée et son parcours est très intéressant. Madame Nadine VIART a cédé son fonds de commerce en 2017 alors qu'elle avait 70 ans.

Nombreuses sont les esthéticiennes indépendantes qui doivent mettre un terme à leurs carrières avant 50 ans le plus souvent à cause de problèmes de santé et notamment de dos. L'esthétique est un métier physique quand on doit rester debout 8 ou 10 heures par jour.

Les franchisées Yves ROCHER n'ont pas de problèmes car elles ne passent pas 8 heures par jour en cabine et celles qui ont deux ou trois centres encore moins.

Madame Nadine VIART a souhaité continuer son activité jusqu'à 70 ans pour plusieurs raisons et entre autres pour employer sa fille à qui elle a ensuite le moment venu cédé son affaire.

1,5, YVES ROCHER / Variation du chiffre d'affaires :

On peut voir que certains centres Yves ROCHER ne progressent plus et parfois même ont pu perdre ces dernières années une part de leurs chiffres d'affaires et c'est par exemple le cas à LA ROCHELLE qui est pourtant une ville très dynamique :

YVES ROCHER			CA	R
BEAUDROUX		30 09 06	765 944	6 041
487 985 814 / 17 01 06		30 09 07	745 013	34 912
29 rue du TEMPLE		17 LA ROCHELLE	30 09 08	Comptes non déposés
		30 09 09	776 000	13 000
Angélique BEAUDROUX		30 09 10	Comptes non déposés	
		30 09 11	842 500	23 000
		30 09 12	910 900	33 000
		30 09 13	911 500	33 100
		30 09 14	934 800	27 000
		30 09 15	799 000	40 300
		30 09 16	Confidentialité	
		30 09 17	Confidentialité	
Résultat 2018 : 22 000 euros		30 09 18	Non révéléable	
Résultat 2019 : 4 750 euros		30 09 19	Non révéléable	
Résultat 2020 : 1 000 euros		30 09 20	Non révéléable	
Résultat 2021 : 65 000 euros		30 09 21	Non révéléable	
CP : 114 Ke / Dettes : 91 Ke (FI : 28 Ke + FO : 14 Ke + FS : 0 Ke + AD : 49 Ke)				

On peut voir dans ce centre Yves ROCHER de LA ROCHELLE une baisse du chiffre d'affaires de 934 800 euros à 799 000 euros entre 2014 et 2015.

Cette baisse s'explique par la création d'un deuxième centre Yves ROCHER à PUILBOREAU dans la banlieue de LA ROCHELLE par la même franchisée, Madame Angélique BEAUDROUX :

YVES ROCHER			CA	R
INESENS		30 09 15	687 800	38 700
807 654 280 / 12 11 14		30 09 16	Confidentialité	
Route de NANTES		17 PUILBOREAU	30 09 17	Confidentialité
Résultat 2018 : 20 500 euros		30 09 18	Non révéléable	
Résultat 2019 : 14 600 euros		30 09 19	Non révéléable	
Résultat 2020 : 8 000 euros		30 09 20	Non révéléable	
Résultat 2021 : 42 300 euros		30 09 21	Non révéléable	
Angélique BEAUDROUX				
CP : 44 Ke / Dettes : 112 Ke (FI : 17 Ke + FO : 11 Ke + FS : 0 Ke + AD : 84 Ke)				

On peut aussi regarder l'exemple du centre Yves ROCHER de TROYES qui réalisait un chiffre de l'ordre d'un million d'euros en 2016 et qui a connu une baisse de son chiffre d'affaires de plus de 100 000 euros :

YVES ROCHER			CA	R
PASSION DE FEMME		31 03 06	775 570	29 274
483 182 242 / 10 08 05		31 03 07	788 564	12 194
79 rue Emile ZOLA	10 TROYES	31 03 08	789 816	8 575
		31 03 09	808 000	9 000
Laurence PROVIN		31 03 10	830 000	0
		31 03 11	846 200	38 800
		31 03 12	924 900	26 800
		31 03 13	905 900	6 400
		31 03 14	889 100	9 000
		31 03 15	1 008 700	8 200
		31 03 16	1 050 100	50 700
		31 03 17	Confidentialité	
		31 03 18	Confidentialité	
		31 03 19	999 800	27 000
		31 03 20	928 800	22 200
		31 03 21	Confidentialité	
		31 03 22	Confidentialité	
CP : 133 Ke / Dettes : 59 Ke (FI : 4 Ke + FO : 14 Ke + FS : 30 Ke + AD : 12 Ke)				

Dans le centre commercial CARREFOUR situé à ST ANDRE LES VERGERS dans la banlieue de TROYES, il y avait depuis plus de 30 ans un centre Yves ROCHER exploité dans un premier temps par Madame LEGRAND.

Ce centre a été repris par Madame Martine PREVOT qui dans la foulée en a ouvert un dans un deuxième centre commercial que la même société, le groupe CARREFOUR, a ouvert à six kilomètres du premier dans la banlieue voisine de LA CHAPELLE ST LUC.

Madame Martine PREVOT n'avait pas vraiment les qualités pour exercer ce métier et a connu des difficultés.

Les centres ont été repris en 2015 par Yves ROCHER pour éviter un dépôt de bilan :

YVES ROCHER			CA	R
LA BEAUTE D'ELYNE		30 09 13	650 100	6 100
753 428 424 / 23 08 12		30 09 14	687 600	- 36 200
CC CARREFOUR	10 ST ANDRE			
CC CARREFOUR L'ESCAPAGE	10 LA CHAPELLE			
CP : - 22 Ke / Dettes : 254 Ke (FI : 182 Ke + FO : 4 Ke + FS : 60 Ke + AD : 0 Ke)				
Dissolution le 08 03 16				

Madame Laurence PROVİN qui elle a toutes les qualités d'une très bonne commerçante a repris les 2 centres et les exploite par le biais de 2 sociétés distinctes dont la première qui exploite le centre situé dans la galerie commerciale de l'hypermarché CARREFOUR de la CHAPELLE ST LUC :

YVES ROCHER			CA	R
INFINIE PASSION		31 03 19	255 600	12 100
843 762 139 / 15 11 18			(5 mois)	
CC CARREFOUR L'ESCAPADE	10 LA CHAPELLE	31 03 20	638 600	38 100
	ST LUC	31 03 21	Confidentialité	
Laurence PROVİN		31 03 22	Confidentialité	
CP : 60 Ke / Dettes : 173 Ke (FI : 2 Ke + FO : 136 Ke + FS : 35 Ke + AD : 1 Ke)				

La deuxième société exploite le centre située dans la galerie de l'hypermarché CARREFOUR de ST ANDRE LES VERGERS :

YVES ROCHER			CA	R
PASSION BEAUTE		31 03 19	243 600	7 500
843 802 786 / 16 11 18			(5 mois)	
CC CARREFOUR	10 ST ANDRE	31 03 20	507 900	11 200
	LES VERGERS	31 03 21	Confidentialité	
Laurence PROVİN		31 03 22	Confidentialité	
CP : 29 Ke / Dettes : 134 Ke (FI : 1 Ke + FO : 108 Ke + FS : 22 Ke + AD : 4 Ke)				

En janvier 2022, Madame Laurence PROVİN a créé une holding :

LES TROIS PASSIONS			CA	R
LES TROIS PASSIONS				
908 980 238 / 02 01 22		31 12 23	Pas encore	
9 Route de TROYES	10 VAUCHASSIS			
Laurence PROVİN				

Avec ses trois centres, Madame Laurence PROVİN a fait un chiffre d'affaires de plus de deux millions d'euros entre mars 2019 et avril 2020 et un bénéfice de 70 000 euros et ce malgré la crise du Covid.

Quand le chiffre d'affaires d'un centre Yves ROCHER est en baisse, on peut regarder sur le site www.pappers.fr si un deuxième centre n'a pas été ouvert à proximité par la même franchisee.

Le cas du centre Yves ROCHER de la CHAPELLE est d'autant plus intéressant qu'il se trouve à six kilomètres de celui de ST ANDRE LES VERGERS qui est une banlieue plutôt aisée alors que LA CHAPELLE est ce que l'on appelle une banlieue sinistrée.

C'est pourtant le centre de la CHAPELLE qui réalise le meilleur chiffre d'affaires car comme pour le centre situé dans le 19^{ème} arrondissement de PARIS exploité par Madame Linda MULLER, c'est souvent dans ces quartiers difficiles que l'on peut développer les plus belles affaires

Dans un grand nombre de villes, on peut constater que les centres Yves ROCHER ouverts dans les galeries des centres commerciaux situés en périphérie font de meilleurs chiffres que ceux installés dans les centres villes.

A AUXERRE, ville qui ne compte que 60 000 habitants la franchisee qui exploitait un centre Yves ROCHER dans le centre ville, rue du TEMPLE, en a ouvert un dans la galerie du centre commercial GEANT CASINO avenue HAUSSMANN en juin 2012 :

YVES ROCHER			CA	R
ALEXANDRA BEAUTE		31 03 06	737 901	9 513
482 333 812 / 13 05 05		31 03 07	706 283	- 40 308
5 rue du TEMPLE	89 AUXERRE	31 03 08	770 476	10 490
Avenue HAUSSMANN (13 06 12)	89 AUXERRE	31 03 09	773 000	11 000
		31 03 10	778 000	- 13 000
		31 03 11	857 300	69 000
Marie France NOEL		31 03 12	967 900	14 300
		31 03 13	1 187 700	46 200
		31 03 14	1 339 400	1 700
CP : 96 Ke / Dettes : 330 Ke (FI : 13 Ke + FO : 247 Ke + FS : 60 Ke + AD : 9 Ke) Reprise par le franchiseur des deux centres le 31 05 2014				

Après avoir repris ces deux centres en mai 2014, le franchiseur a cédé celui situé dans la galerie marchande du centre commercial CASINO en août 2014 puis celui situé dans le centre ville le 28 09 16.

Les deux bilans publiés pour l'année 2015 et 2016 par la nouvelle locataire gérante, Madame Béatrice FALAISE, ne représentent donc qu'un seul centre :

YVES ROCHER			CA	R
3 B BEATRICE BEAUTE BOURG.		30 09 15	999 300	24 900
803 840 842 / 04 08 14		30 09 16	982 900	6 900
Avenue HAUSSMANN	89 AUXERRE	30 09 17	Non révéléable	
5 Rue du TEMPLE	89 AUXERRE	30 09 18	Confidentialité	
		30 09 19	Non révéléable	
Béatrice FALAISE		30 09 20	Non révéléable	
		30 09 21	Non révéléable	
CP : 39 Ke / Dettes : 382 Ke (FI : 11 Ke + FO : 295 Ke + FS : 56 Ke + AD : 0 Ke)				

Dans le cas de l'entreprise 3 B les résultats que l'on trouve sur le site www.pappers.fr sont :

2017 : - 66 900 euros 2019 : 887 euros

2020 : 15 000 euros 2021 : 45 500 euros

On peut prendre l'exemple de Madame Karine CHASLES qui exploitait un centre Yves ROCHER dans le centre ville de LORIENT (57 706 habitants) et un second dans un centre commercial GEANT CASINO situé à LANESTER (22 910 habitants) en banlieue avec lesquels elle a pu réaliser un chiffre d'affaires de plus de 2 millions d'euros en 2016 :

YVES ROCHER			CA	R
AUX PLAISIRS DES SENS		31 03 02	1 135 378	39 806
434 722 732 / 01 03 01		31 03 03	1 186 233	59 286
4 rue Assemblée Nationale	56 LORIENT	31 03 04	1 273 323	63 149
Avenue Ambroise CROIZAT	56 LANESTER	31 03 05	1 323 343	47 240
		31 03 06	1 382 092	85 890
		31 03 07	1 443 250	82 997
		31 03 08	1 434 000	76 000
Karine CHASLES		31 03 09	1 454 000	78 000
		31 03 10	Comptes non déposés	
		31 03 11	Commande possible	
		31 03 12	Comptes non déposés	
		31 03 13	1 804 550	45 560
		31 03 14	1 806 800	- 5 800
		31 03 15	1 965 300	88 700
		31 03 16	2 029 200	81 800
		31 03 17	Confidentialité de 2017 à 2022	
		31 03 18		
		31 03 19		
		31 03 20		
		31 03 21		
		31 03 22		
CP : 235 Ke / Dettes : 128 Ke (FI : 1 Ke + FO : 66 Ke + FS : 60 Ke + AD : 1 Ke).				

Madame Karine CHASLES a créé en juillet 2016 une nouvelle société pour exploiter le centre de LANESTER :

Yves ROCHER			CA	R
SO YRIS		31 03 18	Confidentialité de 2018 à 2021	
821 741 154 / 01 07 16		31 03 19		
Avenue Ambroise CROIZAT	56 LANESTER	31 03 20		
		31 03 21		
Karine CHASLES		31 03 22		

Madame Sophie VASSEUR après avoir ouvert un premier centre Yves ROCHER en 2006 dans le centre commercial CARREFOUR de PONTAULT COMBAULT en a ouvert un second dans un autre centre commercial à CHENNEVIÈRE SUR MARNE :

YVES ROCHER			CA	R
EVONA		30 09 07	991 000	2 000
492 024 799 / 25 09 06		30 09 08	997 000	6 000
Rue du FORT	77 PONTAULT	30 09 09	1 029 000	24 000
Route de PROVINS (19 10 11)	94 CHENNEVIE.	30 09 10	Comptes non déposés	
		30 09 11	1 061 500	200
		31 12 12	2 083 900	1 000
			(15 mois)	
Sophie VASSEUR		31 12 13	1 633 000	27 900
		31 12 14	1 644 700	500
		31 12 15	1 692 000	- 12 400
		31 12 16	1 808 200	3 600
		31 12 17	1 778 900	22 500
		31 12 18	1 855 200	20 600
		31 12 19	Comptes non déposés	
		31 12 20	Comptes non déposés	
		31 12 21	Comptes non déposés	
CP : 77 Ke / Dettes : 640 Ke (FI : 1 Ke + FO : 479 Ke + FS : 153 Ke + AD : 8 Ke)				

Lorsque l'on regarde les chiffres des franchisées Yves ROCHER à commencer par les entreprises qui ont progressé et parfois doublé leurs chiffres d'affaires, il faut se rendre sur le site www.pappers pour voir si cette hausse a été réalisé avec un seul centre ou grâce à l'ouverture d'un deuxième centre.

Si les chiffres sont en baisse, il faut regarder si la franchisée ou la locataire gérante n'a pas ouvert un deuxième centre à proximité. Pour cela, il suffit de se rendre sur le site www.pappers.fr et de cliquer sur le nom pour le voir.

1,6, YVES ROCHER / Potentiel disponible :

Le réseau Yves ROCHER compte 600 centres en France et chaque année une cinquantaine de centres sont à reprendre. Certaines franchisées de la première heure veulent prendre leur retraite et des plus jeunes qui soit ne savent pas gérer leurs affaires soit sont obligées de déménager pour suivre un conjoint muté, veulent passer la main.

Ces centres sont autant d'opportunités pour des personnes qui sont mobiles et qui disposent de moyens financiers limités mais suffisant pour devenir locataires gérantes.

Les opportunités de reprises sont donc multiples mais on peut encore créer des centres Yves ROCHER.

Toutes les grandes villes ont déjà un ou plusieurs centres Yves ROCHER mais on peut aussi envisager d'ouvrir un centre dans une toute petite ville surtout s'il y a un petit centre commercial INTERMARCHE, un SUPER U ou un LECLERC par exemple.

PONT A MOUSSON, petite ville de MEURTHE ET MOSELLE à 30 kilomètres de NANCY ne compte que 14 065 habitants et on y trouve un INTERMARCHE :

INTERMARCHE			CA	R
MACELLUM		31 12 04	10,9 Me	43 000
351 114 764 / 12 05 89		31 12 05	10,9 Me	16 000
Allée Pierre BROSSOLETTE	54 PONT A M.	31 12 06	11,2 Me	- 7 000
		31 12 07	10,9 Me	- 9 000
		31 12 08	11,5 Me	- 148 000
		31 12 09	10,5 Me	- 216 000
		31 12 10	10 Me	151 100
		31 12 11	9,6 Me	7 700
		31 12 12	9,5 Me	- 293 500
		31 12 13	8,2 Me	121 400
		31 12 14	9 Me	- 285 300
		31 12 15	9 Me	- 17 600
		31 12 16	Non révéléable	
		31 12 17	Non révéléable	
		31 12 18	8,7 Me	- 329 500
		31 12 19	8 Me	- 382 600
		31 12 20	7,7 Me	- 260 600
		31 12 21	Commande possible	
CP : - 1,4 Me / Dettes : 3 Me (FI : 1 Me + FO : 1,7 Me + FS : 213 Ke + AD : 6 Ke)				

Les chiffres de cet INTERMARCHE sont en baisse car plusieurs concurrents sont venus ouvrir à PONT A MOUSSON et notamment LIDL

Madame Lucie BOURDON a créé dans la galerie marchande de cet INTERMARCHE un centre Yves ROCHER en franchise en 2013 et elle a fait en seulement 4 ans plus de 250 000 euros de bénéfices :

YVES ROCHER			CA	R
SAS BOURDON LUCIE		31 12 14	457 000	63 000
795 103 597 / 06 09 13		31 12 15	442 400	70 100
CC INTERMARCHE	54 PONT A M.	31 12 16	487 700	62 600
		31 12 17	490 522	56 806
		31 12 18	Confidentialité de 2018 à 2021	
Lucie BOURDON (12 12 14)		31 12 19		
		31 12 20		
CP : 107 Ke / Dettes : 65 Ke (FI : 27 Ke + FO : 17 Ke + FS : 21 Ke + AD : 0 Ke)				

Les bilans 2018 à 2020 sont publiés avec des clauses de confidentialité mais on peut regarder les chiffres des années 2014 à 2017 et notamment les dettes bancaires et la trésorerie :

Dettes bancaires 2014 : 123 900 euros	Trésorerie 2014 : 172 800 euros
Dettes bancaires 2015 : 64 600 euros	Trésorerie 2015 : 54 100 euros
Dettes bancaires 2016 : 47 700 euros	Trésorerie 2016 : 71 900 euros
Dettes bancaires 2017 : 26 700 euros	Trésorerie 2017 : 60 000 euros

En 2019, la dette bancaire devait être à 0 euro.

On peut aussi regarder les dettes fournisseurs et les stocks :

Dettes fournisseurs 2014 : 92 200 euros	Stocks : 25 400 euros
Dettes fournisseurs 2015 : 12 200 euros	Stocks : 31 800 euros
Dettes fournisseurs 2016 : 25 900 euros	Stocks : 41 000 euros
Dettes fournisseurs 2017 : 16 800 euros	Stocks : 39 700 euros

Madame Lucie BOURDON a mis à peine 5 ans pour rembourser son emprunt bancaire et ses stocks dès la deuxième année étaient supérieurs aux dettes fournisseurs.

Même si on ne dispose pas des derniers bilans publiés avec des clauses de confidentialité, on peut estimer que ce centre a déjà rapporté 500 000 euros à Madame Lucie BOURDON et qu'elle pourrait si elle le souhaitait le céder pour au moins 250 000 euros.

Donc même dans une petite ville comme PONT A MOUSSON et dans un centre commercial qui n'est pas en grande forme, on peut rentabiliser rapidement un centre Yves ROCHER en franchise avec un investissement de départ raisonnable et un risque proche de zéro.

PONT A MOUSSON compte 14 065 habitants mais on peut envisager d'ouvrir ou de reprendre un centre YVES ROCHER dans une ville encore plus petite et on peut prendre l'exemple de la ville de FALAISE à 35 kilomètres de CAEN qui ne compte que 7 968 habitants.

Madame Elise CRONIER y exploitait un centre YVES ROCHER dans le centre commercial CARREFOUR :

YVES ROCHER			CA	R
INDIGO		31 07 11	235 000	4 000
524 137 528 / 30 07 10			(13 mois)	
CC CARREFOUR	14 700 FALAISE	31 07 12	248 700	600
		28 02 13	167 000	100
			(7 mois)	
		28 02 14	279 600	- 14 100
		28 02 15	Confidentialité	
Élise CRONIER		29 02 16	Confidentialité	
		28 02 17	Confidentialité	
		28 02 18	Comptes non déposés	
CP : - 9 Ke / Dettes : 77 Ke (FI : 0 Ke + FO : 61 Ke + FS : 0 Ke + AD : 17 Ke) Entreprise radiée le 14 06 19				

Sur le site www.verif.fr on peut trouver la ligne SALAIRES PLUS CHARGES mais dans le cas de cette entreprise il faut bien prendre en compte que deux bilans sont sur 12 mois, 2012 et 2014 et que 2013 est sur 7 mois :

	2011	2012	2013	2014	
CA HT	235 563	248 700	167 000	279 600	
SAL + CHA.	45 197	59 932	42 102	80 336	

Ce centre a été repris par YVES ROCHER FRANCE qui l'a cédé pour 10 000 euros à Madame Sandrine ALIMI :

YVES ROCHER			CA	R
BAHAMAS		30 06 20	106 800	1 600
879 861 623 / 02 01 20			(6 mois)	
CC CARREFOUR	14 700 FALAISE	30 06 21	298 300	30 500
Sandrine ALIMI				
CP : 35 Ke / Dettes : 105 Ke (FI : 0 Ke + FO : 76 Ke + FS : 29 Ke + AD : 0 Ke)				

Sur le site www.verif.fr on peut trouver la ligne SALAIRES PLUS CHARGES qui est de 21 981 euros pour les six premiers mois et de 61 602 euros en 2021 sur 12 mois.

On peut toujours sur www.verif.fr trouver la trésorerie au bilan clos le 30 06 2020 : 20 300 euros et la trésorerie au bilan clos au 30 06 2021 : 64 200 euros.

On peut aussi trouver la dette financière qui est de 3 327 euros au bilan clos au 30 06 20 et de 0 euro au bilan clos au 31 06 21.

Une jolie petite affaire rentable et sans risque.

Reprise d'un centre Yves ROCHER ou création, centre ville ou centres commerciaux, en location gérance ou en franchise le potentiel encore disponible est donc....immense.....

2,1, BODY MINUTE / Les grandes réussites :

En 1997, Monsieur Jean Christophe DAVID a créé la société JCDA pour développer le concept EPIL MINUTE qui deviendra BODY MINUTE en 1999.

C'est avec ce concept que pour la seconde fois après Yves ROCHER, une esthéticienne ou une personne en reconversion pouvait espérer gagner plus de 100 000 euros par an ou gagner plus d'un million d'euros en quelques années même si elle n'avait pas d'argent.

Madame Marie Joséphe SERVOTTE travaillait dans une maison de retraite avant de s'associer avec Monsieur Jean Christophe DAVID pour racheter un institut indépendant pour 122 000 euros en décembre 2003 et le transformer en BODY MINUTE.

La société PILE POIL a été la première à publier pour l'année 2006 un bilan avec plus de 100 000 euros de bénéfices et elle a fait 2 493 868 euros de bénéfices entre 2004 et 2016, année où elle a fait 298 000 euros de bénéfices :

BODY MINUTE			CA HT	Résultat
PILE POIL		30 06 00	348 415	13 466
407 546 803 / 07 06 96		30 06 01	268 273	11 099
2 Place de la DEFENSE (01 06 96)	92 800 PUTEAUX	30 06 02	232 966	625
86 rue Louis ROUQUIER (01 06 05)	92 LEVALLOIS	30 06 03	200 270	22 482
50 rue de SABLONVILLE (01 03 06)	92 NEUILLY	31 12 03	Comptes non déposés	
CC les 4 temps (17 11 06)	92 PUTEAUX	31 12 04	277 038	40 380
2 avenue de l EUROPE (01 10 10)	78 VELIZY	31 12 05	499 087	70 612
		31 12 06	746 000	119 000
		31 12 07	1 143 118	149 863
		31 12 08	1 376 501	215 756
		31 12 09	1 500 000	254 000
		31 12 10	1 637 633	219 636
		31 12 11	2 104 961	181 919
		31 12 12	2 408 646	205 950
Marie SERVOTTE (01 07 57)		31 12 13	2 588 182	273 285
		31 12 14	2 729 216	238 166
		31 12 15	2 488 283	227 301
		31 12 16	2 073 850	297 612
B 15 CP : 846 Ke / Dettes : 395 Ke (FI : 62 Ke + FO : 92 Ke + FS : 240 Ke + AD : 1 Ke). Bilan 2016 publié avec la mention non révéléable et non disponible sur les sites d'informations Entreprise radiée le 27 09 17				

Madame Marie Joséphe SERVOTTE a cédé ses parts pour 709 500 euros à la société JCDA le 13 07 17 ou plus exactement à cédé ses parts pour 550 000 euros et celles qu'elle avait données à ses deux enfants pour 77 000 chacun.

Entre ses rémunérations, sa part des bénéfices et le montant de la cession, Madame Marie SERVOTTE a gagné plus de 1,5 millions d'euros.

Avec 1,5 millions d'euros de gains en 14 ans, Madame Marie Joséphe SERVOTTE n'est même pas dans le top ten des franchisées BODY MINUTE ayant fait le plus de profits.

Madame Yasmina KASSIM est une femme exceptionnelle à bien des égards et c'est certainement elle qui représente le mieux l'esprit des meilleures franchisées. Madame Yasmina KASSIM est sans nul doute aujourd'hui la plus belle réussite dans le secteur de l'esthétique toutes enseignes confondues.

Madame Yasmina KASSIM avait 42 ans quand elle a souhaité se reconvertir dans le secteur de l'esthétique en ouvrant un premier BODY MINUTE en 2 000 et en 2013, alors qu'elle exploitait une dizaine de centres, les bénéfices ont dépassé les 529 800 euros pour un chiffre d'affaires de 5 484 100 euros HT :

	RCS	CREATION		CA	R
FAST EPIL	429 768 310	08 03 00	31 12 13	1 885 400	204 100
CORPUS SERVICE	449 257 260	12 06 03	31 12 13	882 400	79 900
SOFT EPIL	492 181 854	02 10 06	31 12 13	920 400	56 700
RIKAS	502 339 872	31 01 08	31 12 13	394 300	34 100
FORUM EPIL	520 614 587	22 03 10	31 12 13	597 000	90 700
BAY 2 ESTHETIQUE	533 952 263	08 08 11	31 12 13	438 300	59 000
VAL EPIL	751 412 289	14 05 12	31 12 13	366 300	- 10 900
TOTAL				5 484 100	529 800

La société VAL EPIL qui exploitait le centre BODY MINUTE situé dans la galerie du centre commercial VAL D'EUROPE avait été créée en 2012 et en 2013, elle était encore déficitaire mais depuis elle a fait plus de 400 000 euros de bénéfices :

BODY MINUTE			CA	R
VAL EPIL		31 12 12	43 200	- 36 200
751 412 289 / 14 05 12		31 12 13	366 300	- 10 900
14 Cours du DANUBE	77 SERRIS	31 12 14	Confidentialité	
Yasmina KASSIM		31 12 15	Confidentialité	
		31 12 16	Confidentialité	
		31 12 17	547 700	22 000
		31 12 18	726 800	144 400
Résultat 2019 : 171 000 euros		31 12 19	Non révéléable	
Résultat 2020 : 56 100 euros		31 12 20	Non révéléable	
		31 12 21	Comptes non déposés	
CP : 363 Ke / Dettes : 81 Ke (FI : 29 Ke + FO : 14 Ke + FS : 39 Ke + AD : 0 Ke).				

RAPPEL : Quand une société publie ses bilans avec la mention NON REVELABLE, on peut trouver sur le site www.pappers.fr les résultats pour les quatre dernières années.

Dans le cas de la société VAL EPIL on peut voir que le résultat 2019 a été de 171 000 euros et le résultat 2020 a été de 56 100 euros.

On ne peut pas par contre connaître les résultats des années antérieures et notamment dans ce cas des années 2014, 2015 et 2016 mais en consultant les bilans 2017 et 2018, on peut voir que l'entreprise a rapidement trouvé sa rentabilité et compensé les pertes des deux premières années.

En octobre 2020, Madame Yasmina KASSIM a racheté encore un centre BODY MINUTE à une autre franchisee, Madame Landy LAWTON RAKOTOZANANY pour la somme de 245 000 euros :

BODY MINUTE			CA	R
MAIA				
881 734 990 / 17 02 20		31 12 20	Confidentialité	
87 Avenue de CLICHY	75 017 PARIS			
Yasmina KASSIM PIARALY				
Acquisition le 27 10 20 pour 285 000 euros à la société EPILSPACE RCS 501 296 263				

Ce centre BODY MINUTE était exploité auparavant par la société EPILSPACE qui exploitait aussi un centre à PANTIN ouvert en 2011 et un à MONTREUIL ouvert en 2012 :

BODY MINUTE			CA	R
EPILSPACE		30 06 08	105 625	3 349
501 296 263 / 07 12 07		30 06 09	178 000	56 000
87 avenue de CLICHY	75 017 PARIS	30 06 10	211 000	12 000
19 Rue du PRE ST GERVAIS	93 PANTIN	30 06 11	254 300	- 68 000
235 Rue Etienne MARCEL	93 MONTREUIL	30 06 12	492 400	47 800
Landy LAWTON (26 01 77)		30 06 13	738 700	12 100
		30 06 14	805 200	52 500
		30 06 15	849 400	52 200
		30 06 16	795 000	56 800
		30 06 17	Comptes non déposés	
		30 06 18	Confiden.	61 100
		30 06 19	Non révé.	- 17 700
		30 06 20	Comptes non déposés	
		30 06 21	Comptes non déposés	
CP : 214 Ke / Dettes : 242 Ke (FI : 96 Ke + FO : 35 Ke + FS : 78 Ke + AD : 33 Ke).				

Madame Yasmina KASSIM connaissait très bien ce centre situé rue de CLICHY car elle en était propriétaire par le biais de sa société FAST EPIL et elle s'était associée avec Madame Landy LAWTON RAKOTOZANANY pour que dans un premier temps elle l'exploite en location gérance avant de le racheter pour la somme de 120 000 euros en 2012.

Quand en 2007, Madame Landy LAWTON s'est lancée, elle n'avait que 30 ans et n'a apporté que 3 000 euros pour s'associer avec Madame Yasmina KASSIM.

Madame Landy LAWTON après avoir revendu ce centre rue de CLICHY à Madame Yasmina KASSIM a fait un nouvel investissement pour ouvrir un BODY MINUTE rue d'ALEZIA à PARIS.

Madame Yasmina KASSIM a aidé Madame Landy LAWTON à se lancer en lui offrant la possibilité de prendre en location gérance puis de racheter un premier institut. Avec seulement un apport de 3 000 euros en 2007, Madame Landy LAWTON est aujourd'hui propriétaire de trois BODY MINUTE.

Ce n'est pas à la réussite financière mais à ce type d'opération que l'on peut juger et apprécier pleinement les qualités humaines d'une franchisee exceptionnelle comme Madame Yasmina KASSIM qui savent récompenser leurs meilleurs employés en leur permettant de créer et de développer leurs propres entreprises.

Un des centres les plus intéressants de Madame Yasmina KASSIM et celui qu'elle a ouvert au FORUM DES HALLES :

BODY MINUTE			CA HT	Résultat
FORUM EPIL		31 12 10	131 500	- 51 800
520 614 587 / 22 03 10		31 12 11	445 300	9 300
CC FORUM DES HALLES	75 PARIS	31 12 12	540 000	34 600
		31 12 13	597 000	90 700
		31 12 14	641 600	89 000
		31 12 15	Non révéléable	
		31 12 16	Non révéléable	
		31 12 17	711 800	39 300
		31 12 18	817 600	107 400
Résultat 2019 : 125 000 euros		31 12 19	Non révé.	125 000
Résultat 2020 : 18 100 euros.		31 12 20	Non révé.	18 100
		31 12 21		
CP : 704 Ke / Dettes : 371 Ke (FI : 156 Ke + FO : 68 Ke + FS : 148 Ke + AD : 0 Ke)				

Le centre commercial du FORUM DES HALLES est un des plus fréquentés de France et les loyers sont les plus élevés. Malgré cette difficulté, ce centre est très rentable.

Il y a dans ce centre commercial du FORUM DES HALLES une pharmacie exploitée par la société PHARMACIE DU FORUM RCS 399 977 214 qui est en redressement judiciaire depuis 2015 et qui a fait des pertes de 455 000 euros en 2018, 434 000 euros en 2019 et 1 030 000 en 2020. En plus la société a une dette de 9 430 000 euros.

La situation critique de cette pharmacie n'est pas un cas isolé et il y a de plus en plus de faillites dans ce secteur.

Madame Yasmina KASSIM a aujourd'hui 16 centres BODY MINUTE et on peut estimer qu'elle a déjà réalisé plus de 5 millions d'euros de bénéfices.

Madame Yasmina KASSIM a dans un premier temps formé à la gestion son fils RIZWAN qui a ensuite créé plusieurs entreprises en franchise dans le secteur de la restauration et de la mode avant de les revendre et de partir s'installer à DUBAI où il a ouvert 10 restaurants.

Rizwan ayant eu deux enfants, Madame Yasmina KASSIM en 2019 a envisagé de céder ses centres pour partir faire le plus beau métier du monde, celui de grand-mère, et ses entreprises ont été estimées à 8 millions d'euros soit 500 000 euros en moyenne par centre.

La crise du COVID a repoussé ce projet de vente mais le moment venu, quand elle cédera ses affaires, Madame Yasmina KASSIM sera certainement la première franchisée dans le secteur de l'esthétique à atteindre le seuil des 10 millions d'euros de profits.

Madame Yasmina KASSIM implante souvent ses centres dans des galeries de centres commerciaux mais elle en ouvre aussi dans PARIS et elle est souvent propriétaire des murs comme par exemple pour celui situé rue de MAUBEUGE à travers la SCI KASSIM (RCS : 512 214 479) ce qui lui assure encore une rente supplémentaire pour assurer sa retraite et un patrimoine qui chaque année va prendre un peu plus de valeur.

Il n'y a pas qu'à PARIS ou dans les grandes banlieues parisiennes que l'on peut faire une jolie petite fortune avec des centres BODY MINUTE et même dans les DOM TOM, certains franchisés ont pu gagner plus d'un million d'euros.

Mademoiselle Annaar MAMODE n'avait pas encore 27 ans quand elle a ouvert son premier centre BODY MINUTE à ST DENIS de la REUNION en 2004 et en comptant les NAIL MINUTE elle exploite aujourd'hui une douzaine de points de vente.

En 2017, 2018 et 2019, Mademoiselle Annaar MAMODE a fait 500 000 euros de bénéfices avec ses deux premières entreprises RUN EPIL et RUN EPIL SAINT GILLES qui exploitent en tout 7 centres.

En 2020 malgré la crise du COVID, elle a pu réaliser un bénéfice de 347 400 euros :

BODY MINUTE			CA	R
RUN EPIL		31 12 05	495 000	- 30 000
452 243 249 / 09 03 04			(22 mois)	
42 rue Jules AUBERT (01 01 04)	97 ST DENIS	31 12 06	520 000	46 000
74 rue du Four à CHAUX (01 12 04)	97 ST PIERRE		Comptes non déposés entre 2006 et 2014	
Rue des Arts (01 01 06 / 01 11 18)	97 ST ANDRE			
Transfert :				
Rue du LYCEE (01 11 18)	97 ST ANDRE	31 12 14	960 000	278 900
		31 12 15	1 026 600	103 600
		31 12 16	Non révétable	
		31 12 17	1 060 000	177 000
Annaar MAMODE (02 10 77)		31 12 18	1 050 000	205 000
		31 12 19	1 192 500	232 600
		31 12 20	867 900	154 000
		31 12 21	Comptes non déposés	
CP : 438 Ke / Dettes : 541 Ke (FI : 295 Ke + FO : 96 Ke + FS : 94 Ke + AD : 56 Ke).				

Et :

BODY MINUTE			CA	R
RUN EPIL ST GILLES		31 12 09	Comptes non déposés	
504 478 488 / 09 07 08		31 12 10	Comptes non déposés	
Lotissement THEATRE (19 05 08)	97 ST PAUL	31 12 11	913 900	59 200
20 Rue de la CHEMINEE (22 08 08)	97 ST PAUL	31 12 12	Comptes non déposés	
43 Bd de PROVIDENCE (01 03 09)	97 ST DENIS	31 12 13	Comptes non déposés	
4 Rue Jules THIREL (16 05 11)	97 ST PAUL	31 12 14	962 900	196 600
		31 12 15	1 098 400	230 100
		31 12 16	Non révétable	
		31 12 17	1 193 400	332 700
		31 12 18	1 143 700	304 400
		31 12 19	1 153 100	261 300
Annaar MAMODE (02 10 77)		31 12 20	900 400	193 400
		31 12 21	Comptes non déposés	
CP : 525 Ke / Dettes : 355 Ke (FI : 200 Ke + FO : 72 Ke + FS : 82 Ke + AD : 0 Ke)				

Mademoiselle Annaar MAMODE avait aussi créé en 2013 la société RUN NAIL pour exploiter des NAIL MINUTES :

BODY MINUTE			CA	R
RUN NAIL		31 12 14	107 000	- 4 200
798 554 929 / 21 10 13		31 12 15	Confidentialité	
58 Rue LABOURDONNAIS	97 ST DENIS	31 12 16	Confidentialité	
Rue de la CHEMINEE (01 03 15)	97 ST PAUL	31 12 17	345 700	23 900
29 Rue SUFFREN (02 11 16)	97 ST PIERRE	31 12 18	387 500	10 600
61 Rue Hubert DELISLE (06 07 18)	97 LE TAMPON	31 12 19	Confidentialité	
200 Rue du LYCEE (01 11 18)	97 ST ANDRE	31 12 20	Confidentialité	
		31 12 21	Comptes non déposés	
CP : 55 Ke / Dettes : 248 Ke (FI : 137 Ke + FO : 51 Ke + FS : 49 Ke + AD : 11 Ke)				

Mademoiselle Annaar MAMODE a ensuite créé en 2018 la société RUN EPIL SUD pour exploiter trois BODY MINUTE de plus :

BODY MINUTE			CA	R
RUN EPIL SUD		31 12 19	Confidentialité	
844 967 695 / 07 08 18		31 12 20	Confidentialité	
61 Rue Hubert DELISLE (07 08 18)	97 LE TAMPON	31 12 21	Comptes non déposés	
20 Rue Louis BRUNET (10 09 21)	97 ST BENOIT			
34 Rue François de MAHY (20 04 22)	97 LE PORT			

Mademoiselle Annaar MAMODE a créé en 2012 une HOLDING pour capitaliser une partie de ses bénéfices et elle a aujourd'hui 3 322 000 euros de capitaux propres :

BODY MINUTE			CA	R
MANA HOLDING		31 12 13	0	529 100
753 701 242 / 01 09 12			(16 mois)	
85 Impasse du CALVAIRE	97 434 ST PAUL	31 12 14	0	247 600
		31 12 15	0	506 800
		31 12 16	0	296 000
		31 12 17	0	417 000
		31 12 18	240 000	407 900
		31 12 19	144 000	56 100
		31 12 20	147 500	71 200
		31 12 21	Comptes non déposés	
CP : 3 322 Ke / Dettes : 331 Ke (FI : 235 Ke + FO : 11 Ke + FS : 13 Ke + AD : 73 Ke)				

Mademoiselle Annaar MAMODE a aussi fait quelques investissements immobiliers et à l'adresse du siège, 85 impasse du CALVAIRE, on trouve plusieurs SCI et notamment BODYNANA, CENTHORE, EPERON, SALAM, SCI VACTATUS, SCI VACTARUS II et VAC RUN dont elle est la gérante.

Mademoiselle Annaar MAMODE a connu une très belle réussite en partie grâce à sa tante qui n'est autre que Madame Yasmina KASSIM.

C'est un des avantages qu'offrent les meilleures franchises comme BODY MINUTE qui permettent non seulement à une personne de connaître une très belle réussite mais aussi de faire bénéficier des membres de sa famille de son expérience.

Madame Ghislaine CANAL n'avait que 23 ans quand elle a ouvert son premier BODY MINUTE en octobre 2000 à BELFORT et en 20 ans, elle a fait 1 981 948 euros de bénéfices :

BODY MINUTE			CA HT	Résultat
G.C.A. ESTHETIQUE SARL		31 12 01	191 028	17 286
432 730 174 / 13 09 00		31 12 02	453 582	- 8 927
57 Av. Jean JAURES (2000 à 2009)	90 BELFORT	31 12 03	657 946	30 284
Galeries LAFAYETTE (2001 à 2009)	67 STRASBOURG	31 12 04	824 988	79 817
CC LES 4 AS (2003 à 2017)	90 BELFORT	31 12 05	1 008 000	82 000
7 Rue des FLEURS (2005 à 2014)	68 MULHOUSE	31 12 06	1 103 604	83 225
CC Pl. de L'EUROPE (2008 à 2017)	68 MULHOUSE	31 12 07	1 183 830	59 159
45 rue de ZURICH 23 04 02	67 STRASBOURG	31 12 08	1 349 000	31 000
24 Av de la REPUBLIQUE 27 11 07	68 COLMAR	31 12 09	1 581 000	140 000
16 rue de la GRANGE 31 12 08	67 STRASBOURG	31 12 10	1 874 400	69 500
CC 3 Place DAUPHINE 04 05 09	67 STRASBOURG	31 12 11	2 245 400	76 700
Place des HALLES 21 01 15	67 STRASBOURG	31 12 12	2 384 090	111 610
17 Rue MERCIERE 04 07 17	68 MULHOUSE	31 12 13	2 589 954	169 549
		31 12 14	2 566 500	281 800
		31 12 15	2 811 100	133 000
		31 12 16	2 834 792	258 381
Ghislaine CANAL (02 01 77)		31 12 17	2 670 900	93 600
		31 12 18	Non révélab le	164 946
		31 12 19		98 575
		31 12 20		10 500
		31 12 21		9 090
CP : 1 476 Ke / Dettes : 878 Ke (FI : 458 Ke + FO : 185 Ke + FS : 213 Ke + AD : 22 Ke).				

La société G.C.A ESTHETIQUE a créé 11 centres et n'en exploite plus que 6 après la cession de trois et la fermeture de deux pour transférer la clientèle.

Le centre situé 57 avenue Jean JAURES à BELFORT a été cédé le 09 08 09 pour 135 000 euros à la société SCHAMME (RCS : 511 614 273).

Le centre situé 15 rue des BONS ENFANTS à MULHOUSE a été cédé le 16 05 14 pour 147 000 euros à la société BODYRELAX (RCS : 800 691 347) qui a pour actionnaire Madame Ghislaine CANAL à 70 % et Madame Aurélie SHOENAUER à 30 % :

BODY MINUTE			CA	R
BODY RELAX		31 12 14	Confidentialité	
800 691 347 / 26 02 14		31 12 15	Confidentialité	
15 Rue des BONS ENFANTS	68 MULHOUSE	31 12 16	225 100	15 100
		31 12 17	Confidentialité de 2017 à 2021	
Ghislaine CANAL		31 12 18		
Aurélie SHOENAUER		31 12 19		
CP : 63 Ke / Dettes : 221 Ke (FI : 192 Ke + FO : 8 Ke + FS : 21 Ke + AD : 1 Ke) Cession le 03 08 21 pour 140 176 euros à la société M NAIL.				

La société M NAIL a pour actionnaire Madame Ghislaine CANAL à hauteur de 70 % et Madame Aline LUSTENBERGER à hauteur de 30 %.

En mars 2017, Madame Ghislaine CANAL a cédé son fonds situé dans le centre commercial les 4 AS à BELFORT pour 135 000 euros à la société NAILTECH dont la présidente et actionnaire à 98 % est Madame Ghislaine CANAL :

BODY MINUTE			CA HT	Résultat
NAILTECH		31 12 14	Confidentialité de 2014 à 2020	
800 851 297 / 07 03 14		31 12 15		
CC LES 4 AS	90 BELFORT	31 12 16		
Ghislaine CANAL		31 12 17		
Cession pour 194 000 euros le 30 05 21 à la société AS ESTHETIQUE (RCS 894 764 331)				

100 % des parts de la société AS ESTHETIQUE appartiennent à Madame Aurélie SCHOENAUER l'ex associée de Madame Ghislaine CANAL dans BODY RELAX.

Madame Ghislaine CANAL est également actionnaire à 30 % de la société J S ESTHETIQUE RCS 905 194 296) qui exploite depuis le 09 11 21 un BODY MINUTE à OBERNAI.

Madame Ghislaine CANAL est également actionnaire à 30 % de la société ENEF BEAUTE (RCS 909 293 086) qui exploite un BODY MINUTE depuis le 10 02 22 à HOUSSEN.

Madame Ghislaine CANAL exploite avec son mari, Monsieur Jean François KURTZMANN un centre BODY MINUTE à SAINT LOUIS par le biais de la société SKINWELNESS.

BODY MINUTE			CA	R
SKINWELNESS				
852 084 631 / 25 06 19		31 12 20	Confidentialité	
1 Rue de SEVILLE	68 SAINT LOUIS	31 12 21	Comptes non déposés	
Jean François KURTZMANN	75 007 PARIS			

Madame Ghislaine CANAL a pu se constituer une belle collection de murs commerciaux à travers des SCI à qui elle donne de jolis noms bucoliques comme COQUELICOT, PIVOINE, HORTENSIA, RUISSEAU, etc...

Acheter des murs commerciaux dans les centres villes est assez facile mais il est plus rare de pouvoir le faire dans des centres commerciaux. Madame Ghislaine CANAL a réussi à acheter les murs dans le centre commercial les 4 AS à BELFORT, murs qui sont détenus par sa SCI COQUELICOT (RCS 499 655 587).

En moyenne, une société d'exploitation peut verser un loyer équivalent à 10 % de son chiffre d'affaires.

On peut donc estimer que les entreprises de Madame Ghislaine CANAL réalisant plus de 2 500 000 euros de chiffres d'affaires par an versent aujourd'hui plus de 250 000 euros par an à ses diverses SCI, soit environ 20 000 euros par mois.

Le patrimoine immobilier de Madame Ghislaine CANAL peut être estimé à plus de 2 millions d'euros environ somme qu'elle pourrait doubler soit au moins 4 millions d'euros si elle vendait demain ses instituts et en ajoutant ses 2 millions d'euros de bénéfices en 20 ans le total des gains serait de l'ordre de 6 millions d'euros.

Madame Ghislaine CANAL a fait un joli parcours en commençant par ouvrir un premier BODY MINUTE à BELFORT qui n'est pas une grande ville et ne compte que 49 215 habitants.

Même en commençant dans une petite ville qui n'offre qu'un faible potentiel, on peut réaliser un parcours exceptionnel.

Madame Nadine QUINTARD a aussi débuté dans une ville moyenne, NIORT, qui ne compte que 58 952 habitants.

Madame Nadine QUINTARD après avoir ouvert un premier centre BODY MINUTE à NIORT en 2003 en a ouvert 7 autres entre 2004 et 2014 et en a racheté un neuvième en 2014 pour 120 000 euros.

Madame Nadine QUINTARD a ouvert un premier centre à NIORT en 2003, puis un second à la ROCHELLE en 2008 et un dans le centre commercial LECLERC de POITIERS en 2014 :

BODY MINUTE			CA	R
JDN INSTITUT / BPME		31 12 04	89 405	- 29 873
449 517 218 / 04 08 03		31 12 05	150 159	15 011
64 rue de la GARE		79 000 NIORT 31 12 06	166 539	25 397
31 Av Michel CREPEAU (21 01 08)		17 LA ROCHELLE 31 12 07	169 916	19 231
CC LECLERC route de GENCAY		86 POITIERS 31 12 08	366 044	43 718
(02 06 14)		31 12 09	439 000	41 000
		31 12 10	494 200	42 200
		31 12 11	492 232	38 012
		31 12 12	457 400	19 000
		31 12 13	Confidentialité de 2013 à 2018	
Nadine QUINTARD (02 01 64)		31 12 14		
		31 12 15		
CP : 45 Ke / Dettes : 110 Ke (FI : 56 Ke + FO : 11 Ke + FS : 42 Ke + AD : 0 Ke).				

Madame Nadine QUINTARD publiait depuis 2014 ses bilans avec des clauses de confidentialité mais on peut consulter gratuitement sur www.pappers.fr les actes de cessions et voir que Madame Nadine QUINTARD a cédé ses instituts pour un montant total de 2 110 000 euros :

ADRESSE		Création	Cession	Montant
NIORT	64 Rue de la GARE	04 08 03	03 06 14	200 000
POITIERS	20 Rue Charles GIDE	20 12 04	23 06 19	200 000
CHATELLERAULT	CC AUCHAN	15 05 06	28 04 19	260 000
POITIERS SUD	CC AUCHAN	08 03 07	23 06 19	290 000
LA ROCHELLE	64 Rue de la GARE	21 01 08	03 06 14	145 000
CHASSENEUIL	CC AUCHAN	04 06 09	14 08 18	225 000
ST CYR SUR LOIRE	CC AUCHAN	09 04 13	21 02 19	300 000
ST PIERRE / LOIRE	CARREFOUR	25 03 14	15 11 19	270 000
POITIERS	CC LECLERC	02 06 14	03 06 21	220 000

On peut estimer à la vue des bilans publiés avant 2014 et compte tenu du montant des cessions que Madame Nadine QUINTARD a fait au bas mot 2 millions d'euros de bénéfices entre 2003 et 2021 soit avec les cessions plus de 4 millions d'euros de profits.

Madame Nadine QUINTARD a créé en 2010 une HOLDING pour capitaliser une partie de ses bénéfices et elle a aujourd'hui 2 062 300 euros de capitaux propres :

BODY MINUTE			CA	R
QUINWORK		31 12 11	156 000	57 300
523 355 451 / 22 06 10			(18 mois)	
8 Route de VIVONNE	86 ITEUIL	31 12 12	104 400	25 600
		31 12 13	Comptes non déposés	
		31 12 14	101 500	213 100
		31 12 15	112 200	155 600
		31 12 16	118 200	134 400
		31 12 17	118 200	147 200
		31 12 18	108 200	105 500
		31 12 19	43 200	676 900
		31 12 20	6 000	11 400
		31 12 21	3 500	151 400
CP : 2 062 Ke / Dettes : 136 Ke (FI : 0 Ke + FO : 4 Ke + FS : 0 Ke + AD : 131 Ke)				

L'exemple de Madame Nadine QUINTARD est intéressant pour plusieurs raisons. La première est qu'elle a gagné 4 millions d'euros en moins de 20 ans en démarrant par une petite ville NIORT qui compte seulement 58 952 habitants.

Madame Nadine QUINTARD a ensuite ouvert trois centres à POITIERS et un à CHASSENEUIL DU POITOU banlieue nord de POITIERS.

La ville de POITIERS est une ville moyenne avec 88 291 habitants et 130 853 avec l'agglomération et Madame Nadine QUINTARD prouve que sur une zone de chalandise de cette taille on peut donc y ouvrir 4 centres avec succès.

On peut regarder les chiffres du BODY MINUTE situé dans le centre ville de POITIERS et voir qu'il a mis 5 ans pour atteindre 199 000 euros et n'a jamais dépassé ce chiffre :

BODY MINUTE			CA	R
JD 2 N		31 12 05	42 302	- 38 246
480 001 080 / 20 12 04		31 12 06	112 587	1 279
20 Rue CHARLES GIDE	86 POITIERS	31 12 07	151 494	16 288
Transféré au :		31 12 08	172 889	41 506
56 Rue de la MARNE	86 POITIERS	31 12 09	199 000	26 000
		31 12 10	181 108	12 749
		31 12 11	163 908	3 690
		31 12 12	181 600	- 4 400
		31 12 13	Confidentialité de 2013 à 2018	
		31 12 14		
		31 12 15		
CP : 21 Ke / Dettes : 100 Ke (FI : 78 Ke + FO : 5 Ke + FS : 16 Ke + AD : 0 Ke). Cession le 23 06 19 pour 200 000 euros / EMIV le 25 07 19				

On peut comparer avec le centre que Madame Nadine QUINTARD a ensuite ouvert au sud de POITIERS dans le centre commercial AUCHAN et même si le premier bilan n'est pas accessible gratuitement voir qu'il a rapidement fait mieux que celui du centre ville :

BODY MINUTE			CA	R
BMPS INSTITUT		31 12 08	Commande possible	
494 201 213 / 08 02 07		31 12 09	288 000	14 000
252 Avenue du 8 mai CC AUCHAN	86 POITIERS	31 12 10	335 186	25 718
Nadine QUINTARD (02 01 64)		31 12 11	366 219	32 175
		31 12 12	359 300	22 800
		31 12 13	Confidentialité de 2013 à 2018	
		31 12 14		
		31 12 15		
CP : 45 Ke / Dettes : 107 Ke (FI : 59 Ke + FO : 9 Ke + FS : 39 Ke + AD : 0 Ke). Cession le 23 06 19 / EMIV le 25 07 19				

Même constat pour le troisième centre ouvert en 2009 dans le centre commercial AUCHAN situé à CHASSENEUIL du POITOU, la banlieue nord de POITIERS :

BODY MINUTE			CA	R
BMPN		31 12 10	215 500	- 4 400
512 837 931 / 04 06 09			(19 mois)	
Centre commercial	86 CHASSENEUIL	31 12 11	258 863	12 725
Nadine QUINTARD (02 01 64)		31 12 12	279 400	31 100
		31 12 13	Confidentialité de 2013 à 2018	
		31 12 14		
		31 12 15		
		31 12 18		
CP : 440 Ke / Dettes : 9 Ke (FI : 0 Ke + FO : 4 Ke + FS : 1 Ke + AD : 3 Ke). Cession le 14 08 18				

NB : Le dernier bilan clos le 31 12 18 ne portait que sur 7,5 mois d'activité, la cession ayant eu lieu le 14 août.

On peut aussi regarder les chiffres du centre ouvert dans le centre commercial AUCHAN de CHATELLERAULT, ville qui ne compte que 32 604 habitants. Ce centre a fait de meilleurs chiffres que le BODY MINUTE du centre ville de POITIERS :

BODY MINUTE			CA	R
BMC INSTITUT		31 12 07	212 910	987
490 093 549 / 15 05 06	86		(18 mois)	
CC AUCHAN	CHATELLERAULT	31 12 08	232 013	47 672
Nadine QUINTARD (02 01 64)		31 12 09	280 135	34 006
		31 12 10	298 660	39 010
		31 12 11	313 980	38 771
		31 12 12	316 300	38 700
		31 12 13	Confidentialité de 2013 à 2018	
		31 12 14		
		31 12 15		
CP : 61 Ke / Dettes : 53 Ke (FI : 14 Ke + FO : 9 Ke + FS : 31 Ke + AD : 0 Ke). Cession le 28 04 19 / EMIV le 09 05 19				

Madame Nadine QUINTARD a donc ouvert trois centres BODY MINUTE à POITIERS et un à CHASSENEUIL DU POITOU. La ville compte 88 291 habitants et l'agglomération 130 853 habitants.

On peut estimer que le chiffre d'affaires qu'elle a réalisé sur cette zone de POITIERS et de son agglomération est de plus de 1 million d'euros par an et voir que les cessions lui ont rapporté 925 000 euros :

ADRESSE		Création	Cession	Montant
POITIERS	20 Rue GIDE / MARNE	20 12 04	23 06 19	200 000
POITIERS SUD	CC AUCHAN	08 03 07	23 06 19	290 000
CHASSENEUIL	CC AUCHAN	04 06 09	14 08 18	225 000
POITIERS EST	CC LECLERC	02 06 14	03 06 21	220 000

Madame Nadine QUINTARD avait cédé son centre situé 31 avenue Michel CREPEAU à la ROCHELLE à madame Adeline GRASSET qui l'a fermé en juin 2021 pour le transférer dans le centre commercial CARREFOUR situé aux ANGOULINS au sud de LA ROCHELLE :

BODY MINUTE			CA	R
LVDA		30 06 14	Confidentialité de 2014 à 2021	
793 903 949 / 20 06 13		30 06 15		
31 Avenue Michel CREPEAU	17 LA ROCHELLE	30 06 16		
CC CARREFOUR	17 ANGOULINS	30 06 17		
Adeline GRASSET		30 06 18		

Madame Adeline GRASSET a ensuite racheté le 06 03 14 soit un an après pour 200 000 euros le centre BODY MINUTE situé 64 rue de la GARE à NIORT :

BODY MINUTE			CA	R
LOVAD		30 06 15	Confidentialité de 2015 à 2021	
801 428 855 / 01 04 14		30 06 16		
64 Rue de la GARE	79 000 NIORT	30 06 17		
Adeline GRASSET		30 06 18		

Madame Adeline GRASSET a ensuite créé en 2017 un centre BODY MINUTE dans le centre commercial CARREFOUR situé à CHAURAY dans la banlieue de NIORT :

BODY MINUTE			CA	R
AGRABA		30 06 18	Confidentialité de 2018 à 2021	
828 942 045 / 06 04 17		30 06 19		
CC CARREFOUR RTE DE PARIS	79 CHAURAY	30 06 20		
Adeline GRASSET		30 06 21		

En toute logique, si Madame Adeline GRASSET n'était pas satisfaite de ces deux premiers centres, elle n'aurait pas ouvert le troisième.

Comme on peut le voir avec les centres que Madame Nadine QUINTARD a ouvert à POITIERS, le centre situé au centre ville réalisait un chiffre d'affaires inférieur, moins de 200 000 euros à ceux situés dans des centres commerciaux en périphérie, plus de 300 000 euros.

Suite à ce constat, Madame Nadine QUINTARD quand elle a voulu s'installer sur TOURS n'a pas cherché à s'implanter au centre ville et elle est allée directement dans le centre commercial AUCHAN situé au nord de la ville :

BODY MINUTE			CA	R
BMSC INSTITUT		31 12 15	Confidentialité de 2015 à 2018	
792 013 856 / 09 04 13		31 12 16		
CC AUCHAN	37 ST CYR	31 12 17		
Nadine QUINTARD		31 12 18		
Entreprise radiée le 21 06 19				

Madame Nadine QUINTARD un an après a racheté le BODY MINUTE situé dans le centre commercial CARREFOUR de SAINT PIERRE DES CORPS pour 120 000 euros :

BODY MINUTE			CA	R
SPC INSTITUT		31 12 15	Confidentialité de 2015 à 2018	
801 224 866 / 25 03 14		31 12 16		
CC CARREFOUR les ATLANTES	37 ST PIERRE	31 12 17		
Nadine QUINTARD	DES CORPS	31 12 18		
Entreprise radiée le 15 11 19				

Madame Nadine QUINTARD habite à ITEUIL un joli village qui se trouve à 16 kilomètres de POITIERS et à 121 kilomètres de TOURS.

Madame Nadine QUINTARD est un exemple de plus qui montre que l'on peut gérer à distance un centre BODY MINUTE grâce au système informatique et aux abonnements.

Madame Nadine QUINTARD a cédé son centre situé à ST CYR SUR LOIRE en février 2019 à Madame Flora BOUCHER qui un an plus tard a créé un deuxième BODY MINUTE cette fois dans le centre ville de TOURS :

BODY MINUTE			CA	R
FBJA				
881 646 269 / 17 02 20		31 12 20	Confidentialité	
1 Rue des CORPS	37 TOURS			
Flora BOUCHER				

Ce centre a donc été créé 7 ans après la création du centre de ST CYR et 6 ans après la reprise du centre de ST PIERRE DES CORPS.

S'implanter sur une ville vierge en commençant par des ouvertures dans les centres commerciaux semble de plus en plus quelle que soit l'enseigne et le secteur, la meilleure solution.

Madame Isabel de BUSSAC avait ouvert en 1999 un institut indépendant rue de l'ancienne mairie à BOULOGNE BILLANCOURT, institut qui ne marchait pas très bien et elle a décidé de se franchiser sous l'enseigne BODY MINUTE en 2003.

Madame Isabel de BUSSAC a visiblement bien fait puisqu'elle a pu ensuite ouvrir un deuxième centre en 2005 toujours à BOULOGNE et en 2006 un troisième centre dans le seizième arrondissement de PARIS :

BODY MINUTE			CA HT	Résultats
EQUANIMA		31 12 02	57 158	6 232
425 130 341 / 29 11 99		31 12 03	96 769	3 610
66 rue de l'Ancienne Mairie	92 BOULOGNE	31 12 04	199 018	9 695
122 rue Pont de SEVRES (01 05 05)	92 BOULOGNE	31 12 05	322 910	12 939
1 rue François PONSARD (15 05 06	75 016 PARIS	31 12 06	524 657	16 514
		31 12 07	636 356	79 237
		31 12 08	762 957	85 076
Isabel de BUSSAC (14 04 68)		31 12 09	782 000	96 000
		31 12 10	841 700	90 100
		31 12 11	886 000	118 800
		31 12 12	897 100	87 200
		31 12 13	925 800	88 900
		31 12 14	942 100	75 800
		31 12 15	943 500	76 100
		31 12 16	1 044 779	58 713
		31 12 17	Non révé	23 600
		31 12 18	1 133 800	24 400
		31 12 19	1 169 000	21 200
		31 12 20	Confidentialité	
		31 12 21	Commande possible	
CP : 126 Ke / Dettes : 253 Ke (FI : 118 Ke + FO : 70 Ke + FS : 65 Ke + AD : 0 Ke).				

En 2008, Madame Isabel de BUSSAC a ouvert un troisième institut à BOULOGNE, institut exploité par la société MAULOU qui ouvrira ensuite en 2012 un institut à PARIS et un de plus à BOULOGNE en 2015 :

BODY MINUTE			CA HT	Résultat
MAULOU		31 10 09	149 000	26 000
504 945 445 / 27 06 08		31 10 10	164 000	17 400
21 Rue d'AGUESSEAU	92 BOULOGNE	31 10 11	188 400	3 800
3 Rue GAVARNI	75 PARIS	31 12 12	310 600	- 18 300
37 Rue ESCUDIER	92 BOULOGNE		(14 mois)	
		31 12 13	362 600	57 100
		31 12 14	Confidentialité	
		31 12 15	438 300	- 7 800
		31 12 16	492 900	52 300
		31 12 17	Confidentialité de 2017 à 2021	
		31 12 18		
		31 12 19		
CP : 56 Ke / Dettes : 257 Ke (FI : 194 Ke + FO : 39 Ke + FS : 25 Ke + AD : 0 Ke).				

Madame Isabel de BUSSAC, après avoir ouvert des BODY MINUTE à PARIS et en région parisienne, est allée en ouvrir un à ANTIBES en 2011 :

BODY MINUTE			CA HT	Résultat
MAUXEL		31 12 12	107 300	- 100
533 772 489 / 25 07 11			(18 mois)	
18 Bd Président WILSON	06 600 ANTIBES	31 12 13	124 000	100
		31 12 14	Confidentialité	
		31 12 15	280 700	43 300
		31 12 16	316 800	29 400
		31 12 17	Confidentialité de 2017 à 2021	
		31 12 18		
		31 12 19		
CP : 38 Ke / Dettes : 189 Ke (FI : 149 Ke + FO : 20 Ke + FS : 20 Ke + AD : 0 Ke).				

Madame Isabel de BUSSAC a créé une holding en 2008, holding logée dans sa résidence secondaire qui depuis est devenue sa résidence principale :

LEBASY			CA HT	Résultat
LEBASY		31 12 08	0	48 000
504 670 258 / 13 06 08		31 12 09	80 000	90 000
1023 Chemin de PLAN SARRAIN	06 370 MOUANS	31 12 10	154 200	93 400
		31 12 11	246 600	124 800
Isabel de BUSSAC (14 04 68)		31 12 12	243 600	87 300
		31 12 13	167 400	111 200
		31 12 14	177 600	153 200
		31 12 15	177 600	133 000
		31 12 16	167 400	103 100
	Confidentialité	31 12 17	167 400	106 672
		31 12 18	197 200	- 6 400
		31 12 19	300 000	27 200
		31 12 20	284 600	5 100
		31 12 21	Commande possible	
CP : 730 Ke / Dettes : 123 Ke (FI : 15 Ke + FO : 14 Ke + FS : 64 Ke + AD : 31 Ke).				

On peut voir sur www.verif.fr et sur www.lesbilans.com les chiffres SALAIRES ET CHARGES de 2010 à 2016 et les impôts sur les bénéfices :

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Salaires et charges	102 204	194 362	180 539	119 972	119 342	103 995	105 577
Salaires			152 804	94 495	95 317	84 232	81 449
Charges			27 735	25 477	24 025	18 763	24 128
Impôts sur bénéf.			8 348	3 098	3 195	3 515	4 781

Et les chiffres SALAIRES ET CHARGES de 2010 à 2016 et les impôts sur les bénéfices :

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Salaires et charges	122 297	167 288	166 520	194 638			
Salaires	97 922	135 176	131 706	170 550			
Charges	24 375	32 112	34 814	24 088			
Impôts sur bénéf.	3 139	0	2 633	3 603			

Comme vous le verrez dans l'étude complète, les holdings offrent des avantages incroyables et notamment lors de la cession d'entreprises. Les plus values ne sont alors taxées qu'à hauteur de 3,9 %.

L'exemple de Madame Isabel de BUSSAC est intéressant car il montre que l'on peut gérer 6 centres à PARIS tout en résidant à ANTIBES à condition bien sûr d'embaucher de bonnes responsables.

Les quelques exemples des pages précédentes prouvent que l'on peut commencer par une première ouverture dans une petite ville comme BELFORT ou NIORT puis ouvrir ensuite des centres dans des villes plus importantes même si elles sont à une certaine distance les unes des autres grâce au système d'abonnements qui permet de contrôler la gestion.

En regardant sous cet angle le développement des centres BODY MINUTE, on peut encore trouver des zones dans lesquelles il est possible d'ouvrir 4 centres et de réaliser un chiffre d'affaires de plus d'un million d'euros et plus de 100 000 euros de bénéfices par an.

2,2, BODY MINUTE / Les petites réussites :

Toutes les franchisées BODY MINUTE n'ont pas fait fortune et ne sont pas devenues millionnaires et certaines ont des réussites plus modestes mais intéressantes à regarder.

La propriétaire d'un institut indépendant situé 152 rue de la ROQUETTE à PARIS, madame Nicole ATTALI, m'avait contacté car elle souhaitait le vendre ne parvenant pas à gagner sa vie.

Je lui ai conseillé de rencontrer Jean Christophe DAVID pour en faire un BODY MINUTE mais elle ne croyait pas à cette solution car son comptable, qui devait certainement se faire épiler toutes les semaines, lui avait expliqué que l'épilation ne pouvait pas être rentable.

Madame Nicole ATTALI a refusé de rencontrer Monsieur Jean Christophe DAVID pour envisager de se franchiser mais a accepté de lui vendre son institut pour 40 000 euros.

Dans un premier temps, Monsieur Jean Christophe DAVID ne voulait pas le racheter car le local n'avait qu'une surface de 48 m² sur deux niveaux (24 m² en rez-de-chaussée avec 2 cabines et 24 m² en sous-sol avec 2 cabines).

J'ai suggéré que cet institut soit un test et Monsieur Jean Christophe DAVID a finalement accepté et l'a racheté pour 40 000 euros avant de le proposer à une candidate à sa franchise Madame Djazzia ABDI qui a ouvert son premier BODY MINUTE :

BODY MINUTE			CA	R
HD INSTITUT		30 06 06	125 263	- 3 444
482 797 438 / 17 06 05		30 06 07	172 651	31 651
152 rue de la ROQUETTE	75 011 PARIS	30 06 08	194 360	37 190
		30 06 09	218 000	40 000
Djazzia ABDI (23 03 58)		30 06 10	231 000	42 000
		30 06 11	237 400	33 000
		30 06 12	251 000	38 700
		30 06 13	257 700	38 600
		30 06 14	265 500	34 200
		30 06 15	Confidentialité de 2015 à 2021	
		30 06 16		
		30 06 17		
CP : 44 Ke / Dettes : 93 Ke (FI : 40 Ke + FO : 6 Ke + FS : 47 Ke + AD : 0 Ke).				

Ce BODY MINUTE a fait un bénéfice de 291 897 euros en 9 ans et surtout il réalise un chiffre d'affaires de plus de 250 000 euros avec seulement quatre cabines et sur une toute petite surface de moins de 50 mètres carrés.

Madame Djazzia ABDI a ensuite exploité pendant 5 ans un centre BODY MINUTE toujours dans le 11^{ème} arrondissement de PARIS, rue de CHARONNE, centre encore plus petit et elle l'a cédé à une autre franchisée Madame Sonia BLEIL (Société NORASON RCS 538 116 864) dont vous verrez les comptes dans les pages qui suivent.

Ce petit BODY MINUTE ne réalisait qu'un tout petit chiffre d'affaires de moins de 150 000 euros mais il était rentable et Madame Djazzia ABDI a pu le revendre pour 105 000 euros :

BODY MINUTE			CA	R
AD INSTITUT		30 03 08	103 405	- 2 182
495 367 211 / 02 05 07		30 03 09	124 825	16 463
137 rue de CHARONNE	75 011 PARIS	30 03 10	134 000	23 000
		30 03 11	143 600	24 600
Djazzia ABDI (23 03 58)		31 03 12	112 600	41 300
CP : 52 Ke / Dettes : 29 Ke (FI : 20 Ke + FO : 0 Ke + FS : 7 Ke + AD : 2 Ke).				
Cession le 14 02 12 à la société NORASON pour 115 000 euros et dissolution le 12 04 13				

Lors d'un passage à PARIS, je suis allé prendre un thé avec Madame Djazzia ABDI et je lui ai demandé pourquoi elle n'avait pas gardé son deuxième BODY MINUTE et elle m'a répondu que son objectif n'était pas de devenir très riche mais de gagner assez pour vivre et pouvoir payer de belles études à son fils.

Son premier BODY MINUTE a fait 300 000 euros de bénéfices entre 2005 et 2014 et en ajoutant les bénéfices de 2015 à aujourd'hui plus les bénéfices du deuxième centre de la rue de CHARONNE et le montant de la cession, Madame Djazzia a gagné environ 700 000 euros.

Le fils de Madame Djazzia ABDI a fait un très beau parcours scolaire et de très belles études en Angleterre, études très coûteuses, qu'elle a pu payer grâce à sa jolie petite réussite.

Madame Djazzia ABDI a cédé le centre de la rue de CHARONNE à Madame Nora ALLOUCHE BLEIL qui en 2013 a réalisé un petit chiffre d'affaires de 154 500 euros mais en 2016, le chiffre d'affaires a atteint 459 300 euros soit trois fois plus :

BODY MINUTE			CA	R
NORASON		31 12 12	146 600	100
538 116 864 / 25 11 11			(14 mois)	
137 Bis rue de CHARONNE	75 011 PARIS	31 12 13	154 500	- 300
43 Rue de MEAUX (16 07 14)	75 019 PARIS	31 12 14	268 700	6 500
		31 12 15	425 848	9 700
		31 12 16	459 300	15 500
Nora ALLOUCHE BLEIL		31 12 17	Confidentialité de 2017 à 2021	
		31 12 18		
		31 12 19		
CP : 44 Ke / Dettes : 268 Ke (FI : 189 Ke + FO : 12 Ke + FS : 68 Ke + AD : 0 Ke)				
Acquisition du centre rue de CHARONNE le 14 02 12 pour 115 000 euros.				

Le chiffre d'affaires a été multiplié par 3 car en juin 2014, Madame Nora ALLOUCHE BLEIL a repris un local rue de MEAUX dans le 19^{ème} arrondissement pour 1 euro et fait un investissement de 130 000 euros environ pour ouvrir son deuxième BODY MINUTE.

En 2020, Madame Nora ALLOUCHE BLEIL a cédé ce centre de la rue de MEAUX pour 220 000 euros à la société BMCH :

BODY MINUTE			CA	R
BMCH				
879 300 259 / 03 12 19		31 12 20	Comptes non déposés	
43 Rue de MEAUX	75 019 PARIS	31 12 21	Comptes non déposés	
Cécilia HAMAMI				

Ce centre de la rue de MEAUX a une histoire intéressante car avant d'être un BODY MINUTE, Madame Stéphanie HERMAN avait ouvert dans ce local en 1999 un centre en franchise sous l'enseigne concurrente de BODY MINUTE, l'enseigne ESPACE EPILATION, et elle s'était retrouvée en liquidation judiciaire en 2003 :

BODY MINUTE			CA	R
MURPHY EPIL		31 12 99		
422 170 829 / 10 03 99		31 12 00	Comptes non déposés	
43 Rue de MEAUX	75 019 PARIS	31 12 01		
Stéphanie HERMAN		31 12 02		
Liquidation judiciaire le 08 12 03				

Avant de se retrouver en liquidation judiciaire comme on peut le voir sur le site www.societe.com le 03 08 12, un mandataire de justice avait été nommé.

Le franchiseur du réseau ESPACE EPILATION m'ayant confié un mandat pour revendre le réseau en 2002, j'avais rencontré Madame Stéphanie HERMAN et elle aurait pu facilement éviter la faillite en prenant une bonne marque de cosmétiques comme GUINOT ou MARY COHR mais elle a refusé cette solution.

J'ai ensuite rencontré Monsieur Yohann EDERY qui avait repris ce centre pour un euro pour le transformer en centre de bronzage et qui voyant que cette activité seule ne suffisait pas à rentabiliser un centre voulait mettre en place une offre de soins esthétique. Je lui ai proposé de prendre GUINOT ou MARY mais il a préféré prendre une autre marque.

Monsieur Yohann EDERY a aussi a connu une liquidation judiciaire quatre ans plus tard :

SUN ATTITUDE			CA	R
SUN ATTITUDE		31 12 04	47 000	0
450 411 519 / 11 11 03			(14 mois)	
43 Rue de MEAUX	75 019 PARIS	31 12 05	39 000	- 12 000
Yohann EDERY		31 12 06	Comptes non déposés	
CP : - 4 Ke / Dettes : 60 Ke (FI : 56 Ke + FO : 4 Ke + FS : 0 Ke + AD : 0 Ke)				
Liquidation judiciaire le 13 03 07				

Résultat courant avant impôts 2004 : moins 37 000 euros.

La dette de cette entreprise n'était pas très importante mais comme souvent pour cette activité, il y avait un leasing important pour les bancs de bronzage.

Ce centre avait un bon emplacement et aurait pu devenir rentable facilement mais aucun des deux n'avait voulu choisir GUINOT ou se franchiser BODY MINUTE.

En 2004, les sites d'informations comme www.infogreffe.fr et www.societe.com sont nés et offraient une vue sur des millions de bilans.

J'ai commencé à réaliser des bases de données avec toutes les entreprises franchisées du secteur de l'esthétique ce qui permettait de suivre les ouvertures et fermetures de concurrents au sens large du terme et de racheter des fonds de commerce dans de très bonnes conditions pour en faire des BODY MINUTE.

En général, on achète un fonds de commerce en liquidation judiciaire pour 10 % du montant de l'investissement initial et parfois même pour un euro et ce bien sûr sans reprendre un euro des dettes qui restent à la charge du premier gérant.

On peut prendre rapidement quelques exemples.

Le célèbre coiffeur Jacques DESSANGE, qui a fait ses preuves dans le secteur de la coiffure, avait tenté au début des années 2000 de lancer une franchise d'instituts de beauté qui n'a pas rencontré le succès escompté et seulement quatre instituts ont ouvert leurs portes.

Madame Claire GUIGONI avait en mars 2002 fait un investissement de plus de 550 000 euros pour ouvrir un INSTITUT DESSANGE à SAINT GERMAIN EN LAYE.

Mais malgré cet investissement important de plus de 550 000 euros et l'afflux de centaines de clientes chaque mois (Selon les propos que Madame GUIGONI tenait dans la presse spécialisée), le chiffre d'affaires n'a pas été exceptionnel et les bénéfices ne sont pas venus :

INSTITUT DESSANGE			CA	R
HEDONIA		31 12 02	27 704	- 79 829
441 130 515 / 04 03 02	78 ST GERMAIN	31 12 03	142 578	- 43 934
16 rue du VIEIL ABREUVOIR	EN LAYE	31 12 04	178 328	- 24 028
Liquidation judiciaire le 07 07 05				

Faute de trouver une rentabilité, Madame Claire GUIGONI a mis son institut spa en vente chez de nombreux professionnels. Une annonce (N° 23 060) a aussi été publiée sur le site : www.cessionpme.com par un grand nom de la vente de fonds de commerce, proposant ce centre au prix de 445 000 euros avec pour raison de la cession : Départ en province.

Malheureusement, aucun acquéreur ne s'étant manifesté, cette société a été mise en liquidation judiciaire le 07 juillet 2005 et le dossier a été confié à Maître Roger COSME, un des meilleurs mandataires judiciaires de l'île de France, qui a multiplié les démarches et les efforts pour trouver un repreneur.

Malgré de nombreuses annonces sur son site et sur les sites nationaux spécialisés dans les offres de mandataires ou les envois d'épais dossiers d'informations, les demandes d'informations complémentaires ont été rares. Maître Roger COSME m'a fait parvenir le dossier et j'ai relayé l'information à Monsieur Jean Christophe DAVID.

De passage en région parisienne le jour où un collaborateur de Maître Roger COSME organisait une visite, je me suis rendu sur place où j'ai retrouvé Jean Christophe DAVID et une charmante dame qui venait en voisine et ancienne cliente pour envisager de reprendre ce local pour en faire une boutique de décoration mais qui finalement n'a pas donné suite.

J'avais conseillé à Monsieur Jean Christophe DAVID, de faire une offre limitée à 20 000 euros, plus les honoraires divers, en laissant bien sûr les dettes à Madame Claire GUIGONI mais il a fait au final une offre à 30 000 euros et le mandataire lui a attribué pour ce prix le bail et le matériel de cet institut. Madame Claire GUIGONI avait payé 300 000 euros pour ce bail.

Quelques temps après, j'ai appris par Maître ROGER COSME qu'il avait été le seul à faire une offre. Une offre à un euro aurait suffi

Même le franchiseur n'a pas fait d'offre et dans le cas du réseau INSTITUT DESSANGE qui n'a ouvert que quatre unités, cela n'a pas procuré beaucoup d'opportunités mais certains franchiseurs du secteur esthétique ont eu plus de 100 liquidations judiciaires dans les rangs de leurs franchisés et n'ont jamais repris un seul centre.

Chaque année, plus d'un millier d'instituts, franchisés ou indépendants, mettent la clé sous la porte et si 90 % n'ont aucun intérêt certains comme le DESSANGE de ST GERMAIN EN LAYE peuvent être de belles opportunités.

La franchise CELLUSONIC qui proposait un concept révolutionnaire de plus dans le secteur de l'amaigrissement a terminé en liquidation judiciaire :

CELLUSONIC			CA	R
CELLUSONIC GROUP		31 12 04	309 000	- 8 000
444 266 860 / 14 11 02		31 12 05	512 000	20 000
22 Rue ST AUGUSTIN	75 002 PARIS	31 12 06	499 000	- 41 000
133 Avenue Charles de GAULLE	92 NEUILLY	31 12 07	1 019 000	84 000
6 Rue Louise ACKERMANN	06 NICE	31 12 08	Comptes non déposés	
24 Bd BEAUMARCHAIS	75 011 PARIS	31 12 09		
6 Passage DOISY	75 017 PARIS	31 12 10		
58 Avenue de WAGRAM	75 017 PARIS			
Franck FEFER				
CP : 70 Ke / Dettes : 627 Ke (FI : 73 Ke + FO : 417 Ke + FS : 125 Ke + AD : 12 Ke) Redressement judiciaire le 29 03 11 / Liquidation judiciaire le 22 09 11				

Le centre situé 133 avenue Charles de GAULLE à NEUILLY a été racheté pour 38 000 euros le 15 02 12 par Monsieur Jean Christophe DAVID qui en a fait un NAIL MINUTE qu'il exploite par le biais de sa société mère JCDA.

Ces deux exemples sont intéressants car ils montrent bien que même pour des instituts qui ont demandé de gros investissements et situés dans les plus belles banlieues parisiennes, les prix de cessions restent plus que raisonnables (30 000 euros pour le DESSANGE de ST GERMAIN en LAYE et 38 000 euros pour le CELLUSONIC de NEUILLY).

Monsieur Jean Christophe DAVID a aussi su faire profiter ses franchisés des affaires en faillite que je trouvais grâce à mes bases de données.

Madame Aurore LAHMI avait créé en 2009 un premier petit BODY MINUTE dans une petite rue de SAINT MAUR DES FOSSES :

BODY MINUTE			CA	R
BMLV		30 06 10	Comptes non déposés	
512 395 716 / 13 05 09		30 06 11	132 900	- 4 400
106 Avenue du BAC	94 210 ST MAUR	30 06 12	Comptes non déposés	
	DES FOSSES	30 06 13	171 400	300
		30 06 14	176 400	19 100
		30 06 15	168 100	28 300
		30 06 16	176 700	22 500
		30 06 17	167 100	19 400
Aurore LAHMI		30 06 18	Comptes non déposés	
		30 06 19	Confidentialité	
		30 06 20		
		30 06 21		
CP : 71 Ke / Dettes : 54 Ke (FI : 30 Ke + FO : 3 Ke + FS : 10 Ke + AD : 12 Ke)				

A trois kilomètres du BODY MINUTE de Madame Aurore LAHMI, à CHAMPIGNY SUR MARNE, Madame Sofia YOUKANA avait ouvert un centre de bronzage en franchise sous l'enseigne POINT SOLEIL en 2007 et en 2010, l'entreprise s'est retrouvée en liquidation judiciaire :

POINT SOLEIL			CA	R
SUN SKY		31 12 08	Comptes non déposés	
498 381 540 / 07 06 07	94 CHAMPIGNY	31 12 09	Comptes non déposés	
17 rue GEORGES DIMITROV	SUR MARNE			
Sofia et Sonia YOUKANA				
Liquidation judiciaire le 31 08 10				

Le franchiseur POINT SOLEIL n'ayant fait aucune offre de reprise même pour un euro et sans les dettes, Madame Aurore LAHMI l'a repris pour un euro et en a fait un BODY MINUTE à peu de frais :

BODY MINUTE			CA	R
INSTITUT BMC		30 06 12	Comptes non déposés	
530 263 607 / 15 02 11		30 06 13	173 900	16 800
17 Rue Georges DIMITROV	94 CHAMPIGNY	30 06 14	195 800	18 400
Aurore LAHMI		30 06 15	201 900	22 600
		30 06 16	185 200	13 900
		30 06 17	186 200	26 300
		30 06 18	Comptes non déposés	
		30 06 19	Confidentialité	
		30 06 20		
		30 06 21		
CP : 116 Ke / Dettes : 40 Ke. (FI : 15 Ke + FO : 11 Ke + FS : 15 Ke + AD : 1).				

Ce BODY MINUTE a un très bon emplacement en face du MONOPRIX de CHAMPIGNY SUR MARNE.

Madame Aurore LAHMI a ensuite créé un troisième BODY MINUTE toujours à ST MAUR DES FOSSES :

BODY MINUTE			CA	R
BMSM		30 06 14	77 900	- 33 100
794 514 950 / 14 08 13		30 06 15	133 300	- 700
102 Boulevard de CRETEIL	94 100 ST MAUR	30 06 16	147 800	22 300
	DES FOSSES	30 06 17	162 200	19 500
		30 06 18	Commande possible	
		30 06 19	Confidentialité	
		30 06 20		
		30 06 21		
CP : 16 Ke / Dettes : 77 Ke (FI : 51 Ke + FO : 4 Ke + FS : 14 Ke + AD : 9 Ke)				

NB : Les deux centres de Madame Aurore LAHMI qu'elle a ouverts à ST MAUR DES FOSSES au 106 avenue du BAC et au 102 boulevard de CRETEIL se trouvent à 3 kilomètres l'un de l'autre.

Madame Yasmina KASSIM avait ouvert un centre BODY MINUTE en 2003 rue FRANCAISE à PARIS, centre qu'elle exploitait par le biais de sa société FAST EPIL avant de le revendre le 21 07 10 pour 150 000 euros à Madame Javad VAHDATI :

BODY MINUTE			CA	R
VAHDATI		31 12 11	Comptes non déposés	
522 948 074 / 11 06 10		31 12 12	Comptes non déposés	
2 Rue FRANCAISE	75 001 PARIS			
Javad VAHDATI (23 05 85)				
Acquisition le 21 07 10 / Cession le 18 06 13 / Entreprise radiée le 08 04 14				

Madame Javad VAHDATI l'a cédé le 18 06 13 pour 100 000 euros à Madame Nadège PEREIRA DAVID qui s'est retrouvée en liquidation judiciaire le 11 10 18 :

BODY MINUTE			CA	R
AU SOIN DE SOI		30 04 14	150 300	6 700
792 808 677 / 30 04 13			(13 mois)	
2 Rue FRANCAISE	75 001 PARIS	30 04 15	Confidentialité	
Nadège PEREIRA DAVID		30 04 16	Confidentialité	
		30 04 17	Comptes non déposés	
CP : 15 Ke / Dettes : 130 Ke (FI : 114 Ke + FO : 7 Ke + FS : 9 Ke + AD : 0 Ke)				
Liquidation judiciaire le 11 10 18				

Suite à la liquidation judiciaire, Madame Aurore LAHMI l'a racheté pour la somme dérisoire de 3 193 euros :

BODY MINUTE			CA	R
INSTITUT BMFR				
845 344 910 / 21 01 19		30 06 20	Confidentialité	
2 Rue FRANCAISE	75 001 PARIS	30 06 21	Confidentialité	
Aurore LAHMI				
Acquisition le 22 01 19 pour 3 193 euros suite à la liquidation de la société AU SOIN DE SOI Cession le 29 04 22 pour 100 000 euros à la société FATIMEZ BEAUTE				

Madame Aurore LAHMI l'a cédé trois ans plus tard, le 29 04 22, pour la somme de 100 000 euros à la société FATIMEZ BEAUTE :

BODY MINUTE			CA	R
FATIMEZ BEAUTE				
911 187 243 / 04 03 22		31 12 23	Pas encore	
2 Rue FRANCAISE	75 001 PARIS			
Fatimez MEZATI				
Acquisition le 29 04 22 pour 100 000 euros.				

Comme chez Yves ROCHER et comme dans toutes les enseignes, y compris les meilleures, on trouve des échecs chez BODY MINUTE qui peuvent se transformer en opportunités.

Avec les bases de données que j'avais créées et que je diffusais gratuitement j'ai pu éviter à plusieurs candidates à la franchise de faire faillite avec d'autres enseignes.

Madame Laurence GLOSEK travaillait dans la compagnie d'assurance de Monsieur BEINEX, le frère du réalisateur, compagnie spécialisée dans l'assurance des stars. La compagnie ayant été rachetée par SWISS LIFE, Madame Laurence GLOSEK craignait d'être licenciée et s'était rapprochée de la franchise ALPHA BEAUTE quand elle m'a contacté.

Je lui ai demandé son adresse mail et je lui ai envoyé tous les bilans du franchiseur ALPHA BEAUTE et des franchisés, bilans qui prouvaient que cette enseigne était une catastrophe et collectionnait les faillites.

Madame Laurence GLOSEK a annulé son projet et m'a demandé conseil et je lui ai envoyé tous les bilans des BODY MINUTE et en 2006 elle a ouvert un centre rue de SAINTONGE tout en gardant son poste chez SWISS LIFE jusqu'à sa retraite en 2020. Madame Laurence GLOSEK, travaillant toute la semaine n'allait à son institut que le soir et le samedi :

BODY MINUTE			CA	R
MLLA EURL		31 12 07	106 858	- 35 971
492 523 634 / 25 10 06		31 12 08	151 909	32 541
49 rue SAINTONGE	75 003 PARIS	31 12 09	178 000	9 000
		31 12 10	165 431	6 312
		31 12 11	166 861	- 18 459
		31 12 12	169 200	6 700
		31 12 13	184 100	11 800
Laurence GLOSEK (11 07 58)		31 12 14	Confidentialité de 2014 à 2021	
		31 12 15		
		31 12 16		
CP : 9 Ke / Dettes : 28 Ke (FI : 7 Ke + FO : 6 Ke + FS : 15 Ke + AD : 0 Ke).				

Madame Laurence GLOSEK a conservé son poste salarié qui lui permettait de vivre et se rémunérerait aussi avec son entreprise. Vivant sur son salaire, elle a pu investir l'argent qu'elle a gagné avec son centre dans l'achat d'un petit appartement à DEAUVILLE.

Ce centre a réalisé en 2020 un chiffre d'affaires de 163 886 euros et un résultat de 11 956 euros et a réalisé en 2021 un chiffre d'affaires de 166 755 euros et un résultat de 20 245 euros.

Comme on peut le voir, même pendant la crise du Covid, ce centre est resté bénéficiaire alors qu'il avait encore des charges qui se terminent fin 2022 comme le crédit de 32 000 euros pour l'appareil de dépilation et le crédit de la MERCEDES que Madame Laurence GLOSEK s'était offerte en 2018.

Souhaitant maintenant rejoindre son fils et sa petite fille qui sont partis s'installer à MONTPELLIER, elle souhaite mettre en vente son centre 150 000 euros au début de l'année 2023.

Madame Laurence GLOSEK a gagné peu comparativement aux franchisés qui ont eu le temps de créer et de gérer plusieurs centres mais suffisamment pour s'acheter un petit appartement à DEAUVILLE qu'elle vient de revendre et elle augmentera encore son capital avec la vente de son BODY MINUTE.

Si Madame Laurence GLOSEK s'était franchisée ALPHA BEAUTE, elle aurait certainement fait faillite comme tous les autres franchisés de ce réseau et aurait perdu son appartement de LEVALLOIS et n'aurait jamais acheté celui de DEAUVILLE.

Madame Catherine GOBULOVAC m'a contacté car elle voulait se franchiser sous l'enseigne HYPERMINCEUR qui promettait un bénéfice de 100 000 euros par an et qui a fait ouvrir 187 centres dont 180 ont mis la clé sous la porte.

En voyant mes bases de données et toutes les faillites de cette enseigne, elle a abandonné l'idée d'ouvrir un HYPERMINCEUR et a ouvert un BODY MINUTE à BREST en 2011 :

BODY MINUTE			CA	R
INSTITUT MACASO		30 04 12	42 000	- 36 000
532 134 038 / 10 05 11		30 04 13	98 400	10 400
12 Rue J. Baptiste BOUSSINGAULT	29 BREST	30 04 14	129 500	16 500
		30 04 15	Confidentialité de 2015 à 2021	
Catherine GOBULOVAC SICOT		30 04 16		
		30 05 17		
CP : - 1 Ke / Dettes : 138 Ke (FI : 81 Ke + FO : 4 Ke + FS : 0 Ke + AD : 54 Ke)				

Madame Catherine GOBULOVAC en a ouvert un deuxième cinq ans plus tard :

BODY MINUTE			CA	R
MALOUISA		30 04 17	Confidentialité de 2017 à 2021	
819 432 576 / 01 04 16		30 04 18		
126 Boulevard de PLYMOUTH	29 BREST	30 04 19		
Catherine GOLUBOVAC SICOT		30 04 20		

Même chose pour Madame Pascale ROUSTAN qui avait aussi envisagé de se franchiser sous l'enseigne HYPERMINCEUR et qui heureusement m'a contacté.

Madame Pascale ROUSTAN a ouvert un centre BODY MINUTE à ANTHONY en 2011 puis a racheté un centre à ORSAY en 2020 pour 117 000 euros :

BODY MINUTE			CA	R
LYS & NET		31 12 12	123 100	- 300
535 391 528 / 19 10 11		31 12 13	175 143	11 075
45 Avenue ARISTIDE BRIAND	92 ANTONY	31 12 14	Confidentialité de 2014 à 2021	
7 Rue du Docteur LAURIAT	91 ORSAY	31 12 15		
Pascale ROUSTAN		31 12 16		
B 12 / CP : 8 Ke / Dettes : 186 Ke (FI : 166 Ke + FO : 11 Ke + FS : 9 Ke + AD : 0 Ke).				

Le centre d' ORSAY était exploité avant par la société BEAUTYFULL 2 :

BODY MINUTE			CA	R
BEAUTY FULL 2		30 06 12	Comptes non déposés	
789 477 106 / 20 11 12		30 06 13	Comptes non déposés	
7 Rue du DOCTEUR LAURIAT	91 ORSAY	30 06 14	143 300	1 400
		30 06 15	167 800	12 900
Patricia LE HEUN		30 06 16	Confidentialité	
		30 06 17		
		30 06 18		
CP : 0 Ke / Dettes : 158 Ke (FI : 26 Ke + FO : 3 Ke + FS : 0 Ke + AD : 129 Ke)				
Entreprise radiée le 05 03 20				

Madame Pascale ROUSTAN avait racheté le centre d'ORSAY à Madame Patricia LE HEUN FENAUX qui avait ouvert plusieurs BODY MINUTE exploités par les sociétés BEAUTY FULL, BEAUTY FULL 2, BEAUTY FULL 3 et BEAUTYFULL 4. La première société de Madame Patricia LE HEUN, la société BEAUTY FULL a exploité 3 centres :

BODY MINUTE			CA	R
BEAUTY FULL		30 06 09	Aucun bilan publié avant 2012	
453 505 414 / 01 06 04		30 06 10		
6 rue de l'YVETTE	91 LONGJUMEAU	30 06 11		
25 rue Docteur MORERE (26 06 07)	91 PALAISEAU	30 06 12	428 800	121 800
72 avenue Gabriel PERI (26 03 10)	STE GENEVIEVE	30 06 13	373 900	3 200
		30 06 14	425 400	22 200
		30 06 15	501 400	61 600
Transfert du centre de PALAISEAU		30 06 16	Confidentialité de 2016 à 2021	
56 Rue de PARIS	91 PALAISEAU	30 06 17		
		30 06 18		
CP : 219 Ke / Dettes : 128 Ke (FI : 56 Ke + FO : 14 Ke + FS : 58 Ke + AD : 0 Ke).				

On peut sur le site www.pappers.fr trouver les dates et montant des cessions de ces 3 centres :

Cession du centre de LONGJUMEAU pour 120 000 euros le 29 02 12 à la société FBAS 2 (RCS : 539 133 694)

Cession du centre de STE GENEVIEVE DES BOIS pour 200 000 euros le 22 05 16 à la société FBAS 5 (RCS : 539 133 694).

Cession du centre de PALAISEAU pour 192 000 euros le 26 06 22 à la société BODY MILY (RCS : 909 745 119).

Les trois cessions ont rapporté 512 000 euros et l'exemple de PALAISEAU est intéressant car ce BODY MINUTE a d'abord été installé rue du Docteur MORERE dans un centre franchisé sous l'enseigne EFFEFA que j'avais trouvé et qui était en liquidation judiciaire :

EFFEA			CA	R
MELIGEO		31 12 02	46 316	- 13 488
442 281 069 / 29 05 02		31 12 03	80 639	- 9 739
25 rue du Docteur MORERE	91 PALAISEAU	31 12 04	86 480	- 3 000
Bernadette LAVANOUX		31 12 05	85 913	1 931
CP : - 17 Ke / Dettes : 49 Ke (FI : 32 Ke+ FO : 15 Ke + FS : 0 Ke + AD : 3 Ke).				
Liquidation judiciaire simplifiée le 12 02 07				

Madame Laurence LE HEUN l'a repris pour 1 euro.

Madame Laurence LE HEUN a cédé le centre de LONGJUMEAU à la société FBAS 2 et le centre de STE GENEVIEVE DES BOIS à la société FBAS 5 qui appartiennent à Madame Farida BOUABIDA qui exploite une demi douzaine de centres BODY MINUTE à travers les sociétés FBAS (ARPAJON / Acquisition pour 150 000 euros et BRETIGNY SUR ORGE / création), FBAS 2 (LONGJUMEAU / acquisition), FBAS 3 (LA VILLE DU BOIS / création), FBAS 4 (BRETIGNY création) et FBAS 5 (STE GENEVIEVE DES BOIS / acquisition).

Madame Farida BOUABIDA connaît une belle réussite et a pour comptable Monsieur Arnaud COURTOIS, un comptable troyen dont l'épouse est l'ex associée de Madame Pascale BORD que j'ai aidée à créer en février 1999 un centre d'épilation indépendant, l'EPIL CLUB.....Le monde est vraiment tout petit.

Madame Laurence LE HEUN a cédé son centre d'ORSAY exploité par la société BEAUTY FULL 2 pour 120 000 euros à Madame Pascale ROUSTAN.

Madame Laurence LE HEUN exploite encore le centre de VERRIERES LE BUISSON (Société BEAUTY FULL 3) et les centres de MASSY et de LONGPOINT SUR ORGE.

Ayant déjà cédé 4 centres pour un montant de 632 000 euros, Madame Laurence LE HEUN si elle céda ses trois derniers centres devrait être proche du million d'euros.

Madame Pascale ROUSTAN après avoir acheté son deuxième centre a conseillé à sa coiffeuse et amie de longue date, Madame Carole SCHMIDT BATHELEMY qui dirigeait un salon de coiffure franchisé sous l'enseigne Jean Claude BIGUINE de changer d'activité ce qu'elle a fait en rachetant un centre exploité par la société JCDA en septembre 2021 pour 130 000 euros :

BODY MINUTE			CA	R
CLAJ BEAUTE				
900 156 647 / 03 01 22		31 12 23	Pas encore	
110 Avenue d'ITALIE.	75 001 PARIS			
Carole BARTHELEMY				
Acquisition le 02 09 21 pour 130 000 euros.				

Ces petites réussites sont moins impressionnantes que celles de Madame Yasmina KASSIM, de Madame Nadine QUINTARD, de Madame Isabel de BUSSAC ou de Madame Ghislaine CANAL mais elles sont intéressantes pour plusieurs raisons.

D'abord en voyant les bilans de toutes les enseignes contenues dans mes bases de données et de leurs franchisées, certaines candidates ont abandonné l'idée de se franchiser dans des enseignes comme HYPERMINCEUR ou ALPHA BEAUTE, enseigne avec lesquelles elles ne pouvaient que perdre leur temps et leur argent pour intégrer le réseau BODY MINUTE qui leur donnait plus de chances de réussir.

Ces franchisées qui n'ont eu qu'un ou deux centres n'ont eu qu'à faire des investissements modestes et ont pu en vivre correctement et s'assurer un petit capital pour leurs retraites. De plus comme on a pu le voir avec certaines cessions, même pendant la crise du COVID, elles ont pu trouver des acheteuses.

L'enseigne BODY MINUTE étant née en 1999, certaines franchisées ont aujourd'hui l'âge de la retraite et vont vendre leurs centres à des franchisées plus jeunes qui pourront reprendre ces petites affaires avec un risque minimum.

2,3, BODY MINUTE / Quelques échecs et faillites :

Comme vous le verrez dans l'étude sur les faillites et rachats d'entreprises en liquidation judiciaire, même les meilleurs réseaux, y compris Mc DONALD'S ont dans les rangs de leurs franchisées des échecs et des faillites et certaines sont intéressantes à regarder.

Certaines faillites peuvent être de très belles opportunités de reprises et il faut toujours regarder quand il y a une liquidation judiciaire les détails.

Par exemple, la société VILLAZUR dirigée par Madame Stéphanie CAUSSE a exploité un centre BODY MINUTE situé 5 rue de SURENE dans le 8^{ème} arrondissement de PARIS et son entreprise a terminé en liquidation judiciaire :

BODY MINUTE			CA	R
VILLAZUR		31 12 00	Comptes non déposés	
423 185 719 / 22 06 99		31 12 01	161 382	3 778
5 rue de SURENE		75 008 PARIS	31 12 02	199 562
12 Rue Ferdinand FABRE		75 015 PARIS	31 12 03	208 959
		31 12 04	226 856	19 012
		31 12 05	255 644	12 114
		31 12 06	337 912	6 591
		31 12 07	411 694	46 906
Stéphanie CAUSSE (20 07 72)		31 12 08	523 496	40 650
		31 12 09	477 000	15 000
		31 12 10	432 022	17 210
		31 12 11	407 600	17 300
		31 12 12	387 400	31 000
		31 12 13	Comptes non déposés	
CP : 86 Ke / Dettes : 44 Ke (FI : 1 Ke + FO : 8 Ke + FS : 19 Ke + AD : 16 Ke) Liquidation judiciaire le 13 10 15				

Madame Stéphanie CAUSSE a ouvert un deuxième BODY MINUTE en juin 2006 qui a aussi terminé en liquidation judiciaire en 2017 :

BODY MINUTE			CA	R
VANDEPIL		31 12 09	146 691	- 3 090
512 886 706 / 18 06 09			(7 mois)	
12 rue Ferdinand FABRE		75 015 PARIS	31 12 10	191 144
		31 12 11	234 300	32 500
Stéphanie CAUSSE (20 07 72)		31 12 12	251 000	16 300
		31 12 13	Confidentialité	
		31 12 14	Confidentialité	
		31 12 15	Comptes non déposés	
		31 12 16	Comptes non déposés	
CP : 59 Ke / Dettes : 73 Ke (FI : 37 Ke + FO : 14 Ke + FS : 23 Ke + AD : 0 Ke). Liquidation judiciaire le 23 11 17				

Madame Stéphanie CAUSSE a ouvert un troisième BODY MINUTE en décembre 2006 qui est en redressement judiciaire depuis 2016 :

BODY MINUTE			CA	R
VANDASUN		31 12 10	128 469	- 23 087
519 100 895 / 16 12 09			(13 mois)	
160 rue Saint CHARLES	75 015 PARIS	31 12 11	196 000	5 800
		31 12 12	199 800	11 900
Stéphanie CAUSSE (20 07 72)		31 12 13	Confidentialité	
		31 12 14	Confidentialité	
		31 12 15	Comptes non depoes	
		31 12 16	Non révé.	- 5 650
		31 12 17	Comptes non déposés	
		31 12 18	Comptes non déposés	
		31 12 19	Confidentialité	
		31 12 20	Comptes non déposés	
		31 12 21	Comptes non déposés	
B 12 : CP : - 4 Ke / Dettes : 142 Ke (FI : 92 Ke + FO : 17 Ke + FS : 0 Ke + AD : 33 Ke)				
Redressement judiciaire depuis le 30 11 16 / Plan de continuation depuis le 15 03 18				

En 2012, Madame Stéphanie CAUSSE, avec ses trois centres BODY MINUTE, réalisait un chiffre d'affaires de 837 800 euros et un bénéfice de 59 200 euros et ses dettes bancaires n'étaient que de $1 + 37 + 92 = 130\ 000$ euros.

La situation est alors d'autant plus confortable que Madame Stéphanie CAUSSE va vendre le 11 08 13 son centre rue de SURENE pour 300 000 euros à Monsieur Jean Christophe DAVID.

Comment peut-on passer d'une situation confortable avec trois actifs dont un a une valeur de 300 000 euros et seulement 130 000 euros de dettes bancaires à trois dépôts de bilan ? C'est très simple et il suffit de se rendre sur les sites d'informations financières pour comprendre.

Madame Stéphanie n'a pas déposé trois fois le bilan mais sept fois et la première fois en 2000 avec la première entreprise VILLAZUR qu'elle avait créée en 1999 pour ouvrir un centre esthétique indépendant qui proposait des soins esthétiques et du bronzage mais n'était pas encore franchisé sous l'enseigne BODY MINUTE.

Étant en redressement judiciaire et risquant la liquidation judiciaire, Madame Stéphanie CAUSSE en 2003 est allée rencontrer Monsieur Jean Christophe DAVID pour tenter de lui vendre son centre.

Monsieur Jean Christophe DAVID aurait pu profiter de la situation et racheter ce centre pour une bouchée de pain mais il a proposé à Madame Stéphanie CAUSSE de transformer son centre en BODY MINUTE en se portant caution de l'emprunt nécessaire pour les travaux.

Monsieur Jean Christophe DAVID était convaincu du potentiel de ce centre et il ne s'était pas trompé car il le rachètera 300 000 euros en 2013.

Madame Stéphanie CAUSSE a donc transformé son centre d'esthétique et de bronzage rue de SURENE et l'a sauvé et si bien rentabilisé qu'elle a pu créer deux ans plus tard en septembre 2005 un deuxième centre BODY MINUTE situé 12 rue Ferdinand FABRE.

Ce centre a été créé et exploité dans un premier temps par sa société VILLAZUR qui l'a ensuite revendu quatre ans plus tard pour 60 000 euros à la société VANDEPIL dont la gérante et actionnaire est toujours Madame Stéphanie CAUSSE.

Un prix de 60 000 euros ce n'est pas cher pour un centre qui va réaliser un chiffre d'affaires de 251 000 euros en 2012 :

BODY MINUTE			CA	R
VANDEPIL		31 12 09	146 691	- 3 090
512 886 706 / 18 06 09			(7 mois)	
12 rue Ferdinand FABRE	75 015 PARIS	31 12 10	191 144	5 093
		31 12 11	234 300	32 500
Stéphanie CAUSSE (20 07 72)		31 12 12	251 000	16 300
		31 12 13	Confidentialité	
		31 12 14	Confidentialité	
CP : 59 Ke / Dettes : 73 Ke (FI : 37 Ke + FO : 14 Ke + FS : 23 Ke + AD : 0 Ke).				
Liquidation judiciaire le 23 11 17				

En 2012, la société VANDEPIL réalise donc un chiffre d'affaires de 251 000 euros et n'a plus qu'une dette bancaire de 37 000 euros mais elle terminera quand même en liquidation judiciaire en 2017.

Suite à la liquidation judiciaire de la société VANDEPIL le centre va être repris pour 1 euro par Madame Alexandra VAZQUEZ :

BODY MINUTE			CA	R
SAWYERSCOTT		31 12 18	Comptes non déposés	
833 632 003 / 21 11 17		31 12 19		
12 rue Ferdinand FABRE	75 015 PARIS	31 12 20		
Alexandra VAZQUEZ				
Entreprise radiée le 17 06 22				

Après l'avoir repris pour un euro fin 2017, Madame Alexandra VAZQUEZ a revendu ce centre 18 mois le 07 05 19 à la société MIRABELLE SKIN pour 191 000 euros :

BODY MINUTE			CA	R
MIRABELLE SKIN		31 12 19	Confidentialité	
848 950 168 / 08 03 19		31 12 20		
12 rue Ferdinand FABRE	75 015 PARIS	31 12 21		
Kahina Nait KACI				

Jolie plus value qui prouve que ce centre avait un bon potentiel.

Pour mieux comprendre comment avec trois centres qui fonctionnent bien on peut déposer trois fois le bilan, il faut d'abord se rendre sur www.pappers.fr et consulter quelques documents juridiques.

On peut commencer par regarder la fiche de l'entreprise VILLAZUR et le document en date du 23 06 99, document qui comporte les statuts et on peut lire que l'objet de la société est :

La remise en forme, soins esthétique, soins du corps, diététique, vendre de produits de soins et diététique, bronzage et toutes créations d'événementiels.

On trouve ensuite en date du 26 10 99 la mention : Ordonnance du juge commis à la surveillance du RCS mais le document n'est plus accessible et il n'a pas grande importance.

On peut trouver ensuite l'acte en date du 21 07 03 dans lequel on peut lire :

Nous vous avons réunis en assemblée générale mixte ordinaire et extraordinaire conformément aux dispositions..... Etc.....compte tenu des difficultés passées ayant conduit votre société dans les liens d'une procédure collective de vous prononcer quant à sa continuation dans l'attente de la reconstitution de ses capitaux propres.

La clientèle de l'institut se stabilise et continue même de s'accroître légèrement, de sorte que nous avons bon espoir que l'activité de la société reste en progression au cours de l'exercice 2003, même si certains travaux d'aménagement des locaux seront sans doute nécessaires en vue notamment d'ouvrir de nouvelles cabines de soins.

On peut lire page 3 :

Lors de l'assemblée tenue en 2001, nous vous avons exposé dans le détail qu'au 31 décembre 2000, les capitaux propres étaient négatifs à hauteur de 270 198 francs (41 191 euros).

Le plan de redressement et d'apurement du passif par voie de continuation de la société qui a été adopté par le tribunal de commerce prévoit que la reconstitution des capitaux propres doit intervenir dans un délai de 3 ans, soit au plus tard avant la fin de l'exercice 2004 afin de laisser le temps nécessaire à la société pour assoir son redressement.

L'an passé, nous vous avons déjà réuni sous la forme d'une assemblée générale extraordinaire, afin de vous permettre de vous prononcer pour la continuation de la société dans l'attente de la reconstitution des capitaux propres, vous vous êtes expressément prononcé dans ce sens lors de l'assemblée tenue le 28 juin 2002.

Corrélativement à la clôture des comptes 2002, que nous soumettons à votre approbation, nous vous interrogeons de nouveau sur cette question.

Donc en juin 2002, les associés se posent donc la question de savoir si l'entreprise doit continuer ou envisager la liquidation si elle ne peut rétablir sa situation avant 2004 comme elle s'y est engagée devant le tribunal pour obtenir son plan de continuation.

En 2004 l'entreprise est sauvée :

BODY MINUTE			CA	R
VILLAZUR		31 12 01	161 382	3 778
423 185 719 / 22 06 99		31 12 02	199 562	18 668
5 rue de SURESNE	75 008 PARIS	31 12 03	208 959	4 097
12 Rue Ferdinand FABRE	75 015 PARIS	31 12 04	226 856	19 012
CP : 4 Ke / Dettes : 86 Ke (FI : 48 Ke + FO : 25 Ke + FS : 13 Ke + AD : 0 Ke)				

L'avenir de ce centre est si prometteur, il sera vendu 300 000 euros en 2013, qu'en septembre 2005, Madame Stéphanie CAUSSE ouvre son deuxième BODY MINUTE. En 2009, Madame Stéphanie CAUSSE ouvre son troisième BODY MINUTE.

En résumé, en 2000, Madame Stéphanie CAUSSE est en redressement judiciaire avec sa première entreprise et en 2010, elle est à la tête de trois BODY MINUTE rentables et peu endettés dont un sera vendu 300 000 euros et l'autre 191 000 après avoir été repris suite à sa liquidation judiciaire.

Madame Stéphanie CAUSSE aurait pu se contenter de deux ou trois centres et partir un jour avec 500 000 euros ou 700 000 euros dans la poche mais elle va choisir une autre voie.

En février 2012, Madame Stéphanie CAUSSE va créer la société VANDECOIF dont l'objet était la création de salon de coiffure en franchise sous l'enseigne TCHIP mais là encore Madame Stéphanie CAUSSE va connaître une liquidation judiciaire :

TCHIP			CA	R
VANDASUN		31 12 12	162 100	- 61 600
749 854 782 / 23 02 12			(13 mois)	
Stéphanie CAUSSE (20 07 72)		31 12 13	Comptes non déposés	
		31 12 14	Comptes non déposés	
CP : - 54 Ke / Dettes : 269 Ke (FI : 177 Ke + FO : 22 Ke + FS : 0 Ke + AD : 70 Ke)				
Redressement judiciaire le 08 10 15 / Liquidation judiciaire le 27 11 15				

Madame Stéphanie CAUSSE avait pour ouvrir son salon TCHIP racheté un salon de coiffure 130 000 euros et fait des travaux pour le mettre aux normes. Un an après l'ouverture, elle se retrouvait avec une perte de 61 600 euros et une dette de 269 000 euros.

Suite à sa liquidation judiciaire, le salon a été cédé pour 55 000 euros le 30 04 16 à la société VERSAILLES 202 C (RCS 819 890 013) qui l'exploite toujours sous l'enseigne TCHIP.

Le 11 août 2013, la société VILLAZUR va céder le centre BODY MINUTE de la rue de SURENE à Monsieur Jean Christophe DAVID pour 300 000 euros et Madame Stéphanie CAUSSE va s'empresse d'ouvrir un deuxième salon de coiffure sous l'enseigne TCHIP au 123 de l'Avenue MOZART dans le 16^{ème} arrondissement de PARIS.

Ce salon va être exploité par la société VILLAZUR qui va déposer le bilan pour la deuxième fois le 04 11 15 et un mois plus tard, le 17 12 15, la liquidation judiciaire sera prononcée. Le salon sera vendu pour 18 959, 76 euros à la société NAIL MOZART LUXE qui propose de l'onglerie.

Madame Stéphanie CAUSSE va aussi connaître une liquidation judiciaire avec la société VILLASUN qui avait été créé pour exploiter un centre de bronzage. La société VILLASUN le 05 06 14 va racheter un salon de coiffure TCHIP et connaître une liquidation judiciaire en 2016 :

TCHIP			CA	R
VILLASUN		31 12 11	35 900	- 41 500
510 847 205 / 01 04 10			(10 mois)	
4 Rue de SURENE	75 008 PARIS	31 12 12	63 900	- 32 900
21 Rue Jean Pierre TIMBAUD	92 ISSY LES M.	31 12 13	64 900	- 34 200
Stéphanie CAUSSE	MOULINEAUX	31 12 14	Comptes non déposés	
		31 12 15	Comptes non déposés	
CP : - 108 Ke / Dettes : 245 Ke (FI : 222 Ke + FO : 17 Ke + FS : 6 Ke + AD : 0 Ke)				
Liquidation judiciaire le 24 08 16				

Madame Stéphanie CAUSSE a racheté ce salon TCHIP à la société CANDYCOIF :

TCHIP			CA	R
CANDYCOIF		31 12 13	158 300	- 3 600
788 922 961 / 15 11 12			(15 mois)	
21 Rue Jean Pierre TIMBAUD	92 ISSY LES M.	31 12 13		- 34 200
	MOULINEAUX	31 12 14	Comptes non déposés	
Corine BENNAIM		31 12 15	Comptes non déposés	
CP : 4 Ke / Dettes : 113 Ke (FI : 82 Ke + FO : 6 Ke + FS : 13 Ke + AD : 11 Ke)				
Cession le 27 04 14 pour 85 000 euros. Entreprise radiée le 18 11 15				

Madame Stéphanie CAUSSE a racheté ce salon car c'est elle qui avait conseillé à Madame Corine BENNAIM qui exploitait deux centres à PARIS depuis 2008 :

BODY MINUTE			CA	R
ANDYCO		31 07 09	198 000	6 000
504 748 377 / 23 06 08		31 07 10	246 000	5 000
61 rue LANCERY	75 010 PARIS	31 07 11	343 600	- 800
73 rue de TURBIGO	75 003 PARIS	31 07 12	396 600	13 700
		31 07 13	442 200	22 600
		31 07 14	444 900	20 700
		31 07 15	469 800	52 300
Corine BENNAIM (10 07 57)		31 07 16	Confidentialité de 2016 à 2021	
		31 07 17		
		31 07 18		
CP : 109 Ke / Dettes : 136 Ke (FI : 72 Ke + FO : 18 Ke + FS : 46 Ke + AD : 0 Ke).				

Madame Corine BENNAIM deux ans après avoir ouvert son salon de coiffure TCHIP avait forcé la main à Madame Stéphanie CAUSSE pour qu'elle lui reprenne le salon.

En 2009, Madame Stéphanie CAUSSE avait aussi créé une holding et qui se retrouvera aussi en liquidation judiciaire en 2016 :

STEPH & CO			CA	R
STEPH & CO		31 12 09	36 000	34 000
510 847 205 / 03 03 09			(10 mois)	
149 Avenue du MAINE	75 014 PARIS	31 12 10	99 700	13 900
		31 12 11	114 100	62 700
		31 12 12	101 000	- 74 300
		31 12 13	87 200	- 34 600
		31 12 14	0	- 55 300
		31 12 15	Confidentialité	
CP : 59 Ke / Dettes : 236 Ke (FI : 2 Ke + FO : 8 Ke + FS : 0 Ke + AD : 226 Ke)				
Liquidation judiciaire le 21 10 16				

Madame Stéphanie CAUSSE si elle s'était contentée de ses deux premiers BODY MINUTE, aurait pu gagner sa vie correctement et partir un jour avec 500 000 euros dans sa poche. Elle aurait pu gagner encore un peu plus avec le troisième et partir avec 700 000 euros.

Après son premier dépôt de bilan en 2000, elle aurait peut-être dû faire preuve d'un peu de prudence mais elle s'est convaincue elle-même qu'elle pouvait faire mieux en ouvrant des salons de coiffure. La suite lui a prouvé qu'elle se trompait.

Mais le pire est que Madame Stéphanie CAUSSE après avoir été aidée et sauvée par Monsieur Jean Christophe DAVID, voyant que ce dernier ouvrait des salons de coiffure discount sous l'enseigne HAIR MINUTE a voulu lui faire concurrence en se franchisant sous l'enseigne TCHIP et en démarchant d'autres franchisées BODY MINUTE pour les inciter à en faire autant.

Heureusement, une seule franchisée à fait l'erreur de l'écouter et au final le parcours de Madame Stéphanie CAUSSE peut se résumer aujourd'hui par 7 liquidations judiciaires et un redressement judiciaire.

Le BODY MINUTE de TROYES s'est aussi retrouvé en liquidation judiciaire :

BODY MINUTE			CA	R
BARBIER Francine				
453 795 080 / 14 06 04			Entreprise individuelle	
14 rue PAILLOT DE MONTABERT	10 000 TROYES			
Redressement judiciaire le 21 02 08 / Liquidation judiciaire le 08 07 08				

Dans un premier temps, Madame Francine BARBIER avait souhaité se reconvertir dans l'esthétique en ouvrant une onglerie indépendante. Les clientes ne se bousculant pas, je lui ai conseillé de transformer son onglerie en BODY MINUTE et après être allée rencontrer Monsieur Jean Christophe DAVID, elle l'a fait début 2005.

Trois ans plus tard, en février 2008, Madame Francine BARBIER se retrouve en redressement judiciaire et en juin en liquidation judiciaire.

Comme on peut le voir sur la fiche de cette entreprise sur www.societe.com ou sur www.pappers.fr le 16 06 09, le tribunal de commerce de TROYES a rendu un jugement d'extension de la liquidation judiciaire de l'entreprise à ses biens personnels.

En cas de liquidation judiciaire d'une société, le liquidateur a la faculté d'étendre la procédure à toute nouvelle société constituée par les mêmes dirigeants et entretenant des flux anormaux et / ou une confusion de patrimoine avec la société liquidée.

Dans les faits, une extension est prononcée environ 1 fois sur 1 000 et encore et pour cela il faut qu'il y ait des fautes graves et répétées.

Je connais bien ce dossier, je connaissais Madame Francine BARBIER et encore mieux depuis l'âge de 18 ans, Madame Isabelle BARAULT qui est une amie.

A la suite du redressement judiciaire, l'entreprise n'a plus qu'une dette bancaire dérisoire de 35 000 euros qui sera dans le cadre d'un plan de continuation étalée sur 10 ans soit environ 3 500 euros par an soit 300 euros par mois.

Le loyer de cet institut n'est que de 600 euros et donc avec les 300 euros de remboursement, la charge mensuelle n'est que de 900 euros. Avec aussi peu de charges, l'entreprise ne peut que poursuivre son activité et s'en sortir. Au pire Madame Francine BARBIER peut la mettre en vente et obtenir facilement un prix supérieur à ses dettes.

Suite à sa mise en redressement judiciaire, je suis allé rencontrer Madame Francine BARBIER pour lui demander si elle souhaitait vendre son institut mais elle a refusé d'envisager cette solution car selon elle la situation était maintenant sous contrôle et elle était confiante dans l'avenir.

En juin Madame Francine BARBIER a collé une feuille sur la porte pour annoncer que l'institut serait fermé pour congés en juillet et août et rouvrirait en septembre. Les clientes qui avaient payé un abonnement par anticipation pour six mois se retrouvaient face à une porte close.

Madame Francine BARBIER n'était pas partie en vacances mais était partie avec la caisse sans laisser d'adresse et en prenant soin de bruler l'ordinateur pour que personne ne puisse accéder à ses derniers chiffres d'affaires et aux contrats en cours.

Je connais très bien la mandataire Maître Isabelle BARAULT qui a 18 ans suite à un cancer a été amputée d'une jambe.

C'est le genre d'événement qui vous donne un autre regard sur la vie et qui a fait que Madame Isabelle BARAULT a toujours été reconnue pour sa gentillesse et sa volonté de faire de son mieux pour arranger les affaires des personnes en faillite et limiter le plus possible les conséquences pour eux.

Si Madame Isabelle BARAULT a demandé l'extension, c'est d'abord parce qu'elle a trouvé la preuve que Madame Francine BARBIER dissimulait un maximum de recettes et multipliait les abus de biens sociaux.

C'est aussi parce que Madame Francine BARBIER étant devenue chef d'entreprise était devenue odieuse et méprisante avec tout le monde à commencer par ses clientes, son personnel et moi au passage et avec Maître Isabelle BARAULT.

Alors à la vue des abus de biens sociaux et de l'attitude de Madame Francine BARBIER, pour une fois Madame Isabelle BARAULT a demandé l'extension de la liquidation judiciaire.

Que ce soit dans un centre BODY MINUTE, ou un centre franchisé ou indépendant ou même dans n'importe quelle entreprise il y a des règles à respecter et Madame Francine BARBIER ne les respectait plus.

La première est d'avoir assez de personnel pour pouvoir répondre à la demande des clientes sans trop d'attente. Les clientes pour bénéficier d'un prix deux fois plus bas que dans un institut indépendant acceptent d'être prises sans rendez-vous et comprennent que certains jours il peut y avoir un peu d'attente.

Un peu d'attente parfois oui mais quand c'est beaucoup d'attente et à chaque fois, les clientes ne se réabonnent pas voire demandent une résiliation anticipée. C'est ce qui s'est passé dans ce centre BODY MINUTE de TROYES.

C'est aussi ce qui s'est passé dans d'autres centres BODY MINUTE ou pour gagner plus des franchisées étaient en permanence en sous-effectifs pour abaisser la ligne la plus importante du bilan, celle des salaires et charges.

En 20 ans, je ne peux plus compter le nombre de personnes tant il y en a que j'ai pu rencontrer dans l'esthétique ou dans d'autres secteurs qui comme Madame Stéphanie CAUSSE avaient une très belle situation et qui pour une raison ou une autre ont coulé leurs entreprises.

Je ne compte plus les gérantes de centres esthétiques franchisées ou indépendantes qui se sont prises pour des divas et qui ont oublié les règles élémentaires de correction à l'égard de leurs personnels ou de leurs clientes.

Je ne compte plus les personnes qui ont fait un maximum de black avec un minimum de qualité quand elles étaient seules sur un marché et qui se sont effondrées quand de nouveaux concurrents plus sérieux dans leurs gestions sont venus s'installer à côté d'eux.

Je ne compte plus les surdoués qui ont ouvert 3 ou 4 ou 5 entreprises ou plus en un temps record comme Madame Stéphanie CAUSSE et qui ont fait faillite alors qu'avec 1 ou 2 entreprises, elles auraient pu vivre confortablement.

Je ne compte plus les champions, tous secteurs confondus, qui ont signé un contrat de franchise les yeux fermés sans demander un seul bilan et qui se sont lancés dans un secteur sans même avoir essayé d'y travailler une semaine pour comprendre où il mettait les pieds.

La liste des fautes est non exhaustive mais au final au moins une fois sur deux la faillite d'un franchisé n'est due qu'à lui-même et pas au concept. Mais au moins ces affaires en faillites peuvent être de très belles opportunités pour des personnes prudentes et qui vont gérer correctement leur entreprise.

2,4, BODY MINUTE / La concurrence :

Entre 2000 et 2020, le réseau BODY MINUTE a dû faire face à une concurrence déloyale absolument hallucinante avec des dizaines de franchiseurs dans l'illégalité la plus complète et qui chaque année venaient au salon de la franchise raconter n'importe quoi pour séduire des candidats naïfs qui ne demandaient pas à voir les bilans des pilotes ou des autres franchisés.

La concurrence la plus déloyale que BODY MINUTE a été obligé d'affronter est celle d'ESPACE EPILATION qui a fait ouvrir environ 150 centres et qui n'en comptait plus que 50 au moment de sa liquidation judiciaire en 2014.

Depuis la liquidation du franchiseur la plupart des 50 franchisés survivants ont mis la clé sous la porte ou survivent après avoir enlevé l'enseigne.

La société du franchiseur, la société ODYSSEE, rebaptisée ensuite ARWEN, qui à la fois exploitait les centres pilotes et commercialisait le concept, finira en liquidation judiciaire avec plus d'un million d'euros de dettes dont 821 000 euros de dettes fiscales et sociales soit 120 % de son chiffre d'affaires :

ESPACE EPILATION			CA	R
ODYSSEE / ARWEN		30 09 99	1 255 836	- 196 663
400 408 464 / 23 10 95		30 09 00	541 321	26 789
190 Bd MALSHERBES	75 017 PARIS	30 09 01	Comptes non déposés	
76 rue de JAVEL	75 015 PARIS	30 09 02	Comptes non déposés	
20 rue de LIEGE	75 008 PARIS	31 12 03	710 000	- 172 000
89 rue de la REPUBLIQUE	92 PUTEAUX	31 12 04	670 000	40 000
94 rue de la PAROISSE	78 VERSAILLES	31 12 05	Comptes non déposés	
47 rue de CITEAUX	75 000 PARIS	31 12 06	734 195	40 368
5 Square des COROLLES	92 COURBEVOIE	31 12 07	631 567	- 7 841
		31 12 08	629 000	- 121 000
Sophie LANDRE		31 12 09	Comptes non déposés depuis 2008	
		31 12 10		
		31 12 11		
CP : 154 Ke / Dettes : 1 079 Ke (FI : 0 Ke + FO : 222 Ke + FS : 821 Ke + AD : 36 Ke).				
Redressement judiciaire depuis le 11 02 10 / Liquidation judiciaire le 19 06 14				

Bien que condamnée par la cour d'Appel de MONTPELLIER le 16 juin 2009, la société ARWEN va tenir encore 5 ans et continuer à recruter des franchisés et sera même présente au salon de la franchise de mars 2014, soit trois mois avant sa liquidation judiciaire.

Au cours de ce salon, Madame Sophie LANDRE réussira encore à convaincre deux candidats à la franchise qui signeront un contrat et un chèque ce qui est illégal et qui ne pourront jamais ouvrir leurs centres.

On peut donc avoir un stand au salon de la franchise même quand on a des bilans catastrophiques ou qu'on ne les publie pas, même après avoir été condamné par une Cour d'Appel et même en étant en redressement judiciaire.

Les deux réseaux sont nés en même temps et se sont retrouvés en concurrence frontale pendant 17 ans. Le résultat du match est sans appel et il ne reste plus qu'un seul centre ESPACE EPILATION qui se trouve 3 rue Etienne MARCEL à PARIS alors que BODY MINUTE compte 70 centres à PARIS.

L'exemple du réseau ESPACE EPILATION est intéressant car ce réseau qui a violé la loi sans aucune limite n'est pas un cas isolé et tous secteurs confondus, des centaines de franchiseurs font la même chose quand ce n'est pas pire et ruinent chaque année des milliers de franchisés.

Le réseau ESPACE EPILATION s'est retrouvé en redressement judiciaire en 2010 après avoir été condamné le 16 juin 2009 (Arrêt N° 08/04631) par un juge de la Cour d'Appel de MONTPELLIER qui avait pris le temps de lire quelques pages de mon étude sur la rentabilité des franchises esthétiques que l'avocat d'une franchisée avait sélectionnées.

En résumé et en quelques mots, la cour a motivé sa condamnation par le fait que comme je l'avais démontré, le franchiseur avait des centres pilotes qui avaient des résultats catastrophiques et se renflouait avec les droits d'entrées et les royalties de ses franchisés qui payaient pour dupliquer un concept non rentable.

Dix jours à peine après avoir été condamnée par la Cour d'Appel le 16 juin 2009, la société ARWEN va vendre pour 25 000 euros le centre qu'elle exploitait rue de JAVEL dans le quinzième arrondissement de PARIS à Madame Carole RIGAUD.

La société ELANE terminera en liquidation judiciaire en 2014 :

ESPACE EPILATION			CA	R
ELANE		31 12 10	Comptes non déposés	
513 867 549 / 27 07 09		31 12 11		
76 rue de JAVEL	75 015 PARIS	31 12 12		
Carole RIGAUD (17 12 75)				
Redressement judiciaire le 30 05 13 / Liquidation judiciaire le 23 01 14				

En octobre la société ARWEN va vendre pour 80 000 euros le centre qu'elle exploitait rue de la REPUBLIQUE à PUTEAUX à Madame Carole RIGAUD.

L'entreprise terminera en liquidation judiciaire :

ESPACE EPILATION			CA	R
ARTHUR			Aucun bilan publié avant 2013	
515 117 315 / 29 09 09				
89 Rue de la REPUBLIQUE	92 800 PUTEAUX			
Carole RIGAUD		31 12 13	144 000	8 200
Jérôme MEURGUE GUYARD		31 12 14	139 700	23 200
		31 12 15	129 200	7 900
		31 12 16	134 300	5 600
		31 12 17	Comptes non déposés	
		31 12 18		
		31 12 19		
CP : 21 Ke / Dettes : 62 Ke (FI : 0 Ke + FO : 10 Ke + FS : 51 Ke + AD : 0 Ke) Acquisition le 08 10 09 pour 80 000 euros. Rachat par la commune de PUTEAUX le 28 02 21 pour 25 000 euros. Liquidation judiciaire le 11 05 20				

Le 14 06 13, la société ARWEN va racheter pour 25 000 euros un centre situé à LEVALLOIS, centre exploité par la société MELOWMAN qui avait pour gérante Madame Carole RIGAUD.

La société MELOWMAN terminera en liquidation judiciaire :

ESPACE EPILATION			CA	R
MELOWMAN			31 12 08	Aucun bilan publié
494 806 862 / 06 03 07			31 12 09	
19 Rue Clément BAYARD		92 LEVALLOIS	31 12 10	
Carole RIGAUD			31 12 11	
Liquidation judiciaire le 03 12 13				

Comme on peut le voir avec cet exemple, même quand un franchiseur est en redressement judiciaire, condamnée par la justice et ne publie pas ses bilans, des banques acceptent encore de faire des crédits à des franchisés.

Les victimes du concept ESPACE EPILATION sont nombreuses, une centaine environ, mais l'exemple de Madame Anne Sophie CUNY est intéressant car elle a perdu plus d'un million d'euros en ouvrant quatre centres sous cette enseigne dont deux seront rachetés par BODY MINUTE.

Madame Anne Sophie CUNY et son mari Monsieur Stéphane CUNY géraient un MONOPRIX situé 73 rue Saint ANTOINE à PARIS et ils ont créé une première entreprise dans le secteur de l'esthétique, la société KRYSTEL ESTHETIQUE.

Après avoir exploité un premier centre indépendant 8 rue de TOURNUS à PARIS, la société KRYSTEL ESTHETIQUE le cède pour 85 000 euros et rachète pour 400 000 euros un centre ESPACE EPILATION exploité par la société EPIL GRENELLE.

Le centre est rentable dans un premier temps avant de s'effondrer et d'être fermé sans trouver de repreneur :

ESPACE EPILATION			CA	R	
KRYSTEL ESTHETIQUE			31 12 04	54 000	- 11 000
452 202 161 / 02 03 04			31 12 05	Comptes non déposés	
14 rue CLER		75 007 PARIS	31 12 06	Comptes non déposés	
			31 12 07	76 000	0
			31 12 08	454 000	32 000
Krystel ARGOUD			31 12 09	543 000	22 000
Stéphane CUNY (23 05 62)			31 12 10	541 000	33 800
Anne Sophie SCANLON CUNY			31 12 11	493 500	17 700
			31 12 12	477 000	- 64 300
			31 12 13	304 400	- 70 500
			31 12 14	214 900	- 12 100
			31 12 15	151 600	- 72 900
			31 12 16	70 500	- 140 500
			31 12 17	16 300	- 391 700
CP : - 583 Ke / Dettes : 658 Ke (FI : 578 Ke + FO : 14 Ke + FS : 26 Ke + AD : 40 Ke)					
Dissolution le 06 07 18					

En 2008, Monsieur et Madame CUNY ouvrent un deuxième ESPACE EPILATION qui sera aussi un échec et qu'ils céderont pour 40 000 euros à Monsieur Jean Christophe DAVID :

ESPACE EPILATION			CA	R
ESPACE EPIL KRISTEL		31 12 09	254 000	2 000
508 443 173 / 09 10 08		31 12 10	285 100	2 300
1 rue BOSIO	75 016 PARIS	31 12 11	257 200	4 900
		31 12 12	215 100	- 39 500
Stéphane CUNY (23 05 62)		31 12 13	141 800	- 60 800
Anne Sophie CUNY		31 12 14	128 300	- 27 948
		31 12 15	96 300	- 105 200
		31 12 16	62 700	- 234 600
<p>CP : - 410 Ke / Dettes : 460 Ke (FI : 455 Ke + FO : 3 Ke + FS : 1 Ke + AD : 0 Ke). Acquisition d'un fonds de commerce pour 152 000 euros le 19 11 08. Cession le 15 11 16 à la société JCDA pour 40 000 euros / Entreprise radiée le 31 08 17</p>				

En 2010, Monsieur et Madame CUNY ouvrent un troisième centre ESPACE EPILATION qui sera aussi une catastrophe et qu'ils céderont aussi à Monsieur Jean Christophe DAVID :

ESPACE EPILATION			CA	R
NEUILLY BEAUTE 1		31 12 11	162 800	- 25 800
527 575 054 / 11 10 10		31 12 12	169 300	- 11 700
84 avenue Charles de GAULLE	92 NEUILLY	31 12 13	163 500	- 9 100
= 2 rue SAINT PIERRE		31 12 14	119 000	- 38 000
		31 12 15	109 500	- 30 600
		31 12 16	81 400	- 164 900
<p>CP : - 273 Ke / Dettes : 363 Ke (FI : 356 Ke + FO : 6 Ke + FS : 1 Ke + AD : 0 Ke Acquisition d'un fond de commerce pour 120 000 euros le 26 10 10 Cession le 04 11 2016 pour 80 000 euros à la société JCDA / Dissolution le 07 08 17</p>				

Monsieur et Madame CUNY vont créer un quatrième centre en 2011 qu'ils fermeront en 2015 sans trouver de repreneur :

ESPACE EPILATION			CA	R
KS		31 12 12	138 500	- 87 200
533 808 937 / 04 08 11		31 12 13	94 100	- 51 200
9 Rue PASCAL	75 005 PARIS	31 12 14		
Stéphane CUNY / An. So. SCANLON				
<p>CP : - 58 Ke / Dettes : 213 Ke (FI : 171 Ke + FO : 13 Ke + FS : 12 Ke + AD : 16 Ke). Dissolution le 13 08 15</p>				

Madame Anne Sophie CUNY a perdu au final plus d'un million d'euros en exploitant quatre centres ESPACE EPILATION et elle n'est pas la seule.

Vous verrez aussi dans l'étude complète l'exemple de Madame Stéphanie DEBACKER qui a ouvert neufs centres ESPACE EPILATION dont six termineront en liquidation judiciaire (Société EE1, EE2, EE3, EE4, EE5 et EE7).

Deux autres (EE6 et EE9) seront fermés sans trouver de repreneur même pour un euro et un exploité par la société EE8, qui avait été créé en 2009 existe toujours mais n'était toujours pas à l'équilibre en 2017 et publie depuis 2018 ses bilans avec des clauses de confidentialité.

En mars 2010 j'avais fait reprendre par Madame Séverine ARDON le centre ESPACE EPILATION de TOURS ouvert en 2002 et qui en 2009 réalisait un chiffre d'affaires de moins de 110 000 euros HT (Société TOUR EPIL RCS 442 249 884) :

ESPACE EPILATION			CA	R
TOUR EPIL		31 12 03	81 898	- 36 126
442 249 884 / 06 06 02		31 12 04	88 549	- 9 307
47 Place du grand Marché	37 000 TOURS	31 12 05	95 565	1 669
		31 12 06	104 669	- 7 184
		31 12 07	102 828	2 984
		31 12 08	106 184	4 111
		31 12 09	108 100	7 500
		31 12 10	22 600	41 000
		31 12 11	0	11 200
		31 12 12	0	400
CP : 57 Ke / Dettes : 0 Ke (FI : 0 Ke + FO : 0 Ke + FS : 0 Ke + AD : 0 Ke)				

Madame Séverine ARDON avait repris ce centre ESPACE EPILATION pour 65 000 euros et je lui avais proposé d'enlever l'enseigne et de prendre la marque de cosmétiques GUINOT, leader des produits pour institut.

Ce centre a rapidement doublé son chiffre d'affaires et a réalisé un chiffre d'affaires de 280 000 euros HT en 2014 :

COCO MIEL			CA	R
COCO MIEL		30 06 11	262 400	- 1 000
521 262 196 / 26 03 10			(15 mois)	
47 Place du GRAND MARCHÉ	37 TOURS	30 06 12	248 000	7 100
		30 06 13	251 000	- 1 600
Séverine ARDON		30 06 14	283 523	23 993
CP : 12 Ke / Dettes : 123 Ke (FI : 92 Ke + FO : 15 Ke + FS : 16 Ke + AD : 0 Ke) Entreprise radiée le 26 06 15				

Ce centre a été cédé le 22 10 14 pour 120 000 euros à la société CAPITAL BEAUTE (RCS : 513 385 625) qui l'a revendu 165 000 euros le 30 07 20 à Madame Annabel BOITARD pour 165 000 euros (Société COCO MIEL RCS : 883 656 472).

Ayant aidé plusieurs centres ESPACE EPILATION à annuler leurs contrats de franchise, à redresser la situation ou à se développer après avoir enlevé l'enseigne, mon nom a circulé chez certains franchisés et Madame Anne Sophie CUNY m'a un jour appelé pour me demander de l'aider à redresser ses centres.

J'ai refusé de l'aider pour plusieurs raisons, la première étant que je n'avais aucune envie d'aider des centres ESPACE EPILATION en concurrence frontale avec des BODY MINUTE comme celui de la rue CLER mais je lui ai communiqué les coordonnées de Monsieur Jean Christophe DAVID pour qu'elle prenne contact avec lui et envisager une revente. C'est ce qu'elle a fait et elle a cédé deux centres pour 80 000 euros et 40 000 euros et ils sont maintenant exploités sous l'enseigne BODY MINUTE.

ESPACE EPILATION était comme la reconnu la Cour d'Appel une escroquerie mais de 1997 à 2014, pendant 17 ans, cette enseigne a détourné des candidats potentiels pour BODY MINUTE et à créé une concurrence déloyale pour les franchisés.

ESPACE EPILATION n'est pas la seule enseigne qui a créé une concurrence déloyale directe ou indirecte et des centaines de centres franchisés en difficultés notamment de bronzage ou d'amincissement qui se sont retrouvés en situation critique ont ajouté de l'épilation à petits prix pour tenter le plus souvent en vain de se sauver d'une faillite annoncée.

Cette concurrence déloyale a été parfois la cause des difficultés et même des faillites de quelques centres BODY MINUTE.

HYPERMINCEUR, concept commercialisé par ALESIA MINCEUR (RCS 434 018 198), a fait ouvrir 187 centres dont 180 ont mis la clé sous la porte. Pour attirer les candidats à la franchise le franchiseur annonçait que son institut pilote avait fait dès la première année un bénéfice de 100 893,80 euros alors qu'il n'avait demandé qu'un apport de 35 000 euros.

En réalité, le pilote exploité par la société MANON (RCS 449 389 048) avait terminé en liquidation judiciaire au bout de deux ans le 10 05 05 et n'avait pas trouvé de repreneur même pour un euro ce qui est dommage pour une affaire qui rapportait 100 000 euros par an.

Après HYPERMINCEUR, le même franchiseur toujours en promettant 100 000 euros de bénéfices par an a développé le concept RADICAL EPIL, concept basé sur l'épilation à la lumière pulsée, activité illégale pour une esthéticienne et réservée aux médecins. 77 centres ont ouvert et 74 ont mis la clé sous la porte.

ALESIA MINCEUR a créé ensuite CELLU CHIC, NEWLIFTING, HAPPY SOURIRE, AQUAVELO, CRYOSVELTE, LIPOPERFECT, DIETSUCCESS, STOP TABAC, BIO VAGUES, tous ces concepts permettant avec des investissements dérisoires de gagner des fortunes.

ALESIA MINCEUR n'était pas le seul franchiseur à annoncer un bénéfice de 100 000 euros et beaucoup annonçait un chiffre d'affaires de 300 000 à 600 000 euros avec moins de bénéfices officiels mais avec 10 à 30 % de recettes non déclarées.

La grande majorité de ces franchiseurs n'avaient même pas comme le veut la loi de centres pilotes et certains mêmes étaient interdits de gestion ou avaient fait de la prison comme on pouvait le voir en tapant leurs noms sur internet.

Plusieurs franchiseurs enfreignaient la loi sur l'épilation au laser ou à la lumière pulsée.

Un des premiers réseaux que j'ai fait condamner et disparaître était le réseau LASER EPIL (RCS 415 168 921) et les dirigeants en liquidation judiciaire avec leur première entreprise sont revenus l'année suivante au salon de la franchise avec une nouvelle enseigne CAP SILHOUETTE (RCS RCS 483 207 817) qui s'est effondrée aussi.

Certains franchisés CAP SILHOUETTE ont perdu plus de 500 000 euros comme Monsieur Guillaume VIEUX COMBE à ANNECY :

CAP SILHOUETTE			CA	R
SUR MESURE MINCEUR		31 03 06	80 000	- 85 000
481 045 482 / 15 03 05		31 03 07	10 800	- 230 000
10 avenue de CHAMBERY	74 ANNECY			
Guillaume VIEUX COMBE				
CP : - 333 Ke / Dettes : 414 Ke (FI : 114 Ke + FO : 0 Ke + FS : 0 Ke + AD : 300 Ke).				

Ce centre a fermé 8 mois après son ouverture sans trouver de repreneur.

Madame Caroline HENNEBERT a perdu 400 000 euros, somme qu'elle avait touchée suite à l'accident de voiture dans lequel son mari et un de ses enfants avaient perdu la vie :

CAP SILHOUETTE			CA	R
ARCHANGE		31 12 05	258 257	369
480 567 981 / 28 01 05	92 BOULOGNE	31 12 06	294 218	- 57 933
91 avenue Édouard VAILLANT	BILLANCOURT	31 12 07	187 264	- 149 778
Caroline HENNEBERT				
CP : - 199 Ke/ Dettes : 423 Ke (FI : 360 Ke + FO : 39 Ke + FS : 25 Ke + AD : 0 Ke)				
Liquidation judiciaire le 17 07 08				

Aucun de ces centres n'a trouvé de repreneur même pour un euro et le franchiseur n'a jamais repris un seul centre d'un de ses franchisés en faillite.

BODY MINUTE a respecté la loi interdisant la dépilation au laser ou à la lumière pulsée avant que celle-ci ne soit finalement autorisée en 2017 mais auparavant, plusieurs franchiseurs ont violé la loi en ouvrant des dizaines de centres qui venaient s'installer en face des BODY MINUTE.

Certains banquiers ont accepté de financer même les pires escroqueries sans prendre la moindre précaution si ce n'est bien sur des garanties sur le patrimoine des franchisés.

L'enseigne K2 CHOCOLATE était une escroquerie de plus et il suffisait de taper le nom du franchiseur de l'enseigne, Monsieur Jean Pierre PASCOLINI sur GOOGLE pour trouver en trente secondes plusieurs articles publiés notamment dans L'EXPRESS et LIBERATION sur ses escroqueries et son passage par la case prison.

Ce franchiseur n'avait pas de pilote quand il s'est installé au salon de la franchise pour vendre son concept et il a trouvé des franchisés qui ont tous terminé en liquidation judiciaire. Certains comme Madame Marianne LABAT ont perdu plus de 500 000 euros :

K2 CHOCOLATE			CA	R
LB BEAUTE		31 12 11	96 800	- 154 800
527 575 245 / 15 10				
76 rue de SIAM	29 BREST			
Marianne LABAT				
CP : - 146 Ke / Dettes : 489 Ke. (FI : 464 Ke + FO : 9 Ke + FS : 16 Ke + AD : 30 Ke)				
Redressement judiciaire depuis le 12 02 13 / Liquidation judiciaire le 10 09 13				

Ce centre avait été ouvert dans la rue Numéro 1 de BREST en face du MONOPRIX et malgré ce très bel emplacement, il n'y a eu aucun repreneur même pour un euro.

Il n'y avait pas encore de BODY MINUTE à BREST quand Madame Marianne LABAT a ouvert son centre et ce n'est qu'en 2011 que Madame Catherine GOBULOVAC a ouvert en faisant un investissement trois fois moins important :

BODY MINUTE			CA	R
INSTITUT MACASO		30 04 12	42 000	- 36 000
532 134 038 / 10 05 11		30 04 13	98 400	10 400
12 Rue J. Baptiste BOUSSINGAULT	29 BREST	30 04 14	129 500	16 500
		30 04 15	Confidentialité de 2015 à 2021	
Catherine GOBULOVAC SICOT		30 04 16		
		30 05 17		
CP : - 1 Ke / Dettes : 138 Ke (FI : 81 Ke + FO : 4 Ke + FS : 0 Ke + AD : 54 Ke)				

Investir 500 000 euros dans le secteur esthétique est une folie pure et tous le monde le sait sauf bien sûr les franchisées qui ont signé chez CAP SILHOUETTE ou K2 CHOCOLATE. Il suffit de consulter les statistiques des centres de gestion agréés accessibles gratuitement à tous le monde pour se rendre à l'évidence.

Les banquiers le savent bien et on peut se demander comment le franchiseur et les franchisés de K2 CHOCOLATE ou de CAP SILHOUETTE entres autres ont pu faire de tels emprunts.

Le franchiseur de K2 CHOCOLATE comme un bon nombre de franchiseurs véreux, et ce dans tous les secteurs, qui n'avaient pas de pilotes rentables et des faillites par dizaines et même parfois par centaines reversaient le montant du droit d'entrée, généralement 25 000 euros à des banquiers qui fermaient les yeux pour financer les candidats à la franchise.

Ces mêmes banquiers refusaient de financer des centres BODY MINUTE car Monsieur Jean Christophe DAVID refusaient de les rémunérer en toute discrétion.

Ces franchisés allaient mettre la clé sous la porte mais pendant 3 ou 4 ans, ils prenaient des clientes aux centres BODY MINUTE situés sur leurs zones de chalandises.

On a vu aussi débouler au salon de la franchise les concepts de vélos dans l'eau, les spas et notamment Adriana KAREMBEU qui a perdu des millions d'euros avec son concept

SPA ADRIANA KAREMBEU			CA	R
AKD		31 12 06	287 000	- 180 000
483 405 544 / 25 07 05			(18 mois)	
56 rue PASTEUR	94 FONTENAY	31 12 07	422 000	- 386 000
5 rue DREYFUS	57 METZ	31 12 08	455 000	- 912 000
194 route de FONTSECHE	17 CHERAC	31 12 09	647 000	- 738 000
57 rue de BOURGOGNE	75 PARIS	31 12 10	909 000	- 382 000
Rue de THIARENBACH	68 JUNGHOLTZ	31 12 11	1 693 569	- 321 411
7 rue d ANGLETERRE	63 CHATEL	31 12 12	1 746 400	- 875 200
CP : 287 Ke / Dettes : 1 076 Ke (FI : 200 Ke + FO : 570 Ke + FS : 227 Ke + AD : 78 Ke) Le 14 avril 2015, jugement modifiant la date de cessation des paiements au 4 mars 2012 Redressement judiciaire le 17 09 13 / Liquidation judiciaire le 09 04 15				

On a vu aussi Madame Hapsatou SY faire les unes de journaux comme L'EXPRESS ou des émissions de télévision d'une heure qui racontaient la réussite exceptionnelle de son concept ETHNICIA qui a terminé en liquidation judiciaire :

ETHNICIA			CA	R
H & SY		31 12 05	45 380	- 55 969
483 693 651 / 10 08 05			(5 mois)	
9 quai de BOURBON	75 004 PARIS	31 12 06	246 540	91 678
3 rue ROSENWALD	75 015 PARIS	31 12 07	Comptes non déposés depuis 2006	
28 rue du Faubourg POISSONNIERE	75 010 PARIS	31 12 08		
Hapsatou SY		31 12 09		
CP : 43 Ke / Dettes : 139 Ke (FI : 0 % + FO : 46 % + FS : 0 % + AD : 54 %) Les points de vente du 10 ^{ème} et du 15 ^{ème} ont été fermés en septembre 2011. Redressement judiciaire depuis le 14 02 13 / Liquidation judiciaire le 04 09 13				

Le tribunal a prononcé une interdiction de gestion e 19 06 16 à l'encontre de Madame Hapsatou SY et il y a eu 100 % de liquidation judiciaire dans les rangs de ses franchisés.

Une dizaine d'enseignes de centres de bronzage ont ruiné des dizaines de personnes l'une d'elle SUNSO en situation critique avait développé un concept de massage fait par des masseuses entièrement nue en précisant bien qu'il ne s'agissait en aucun cas de massages avec relations sexuelles mais la police n'a pas vu les choses de la même manière et certains gérants ont été poursuivis pour proxénétisme.

Le franchiseur de SUNSO terminera en liquidation judiciaire en 2009 et en faillite personnelle le 29 06 11 :

SUNSO			CA	R
SOLSTIS SAS		31 12 03	181 018	- 63 635
449 088 830 / 30 06 03		31 12 04	912 656	- 6 019
2 allée des BARBANNIERS	GENNEVILLIERS	31 12 05	822 418	54 018
6 rue de la VICTOIRE	75 009 PARIS	30 06 07	518 135	- 350 433
Yann MORVAN			(18 mois)	
CP : - 136 Ke / Dettes : 652 Ke (FI : 226 Ke + FO : 39 Ke + FS : 67 Ke + AD : 319 Ke) Faillite personnelle le 29 06 11 Liquidation judiciaire le 23 09 09				

Des franchisés avec cette enseigne vont perdre plus d'un million d'euros.

Tous les franchiseurs qui ont développé ce genre de concepts sont aujourd'hui en liquidation judiciaire ou en redressement judiciaire et des dizaines de franchisés ont mis la clé sous la porte mais en ouvrant leurs centres ils ont créé une concurrence déloyale pendant des années aux centres BODY MINUTE.

Malgré cette concurrence déloyale et alors qu'en 2002, le réseau BODY MINUTE était classé 12^{ème} il est aujourd'hui 2^{ème} derrière Yves ROCHER.

2,5, BODY MINUTE / Potentiel disponible :

En 2002, lorsque j'ai monté le projet de rachat des réseaux ESPACE EPILATION et EPIL CENTER pour les revendre à BODY MINUTE, pour trouver un fournisseur de cosmétiques, j'ai réalisé une étude avec les chiffres d'affaires des premiers centres ouverts par BODY MINUTE et à partir de là j'ai fait quelques prévisions.

Dans cette étude, je prévoyais que des franchisées pourraient ouvrir plusieurs centres BODY MINUTE et faire avec 3 ou 4 centres plus de 100 000 euros de bénéfices par an et gagner plus d'un million d'euros.

A l'époque, à part Monsieur Jean Christophe DAVID, quelques unes de ses franchisées et moi aucune des personnes que j'ai pu rencontrer n'y croyais.

La société PILE POIL a été la première à publier pour l'année 2006 un bilan avec plus de 100 000 euros de bénéfices et elle a fait plus 2 493 868 euros de bénéfices entre 2004 et 2016, année où elle a fait 298 000 euros de bénéfices :

BODY MINUTE			CA HT	Résultat
PILE POIL		30 06 00	348 415	13 466
407 546 803 / 07 06 96		30 06 01	268 273	11 099
2 Place de la DEFENSE (01 06 96)	92 800 PUTEAUX	30 06 02	232 966	625
86 rue Louis ROUQUIER (01 06 05)	92 LEVALLOIS	30 06 03	200 270	22 482
50 rue de SABLONVILLE (01 03 06)	92 NEUILLY	31 12 03	Comptes non déposés	
CC les 4 temps (17 11 06)	92 PUTEAUX	31 12 04	277 038	40 380
2 avenue de l EUROPE (01 10 10)	78 VELIZY	31 12 05	499 087	70 612
		31 12 06	746 000	119 000
		31 12 07	1 143 118	149 863
		31 12 08	1 376 501	215 756
		31 12 09	1 500 000	254 000
		31 12 10	1 637 633	219 636
		31 12 11	2 104 961	181 919
		31 12 12	2 408 646	205 950
Marie SERVOTTE (01 07 57)		31 12 13	2 588 182	273 285
		31 12 14	2 729 216	238 166
		31 12 15	2 488 283	227 301
		31 12 16	2 073 850	297 612
B 15 CP : 846 Ke / Dettes : 395 Ke (FI : 62 Ke + FO : 92 Ke + FS : 240 Ke + AD : 1 Ke). Bilan 2016 publié avec la mention non révéléable et non disponible sur les sites d'informations Entreprise radiée le 27 09 17				

Madame Marie Joséphe SERVOTTE a cédé ses parts pour 709 500 euros à la société JCDA le 13 07 17 ou plus exactement à cédé ses parts pour 550 000 euros et celles qu'elle avait données à ses deux enfants pour 77 000 chacun.

Entre ses rémunérations, ses bénéfices et le montant de la cession, Madame Marie SERVOTTE a gagné plus de 1,5 millions d'euros.

Plusieurs centaines de franchisées ont pu depuis ouvrir un ou plusieurs BODY MINUTE avec succès entre 2000 et aujourd'hui et il reste encore des dizaines de zones de chalandises sans BODY MINUTE qui offrent un potentiel équivalent au moins pour de nouvelles franchisées

Pour celles qui vont se lancer dans les années à venir, elles auront plus de facilités et de chances de connaître une réussite pour plusieurs raisons.

En 2002, les quatre réseaux ESPACE EPILATION, EPIL CENTER rebaptisé plus tard ESTHETIC CENTER, EPILATION LL BEAUTE rebaptisé CITRON VERT étaient au coude à coude avec une quarantaine de centres chacun et les bilans n'étaient pas accessibles comme aujourd'hui.

Certains franchisés qui ont hésité entre BODY MINUTE et ESPACE EPILATION ont souvent fait le mauvais choix faute d'information.

Aujourd'hui BODY MINUTE n'est plus au coude à coude avec ses concurrents mais leader avec :

BODY MINUTE 480 centres plus 120 NAIL MINUTE et 8 en Suisse.

ESTHETIC CENTER 175 centres en France et 4 en Suisse.

CITRON VERT 73 centres et zéro à l'étranger.

En juillet 2022, le groupe BEAUTY SUCCES a racheté CITRON VERT soit en réunissant les deux réseaux un total de 248 centres contre 480 BODY MINUTE et 120 NAIL MINUTE. BODY MINUTE a donc presque 3 fois plus de centres qu'ESTHETIC CENTER et 7 fois plus que CITRON VERT.

Quel que soit le secteur, en franchise, les leaders se développent toujours plus vite que les outsiders surtout sur les marchés emblématiques comme PARIS ou BODY MINUTE compte aujourd'hui 70 centres contre 3 ESTHETIC CENTER et 1 CITRON VERT.

La marque BODY MINUTE est plus visible que celles de ses concurrents sur le terrain par le nombre d'instituts mais elle l'est aussi grâce à des campagnes publicitaires dans les médias, et notamment dans la presse féminine, dans l'affichage 4 par 3 et surtout à la télévision grâce à un budget plus important que celui de ses concurrents.

JCDA qui commercialise le concept BODY MINUTE a réalisé un chiffre d'affaires de 23 millions d'euros en 2019 et 17 millions en 2018 alors que CITRON VERT développé par la société RCIA DEVELOPPEMENT (RCS 423 429 125) n'a réalisé qu'un chiffre d'affaires de 1 200 000 euros en 2019 et 980 000 euros en 2020 et que ESTHETIC CENTER réalisait un chiffre d'affaires de 5 millions avant son rachat et sa fusion avec le groupe BEAUTY SUCCES en 2017.

Plus de centres BODY MINUTE et plus de chiffres d'affaires c'est plus de redevances publicitaires pour plus de visibilité.

La concurrence aujourd'hui est moins forte que durant les années 2000 à 2020, surtout depuis la disparition d'ESPACE EPILATION mais c'est surtout la nouvelle offre produits qui va changer la donne et faire progresser le chiffre d'affaires des centres.

En 2002, les dirigeants des réseaux EPIL CENTER et ESPACE EPILATION m'avaient confié un mandat pour la recherche d'un repreneur et j'avais fait une proposition à Monsieur Jean Christophe DAVID.

En rachetant ses deux concurrents, le réseau aurait compté 120 centres et j'ai démarché les principaux fournisseurs de cosmétiques pour instituts mais aucun n'a accepté de me recevoir pour envisager de vendre des produits à BODY MINUTE.

J'avais prévu à l'époque que des franchisées qui allaient ouvrir plusieurs centres pourraient réaliser un chiffre d'affaires de plus d'un million d'euros et plus faire plus de 100 000 euros de bénéfices par an.

Quand j'annonçais ces deux chiffres, tous mes interlocuteurs étaient morts de rire.....

Je prévoyais aussi que le réseau pourrait compter au moins 500 centres partant du principe que là où on trouvait un centre Yves ROCHER, il y avait une zone de chalandise suffisante pour ouvrir un BODY MINUTE.

Là encore, personne n'y croyait une minute...Et il y a 500 centres BODY MINUTE aujourd'hui.

Compte tenu du développement, je pense aujourd'hui qu'il pourrait y avoir 1 000 centres BODY MINUTE en France dans dix ou quinze ans.

Aucun dirigeant de marques de cosmétiques n'a accepté de me recevoir et toutes les personnes que j'ai pu rencontrer notamment au salon de l'esthétique ne croyait une seconde mes chiffres et mes prévisions.

Tous les professionnels et les spécialistes de l'esthétique annonçaient la disparition des centres d'épilation en affirmant que l'avenir était au spa. Plus de 200 spas ont été créés et ont fait faillite depuis et on reste aujourd'hui encore à la recherche du premier spa qui pourra afficher un bénéfice

Faute de trouver une marque de cosmétiques qui accepte de lui vendre ses produits, Monsieur Jean Christophe DAVID avait commencé avec la marque PHYT'S qu'il a abandonnée avant de prendre une marque suisse HORMETA.

Aujourd'hui les instituts BODY MINUTE proposent les produits SKIN MINUTE, marque créée par Monsieur Jean Christophe DAVID et pour pouvoir proposer cette gamme de produits de beauté, Monsieur Jean Christophe DAVID a créé une usine à PUIDOU en SUISSE.

La marge additionnelle réalisée avec la fabrication et la commercialisation des produits va encore augmenter le chiffre d'affaires, le budget publicitaire et la notoriété de la marque BODY MINUTE.

Le succès de BODY MINUTE s'est construit à partir d'offres d'abonnements pour de l'épilation à 9 euros 90 par mois et 8 euros pour les étudiantes et en moyenne, une cliente qui quittait un institut traditionnel pour un BODY MINUTE économisait 300 euros par an.

Aujourd'hui les instituts proposent un abonnement SKIN MINUTE à 12 euros 90 par mois, soit 3 euros de plus par mois pour une remise de 30 % sur une gamme de 63 produits qui permettent aux clientes une économie annuelle de 250 euros en moyenne par an sur leurs achats de produits.

Avec une économie de 300 euros sur l'épilation plus une économie de 250 euros sur les achats de produits, cela représente une économie de 550 euros par an et depuis quelques années, on a pu constater que les économies étaient à la mode...

Et si on écoute un peu la télévision, il y a encore de fortes chances pour que dans les années à venir, les consommatrices soient attentives aux prix et aux économies qu'elles peuvent réaliser avec des offres comme celles des centres Yves ROCHER ou BODY MINUTE.

La première offre BODY MINUTE au début des années 2000 ne portait que sur l'épilation et était basée sur un modèle mathématique que beaucoup de concurrents franchiseurs, franchisés ou indépendants ont copié mais que personne n'a su reproduire.

Faute de comprendre ce modèle mathématique, beaucoup de centres ont déposé le bilan ou ont eu des chiffres inférieurs à ceux des BODY MINUTE.

L'offre SKIN MINUTE repose sur un modèle mathématique comparable mais aucun concurrent n'ayant à la fois le potentiel d'un réseau de 500 instituts et les marges du fabricant n'est en mesure de le reproduire et d'obtenir des résultats comparables à part bien sûr Yves ROCHER.

Aujourd'hui quel que soit le secteur, on constate souvent que ce sont les commerces installés dans les centres commerciaux qui réalisent les meilleurs chiffres d'affaires et c'est notamment ce que l'on a pu voir avec l'exemple des BODY MINUTE de Madame Nadine QUINTARD.

Les grands bailleurs, centres commerciaux ou foncières, ont toujours cherché des locataires fiables et comme leurs loyers étaient proportionnels aux chiffres d'affaires réalisés, ils préféraient en toute logique louer un espace à BODY MINUTE plutôt que de louer à ESPACE EPILATION par exemple.

Quand un local se libère dans le secteur de la coiffure ou de l'esthétique, dans les galeries de ces grands bailleurs, ils vont le proposer en priorité à Jean Louis DAVID, Franck PROVOST, Yves ROCHER ou BODY MINUTE et ils vont inclure une clause de non concurrence.

Une franchisee qui va ouvrir un BODY MINUTE dans une galerie marchande ne verra pas un centre d'épilation franchisé concurrent ou indépendant ouvrir en face. Cette exclusivité est encore un atout de plus pour les franchisees BODY MINUTE.

Ce qui va au final le plus changer la donne dans le secteur de l'esthétique, comme dans les autres secteurs, ce sont les nouveaux sites internet qui permettent d'accéder aux meilleures informations avant les concurrents.

Il suffit de comparer le premier site d'informations qui est apparu au début des années 2000, le site www.infogreffe.fr qui ne donnait gratuitement que 8 chiffres d'une entreprise et un site comme www.pappers.fr qui donnent aujourd'hui gratuitement accès à des millions de bilans et aux documents juridiques.

On a aujourd'hui 10 fois plus d'informations et 10 fois plus de solutions qu'au début des années 2000 et ce n'est pas terminé car plusieurs sites vont complètement révolutionner et le monde de la franchise et celui de l'esthétique dans les années à venir.

Pour toutes ces raisons et quelques autres, les franchisees qui vont ouvrir des BODY MINUTE dans les années qui viennent devraient réussir aussi bien et même encore mieux et plus rapidement que les pionniers qui ont ouvert les premiers centres.

3,1, GUINOT & MARY COHR vs DECLEOR :

Sur le segment des instituts de beauté traditionnels moyen / haut de gamme, Monsieur Jean Daniel MONDIN propriétaire des deux marques GUINOT et MARY COHR a développé un réseau qui compte aujourd'hui 450 instituts non pas franchisés mais affiliés auxquels on peut ajouter environ un millier d'instituts indépendants dépositaires.

Sur ce segment GUINOT MARY COHR sont les deux marques qui offrent le plus de chances à une esthéticienne de réussir et en moins de 20 ans de s'assurer un capital d'un million d'euros pour un jour pouvoir prendre sa retraite dans de bonnes conditions.

Ce concept est une telle révolution dans le monde de l'esthétique dont les chiffres sont catastrophiques pour 80 % des instituts que la multinationale LOREAL, propriétaire des marques de cosmétiques concurrentes DECLEOR et CARITA, l'a espionné et s'est fait prendre et condamner en première instance par le tribunal de commerce de PARIS le 14 juin 2021.

Vous pouvez retrouver des articles sur cette affaire sur plusieurs sites en tapant sur Google les mots LOREAL ESPIONNAGE GUINOT et sur le site GUINOT en intégralité.

La plupart des gérantes d'instituts de beauté ignorent tout de cette affaire et la plupart de celles qui en ont entendu parler ne voient pas toujours en quoi cela pourrait bien les concerner.

En fait derrière cette affaire et cette première décision de justice, se cache juste comme vous allez pouvoir le voir avec des exemples la réussite ou l'échec d'instituts de beauté dont vous allez trouver tous les bilans dans ce document.

Ces réussites et ces échecs que vous allez découvrir dans ce document sont le reflet du marché de l'esthétique depuis 2000 et de l'avenir de la majorité des gérantes d'instituts indépendants.

Pendant que quelques centaines de gérantes d'instituts, un millier tout au plus gagnent correctement leur vie et pour certaines même font ou vont faire de petites fortunes parfois sans trop travailler, d'autres triment beaucoup pour gagner peu ou sont en train de se ruiner financièrement et physiquement et vont devoir affronter dans les années qui viennent une concurrence de plus en plus forte.

Des milliers d'instituts de beauté indépendants qu'ils travaillent avec l'une de ces marques de cosmétiques, DECLEOR, CARITA, GUINOT, MARY COHR ou une autre marque peu importe vont mettre la clé sous la porte dans les années qui viennent et tout le monde le sait sauf bien sûr les esthéticiennes à qui on n'a jamais voulu montrer certaines réalités et certains chiffres.

Vous allez voir des esthéticiennes ou des personnes en reconversion qui avaient plusieurs instituts de beauté et qui ont fait plus d'un million d'euros de chiffre d'affaires et plus de 100 000 euros de bénéfices par an et qui en les vendant se sont assurées une retraite dorée pendant que d'autres qui ont réalisé les mêmes chiffres ont terminé en liquidation judiciaire, criblées de dettes sans comprendre ce qui leur était arrivé.

Ce premier jugement, aujourd'hui en appel, n'est que la première bataille juridique d'une petite compétition amicale qui a commencé il y a plus de 20 ans au début des années 2000 et qui s'est transformée après le rachat en 2014 de DECLEOR et de CARITA par LOREAL au fil des ans par une rivalité puis en une guerre totale.

En 1999, le groupe GUINOT MARY COHR a lancé le développement d'un réseau d'instituts de beauté en franchise. GUINOT MARY COHR a par la suite abandonné la franchise pour proposer un concept en pré affiliation puis affiliation, solution beaucoup plus simple, plus souple et plus abordable pour une gérante d'institut indépendant.

En 2005, DECLEOR à son tour a voulu lancer un concept en franchise sous le nom d'AROMA SPHERE et a transformé un institut indépendant à VICHY. Cet institut créé en 1990 étant exploité en entreprise individuelle, il n'a jamais publié ses bilans (RCS 377 614 813). On a pu lire à l'époque dans la presse qu'un premier institut franchisé AROMA SPHERE allait ouvrir ses portes à MONTPELLIER mais à ce jour il reste introuvable.

En 2012, LOREAL voulant s'installer sur le seul marché qui lui échappait encore, celui des instituts de beauté, a d'abord voulu racheter le leader GUINOT MARY COHR qui n'était pas à vendre. Monsieur Jean Daniel MONDIN a quand même envisagé cette option de vendre tout ou partie de GUINOT MARY COHR et des négociations ont été ouvertes.

Monsieur Jean Daniel MONDIN a finalement refusé de vendre GUINOT MARY COHR et deux ans plus tard, en 2014, LOREAL a racheté DECLEOR pour 230 millions d'euros, le numéro deux du secteur et premier concurrent de GUINOT MARY COHR.

Suite à ce rachat, le groupe LOREAL constatant que GUINOT et MARY COHR ouvraient des instituts affiliés par dizaines a voulu comprendre pourquoi les esthéticiennes préféraient se tourner vers cette solution d'institut en affiliation et non pas vers l'offre DECLEOR.

LOREAL a alors mandaté la société WR CONSEIL (RCS 433 447 232) société aujourd'hui en liquidation judiciaire pour réaliser une étude sur le système d'exploitation des instituts GUINOT MARY COHR et dans le cadre, de cette étude, en se faisant passer pour une société mandaté par GUINOT, son gérant, Monsieur David WEILL RAYNAL, a sollicité des rendez-vous auprès des gérantes d'instituts affiliés et notamment celui de la rue de SEZE à PARIS :

GUINOT			CA	R
ESPRIT DE BEAUTE		31 12 04	472 000	21 000
418 689 188 / 11 05 98			(15 mois)	
12 Rue de SEZE	75 009 PARIS	31 12 05	357 000	16 000
		31 12 06	351 000	- 1 000
		31 12 07	317 000	- 4 000
		31 12 08	322 000	2 000
		31 12 09	305 000	1 000
Germaine GRAS (né en 1951)		31 12 10	317 500	11 100
Depuis mai 2017 : GUINOT		31 12 11	297 900	11 300
		31 12 12	368 900	19 200
		31 12 13	416 200	29 600
		31 12 14	405 900	5 700
		31 12 15	361 700	- 15 900
		31 12 16	327 200	- 35 100
		31 12 17	338 100	15 200
		31 12 18	352 400	13 700
		31 12 19	420 700	41 200
		31 12 20	285 800	- 79 251
	Confidentialité	31 12 21	321 833	95 176
CP : 92 Ke / Dettes : 263 Ke (FI : 192 Ke + FO : 46 Ke + FS : 26 Ke + AD : 0 Ke)				

NB : Résultat d'exploitation 2020 : moins 16 223 euros / Résultat d'exploitation 2021 : plus 38 787 euros / Reprises sur provisions et transferts de charges : 59 500 euros / Résultat courant avant impôts : 95 578 euros.

Sur le site www.societe.com on trouve tous les bilans, exception faite de celui de 2021, et sous la ligne CHIFFRE D'AFFAIRES, on a la ligne PRODUCTION qui correspond aux PRESTATIONS ce qui permet de déduire les VENTES PRODUITS et de faire un ratio VP / CA :

Année	Chiffres d'affaires	Prestations	Ventes produits	Ratio VP / CA
2004 / 15 mois	472 000	252 000	220 000	46,6 %
31 12 05	357 000	207 000	150 000	42 %
31 12 06	351 000	207 000	144 000	41 %
31 12 07	317 000	190 000	127 000	40 %
31 12 08	322 000	184 000	138 000	42,8 %
31 12 09	305 000	170 000	135 000	44,3 %
31 12 10	317 500	177 600	139 900	44 %
31 12 11	297 900	177 900	120 000	40,3 %
31 12 12	368 900	211 700	157 200	42,6 %
31 12 13	416 200	228 200	188 000	45,2 %
31 12 14	405 900	246 900	159 000	39,2 %
31 12 15	361 700	216 700	145 000	40,08 %
31 12 16	327 200	202 800	124 400	38,02 %
31 12 17	338 100	192 700	145 400	43 %
31 12 18	352 400	210 000	142 400	40,4 %
31 12 19	420 700	249 600	171 100	40,7 %
31 12 20	285 800	166 600	119 200	41,7 %
31 12 21	321 800	189 000	132 800	41,3 %

Même en 2020, en pleine crise du COVID, on peut constater que les ventes de produits GUINOT ont été de 119 200 euros HT.

Cet institut était le premier cité dans mon étude sur les instituts de beauté les plus rentables dans le chapitre consacré à GUINOT, étude que j'avais remise à Monsieur Éric TARRAL lors d'un rendez-vous que j'avais eu avec lui au siège de LOREAL en 2012 suite à la demande de Monsieur Jean Daniel MONDIN.

J'avais sélectionné cet institut pour plusieurs raisons et notamment car les ventes de produits dans un institut indépendant sont inférieures à 30 000 euros HT par an en moyenne, et que dans cet institut les ventes étaient de 138 000 euros HT en 2008, 135 000 euros HT en 2009 et 139 900 euros en 2010.

Je connaissais parfaitement cet institut pour l'avoir visité plusieurs fois et lors de la croisière organisée en 2011 par Monsieur Jean Daniel MONDIN pour ses meilleures esthéticiennes, j'avais diné avec sa propriétaire Madame Germaine GRAS à qui j'avais posé mille questions.

Monsieur Jean Daniel MONDIN m'avait demandé de rencontrer les dirigeants de LOREAL en 2012 pendant les négociations pour que je puisse avec mes différentes études sur l'esthétique et notamment sur les franchises de ce secteur leur démontrer pourquoi son concept était révolutionnaire et ne pouvait que devenir le réseau numéro un sur ce segment et n'avoir aucun concurrent.

J'ai rencontré Monsieur Éric TARRAL au siège de LOREAL rue ROYALE après lui avoir imprimé et envoyé quelques extraits de mes études et une clé USB avec plus de 1 000 pages de chiffres provenant de milliers de bilans d'instituts de beauté franchisés ou indépendants.

Je n'avais pas fait que compiler des chiffres provenant de milliers de bilans et depuis 1999 j'avais aidé des esthéticiennes ou des personnes en reconversion à créer ou redresser des instituts comme vous pourrez le voir et le vérifier dans la suite de ce document.

J'avais notamment participé à une première création d'un centre esthétique en 1999 et à partir de 2005 j'avais commencé à aider des instituts de beauté en difficulté et parfois même au bord du dépôt de bilan à se redresser en leur apportant les solutions pour doubler leurs chiffres d'affaires et devenir rentables et vous allez trouver dans les pages suivantes des exemples avec leurs bilans.

Depuis 1999, j'avais visité en moyenne 2 ou 3 instituts par semaine, soit plus de 100 par an et plus de 1 000 en 12 ans pour mieux comprendre pourquoi certains étaient rentables pendant que d'autres ne permettaient même pas à leurs exploitantes de gagner ne serait ce que le SMIC.

C'est donc les résultats de ces douze années de collectes d'informations et de travail que suite à la demande de Monsieur Jean Daniel MONDIN j'allais donner gratuitement à Monsieur Éric TARRAL

Monsieur Éric TARRAL m'a reçu en me faisant rapidement et clairement comprendre que mes études, mes chiffres et mes expériences n'avaient aucun intérêt car il avait une tout autre vision de ce que devait être un institut de beauté.

De plus ayant fait HEC, il ne voyait pas très bien pourquoi il devait perdre son temps à me lire, me recevoir et à m'écouter moi qui n'avait aucun diplôme.

Pour avoir donné à Monsieur Éric TARRAL une clé USB avec plus de 1 000 pages de chiffres, et d'études sur l'esthétique, imprimé et relié quelques extraits sur une centaine de pages et fait accessoirement 320 kilomètres pour aller le rencontrer, je n'ai même pas eu le droit à un petit café.....

Il est dommage que Monsieur Éric TARRAL n'ait pas regardé cinq minutes mes études et ce que contenait la clé USB car il aurait pu y trouver des informations très simples et très utiles pour rentabiliser un institut facilement et pour lui éviter ensuite quelques erreurs.

Il aurait surtout pu trouver 100 fois plus d'informations et de chiffres et ce gratuitement qu'en faisant appel à la société WR CONSEIL.

Nous aurions pu aussi profiter de cette rencontre pour aller visiter ensemble cet institut GUINOT situé rue de SEZE à 300 mètres et à moins de 5 minutes à pieds du siège de LOREAL et de son bureau mais Monsieur Éric TARRAL avait certainement mieux à faire que de perdre son temps avec moi.

Dans mon étude sur les centres esthétiques, Monsieur Éric TARRAL aurait pu voir que la surface idéale pour un premier institut est de 50 à 60 mètres carrés comme pour un salon de coiffure Jean Louis DAVID ou Franck PROVOST.

Si nous avons visité ensemble l'institut de Madame Germaine GRAS rue de SEZE, Monsieur Éric TARRAL aurait pu constater qu'il faisait moins de 50 mètres carrés.

L'institut de la rue de SEZE n'était pas pour moi l'institut parfait loin de là et il avait des défauts et notamment il ne comptait que 3 cabines alors que l'institut idéal dispose de 4 cabines pour pouvoir accueillir dans de bonnes conditions les clientes, et même celles qui arrivent toujours en retard, sans trop de pertes de temps et sans gêner les clientes qui elles arrivent à l'heure.

La quatrième cabine peut aussi être utilisée occasionnellement quand elle n'est pas prise par une cliente comme cabine de repos pour la gérante de l'institut ou pour les employées. Quand une esthéticienne reste debout pendant 8 heures ou plus, qu'elle a un petit coup de fatigue et qu'une cliente a oublié de venir, une petite pause au calme n'est pas un luxe.

En janvier 2017, DECLEOR a ouvert rue du TEMPLE à PARIS un institut pilote qui occupait une surface de 130 mètres carrés ce qui était deux fois trop grand et demandait donc un investissement deux fois plus élevé que la normale pour les travaux et les agencements.

En toute logique, le loyer pour une surface de 130 mètres carrés était deux fois plus élevé que pour un local de 60 mètres carrés ce qui représentait une charge financière inutile.

On peut se douter que l'investissement et le loyer trop élevés de cet institut n'étaient pas un gros souci financier pour LOREAL mais un pilote doit être le plus proche possible de ce qu'une franchisee va pouvoir faire avec son propre institut.

Une candidate à la franchise doit pouvoir se projeter et une esthéticienne va plus facilement s'imaginer et se projeter dans les 50 mètres carrés du GUINOT de la rue de SEZE que dans les 130 mètres carrés du DECLEOR de la rue du TEMPLE.

Cet institut DECLEOR de la rue du TEMPLE ne comptait que 3 cabines ce qui n'était pas assez pour accueillir les clientes dans de bonnes conditions alors que sur une surface de 130 mètres carrés, il était possible de faire 4 cabines ou même 6.

De plus l'implantation de ce pilote DECLEOR rue du TEMPLE n'était pas forcément un bon choix, de même que l'institut GUINOT de la rue de SEZE n'est pas un mauvais emplacement mais ce n'est pas un des plus intéressants.

Dans les deux cas, ces instituts sont situés dans des quartiers riches fréquentés par des bobos ou des touristes disposant de moyens financiers plus importants que la moyenne et ce type de clientèle ne se retrouve pas partout.

D'autres instituts GUINOT ou MARY COHR étaient plus intéressants.

3,2, Exemples d'instituts GUINOT MARY COHR :

Dans son enquête LOREAL avait ciblé d'autres instituts GUINOT dont certains se trouvaient dans mon étude et qui étaient beaucoup plus intéressants que celui de la rue de SEZE à commencer par celui situé rue de BELLEVILLE dans le 20^{ème} arrondissement de PARIS, un quartier qualifié souvent de populaire.

Sur cette zone de chalandise plus difficile que celle de la rue de SEZE ou de la rue du TEMPLE, cet institut réalise quand même un chiffre d'affaires d'environ 300 000 euros et ce depuis 2004 :

GUINOT			CA	R
BELLATRIX		31 12 04	287 000	23 000
379 919 897 / 02 11 90		31 12 05	269 000	4 000
100 Rue de BELLEVILLE	75 020 PARIS	31 12 06	262 000	10 000
		31 12 07	269 000	1 000
		31 12 08	305 000	- 9 000
		31 12 09	301 000	- 1 000
		31 12 10	295 700	400
		31 12 11	292 200	2 000
		31 12 12	281 500	2 700
		31 12 13	279 700	- 500
Marie Thérèse AMORETTI		31 12 14	301 900	1 300
		31 12 15	315 200	1 300
		31 12 16	307 800	8 700
		31 12 17	307 000	7 000
		31 12 18	Comptes non déposés	
		31 12 19	Confidentialité	
		31 12 20	Comptes non déposés	
		31 12 21	Comptes non déposés	
CP : 65 Ke / Dettes : 62 Ke (FI : 9 Ke + FO : 27 Ke + FS : 26 Ke + AD : 0 Ke)				

En France selon les statistiques des centres de gestion agréés, statistiques confirmées par plusieurs études et l'observation de milliers de bilans, un institut de beauté indépendant réalise un chiffre d'affaires de 90 000 euros HT en moyenne.

En moyenne, le chiffre d'affaires prestations d'un institut est de 60 000 euros HT et le chiffre d'affaires réalisé avec les ventes de produits de 30 000 euros.

Cet institut fait un chiffre d'affaires global trois fois supérieur et ce sur une zone de chalandise qui n'est pas la meilleure. Rien que pour cette raison, il figurait dans mon étude et méritait l'intérêt des enquêteurs mandatés par LOREAL.

Comme on peut le voir sur le site www.verif.fr, cet institut emploie six personnes et a une ligne salaires et charges à plus de 150 000 euros par an pour les années 2013 à 2017. (147 773 euros en 2013 / 156 813 euros en 2014 / 166 851 euros en 2015 / 150 650 euros en 2016 et 150 287 euros en 2017).

NB : Les chiffres que l'on trouve sur les sites d'informations financières pour le nombre d'employés sont toujours à prendre avec prudence car on peut avoir des temps pleins ou des temps partiels ou des employées recrutées uniquement pendant des périodes courtes comme les vacances d'été.

On peut sur le site www.societe.com retrouver tous les bilans et sous la ligne CHIFFRE D'AFFAIRES, trouver la ligne PRODUCTION qui correspond aux PRESTATIONS ce qui permet de déduire les VENTES PRODUITS et de faire un ratio PRESTATIONS / VENTES PRODUITS :

Année	Chiffres d'affaires	Prestations	Ventes produits	Ratio VP / CA
31 12 04	287 000	201 000	86 000	30 %
31 12 05	269 000	180 000	89 000	33 %
31 12 06	262 000	183 000	79 000	30,1 %
31 12 07	269 000	189 000	80 000	29,7 %
31 12 08	305 000	226 000	79 000	25,9 %
31 12 09	301 000	219 000	82 000	27,2 %
31 12 10	295 700	214 400	81 300	27 5 %
31 12 11	292 200	218 800	73 400	25,1 %
31 12 12	281 500	210 700	70 800	25,1 %
31 12 13	279 700	206 700	73 000	26,1 %
31 12 14	301 900	205 300	96 600	32 %
31 12 15	315 200	213 200	102 000	32 %
31 12 16	307 800	208 100	99 700	32,4 %
31 12 17	307 000	204 500	102 500	33,4 %

On peut voir que la vente des produits varie entre 25 à 30 % alors que Rue de SEZE, les ventes de produits représentent 40 % du chiffre d'affaires.

Entre 2004 et 2017, cet institut a réalisé uniquement avec les ventes produits un chiffre d'affaires HT de 1 194 300 euros soit 85 300 euros en moyenne par an et une marge annuelle moyenne de 42 650 euros soit trois fois plus qu'un institut moyen.

Lorsque j'étudiais le marché de l'esthétique au début des années 2000, j'avais aussi rencontré Madame Sabine THIBAUT alors qu'elle n'avait que son premier institut situé Boulevard de REUILLY à PARIS qui était un des instituts ciblés par LOREAL pour son enquête.

Madame Sabine THIBAUT a ouvert en décembre 2007 un deuxième institut rue de RICHELIEU à PARIS :

AMARINE			CA	R
AMARINE		31 12 04	152 000	16 000
440 604 858 / 01 01 02		31 12 05	151 000	14 000
9 Boulevard de REUILLY	75 012 PARIS	31 12 06	181 000	17 000
28 Rue de RICHELIEU	75 001 PARIS	31 12 07	226 000	3 000
		31 12 08	354 000	45 000
		31 12 09	363 000	10 000
		31 12 10	363 900	16 600
Sabine THIBAUT		31 12 11	418 800	1 900
		31 12 12	464 800	1 300
		31 12 13	369 100	- 56 600
		31 12 14	406 700	2 200
		31 12 15	Confidentialité de 2015 à 2021	
		31 12 16		
		31 12 17		
CP : 86 Ke / Dettes : 175 Ke (FI : 99 Ke + FO : 11 Ke + FS : 0 Ke + AD : 66 Ke)				

Madame Sabine THIBAUT a racheté pour 45 000 euros le 18 mai 2021 un troisième institut rue de PONTHEU dans le 8^{ème} arrondissement de PARIS, institut que j'avais aussi visité au début des années 2000 et qui était aussi dans les instituts ciblés par LOREAL:

INSTITUT GUINOT			CA	R
PONTHEU SARL		31 12 21	102 800	- 100
898 210 380 / 26 04 21			(7,5 mois)	
29 Rue de PONTHEU	75 008 PARIS			
Sabine THIBAUT				
CP : 7 Ke / Dettes : 143 Ke (FI : 0 Ke + FO : 16 Ke + FS : 0 Ke + AD : 128 Ke)				

Je ne connaissais pas par contre un des instituts ciblés par l'étude LOREAL / DECLEOR qui se trouve rue des BRUYERES aux LILAS :

GUINOT			CA	R
ESPACE BEAUTE LES LILAS		31 12 13	104 600	1 300
791 585 268 / 01 03 13			(11 mois)	
		31 12 14	Confidentialité	
1 Rue des BRUYERES	93 260 LES LILAS	31 12 15	191 600	21 800
		31 12 16	Confidentialité de 2016 à 2021	
		31 12 17		
		31 12 18		
CP : 36 Ke / Dettes : 83 Ke (FI : 46 Ke + FO : 10 Ke + FS : 0 Ke + AD : 28 Ke)				
Acquisition pour 40 000 euros le 03 05 13				

Je ne connaissais pas non plus un institut GUINOT situé à ANTHONY et qui est exploité par Madame Andreia DO CANTO BATISTA :

GUINOT			CA	R
BATISTA		31 12 14	143 800	2 900
798 816 807 / 15 12 13			(13 mois)	
29 Avenue de la DIVISION LECLERC	92 160 ANTONY	31 12 15	222 500	29 300
		31 12 16	245 400	15 200
		31 12 17	267 900	21 800
		31 12 18	Confidentialité	
Andreia DO CANTO BATISTA		31 12 19		
		31 12 20		
		31 12 21	Comptes non déposés	
CP : 78 Ke / Dettes : 69 Ke (FI : 43 Ke + FO : 12 Ke + FS : 15 Ke + AD : 0 Ke)				

Madame Andreia DO CANTO BATISTA pour ouvrir cet institut GUINOT avait racheté pour 70 000 euros une onglerie qui réalisait un chiffre d'affaires de 134 600 euros :

PERFECT NAILS			CA	R
PERFECT NAILS		31 12 09	Comptes non déposés	
508 370 517 / 01 09 08		31 12 10	110 300	2 900
29 Avenue de la DIVISION LECLERC	92 160 ANTONY	31 12 11	134 600	0
		31 12 12	Comptes non déposés	
Arsène NKOLO		31 12 13	Comptes non déposés	
CP : 78 Ke / Dettes : 69 Ke (FI : 43 Ke + FO : 12 Ke + FS : 15 Ke + AD : 0 Ke)				
Cession le 22 01 14 pour 70 000 euros				

En transformant cette onglerie en institut GUINOT, Madame Andreia DO CANTO BATISTA a doublé le chiffre d'affaires et on peut sur le site www.verif.fr regarder la ligne salaires et charges et trouver les chiffres suivants :

	2014	2015	2016	2017	
CA HT	143 761	222 508	245 403	267 914	
SALAIRES	NC	66 248	101 089	100 575	
CHARGES	NC	6 670	6 256	6 477	
SAL + CHA.	34 490	72 918	107 345	107 052	
	24 %	32,8 %	43,7 %	40 %	

Cet institut est très intéressant car il a pu réaliser un chiffre d'affaires de plus de 267 000 euros HT en 2017 avec seulement 2 personnes, la gérante et une employée.

Les instituts ciblés par LOREAL étaient tous à PARIS ou en région parisienne et il aurait été intéressant de regarder aussi quelques exemples en province comme celui de Madame Nathalie DOS SANTOS PINTON qui a ouvert un premier institut à GRENOBLE, une ville à fort potentiel puis un deuxième en 2015 à 16 kilomètres du premier à VAULNAVEYS, un village qui ne compte que 1 321 habitants :

MARY COHR			CA	R
MARY COHR / JARDIN DES SOINS		30 09 04	87 000	- 24 000
442 942 413 / 26 07 02		30 09 05	123 000	3 000
8 Cours BERRIAT	38 GRENOBLE	30 09 06	156 000	0
URIAGE résidence LE GLOBE	38 VAULNAVEYS	30 09 07	150 000	0
		30 09 08	167 000	0
		30 09 09	173 000	0
		30 09 10	186 000	2 000
		30 09 11	189 500	7 900
		30 09 12	202 400	2 700
		30 09 13	212 400	100
		30 09 14	Confidentialité	
		30 09 15	Confidentialité	
Nathalie DOS SANTOS PINTON		30 09 16	358 000	- 8 000
		30 09 17	403 800	4 000
		30 09 18	438 800	2 700
		30 09 19	473 700	10 000
		30 09 20	Confidentialité	
		30 09 21	Confidentialité	
CP : 53 Ke / Dettes : 94 Ke (FI : 8 Ke + FO : 27 Ke + FS : 43 Ke + AD : 16 Ke)				

Madame Nathalie DOS SANTOS PINTON n'a pas été abattue par la crise du COVID et elle a ouvert en mars 2022 un troisième institut MARY COHR à EYBENS une banlieue de GRENOBLE qui se trouve à mi parcours entre ses deux premiers instituts :

MARY COHR			CA	R
MARY COHR EYBENS				
911 720 167 / 16 03 22		31 12 23	Pas encore	
5 Rue des VORS	38 EYBENS			
Nathalie DOS SANTOS PINTON				

Madame Nathalie DOS SANTOS PINTON réalise plus de 35 % de son chiffre d'affaires avec les ventes de produits MARY COHR :

Année	Chiffres d'affaires	Prestations	Ventes produits	Ratio VP / CA
30 09 04	87 000	52 000	35 000	40,2 %
30 09 05	123 000	65 000	58 000	47,1 %
30 09 06	156 000	86 000	70 000	44,9 %
30 09 07	150 000	86 000	64 000	42,7 %
30 09 08	167 000	98 000	69 000	41,3 %
30 09 09	173 000	100 000	73 000	42,2 %
30 09 10	186 000	109 000	77 000	41,4 %
30 09 11	189 500	115 600	73 900	39 %
30 09 12	202 400	127 000	75 400	37,2 %
30 09 13	212 400	131 100	81 300	38,3 %
Comptes non disponibles de 2014 et 2015				
30 09 16	358 200	221 100	137 100	38,3 %
30 09 17	403 800	255 700	148 100	36,7 %
30 09 18	438 800	274 500	164 300	37,4 %
30 09 19	473 700	308 200	165 500	34,9 %

En 2019, Madame Nathalie DOS SANTOS PINTON a donc réalisé avec deux instituts 165 500 euros de ventes de produits MARY COHR soit plus de 80 000 euros par institut.

On peut aussi prendre l'exemple de l'institut situé 17 avenue du PRADO à MARSEILLE :

INSTITUT GUINOT			CA	Résultat
SARL BEAUTE PASSION		31 12 04	208 771	15 234
440 630 556 / 25 01 02		31 12 05	232 192	20 819
17 avenue du PRADO	13006 MARSEILLE	31 12 06	264 224	18 444
		31 12 07	258 460	14 247
		31 12 08	284 677	23 653
		31 12 09	323 000	- 8 000
		31 12 10	349 100	16 600
Sandra SAILLIO (30 07 64)		31 12 11	332 200	0
		31 12 12	312 900	- 4 600
		31 12 13	313 500	12 300
			Confidentialité de 2014 à 2021	
CP : 57 Ke / Dettes : 91 Ke (FI : 7 Ke + FO : 30 Ke + FS : 0 Ke + AD : 54 Ke)				

Cet institut a réalisé plus de 30 % de son chiffre d'affaires avec les ventes de produits GUINOT entre 2004 et 2013 :

Année	Chiffres d'affaires	Prestations	Ventes produits	Ratio VP / CA
31 12 04	208 800	138 000	70 800	33,9 %
31 12 05	232 200	153 000	79 200	34,1 %
31 12 06	264 200	176 000	88 200	33,4 %
31 12 07	258 500	179 000	79 500	30,1 %
31 12 08	284 700	197 000	87 700	30,1 %
31 12 09	323 000	210 000	113 000	35 %
31 12 10	349 100	245 800	103 300	32 %
31 12 11	332 200	232 800	99 400	29,9 %
31 12 12	312 900	208 500	104 400	33,3 %
31 12 13	313 500	212 400	101 100	32,2 %

Cet institut publie ses comptes depuis 2014 avec des clauses de confidentialité mais en se rendant sur le site PAPPERS, on peut voir que Madame Sandra SAILLIO l'a cédé pour 240 000 euros le 01 04 21 à la société LETIPHILEOTEA (RCS 893 212 928).

Ces quelques exemples d'instituts GUINOT qui vont être complétés par d'autres dans la suite de ce document tracent les grandes lignes d'un institut de beauté traditionnel indépendant ou affilié.

Pour ouvrir un institut, on peut prévoir un investissement de 100 000 euros HT et même moins pour racheter et aménager un local de 50 à 60 mètres carrés dans lequel on va pouvoir faire 4 cabines.

On doit pouvoir réaliser un chiffre d'affaires de plus de 200 000 euros HT à partir de la troisième année d'exploitation avec 4 personnes, la gérante et trois employées ou de 250 000 euros avec 4 ou 5 personnes qui vont réaliser un chiffre d'affaires en moyenne compris entre 50 000 et 60 000 euros chacune.

La masse salariale va varier entre 100 000 et 150 000 euros en fonction du mode de rémunération de la gérante.

Ce sont des chiffres en tous points comparables à ceux des centres BODY MINUTE mais aussi à ceux d'un salon Jean Louis DAVID ou Franck PROVOST.

La seule différence est la vente de produits qui dans ces enseignes est de l'ordre de 5 % alors que dans les instituts affiliés GUINOT ou MARY COHR, elle est en moyenne de 25 à 30 % et parfois de 35 %.

L'institut DECLEOR rue du TEMPLE qui occupait une surface de 130 mètres carrés était trop grand et n'ayant que 3 cabines, il n'était pas possible de faire travailler simultanément quatre ou cinq employées.

Il y avait donc très peu de chances que cet institut DECLEOR puisse être rentable et devenir un pilote avec des chiffres comparables aux instituts GUINOT.

La plus grosse erreur faite par DECLEOR pour ouvrir son institut rue du TEMPLE était son offre très étonnante et qui ressemblait plus à celle d'un spa qu'à celle d'un institut de beauté et sur internet, on peut retrouver un article publié lors de son ouverture dans lequel on peut lire :

Situé dans la célèbre rue du TEMPLE à PARIS, ce temple du bien être de 130 m² propose d'appréhender la beauté d'une façon différente. Ici on ne dissocie pas le corps de l'esprit. Le bonheur est global. S'y rendre c'est expérimenter gratuitement des ateliers DETOX. Au programme : Des cours de yoga avec Aria CRESCENDO, des sessions de self-massage et vegan cooking avec la jeune chef pro healthy Angèle mais aussi des séances d'aromathérapie et de naturopathie. L'occasion de rencontrer des experts reconnus à l'international mais surtout de déconnecter comme il se doit.

Le problème est qu'aucun spa en France n'est rentable et que sur ma clé USB, une étude sur les spas présentait les bilans de 200 entreprises exploitant ce type de structure. A l'époque plus d'une centaine avait déjà déposé le bilan et aujourd'hui 190 ont mis la clé sous la porte.

La meilleure preuve que les spas ne sont jamais rentables c'est que jamais personne n'a pu après une première réussite en ouvrir un deuxième sauf une exception, le spa BALNEIS à AUXERRE qui propose une offre esthétique avec les produits GUINOT.

Ce spa BALNEIS à AUXERRE a été créé par Monsieur Jean Luc ROUSSEAU qui possède plusieurs salons de coiffure dont le salon Franck PROVOST d'AUXERRE. Après AUXERRE, Monsieur Jean Luc ROUSSEAU a ouvert un deuxième spa à SENS comme on le verra plus loin.

En lisant mes études ou en me posant quelques questions ou mieux en venant visiter l'institut GUINOT de la rue de SEZE avec moi après le rendez-vous, Monsieur Éric TARRAL aurait pu apprendre beaucoup de choses et éviter ces erreurs et quelques autres.

LOREAL a donc ouvert son institut pilote rue du TEMPLE en janvier 2017 et a priori, on peut penser que les résultats n'ont pas été ceux attendus car il a fermé ses portes en 2020 sans qu'aucun bilan ne soit publié.

Monsieur Éric TARRAL aurait pu éviter ces erreurs mais il aurait aussi pu trouver dans mon étude une solution plus simple, plus rapide et beaucoup plus économique pour créer un réseau DECLEOR viable et rentable rapidement mais là encore, il est passé à côté.

Après ce premier rendez-vous j'ai repris contact avec Monsieur Éric TARRAL et notamment je lui ai envoyé un mail pour l'inviter au salon de la franchise afin que je puisse lui faire rencontrer quelques personnes ayant de l'expérience dans le développement de réseaux de centres esthétiques et les problématiques qu'il allait rencontrer.

Suite à ce mail, je n'ai même pas reçu la moindre réponse positive ou négative de sa part et je n'ai plus jamais eu aucun contact avec qui que ce soit chez LOREAL ou DECLEOR.

Cette histoire d'espionnage en 2015 et la création de cet institut de la rue du TEMPLE en 2017 et sa fermeture mettent en évidence que LOREAL et DECLEOR ne savent pas comment on développe et rentabilise un institut et qu'ils ne se sont pas posés la question avant.

Dans les années 2000 à 2010, GUINOT MARY COHR est le leader et DECLEOR colle à la roue en suivant de près. Certaines esthéticiennes comme Madame Pascale BORD dont nous verrons l'exemple plus loin proposent même dans le même institut les deux marques GUINOT et DECLEOR.

INTERNET n'en est qu'à ses débuts et il n'y a pas d'autres sources d'informations que LES NOUVELLES ESTHETIQUES et les commerciaux des marques qui peuvent raconter ce qu'ils veulent.

Au début des années 2000, les sites comme www.infogreffe.fr, www.societe.com, www.verif.fr, www.lesbilans.com ou www.pappers.fr n'existent pas et les marques construisent leurs notoriétés avec des articles élogieux dans les journaux notamment sur les spas.

On voit apparaître les spas qui sont les vitrines de certaines marques qui de cette façon veulent faire croire aux esthéticiennes qu'elles sont à la pointe de la profession.

Dans le même temps, le secteur de l'esthétique est présenté comme un eldorado et des milliers de personnes vont se reconverter et se lancer dans ce secteur en ouvrant des centaines de centres d'épilation, d'amincissement, de bronzage, des spas sans parler des instituts bios et des esthéticiennes à domicile.

En dix ans, le nombre de centres esthétiques va être multiplié par deux alors que le marché ne progresse pratiquement pas et surfant sur cette mode, DECLEOR va passer d'un chiffre d'affaires de 42 millions d'euros en 2002 à 60 millions d'euros en 2010.

En 2013, au moment de son rachat, DECLEOR réalise un chiffre d'affaires de 58 millions d'euros et LOREAL ne peut que faire mieux de toutes évidences. Mais en réalité le marché saturé par toutes les créations de centres esthétiques est à un sommet et il rentre en dépression et les chiffres vont commencer à baisser.

LOREAL pour tenter de rebondir va écouter les experts de tous poils qui n'ont jamais vu un bilan et ouvrir cet institut spa de la rue du TEMPLE qui sera un échec.

Cet échec pour le champion du monde des cosmétiques qui réalise un chiffre d'affaires de 40 milliards d'euros n'est pas dramatique mais pour les petits entrepreneurs qui n'ont pas compris cette situation et l'évolution du marché et qui ont voulu suivre la mode du spa cela se traduit par des échecs et des faillites.

3,3, Les clés de la réussite GUINOT :

Aujourd'hui le Groupe GUINOT MARY COHR compte 450 instituts affiliés qui sont d'une certaine façon 450 tests grandeur nature dans 450 zones de chalandises différentes, des plus riches comme la rue de SEZE à celles moins faciles comme la rue de BELLEVILLE ou dans des villages comme VAULNAVEYS qui ne compte que 1 321 habitants.

DECLEOR n'a que son pilote AROMA SPHERE de VICHY qui ne publie pas ses bilans.

La différence de réussite entre ces deux concurrents est simple car c'est avant tout une différence de philosophie. LOREAL c'est du capitalisme à l'état pur et c'est très bien car il en faut.

GUINOT MARY COHR n'est pas une entreprise à dividendes pour les actionnaires mais de la passion et cela change beaucoup de choses pour les esthéticiennes clientes des marques de cosmétiques proposées par ces entreprises.

SHISEIDO qui a été propriétaire de DECLEOR puis LOREAL sont des entreprises dont le but premier est de faire des bénéfices. LOREAL à des actionnaires et est cotée en bourse donc une entreprise rachetée par LOREAL a comme premier objectif d'être un investissement rentable et de générer des profits pour participer à la rémunération des actionnaires.

LOREAL a racheté DECLEOR pour 230 millions d'euros en 2014 alors que l'entreprise ne réalisait qu'un chiffre d'affaires de 58 millions d'euros et 3 millions d'euros de bénéfices.

En toute logique, LOREAL ne pouvait pas compter seulement sur les 3 millions d'euros de bénéfices annuels pour rembourser l'investissement de 230 millions d'euros et il fallait trouver une solution pour au moins tripler ou quadrupler le chiffre d'affaires et les bénéfices rapidement et il y en avait plusieurs dont une simple et efficace qui a fait ses preuves dans d'autres secteurs mais personne n'y a pensé.

Comme dans certains grands groupes, on peut penser qu'il y a une sorte de compétition qui désigne comme champions ceux qui parviennent à faire le plus de profits quels que soit le produit ou l'entreprise mais qui élimine ceux qui échouent.

Pour ne pas échouer et pour s'assurer une victoire, les moyens utilisés importent peu et pour doper les résultats de DECLEOR, espionner GUINOT pour pouvoir le battre sur son terrain et devenir le premier sur le secteur était acceptable par ceux qui ont pris l'affaire en main.

Mais les dirigeants de DECLEOR ont multiplié les erreurs et la première est d'avoir confié le dossier à un bataillon de professionnels du marketing a cru pouvoir imaginer l'institut de demain sans comprendre ce qu'était un institut et ce qu'était une esthéticienne.

L'institut de la rue du TEMPLE à PARIS est un pur produit de l'imagination d'une pro du marketing qui a l'habitude de faire ses courses dans le triangle d'or parisien et dont la raison d'être est de capter les tendances qui flottent dans l'air du temps.

L'institut de la rue du TEMPLE est un produit conçu par une gentille marketeuse parisienne pour ses copines bobos parisiennes et qui pour construire son projet a certainement passé des heures à lire des revues avec de belles photos mais n'a jamais regardé quelques bilans d'instituts.

De son côté, Monsieur Jean Daniel MONDIN est propriétaire à 100 % de GUINOT et de MARY COHR et en 2015 alors que DECLEOR porte d'une certaine façon une dette de 230 millions d'euros, on peut voir sur le bilan de GUINOT que la dette bancaire de l'entreprise n'est que de 1 003 700 euros et que l'entreprise a 81 millions d'euros de capitaux propres.

Comme on peut le voir sur le bilan 2016, l'entreprise GUINOT a 80 millions d'euros de capitaux propres et une dette bancaire qui est passée de 1 à 25 millions d'euros.

La dette de GUINOT est passée de 1 à 25 millions d'euros car Monsieur Jean Daniel MONDIN a acheté pour 40 millions d'euros un immeuble de 5 000 mètres carrés à NEUILLY pour déménager le siège de ses entreprises qui se trouvaient auparavant rue de la PAIX.

En résumé l'entreprise GUINOT est très riche, n'a pas de dettes sauf pour un bel achat immobilier dont la valeur depuis a été multipliée par deux.

L'entreprise fait chaque année plusieurs millions d'euros de bénéfices, bénéfices dont Monsieur Jean Daniel MONDIN n'a pas un grand besoin car il n'a aucun actionnaire à part lui à qui il devrait verser des dividendes et il vit bien mais n'a pas de goût de luxe.

Son seul luxe est le temps qu'il s'accorde deux ou trois fois par semaine pour jouer au tennis et quelques parties de belote ou de pétanque pendant les vacances.

Alors depuis des années, la plus grosse partie des bénéfices est réinvestie dans le développement de GUINOT ou de MARY COHR qui sont ces deux bébés et cela depuis qu'il a commencé dans l'esthétique à sa sortie de la faculté de pharmacie en rachetant un tout petit institut qui n'avait qu'une seule cabine.

Pour partir d'un tout petit institut et pour avoir aujourd'hui deux entreprises comme GUINOT et MARY COHR qui emploient 400 personnes et dominant le marché, il faut beaucoup d'observation, de talent, de travail et de la passion.

GUINOT et MARY COHR ne sont pas des entreprises sources de profits pour Monsieur Jean Daniel MONDIN mais deux passions et ce depuis 40 ans et ses employés sont sa famille.

Ne voyant aucune forme de passion ni même d'intérêt pour son métier et ce qu'il avait réalisé mais seulement la volonté de gagner de l'argent chez ses interlocuteurs de LOREAL en 2012, il ne pouvait pas leur céder ses deux bébés quel que soit le prix offert.

La différence de philosophie chez GUINOT MARY COHR entre 2012 et 2022 est simple. Monsieur Jean Daniel MONDIN a encore moins besoin d'argent aujourd'hui qu'il y a dix ans et il est encore plus passionné.

GUINOT et DECLEOR ont fait entre 2000 et 2015 en moyenne chaque année environ 50 millions d'euros de chiffre d'affaires chacune et on pourrait simplifier en partant d'un bénéfice annuel de l'ordre de 5 millions d'euros.

On peut imaginer qu'en faisant 5 millions d'euros de bénéfices chez DECLEOR, le groupe LOREAL va en donner 4 aux actionnaires et en réinvestir 1. Avec 5 millions d'euros de bénéfices chez GUINOT, Monsieur Jean Daniel MONDIN va en prendre 1 pour lui et en réinvestir 4.

Imaginer l'avenir pour mieux s'y préparer et faire des investissements à tous les niveaux est la clé de la réussite d'un grand nombre d'entreprises et de GUINOT et de MARY COHR.

Pour faire toujours mieux, Monsieur Jean Daniel MONDIN par exemple a fait un investissement en prenant 50 % des parts d'une petite entreprise de logiciel IKOSOFT (RCS 390 377 950) afin de fournir à ses clientes une bonne solution informatique à moindre coût.

La solution IKOSOFT est si fiable et performante par rapport à ses concurrents qu'en 2022, LOREAL a tenté de racheter les 50 % encore détenus par le fondateur de cette entreprise, Monsieur Jean Claude BROSSET.

Sur ce plan, celui de la solution informatique indispensable aujourd'hui, Monsieur Jean Daniel MONDIN avait une longueur d'avance sur LOREAL.

Même chose pour les solutions internet et Monsieur Jean Daniel MONDIN a dépensé plusieurs millions d'euros pour sa solution CRM.

Les plus gros investissements faits par Monsieur Jean Daniel MONDIN ont été pour son usine qui est la plus performante de la profession et qui est aux normes non pas de la cosmétique mais de l'industrie pharmaceutique.

Une esthéticienne avant de choisir une marque partenaire devrait prendre le temps de visiter les usines. Certaines marques concurrentes ont des usines et fabriquent leurs produits avec autant de soins que GUINOT ou MARY COHR mais d'autres ont non pas des usines mais disons plutôt des ateliers dont les normes sont parfois dépassées.

D'autres marques n'ont même pas d'usine et se contentent d'acheter des produits en vrac à des fabricants ou des fournisseurs parfois étrangers qui se chargent de les mettre dans leurs jolis pots avec leurs noms.

Une esthéticienne qui n'a pas le temps d'aller visiter les usines des marques devrait avant d'en choisir une au moins demander quelques photos, le nombre d'employés de l'usine et le vérifier sur un site comme www.societe.com.

Si sur le site www.societe.com vous pouvez taper le RCS de GUINOT qui est 632 041 877 par vous-même et vérifier que l'entreprise emploie 354 personnes. Ces 354 personnes dans le sillage de Monsieur Jean Daniel MONDIN ont pour objectif de faire toujours plus et mieux et c'est ce qui explique en grande partie aujourd'hui pourquoi GUINOT est numéro un.

Monsieur Jean Daniel MONDIN a le plus gros budget publicitaire de la profession. Ce budget lui permet de communiquer en sponsorisant des compétitions sportives et notamment du tennis ou du patinage artistique.

Chaque année, GUINOT MARY COHR fait des campagnes de publicités sur TF1 à des heures de grandes écoutes et à ma connaissance aucune autre marque ne le fait.

Pour la communication, les plus gros investissements sont aujourd'hui faits sur internet et en marketing. En 15 ans, pour ce poste et notamment pour développer les visites en instituts, Monsieur Jean Daniel MONDIN a fait plus de 20 millions d'euros d'investissements.

L'investissement le plus important de Monsieur Jean Daniel MONDIN n'est pas l'argent mais le temps car même pendant les courtes vacances qu'il s'accorde, n'ayant pas de téléphone portable, il monopolise plusieurs heures par jour celui de son épouse Nadia pour appeler ses collaborateurs et superviser les moindres détails.

Dans les rangs des gérantes d'instituts, on pouvait déjà voir qu'il y avait des gagnants et des perdants dans les années 2000 à 2010, bien avant la guerre ouverte, quand ce n'était encore qu'une compétition amicale entre Monsieur Hervé LESIEUR, propriétaire de DECLEOR et pendant la période SHISHEIDO d'un côté et Monsieur Jean Daniel MONDIN propriétaire de GUINOT MARY COHR de l'autre et certains exemples sont intéressants.

3,4, GUINOT & LES SPAS :

Depuis les années 2000, le mot le plus employé dans le monde de l'esthétique est le mot SPA qui est devenu plus qu'un courant, une philosophie et pour certains une religion.

Les marques GUINOT et MARY COHR sont volontairement restées totalement à côté de ce grand mouvement révolutionnaire de l'esthétique et ont laissé le champ libre aux marques concurrentes qui s'y sont engouffrées.

La raison est simple, sauf miracle, un SPA ne peut pas être rentable tant ses coûts incompressibles de fonctionnement plombent les comptes.

On peut reprendre un premier exemple avec la charmante Adriana KAREMBEU qui a créé sa ligne de cosmétiques et qui ouvert des spas et qui comme on l'a vu dans les pages précédentes a terminé en liquidation judiciaire.

J'ai collecté pendant 15 ans les chiffres de plus de 200 spas et je peux compter sur les doigts d'une main ceux qui ont pu afficher des chiffres positifs ou à l'équilibre.

A ma connaissance un seul entrepreneur, Monsieur Jean Luc ROUSSEAU, à la tête de plusieurs salons de coiffure dont le salon Franck PROVOST d'AUXERRE a pu créer un premier spa qui a été rentable puis un deuxième dans la ville voisine de SENS.

Je connais très bien la ville d'AUXERRE et la réussite de son premier spa s'explique aussi par le fait qu'il a développé une offre esthétique avec GUINOT et qu'il est pour moi plus un grand institut qu'un spa.

Le premier spa BALNEIS a ouvert ses portes en 2004 à AUXERRE et a publié des bilans positifs jusqu'en 2015 ou le résultat courant avant impôts est de moins 82 200 euros:

BALNEIS			CA	R
C U B		30 09 05	233 000	1 000
453 226 755 / 29 04 04			(21 mois)	
7 Rue de PREUILLY	89 000 AUXERRE	30 09 06	361 000	36 000
		30 09 07	430 000	57 000
		30 09 08	489 000	58 000
		30 09 09	597 000	79 000
		30 09 10	644 000	42 000
		30 09 11	638 400	21 600
Valérie et Jean Luc ROUSSEAU		30 09 12	601 700	37 300
		30 09 13	627 700	30 100
		30 09 14	Comptes non déposés	
		30 09 15	407 000	53 500
		30 09 16	Non révéléable	
		30 09 17	Confidentialité de 2017 à 2021	
		30 09 18		
		30 09 19		
		30 09 19		
CP : 212 Ke / Dettes : 1 004 Ke (FI : 364 Ke + FO : 360 Ke + FS : 40 Ke + AD : 240 Ke)				

Monsieur Jean Luc ROUSSEAU et son épouse Valérie ont eu la chance de n'avoir à AUXERRE aucun institut capable de rivaliser avec leur offre pendant une dizaine d'années mais plusieurs concurrents depuis 2015 se sont installés et ont fait baisser son chiffre d'affaires sans toutefois mettre l'entreprise en péril.

Pour faire face à l'arrivée de ces deux concurrents et pour ne pas mettre la clé sous la porte, Monsieur Jean Luc ROUSSEAU a été obligé de réinvestir pour rénover son spa et l'améliorer et on note une dette de plus d'un million d'euros au bilan 2015.

Le deuxième spa BALNEIS ouvert par Monsieur Jean Luc ROUSSEAU et son épouse Valérie est situé à SENS n'ayant pas eu de concurrent n'a publié que des bilans positifs :

BALNEIS			CA	R
J L V		30 09 09	0	- 1 500
502 867 468 / 03 03 08		30 09 10	0	0
3 Bd Maréchal FOCH	89 100 SENS	30 09 11	400 800	27 100
		30 09 12	526 100	31 100
		30 09 13	537 000	36 700
		30 09 14	530 700	40 000
Valérie et Jean Luc ROUSSEAU		30 09 15	498 700	24 300
		30 09 16	Non révéléable	
		30 09 17	Confidentialité de 2017 à 2021	
		30 09 18		
		30 09 19		
CP : 164 Ke / Dettes : 452 Ke (FI : 375 Ke + FO : 36 Ke + FS : 37 Ke + AD : 5 Ke)				

Comme on peut le constater avec cet exemple, même si par miracle un spa peut éviter une faillite les investissements restent énormes par rapport aux bénéfices que l'on peut espérer.

Pour ces raisons, le groupe GUINOT MARY COHR n'a jamais voulu s'aventurer dans le monde du spa et investir des millions d'euros dans ces paquebots qui finissent toujours par couler et a préféré investir dans toutes les solutions qui permettent à un institut même dans une petite ville de voir son chiffre d'affaires progresser.

3,5, Redresser un institut avec GUINOT MARY COHR

En 2005, j'avais proposé à Monsieur Jean Daniel MONDIN d'apporter une aide à certains instituts ou centres esthétiques en difficultés à la seule condition qu'ils prennent bien sûr la marque GUINOT ou MARY COHR et il a accepté.

Entre 2005 et 2015, j'ai proposé mon aide à une centaine de centres esthétiques et une cinquantaine ont accepté de prendre GUINOT ou MARY COHR et presque tous ont pu devenir rentables.

Je peux compter sur les doigts d'une main ceux qui ont pris GUINOT ou MARY COHR et qui ont connu un échec, échec qu'il faut relativiser. Quand un centre esthétique avait plus de 200 000 euros de dettes et qu'il termine avec moins de 20 000 euros c'est un moindre mal.

Une cinquantaine ont refusé mon aide et ont mis la clé sous la porte ou sont encore en activité mais déficitaires.

On peut regarder rapidement quelques réussites et quelques échecs.

Les centres d'amincissement n'avaient aucun intérêt pour moi mais Monsieur Hervé GLEMAIN m'a un jour demandé mon aide pour sa sœur Nathalie qui avait ouvert un centre en franchise sous l'enseigne EFFEFA dans le 15^{ème} arrondissement de PARIS.

Monsieur Hervé GLEMAIN était le directeur financier du groupe de salons de coiffure ST ALGUE, groupe créé par son père Monsieur Gérard GLEMAIN. Le groupe comptait à l'époque 250 salons environ et il appartient aujourd'hui au groupe PROVALLIANCE de Monsieur Franck PROVOST.

Madame Nathalie GLEMAIN n'avait pas voulu suivre le chemin tracé par sa famille et avait voulu se lancer dans l'amincissement malgré tous les avertissements de son père ou de ses frères.

En 2004, Madame Nathalie GLEMAIN avait ouvert son centre et réalisé un chiffre d'affaires de 108 376 euros en 9 mois avec une perte de 46 062 euros. En 2005, madame Nathalie GLEMAIN avait réalisé un chiffre d'affaires de 97 825 euros avec une perte de 57 627 euros :

EFFEA			CA HT	Résultat
KRYSSALID		31 12 04	108 376	- 46 062
452 311 376 / 27 02 04		31 12 05	97 825	- 57 629
20 place Etienne PERNET	75015 PARIS			
CP : - 96 Ke / Dettes : 334 Ke (FI : 313 Ke + FO : 12 Ke + FS : 9 Ke + AD : 0 Ke).				

Comme on peut le voir sur le site www.societe.com, au bilan clos au 31 12 05, la société avait 334 000 euros de dettes dont 313 000 euros de dettes bancaires.

Nous avons pris rendez-vous début janvier 2006 et nous nous sommes retrouvés avec Monsieur Hervé GLEMAIN, son père et sa sœur à cet institut.

J'ai donné à Madame Nathalie GLEMAIN toutes les informations pour qu'elle puisse par un simple courrier en quelques jours sans même avoir besoin de prendre un avocat annuler le contrat de franchise et quitter le réseau EFFEFA.

En moins de quinze jours, Madame Nathalie GLEMAIN a pu quitter le réseau et enlever l'enseigne ce qui lui évitait de payer des royalties soit une économie de 5 000 euros par an environ et de 30 000 euros pour les 6 dernières années de son contrat.

J'ai conseillé à Madame Nathalie GLEMAIN de mettre en place une offre d'épilation comme celles des BODY MINUTE et de soins esthétiques avec la marque MARY COHR ce qu'elle a fait en février 2006 et le chiffre d'affaires a été pratiquement doublé en 10 mois.

Les pertes de 2004 et 2005 ont laissé la place en 2006 aux premiers bénéfices puis l'entreprise a trouvé sa rentabilité :

EFFEA / KRYSALID			CA HT	Résultat
KRYSALID		31 12 04	108 376	- 46 062
452 311 376 / 27 02 04		31 12 05	97 825	- 57 629
20 place Etienne PERNET	75015 PARIS	31 12 06	186 764	3 662
		31 12 07	229 000	18 000
		31 12 08	254 000	12 000
		31 12 09	245 000	20 000
		31 12 10	249 000	31 000
		31 12 11	260 400	48 700
		31 12 12	220 300	23 800
		31 12 13	57 400	69 500
CP : 154 Ke / Dettes : 2 Ke (FI : 1 Ke + FO : 1 Ke + FS : 0 Ke + AD : 0 Ke).				

Cet institut aurait pu atteindre un chiffre d'affaires de plus de 400 000 euros et aurait peut-être même pu atteindre les 500 000 euros mais il a stagné à 250 000 euros HT environ car il n'a utilisé que deux solutions, une offre d'épilation et une offre de soins MARY COHR, sur les quatre premières qu'il était possible de mettre en place.

Lorsqu'en janvier 2006 j'ai fait le déplacement à PARIS pour rencontrer Madame Nathalie GLEMAIN elle était au bord du dépôt de bilan et a passé plus de la moitié de l'entretien à pleurer toutes les larmes de son corps.

De passage à PARIS, fin 2006 et début 2007 je suis allé deux ou trois fois prendre de ses nouvelles et à chaque fois j'ai été reçu comme un chien.

Grâce à ma base de données EFFEA et mes informations Madame Nathalie GLEMAIN sans même avoir besoin de payer un avocat pu faire annuler son contrat et économiser 5 000 euros par an et 30 000 euros sur les six années restantes.

En prenant MARY COHR, Madame Nathalie GLEMAIN avait pu presque doubler son chiffre d'affaires et atteindre l'équilibre après deux années catastrophiques évitant ainsi une faillite comme tous les autres centres EFFEA ouverts à PARIS.

Alors puisque les 2 premières solutions suffisaient à éviter à Madame Nathalie GLEMAIN une faillite, je n'ai pas eu envie de lui donner 2 solutions de plus pour encore doubler son chiffre d'affaires et atteindre un chiffre d'affaires de 400 000 ou 500 000 euros.

Une des solutions les plus simples à mettre en place et que j'ai volontairement oublié de donner à Madame Nathalie GLEMAIN était de proposer de la manucure ongles.

Madame Nathalie GLEMAIN avait un grand espace d'accueil et elle aurait pu mettre en place très facilement sans faire de travaux une offre manucure ongles ce qui n'aurait demandé qu'un tout petit investissement pour du matériel de bonne qualité de l'ordre 3 000 euros.

Dans des situations comparables et parfois même moins bonnes, des centres esthétiques indépendants comme celui de Madame Nathalie GLEMAIN réalisent avec leurs offres manucure ongles un chiffre d'affaires de 100 000 euros HT par an.

En 2006, il n'y avait qu'une seule franchisee L'ONGLERIE dans le 15^{ème} arrondissement rue ST CHARLES à plus de 20 minutes à pieds de l'institut de Madame Nathalie GLEMAIN ce qui laissait un joli potentiel pour cette activité.

Si Madame Nathalie GLEMAIN m'avait consacré une heure de plus, je lui aurais donné quelques instituts parisiens à visiter et bien sûr en premier celui de la rue de SEZE et celui de BELLEVILLE pour voir quelles offres étaient mises en place.

L'institut de la rue de SEZE réalisait un chiffre d'affaires de plus de 300 000 euros avec seulement 3 cabines soit plus 100 000 euros par cabine et l'institut de Madame Nathalie GLEMAIN disposait de 9 cabines.

Le 15^{ème} arrondissement offrait un bien meilleur potentiel que la rue de SEZE et le 9^{ème} arrondissement sur de nombreux plans à commencer par le nombre d'habitants. 59 000 pour le 9^{ème} contre 258 000 dans le 15^{ème}. Même chose pour l'institut rue de BELLEVILLE.

Madame Nathalie GLEMAIN n'aurait pas pu faire 100 000 euros dans chacune de ses cabines mais elle aurait pu faire au moins 300 000 euros HT avec trois cabines MARY COHR en callant son offre sur l'institut de la rue de SEZE ou sur celui de BELLEVILLE.

Avec un chiffre d'affaires de 300 000 euros HT avec son offre esthétique MARY COHR plus 100 000 euros avec l'onglerie et 100 000 euros avec ses offres amincissement, Madame Nathalie GLEMAIN aurait pu atteindre les 500 000 euros HT.

Le 11 janvier 2013, Madame Nathalie GLEMAIN a vendu son institut pour 163 900 euros à Monsieur Bruno ALBANESE qui l'a racheté pour qu'il soit exploité par sa fille Anaïs :

EFFEA			CA HT	Résultat
BA PUISSANCE 2			Comptes non déposés avant 2017	
789 435 500 / 19 12 11				
20 place Etienne PERNET	75015 PARIS			
		31 12 17	Confidentialité	
		31 12 18	Confidentialité	
Bruno ALBANESE		31 12 19	Confidentialité	
		31 12 20	Comptes non déposés	
Fermeture le 01 12 21 / Dissolution le 13 01 22				

Après son rachat par Monsieur Bruno ALBANESE, j'ai envoyé chaque année un courrier avec mon étude et des exemples d'instituts qui s'étaient redressés et développés avec MARY COHR ou GUINOT

Lors de mes passages à paris, je suis allé revoir deux ou trois fois cet institut mais je n'ai jamais pu rencontrer la nouvelle propriétaire ou prendre rendez-vous avec elle.

J'ai pu par contre m'entretenir avec une de ses employées, Élisabeth, qui me donnait régulièrement des nouvelles de la situation qui se dégradait année après année.

L'institut a mis la clé sous la porte sans trouver le moindre repreneur et dès sa fermeture, j'ai pu proposer plusieurs postes plus intéressants et mieux rémunérés à Élisabeth.

J'avais rencontré Madame Catherine CICE qui exploitait le centre ESPACE EPILATION de TOURS qui était un échec.

Malgré tous les exemples de centres qui avaient pu doubler leurs chiffres d'affaires avec GUINOT ou MARY COHR que j'ai pu lui donner, notamment ceux de la société EPIL GRENELLE également franchisée ESPACE EPILATION que l'on verra plus loin, avec les bilans pour preuves, Madame Catherine CICE a refusé d'envisager cette solution et son centre n'a jamais été rentable :

ESPACE EPILATION			CA	R
TOUR EPIL		31 12 03	81 898	- 36 126
442 249 884 / 06 02		31 12 04	88 549	- 9 307
47 Place du Grand Marché	37 TOURS	31 12 05	95 565	1 669
		31 12 06	104 669	- 7 184
		31 12 07	102 828	2 984
		31 12 08	106 184	4 111
		31 12 09	108 100	7 500
		31 12 10	22 600	41 000
B 2010 / CP : 49 Ke / Dettes : 18 Ke (FI : 3 Ke + FO : 12 Ke + FS : 0 Ke + AD : 2 Ke)				

Madame Catherine CICE m'a recontacté quelques années plus tard, en 2010, car ne parvenant toujours pas à le rentabiliser, elle souhaitait vendre son centre. Je lui ai encore proposé de le rentabiliser en prenant GUINOT mais elle a encore refusé d'envisager cette solution.

J'ai proposé ce centre à une esthéticienne, Madame Séverine ARDON avec qui je dialoguais depuis quelques mois sur internet. Madame Séverine ARDON, avait ouvert au cours de sa carrière en fonction des mutations de son mari plusieurs instituts qui n'avaient pas été de grandes réussites et avec lesquels, elle n'avait jamais pu gagner sa vie.

Madame Séverine ARDON a racheté le centre de Madame Catherine CICE le 30 04 10 pour 60 000 euros et une simple lettre a suffit pour annoncer au franchiseur qu'on annulait le contrat et enlevait l'enseigne. Le franchiseur n'a jamais répondu à ce courrier et n'a jamais réclamé un euro de royalties pour rupture anticipée de contrat.

Madame Séverine ARDON a pris la marque GUINOT et elle a doublé le chiffre d'affaires dès le premier exercice réalisant 262 356 euros HT en 14 mois puis 248 000 euros en 2012 et 283 000 euros en 2014 :

COCO MIEL			CA	R
COCO MIEL		30 06 11	262 400	- 1 000
521 262 196 / 26 03 10			(14 mois)	
47 Place du Grand Marché	37 TOURS	30 06 12	248 000	7 100
		30 06 13	251 000	- 1 600
		30 06 14	283 523	23 993
CP : 12 Ke / Dettes : 123 Ke (FI : 92 Ke + FO : 15 Ke + FS : 16 Ke + AD : 0 Ke)				

Madame Séverine ARDON a finalement revendu son institut le 22 10 14 pour 120 000 euros à Madame Michèle PHILIPPET (Société CAPITAL BEAUTE / RCS 513 385 625) qui depuis 2013 a publié tous ses bilans avec des clauses de confidentialité.

Madame Annabel CURRET a racheté cet institut le 30 septembre 2020 pour 165 000 euros (Société COCO MIEL RCS 883 656 472) et elle a publié depuis un premier bilan avec une clause de confidentialité.

On peut sur le site www.societe.com retrouver tous les bilans de la société TOUR EPIL et de COCO MIEL de 2011 à 2015 et sous la ligne CHIFFRE D'AFFAIRES, trouver la ligne PRODUCTION qui correspond aux PRESTATIONS ce qui permet de déduire les VENTES PRODUITS et de faire un ratio PRESTATIONS / VENTES PRODUITS :

Année	Chiffres d'affaires	Prestations	Ventes produits	Ratio VP / CA
2004	84 000	81 000	3 000	3,5 %
2005	96 000	94 000	2 000	2,1 %
2006	105 000	102 000	3 000	2,8 %
2007	104 900	102 800	2 100	2 %
2008	106 200	102 100	4 100	3,9 %
2009	108 100	105 100	3 000	2,8 %
Cession le 31 03 10				
2011	262 400	212 900	49 500	18,9 %
2012	248 000	198 900	49 900	20,1 %
2013	251 500	214 100	37 400	14,9 %
2014	283 500	241 200	42 300	14,9 %

Non seulement le chiffre d'affaires VENTES PRODUITS a été multiplié par 15 dès la première année mais cela a généré des soins visages apportant encore plus de chiffres d'affaires et de rentabilité.

On peut aussi voir cela dans l'autre sens à savoir que l'efficacité des soins cabines GUINOT a entraîné des ventes de produits GUINOT.

Le ratio VENTES PRODUITS / CHIFFRES D'AFFAIRES est moins bon que celui de GRAINS DE BEAUTE mais il faut prendre en compte qu'au départ COCO MIEL est un centre d'épilation à petits prix ce qui attire en majorité une clientèle jeune ou à faible pouvoir d'achat, clientèle que l'institut a gardé après sa conversion.

L'objectif premier de Madame Séverine ARDON n'était pas de faire des bénéfices avec COCO MIEL mais en plus de son salaire, elle vivait très bien sur le compte de la société, s'offrant notamment de beaux séjours dans des hôtels de luxe aux quatre coins de la France sous prétexte de faire des formations.

Depuis 2014, je ne me suis plus jamais occupé de cet institut mais on peut retenir qu'après avoir été cédé en 2010 pour 60 000 euros, il a été revendu 120 000 euros en 2014 puis 165 000 euros en 2020 soit une plus value de 100 000 euros en 10 ans.

En 2002, Madame Sophie LANDRE était à la tête de la société ARWEN qui développait le concept en franchise ESPACE EPILATION et elle m'avait confié un mandat pour trouver un repreneur. Madame Sophie LANDRE était totalement incompétente et après un projet de reprise par BODY MINUTE qui n'avait pas pu aboutir j'avais mis le dossier à la poubelle.

En 2009, la Cour d'Appel de MONTPELLIER a condamné la société ARWEN à indemniser une de ses franchisées, Madame Cécile ROUGT, qui avait fait faillite avec son centre. Pour condamner la société ARWEN, la cour avait puisé dans mon étude des chiffres provenant des bilans du franchiseur prouvant que le concept était une catastrophe.

J'avais rencontré Monsieur Christophe BONJUS et son conjoint, Monsieur Olivier GUILLUY cogérants de l'entreprise ESPACE EPIL GRENELLE qui exploitaient trois centres en franchise sous l'enseigne ESPACE EPILATION et ils avaient pris la marque GUINOT :

ESPACE EPILATION			CA	R
ESPACE EPIL GRENELLE		31 03 04	449 945	- 58 498
445 018 096 / 31 01 03		31 03 05	712 448	53 859
14 rue CLER (08 01 03)	75 007 PARIS	31 03 06	1 040 633	57 424
69 rue NICOLO (25 08 03)	75 016 PARIS	31 03 07	1 595 725	131 753
4 rue de VERDUN (01 10 05)	92 SURESNES	31 03 08	1 693 705	237 200
2 Rue COL. RENARD (12 08 15)	75 017 PARIS	31 03 09	609 545	- 21 368
		31 03 10	563 000	- 31 000
		31 03 11	559 700	4 200
		31 03 12	948 100	7 700
Christophe BONJUS (30 %)		31 03 13	Comptes non déposés	
Olivier GUILLUY (70 %)		31 03 14	446 900	224 700
		31 03 15	Comptes non déposés	
		31 03 16		
		31 03 17		
CP : 519 Ke / Dettes : 124 Ke (FI : 8 Ke + FO : 72 Ke + FS : 29 Ke + AD : 15 Ke).				

Monsieur Christophe BONJUS avait une autre activité et ne se rémunérait pas sur l'entreprise ESPACE EPIL GRENELLE contrairement à son conjoint, Olivier GUILLY, qui percevait une rémunération nette de 5 000 euros par mois.

J'ai donné à Monsieur Christophe BONJUS et Monsieur Olivier GUILLY mon étude qui contenait toutes les informations que la Cour d'Appel retiendra quelques années plus tard pour condamner ARWEN. Continuer avec ESPACE EPILATION n'avait aucun intérêt.

Avec ces informations, Monsieur Christophe BONJUS et Monsieur Olivier GUILLY avaient plusieurs solutions et la meilleure était de vendre leurs centres pour faire autre chose et c'est ce qu'ils ont fait.

Ces trois centres rentables ont été cédés pour un montant total de 849 999 euros :

Le 29 05 08, le centre situé 14 rue CLER PARIS pour 400 000 euros.

Le 24 11 13, le centre situé 69 Rue NICOLO 75 016 PARIS pour 250 000 euros.

Le 21 08 15, le centre situé 4 Rue de VERDUN à SURESNE pour 199 999 euros.

Après la cession du troisième centre, le 21 aout 2015, la société a changé d'activité et a été transférée 2 rue du Colonel RENARD à PARIS.

On peut sur le site www.societe.com retrouver tous les bilans, et sous la ligne CHIFFRE D'AFFAIRES, trouver la ligne PRODUCTION qui correspond aux PRESTATIONS ce qui permet de déduire les VENTES PRODUITS et de faire un ratio PRESTATIONS / VENTES PRODUITS :

Année	Chiffres d'affaires	Prestations	Ventes produits	Ratio VP / CA
2004	450 000	424 000	26 000	5,8 %
2005	712 000	670 000	48 000	6,7 %
2006	1 041 000	964 000	77 000	7,4 %
2007	1 596 000	1 405 000	191 000	12 %
2008	1 694 000	1 452 000	242 000	14,3 %
2009	610 000	518 000	92 000	15 %
2010	563 000	482 000	81 000	14,4 %
2011	559 700	486 800	72 900	13 %
2012	948 100	833 100	115 000	12,1 %
2013	Comptes non déposés			
2014	446 900	404 400	42 500	9,5 %

Comme on peut le constater, avec 3 instituts, la société ESPACE EPIL GRENELLE a pu en 2008 avant qu'elle ne cède 2 centres réaliser 242 000 euros de ventes de produits soit une moyenne de plus de 80 000 euros de ventes de produits par centre.

Ces centres vendaient moins de produits GUINOT que le centre de la rue de SEZE mais cela s'explique en partie par le fait que l'offre de base reposait comme pour le centre ESPACE EPILATION / COCO MIEL de TOURS sur des épilations à petits prix qui attirent en priorité des clientes jeunes ou ayant des moyens financiers limités.

Entre 2002 et 2015, lors de mes déplacements, je suis allé voir plusieurs centres ESPACE EPILATION et j'ai essayé de rencontrer leurs propriétaires qui le plus souvent ne m'ont pas accordé 5 minutes d'attention ou qui l'ont fait mais n'ont pas voulu prendre GUINOT ou MARY COHR.

La plupart ont terminé en liquidation judiciaire.

Un des cas les plus intéressant est celui de Madame Stéphanie DEBACKER qui avait ouvert un centre ESPACE EPILATION dans le centre ville de LILLE qui après avoir fait des bénéfices pendant des années à terminé en liquidation judiciaire :

ESPACE EPILATION			CA	R
EE1		31 12 04	301 068	31 970
425 074 960 / 18 11 99		31 12 05	313 338	20 338
211 rue GAMBETTA	59 000 LILLE	31 12 06	328 034	24 138
		31 12 07	340 000	46 000
Stéphanie DEBACKER (03 04 74)		31 12 08	354 000	50 000
		31 12 09	357 660	73 403
		31 12 10	Comptes non déposés depuis 2009	
		31 12 11		
		31 12 12		
CP : 135 Ke / Dettes : 73 Ke (FI : 2 Ke + FO : 25 Ke + FS : 44 Ke + AD : 1 Ke).				
Liquidation judiciaire le 27 01 20				

Avec les marques que Madame Stéphanie DEBACKER proposait, les ventes de produits de la société EE1 ont plafonné à 6,2 % :

Année	Chiffres d'affaires	Prestations	Ventes produits	Ratio VP / CA
31 12 04	301 068	295 000	6 000	2 %
31 12 05	313 338	298 000	15 000	4,8 %
31 12 06	328 034	307 000	21 000	6,4 %
31 12 07	340 000	319 000	21 000	6,2 %
31 12 08	354 000	338 000	16 000	4,5 %
31 12 09	357 660	339 000	19 000	5,3 %

On peut comparer avec les ventes de produits de COCO MIEL :

Année	Chiffres d'affaires	Prestations	Ventes produits	Ratio VP / CA
2011	262 400	212 900	49 500	18,9 %
2012	248 000	198 900	49 900	20,1 %
2013	251 500	214 100	37 400	14,9 %
2014	283 500	241 200	42 300	14,9 %

En 2009, Madame Stéphanie DEBACKER n'avait pas que ce centre ESPACE EPILATION mais 5 centres ESPACE EPILATION avec lesquels elle réalisait un bénéfice de 200 000 euros par an et elle en a ouvert encore 4 de plus les années suivantes.

Sur les 9 centres ESPACE EPILATION de Madame Stéphanie DEBACKER, 6 ont terminé en liquidation judiciaire (Société EE1, EE 2, EE 3, EE 4, EE 5 et EE 7), deux ont été fermés (Société EE 6 et EE 9) sans trouver de repreneur et il n'en reste plus qu'un qui n'est toujours par rentable (Société EE 8).

Si Madame Stéphanie DEBACKER avait pris GUINOT, son chiffre d'affaires ventes produits aurait plus que doublé ce qui par an avec 9 instituts aurait pu lui permettre de réaliser au moins 100 000 euros de bénéfices en plus.

Dès 2009, en voyant les chiffres de ce centre, on pouvait être certain qu'il allait finir par faire faillite malgré les bénéfices qu'il faisait et les dettes dérisoires qu'il lui restait.

J'ai envoyé chaque année entre 2010 et 2014, un gentil petit courrier avec un joli petit dossier imprimé avec entre autre les chiffres détaillés des ventes de produits de la société EPIL GRENELLE et de COCO MIEL et bien sur tous les chiffres des centres ESPACE EPILATION qui après quelques années de succès s'étaient effondrés quand des concurrents s'étaient installés sur leurs zones de chalandise.

J'ai aussi envoyé un courrier à Madame Stéphanie DEBACKER avec le jugement et l'arrêt de la Cour d'Appel de MONTPELLIER condamnant son franchiseur, la société ARWEN, avec l'extrait des motivations dans lesquelles j'étais cité.

Après avoir envoyé les chiffres d'ESPACE EPIL GRENELLE, de COCO MIEL, tous les chiffres de tous les ESPACE EPILATION, le jugement, l'arrêt, les chiffres de toutes les franchises, mon étude, j'ai tenté d'avoir Madame Stéphanie DEBACKER au téléphone plusieurs fois mais elle ne m'a jamais accordé 5 minutes.

Si Madame Stéphanie DEBACKER m'avait appelé ne serait ce que 5 minutes, j'aurais pu lui expliquer qu'avec un simple courrier elle pouvait annuler tous ses contrats de franchise et éviter ainsi de donner 100 000 euros par an de royalties à son franchiseur et ce en pure perte.

J'aurais aussi pu lui expliquer pourquoi son entreprise dès 2009 était condamnée car elle réalisait de jolis bénéfices grâce à de mauvais ratios à commencer par celui de sa masse salariale qui était trop basse.

Si Madame Stéphanie DEBACKER m'avait accordé 5 minutes j'aurais pu lui expliquer pourquoi tous ses instituts allaient être des échecs car il suffisait de regarder ses chiffres d'affaires et ses lignes salaires et charges pour voir où se trouvait le problème.

Sur le site www.verif.fr, on trouve la ligne SALAIRES ET CHARGES de l'entreprise EE1 :

	2005	2006	2007	2008	2009
CA HT	313 338	328 034	340 198	353 883	357 660
SAL + CHA.	151 239	141 403	138 113	145 490	107 254
	48 %	43 %	40 %	41 %	30 %

Ce centre ESPACE EPILATION pour augmenter ses profits a fait baisser sa masse salariale au maximum certainement en ayant recours à des contrats de qualification ou d'apprentissage comme cela a souvent été le cas dans ce type d'établissement et en particulier chez ESPACE EPILATION.

Les centres ESPACE EPILATION qui ont adopté cette stratégie ont pu réaliser tant qu'ils étaient seuls sur un territoire de gros chiffres d'affaires et des bénéfices mais se sont effondrés dès que d'autres centres ont ouvert leurs portes à proximité.

A PARIS, le match qui a opposé ESPACE EPILATION à BODY MINUTE s'est terminé par 70 BODY MINUTE et plus qu'un seul ESPACE EPILATION malgré une vingtaine d'ouvertures. Ce dernier centre ESPACE EPILATION appartenant à Madame Sophie LANDRE est toujours déficitaire.

On ne peut pas fidéliser des clientes quand on propose de l'épilation comme le faisait ESPACE EPILATION et que l'on recrute uniquement des apprentis et en nombre insuffisant pour assurer un minimum de qualité de service.

On peut prendre l'exemple du deuxième centre de Madame Stéphanie DEBACKER :

ESPACE EPILATION			CA	R
EE 2		31 12 05	103 736	- 72 638
478 084 205 / 29 07 04		31 12 06	193 482	- 47 512
4 rue des Fossés	59 LILLE	31 12 07	275 000	11 000
		31 12 08	295 000	23 000
Stéphanie DEBACKER (03 04 74)		31 12 09	297 000	33 000
		31 12 10	Comptes non déposés depuis 2009	
		31 12 11		
		31 12 12		
CP : - 28 Ke / Dettes : 200 Ke (FI : 59 Ke + FO : 52 Ke + FS : 15 Ke + AD : 74 Ke).				
Redressement judiciaire le 15 01 18 / Liquidation judiciaire le 01 03 18				

Dans la même rue, sur le même trottoir, au 28, un ESTHETIC CENTER a ouvert ses portes et existe toujours :

ESTHETIC CENTER			CA	R
ESTHETIC EMILIE		30 06 09	137 000	- 51 000
504 215 294 / 22 05 08			(14 mois)	
28 rue des FOSSES	59 LILLE	30 06 10	211 876	7 259
		30 06 11	249 400	- 7 800
		30 06 12	262 800	10 300
Emilie PARENT		30 06 13	240 300	3 600
		30 06 14	244 800	1 100
		30 06 15	Confidentialité	
		30 06 16	Non révéléable	
		30 06 17	Confidentialité de 2017 à 2021	
		30 06 18		
		30 06 19		
CP : - 26 Ke / Dettes : 120 Ke (FI : 19 Ke + FO : 9 Ke + FS : 0 Ke + AD : 93 Ke).				

Sur le site www.verif.fr, on trouve la ligne SALAIRES ET CHARGES de l'entreprise EE 2 qui exploitait le centre ESPACE EPILATION :

	2005	2006	2007	2008	2009
CA HT	103 736	193 482	275 000	295 000	294 000
SAL + CHA.	27 855	80 338	85 689	115 588	102 564
	27 %	41,5 %	31 %	39 %	35 %

Sur le site www.verif.fr, on trouve la ligne SALAIRES ET CHARGES de l'entreprise ESTHETIC EMILIE qui exploitait le centre ESTHETIC CENTER :

	2011	2012	2013	2014	2015
CA HT	249 400	262 800	240 300	244 800	NC
SAL + CHA.	129 189	126 446	119 927	123 142	NC
	51,8 %	48,1 %	49,9 %	50,3 %	NC

On a pratiquement 10 points d'écart et on peut comparer directement les lignes salaires et charges des deux entreprises :

EE1	27 855	80 338	85 689	115 588	102 564
EST. EMILIE		129 189	126 446	119 927	123 142

Le centre ESTHETIC CENTER avec des prestations comparables à celles du centre ESPACE EPILATION avait plus de personnel et donc une meilleure qualité de service et a capté lentement mais sûrement la clientèle de Madame Stéphanie DEBACKER au point de l'amener à la liquidation judiciaire.

Si Madame Stéphanie DEBACKER avait pris la marque GUINOT elle aurait pu augmenter ses chiffres d'affaires, ses marges et embaucher de meilleures esthéticiennes. Comme Monsieur Christophe BONJUS, madame Stéphanie DEBACKER aurait pu sauver son entreprise en recrutant chaque année des clientes plus rentables et plus fidèles.

Monsieur Régis DEBACKER constatant que ses instituts déclinaient et allaient mettre la clé sous la porte a demandé un rendez-vous à Monsieur Jean Daniel MONDIN en 2018 pour trouver un partenariat avec lui.

Monsieur Régis DEBACKER ne voulant pas comprendre comment ses instituts devaient évoluer pour s'en sortir, Monsieur Jean Daniel MONDIN a refusé de mettre GUINOT dans ces instituts.

Seulement deux centres appartenant à Madame Stéphanie DEBACKER ont trouvé des repreneurs, celui situé rue GAMBETTA pour 25 000 euros et celui de la rue du BUISSON pour 15 000 euros.

Ces centre ont été repris par la société INSTITUT T qui a également repris en juin 2019 un troisième centre à LAMBERSART appartenant à une autre personne. La société INSTITUT T a publié depuis deux bilans non représentatifs compte-tenu de la crise du COVID :

INSTITUT TE			CA	R
INSTITUT T		31 12 19	362 100	- 108 400
844 375 089 / 23 11 18		31 12 20	296 400	- 44 500
211 rue GAMBETTA	59 000 LILLE			
27 Bis rue du BUISSON	59 000 LILLE			
CP : - 143 Ke / Dettes : 479 Ke (FI : 254 Ke + FO : 135 Ke + FS : 90 Ke + AD : 0 Ke).				

Si Madame Stéphanie DEBACKER avait accepté de prendre GUINOT et de suivre le même chemin que ESPACE EPIL GRENELLE ou COCO MIEL, elle aurait pu vendre ses 9 centres pour au moins un million d'euros.

L'exemple de Madame Stéphanie DEBACKER est intéressant car en 2009, avec 5 centres dont la plupart ont encore des emprunts bancaires à rembourser, elle fait déjà 200 000 euros de bénéfices par an et elle imagine certainement qu'avec les 4 centres supplémentaires, une fois les emprunts remboursés, elle pourra gagner plus de 500 000 euros par an.

En fait dès 2009, on pouvait parier que Madame Stéphanie DEBACKER allait mettre la clé sous la porte car ses ratios étaient mauvais et n'ayant pas une marque forte sa clientèle était volatile et pouvait être captée facilement par des concurrents.

Mais comme souvent, plus un entrepreneur connaît une réussite rapide et facile et moins il voit le risque et pire moins il veut le voir.

Monsieur Yann KOLEBKA exploitait deux centres de bronzage sous l'enseigne SUNSO et en 2010 il avait connu 3 exercices déficitaires. Au bilan clos en décembre 2010, on note des capitaux propres négatifs (moins 179 000 euros) qui correspondent au cumul des pertes des trois premières années.

On note également une dette globale de 541 000 euros et une dette bancaire de 450 000 euros, une fois et demi supérieure au chiffre d'affaires et on peut penser que ces deux centres franchisés SUNSO avaient toutes les chances de finir en liquidation judiciaire comme le franchiseur et presque tous les autres franchisés.

J'ai rencontré par hasard Monsieur Yann KOLEBKA à la fin de l'année 2010 et je lui ai proposé de transformer quelques unes de ses cabines de bronzage pour en faire des cabines de soins esthétiques avec MARY COHR. Monsieur Yann KOLEBKA a vendu quelques bancs de bronzage et le produit de la vente a été suffisant pour acheter du matériel d'esthétique et des produits MARY COHR.

En enlevant l'enseigne et proposant une offre esthétique avec MARY COHR, sans investissement particulier, Monsieur Yann KOLEBKA a pu redresser ses centres dès 2011 puis en céder un en 2013 pour 155 000 euros et être ensuite bénéficiaire :

SUNSO			CA	R
ALYK		31 12 08	97 300	- 74 400
504 759 101 / 09 07 08		31 12 09	332 000	- 53 000
91 rue du RANELAGH	75 016 PARIS	31 12 10	349 600	- 59 300
6 rue de la VICTOIRE	75 009 PARIS	31 12 11	462 700	22 900
		31 12 12	449 800	- 4 800
		31 12 13	397 000	155 000
Yann KOLEBKA		31 12 14	328 635	43 445
		31 12 15	318 600	6 100
		31 12 16	309 600	7 800
		31 12 17	329 330	22 517
		31 12 18	327 945	13 180
		31 12 19	312 600	3 300
		31 12 20	204 500	- 10 100
		31 12 21	Confidentialité	
CP : 79 Ke / Dettes : 133 Ke (FI : 51 Ke + FO : 39 Ke + FS : 43 Ke + AD : 0 Ke)				

Aux bénéfices affichés, il faut ajouter le salaire annuel de Monsieur Yann KOLEBKA qui est de 30 000 euros net plus des frais divers tels qu'une voiture. Le total des dépenses salaires et charges inclus pour le gérant est de 60 022 euros en 2020.

On peut juste retenir que Monsieur Yann KOLEBKA faisait un chiffre d'affaires de 349 000 euros en 2010 et des pertes avec ses deux centres et qu'avec un seul il faisait ensuite plus de 300 000 euros HT et pouvait se rémunérer correctement.

Dans le cas de ce centre de bronzage, les ventes de produits MARY COHR sont restés inférieures en moyenne à 6 % ce qui est nettement plus bas que les ventes dans un centre comme COCO MIEL ou les centres exploités par la société EPIL GRENELLE.

Cela s'explique déjà par le fait que dans un centre comme COCO MIEL, 100 % de la clientèle est féminine alors que dans un centre de bronzage, la clientèle est en majorité masculine et n'achète ni soins ni produits cosmétiques.

M'ayant fait confiance, Monsieur Yann KOLEBKA a pris MARY COHR et avec toutes les informations que j'ai pu lui fournir, il a pu modifier son offre et équilibrer ses comptes et même se rémunérer.

Après avoir enlevé l'enseigne SUNSO, Monsieur Yann KOLEBKA a rebaptisé son institut OHM et ce nom laisse penser qu'il est un institut pour la clientèle masculine qui est pratiquement inexistante contrairement à ce que veulent faire croire certaines marques.

Monsieur Yann KOLEBKA a peu développé l'offre esthétique et ses ventes de soins et de produits MARY COHR sont restées faibles proportionnellement aux autres offres qu'il a développées.

Avec ce développement très masculin et peu axé sur l'esthétique, il a quand même pu sauver son entreprise mais habitant BORDEAUX depuis 2017, il cherche en vain à la vendre.

L'esthétique reste un métier très féminin et s'il avait plus développé son offre esthétique avec MARY COHR, il aurait pu réaliser de meilleurs chiffres et trouver plus facilement une repreneuse.

Après avoir proposé mon aide à Monsieur Yann KOLEBKA qui l'a acceptée, j'ai fait la même proposition à Monsieur Patrice LACOMBLE et à Monsieur Vincent MACHET, deux autres franchisés du même réseau, SUNSO.

Le sauvetage de Monsieur Patrice LACOMBLE aurait été encore plus facile mais il a refusé de prendre GUINOT ou MARY COHR et il s'est retrouvé en redressement judiciaire en 2013 et en liquidation judiciaire en 2021 :

SUNSO			CA	R
SOLEIL PARTAGE		31 10 04	57 669	- 155 189
450 146 865 / 26 09 03		31 10 05	134 466	- 79 712
31 Passage de l'arche	92 800 PUTEAUX	31 10 06	263 385	23 552
5 Rue de WASHINGTON	75 008 PARIS	31 10 07	396 423	44 991
		31 10 08	430 000	33 000
Patrice LACOMBLE		31 10 09	470 000	8 000
		31 10 10	482 000	- 90 700
		31 10 11	Comptes non déposés	
		31 10 12	Comptes non déposés	
		31 10 13	622 300	6 300
		31 10 14	670 700	12 800
		31 10 15	Comptes non déposés	
		31 10 16	673 400	9 400
Bénéfice de 1 297 euros		31 10 17	Non révélablé	
Bénéfice de 318 euros		31 01 18		
Perte de 65 537 euros		31 01 19		
		31 01 20	Confidentialité	
		31 01 21	Confidentialité	
CP : - 125 Ke. / Dettes : 518 Ke. (FI : 7 Ke + FO : 76 Ke + FS : 69 Ke + AD : 367 Ke).				
Redressement judiciaire depuis le 06 02 13 / Liquidation judiciaire le 13 12 21				

Situation au 31 12 19

CP : - 189 Ke. / Dettes : 562 Ke. (FI : 0 Ke + FO : 225 Ke + FS : 51 Ke + AD : 286 Ke).

En 2010, Monsieur Vincent MACHET exploitait 3 centres SUNSO et entre 2010 et 2020, il en a ouvert 3 de plus :

SUNSO			CA	R
V8M		31 12 04	Aucun bilan publié avant 2007	
401 288 782 / 14 06 95		31 12 05		
3 rue de RIVOLI	75 004 PARIS	31 12 06		
67 Av de la REPUBLIQUE	75 011 PARIS	31 12 07	205 000	- 34 000
6 rue de LYON	75 012 PARIS	31 12 08	288 458	- 10 237
77 Bd R. LENOIR	75 011 PARIS	31 12 09	498 000	- 54 000
25 Rue de TURBIGO	75 002 PARIS	31 12 10	522 500	- 97 300
		31 12 11	613 257	- 94 122
		31 12 12	606 900	- 131 900
		31 12 13	774 600	- 19 300
		31 12 14	826 800	- 88 400
Vincent MACHET		31 12 15	819 300	- 100 300
		31 12 16	Comptes non déposés depuis 2015	
		31 12 17		
		31 12 18		
CP : 202 Ke. / Dettes : 1 781 Ke. (FI : 1 456 Ke + FO : 237 Ke + FS : 88 Ke + AD : 0 Ke				

Pour simplifier les choses, j'avais proposé à Monsieur Patrick LACOMBLE et à Monsieur Vincent MACHET de nous rencontrer au siège de GUINOT qui se trouvait alors rue de la PAIX.

J'avais demandé à Monsieur Jean Daniel MONDIN si je pouvais emprunter un bureau une heure ou deux au siège et il avait accepté en regrettant de ne pouvoir assister à l'entretien ayant déjà un autre rendez-vous.

Pendant une heure, j'ai montré des exemples de centres esthétiques que j'avais redressés avec leurs bilans, le détail des ventes produits, les sites internet avec leurs nouvelles offres.

Monsieur Jean Daniel MONDIN a écourté son rendez-vous et est venu nous rejoindre et passionné comme toujours il a expliqué pendant deux heures à Monsieur Patrice LACOMBLE et à Monsieur Vincent MACHET tout ce qu'il fallait savoir sur le fonctionnement d'un institut.

Monsieur Patrice LACOMBLE et Monsieur Vincent MACHET sont ressortis enchantés et plus motivés que jamais pour redresser et sauver leurs centres.

Monsieur Patrice LACOMBLE et à Monsieur Vincent MACHET ont décidé de faire exactement ce que nous leur avons proposés mais pas avec les produits GUINOT ou MARY COHR mais avec une marque concurrente.

Ayant régulièrement des rendez-vous à la DEFENSE, je suis allé revoir Monsieur Patrick LACOMBLE alors qu'il était en redressement judiciaire et son entreprise était encore sauvable facilement ou il était possible de trouver un repreneur.

Mais Monsieur Patrick LACOMBLE ne voulant toujours pas comprendre ses erreurs et ne voyant toujours pas l'intérêt de prendre GUINOT ou MARY COHR, il était inutile de perdre du temps à redresser son institut.

On peut regarder sur www.societe.com les chiffres d'affaires réalisés avec les prestations et les ventes produits dans les centres SUNSO de Monsieur Vincent MACHET :

Année	Chiffres d'affaires	Prestations	Ventes produits	Ratio VP / CA
31 12 07	205 000	190 000	0	0 %
31 12 08	288 458	288 000	0	0 %
31 12 09	498 000	457 000	41 000	8,2 %
31 12 10	522 500	500 900	21 600	4,1 %
31 12 11	613 257	592 600	20 700	3,4 %
31 12 12	606 900	568 900	38 000	6,3 %
31 12 13	774 600	684 600	90 000	11,6 %
31 12 14	826 800	752 600	74 200	9 %
31 12 15	819 300	752 200	67 300	8,2 %

En 2010, lorsque j'avais rencontré Monsieur Vincent MACHET, sa situation était :

CP : - 1,1 Me. / Dettes : 2 Me. (FI : 1 178 Ke + FO : 89 Ke + FS : 113 Ke + AD : 0 Ke).

Avec un million d'euros de capitaux propres négatifs et deux millions d'euros de dettes au compteur, redresser cette entreprise aurait été un super challenge et j'aurais bien aimé essayer mais Monsieur Vincent MACHET ne voulait prendre ni GUINOT ni MARY COHR et croyait avoir tout compris au point de racheter la marque SUNSO au franchiseur pour relancer le réseau.

Cinq ans après notre rencontre, Monsieur Vincent MACHET n'avait pas encore pu trouver l'équilibre ni relancer SUNSO et ces centres font à peine 200 000 euros HT de CA contre plus de 300 000 euros pour le centre de Monsieur Yann KOLEBKA.

Monsieur Vincent MACHET cherche encore certainement de la rentabilité et même s'il la trouve un jour il lui faudra travailler au moins 20 ans pour compenser les sommes qu'il a déjà perdues avec ses instituts.

Il m'arrive de passer devant ses instituts mais jamais ne reprendrai contact avec lui pour lui proposer un partenariat avec GUINOT ou MARY COHR car son échec est finalement plus intéressant que sa réussite comme vous le verrez plus loin.

3,6, Le premier match GUINOT DECLEOR :

J'ai toujours refusé d'apporter mon aide à des instituts qui prenaient certaines marques de cosmétiques et notamment ceux qui prenaient DECLEOR, une maison que je connais très bien depuis l'an 2000 et qui à cette époque a raté son premier match contre GUINOT.

En 2000, au siège de DECLEOR, rue ROCHEFORT dans le 17^{ème} arrondissement de PARIS à l'époque, en compagnie d'un ami, Monsieur Claude BURGER, j'avais rencontré Monsieur Pierre MOATI directeur commercial pour un projet de développement d'un réseau en franchise à partir d'un concept l'EPIL CLUB (RCS 421 888 009) et pour un deuxième projet beaucoup plus important que nous avons eu à peine le temps d'évoquer.

En février 1999, Monsieur Claude BURGER qui sortait d'une faillite avec une agence de publicité voulait se relancer en ouvrant un centre ESPACE EPILATION à TROYES avec sa compagne, Madame Pascale BORD qui était esthéticienne et exploitait un institut indépendant dans lequel elle proposait les marques GUINOT et DECLEOR.

Monsieur Claude BURGER avant de se lancer avec ESPACE EPILATION était venu me voir pour me demander mon avis et en regardant le document d'information précontractuel de la société ARWEN (RCS : 400 408 464) qui commercialisait ce concept j'avais tout de suite vu que les prévisionnels étaient faux et que cette enseigne n'avait aucun intérêt.

Je ne m'étais pas trompé et ARWEN se retrouvera en redressement judiciaire dix ans plus tard, le 11 02 10 suite à un arrêt de la cour d'appel de MONTPELLIER (Arrêt du 16 juin 2009 / 08 04631).

Pour motiver son arrêt, la cour avait repris une partie de mon étude qui démontrait l'absence de rentabilité de ce concept et notamment des pilotes du franchiseur. La société ARWEN suite à cet arrêt, en 2009, a été obligée de demander à bénéficier d'un redressement judiciaire et terminera en liquidation judiciaire le 19 06 14 comme la plupart de ses franchisées.

Le concept ESPACE EPILATION n'ayant aucun intérêt, j'avais proposé à Monsieur Claude BURGER de se lancer en indépendant avec un autre prévisionnel que je lui ai préparé en 30 minutes et qui s'est presque parfaitement réalisé à 3 000 francs près.

L'EPIL CLUB avait ouvert ses portes en mars 1999 avec seulement 3 cabines et 2 tables de manucure et 594 femmes se sont abonnées en 6 mois et l'objectif de 1 000 abonnées était réalisable avant mars 2000. Dès le quatrième mois l'EPIL CLUB avait atteint son équilibre et dès le sixième mois commençait à faire des bénéfices.

L'EPIL CLUB ne proposant que de l'épilation et de la manucure, pour faire progresser et certainement doubler le chiffre d'affaires il suffisait de prendre une bonne marque de cosmétiques et de proposer des soins et des produits à la vente. C'est exactement ce que j'ai proposé 10 ans plus tard pour le centre ESPACE EPILATION de TOURS et qui s'est parfaitement réalisé en devenant COCO MIEL avec GUINOT.

Monsieur Claude BURGER et moi avons alors envisagé de retirer la marque DECLEOR de l'institut de sa compagne qui proposait aussi la marque GUINOT, et de la mettre dans l'EPIL CLUB. A partir des premiers chiffres j'ai rédigé un projet que nous avons fait parvenir à Monsieur Pierre MOATI par le biais de la commerciale DECLEOR qui s'occupait de TROYES et de l'institut de Madame Pascale BORD.

Les premiers chiffres déjà réalisés par l'EPIL CLUB avant même de mettre DECLEOR dans L'EPIL CLUB étaient tellement incroyables, que Monsieur Pierre MOATI a fait le déplacement à TROYES pour venir visiter cet institut.

Monsieur Claude BURGER avait un certain talent pour créer des outils informatiques et avant d'ouvrir l'EPIL CLUB, il avait créé des feuilles de calcul automatique permettant de tout chiffrer et notamment de simuler les ventes des différentes prestations en fonction des actions publicitaires.

Après avoir visité l'EPIL CLUB, je me suis retrouvé seul dans le bureau avec Monsieur Pierre MOATI et j'ai repris les feuilles de calcul pour faire des hypothèses de ventes de produits DECLEOR en reprenant le même modèle mathématique que celui que nous avons utilisé pour les offres d'épilation.

Monsieur Pierre MOATI à la lecture de la première page a cru à une erreur et j'ai refait plusieurs fois les calculs devant lui en modifiant les paramètres et en partant des hypothèses les plus basses. Même en retenant les prévisions les plus pessimistes nous battions tous les records.

La modèle mathématique que j'appliquais était tout simplement un mélange entre celui que j'avais appris dans la grande distribution avec CASINO et CARREFOUR, modèle mathématique créé par Monsieur Édouard LECLERC, et celui que j'avais appris en rencontrant Monsieur Jean Louis DAVID à la fin des années 80. Rien de nouveau ni de révolutionnaire.

Ce modèle qui était utilisé depuis plus de 50 ans avec succès dans la distribution n'avait jamais été testé dans les instituts de beauté pour des produits cosmétiques.

Nous l'avons appliqué avec succès pour l'épilation et nous n'avions plus qu'à le tester pour les ventes produits et les soins.

Monsieur Pierre MOATI a pris la feuille de calcul avec l'hypothèse la plus pessimiste pour la présenter à Monsieur Hervé LESIEUR, PDG de DECLEOR et quelques jours plus tard, nous avons été invités, Monsieur Claude BURGER et moi-même au siège rue ROCHEFORT.

Monsieur Pierre MOATI ne voulait plus seulement être le fournisseur de l'EPIL CLUB mais voulait en financer en propre une dizaine pour développer ensuite un réseau en franchise sous un nom bien sûr moins réducteur que l'EPIL CLUB.

Le projet initial était de nous confier, à Monsieur Claude BURGER et moi-même la création de ces dix premiers instituts pilotes et ensuite le développement du réseau de franchise.

Pour ce développement j'ai rédigé un projet de document d'information précontractuel et un projet de contrat de franchise en utilisant notamment des extraits de ceux que j'avais collectés depuis des années dans différents secteurs d'activités.

Monsieur Claude BURGER est retourné au siège de DECLEOR sans moi pour revoir Monsieur Pierre MOATI afin de m'évincer du projet et pour prendre seul la tête des opérations arguant qu'il avait tout fait avec sa compagne et moi en résumé rien.

Appelant quelques jours plus tard Monsieur Pierre MOATI pour compléter le document d'information précontractuel que j'avais rédigé, celui-ci m'a informé lors de cet entretien téléphonique que tout était bouclé avec Monsieur Claude BURGER qui allait prendre la direction de la future franchise et que je ne faisais plus partie de l'aventure.

Étant beau joueur, j'ai félicité Monsieur Pierre MOATI pour cet excellent choix de prendre Monsieur Claude BURGER comme futur directeur de la franchise DECLEOR en apportant toutefois deux informations importantes pour la création d'un réseau de franchise.

La première est que dans un document d'information précontractuel, les dirigeants doivent mettre leurs CV. Monsieur Claude BURGER suite à la liquidation judiciaire de sa société précédente ETNA (RCS 379 591 217) était sous le coup d'une interdiction de gestion et il ne fallait surtout pas comme le veut la loi oublier de le mentionner dans le document d'information précontractuel que j'avais rédigé.

Deuxième précision importante, ayant travaillé dix ans dans la publicité, j'avais appris depuis très longtemps à protéger mon travail afin d'éviter que d'autres se contentent de le recopier pour l'utiliser sans mon accord.

J'avais donc plombé le projet de contrat et de document d'information précontractuel et ils ne pouvaient pas être utilisés par DECLEOR sans mon autorisation écrite.

Cela n'a pas du très bien se passer entre Monsieur Pierre MOATI et Monsieur Claude BURGER car il n'a jamais pu proposer les produits DECLEOR dans son EPIL CLUB et il n'y a jamais eu de deuxième EPIL CLUB.

Monsieur Claude BURGER et Madame Pascale BORD auraient pu gagner beaucoup d'argent avec juste un ou deux EPIL CLUB en faisant ce que des centaines d'autres propriétaires de centres d'épilation ont fait.

Après les manœuvres de Monsieur Claude BURGER pour m'évincer du projet DECLEOR, nous avons eu une discussion musclée et je l'ai laissé se débrouiller avec son affaire et ensuite il n'a pas raté une seule erreur.

Comme les centres ESPACE EPILATION de Madame Stéphanie DEBACKER, les premières années, de 1999 à 2006, l'EPIL CLUB ont été très rentables et Monsieur Claude BURGER aimait se vanter de l'argent qu'il arrivait à prendre dans la caisse sans le déclarer, 50 000 euros par an selon ses dires.

Vrai ou faux, cela n'avait aucune importance et ce que Monsieur Claude BURGER ne voyait pas c'est que son entreprise était en sursis alors qu'elle n'avait presque plus de dettes, seulement 13 000 euros de dettes bancaires, pour un chiffre d'affaires de 168 000 euros en 2006 avant que les premières pertes apparaissent en 2007 et 2008 :

L'EPIL CLUB / LE TEMPLE D'EPHE			CA	R
COSMETIQUE DEVELOPPEMENT		31 12 04	188 000	5 000
421 888 009 / 19 02 99		31 12 05	179 000	9 000
54 Rue du Général de GAULLE	10 000 TROYES	31 12 06	168 000	16 000
22 Rue du Général de GAULLE	10 000 TROYES	31 12 07	155 000	- 2 000
		31 12 08	171 000	- 9 000
		31 12 09	231 000	7 000
		31 12 10	231 900	12 800
		31 12 11	232 900	- 6 800
		31 12 12	236 200	2 700
		31 12 13	208 200	- 1 900
			Confidentialité de 2014 à 2020	
CP : 104 Ke / Dettes : 46 Ke (FI : 7 Ke + FO : 13 Ke + FS : 25 Ke + AD : 0 Ke)				

Jusqu'en 2006, L'EPIL CLUB a une situation positive car il est seul sur la ville de TROYES mais un EPIL CENTER et un BODY MINUTE ont ouvert a proximité et cette nouvelle concurrence a fait baisser le chiffre d'affaires de 180 000 euros en 2005 à 155 000 euros en 2007.

En 2007, L'EPIL CLUB n'a plus que 6 000 euros de dettes bancaires et son bail arrive à son terme en 2008 et la meilleure solution serait de préparer sa fermeture en stoppant la vente des abonnements puis de transférer les clientes restantes dans le premier institut de Madame Pascale BORD qui se trouve dans la même rue, sur le même trottoir à 100 mètres.

Monsieur Claude BURGER va faire tout le contraire et fermer l'institut de Madame Pascale BORD pour transférer son activité dans l'EPIL CLUB. Le chiffre d'affaires va remonter un peu en 2008 mais les abonnements de L'EPIL CLUB vont s'effondrer.

En 2004, Madame Pascale BORD réalisait un chiffre d'affaires de 200 000 euros HT avec son institut EPHELIDE et 200 000 euros environ avec L'EPIL CLUB soit 400 000 euros en tout.

En 2013, Madame Pascale BORD ne faisait plus que 208 000 euros HT mais au fil des années, l'institut va décliner et sera de moins en moins rentable et sera obligée de le fermer en 2019.

Aujourd'hui Madame Pascale BORD n'a plus la marque GUINOT et travaille seule dans une cabine qu'elle loue dans le sous-sol d'un salon de coiffure rue Claude HUEZ à TROYES.

Lors des entretiens que j'avais eus avec Monsieur Pierre MOATI j'avais évoqué les instituts LOLA MENTHE, instituts que je connaissais bien ayant rencontré Monsieur Éric SARFATI qui avait quitté le réseau ESPACE EPILATION et qui avait pris la marque DECLEOR.

Les instituts LOLA MENTHE auraient pu devenir les pilotes d'un grand réseau DECLEOR mais termineront en liquidation judiciaire.

En 2004, les centres LOLA MENTHE ont eu une situation positive avec un bénéfice proche des 100 000 euros mais un modèle économique qui n'étaient pas le bon et en 2015, l'entreprise s'est retrouvée en liquidation judiciaire :

ESPACE EPILATION / LOLA MENTHE			CA	R
SOGEDIS		31 12 00	518 300	- 155 500
419 105 986 / 15 06 98		31 12 01	Comptes non déposés	
38 avenue d' ALSACE LORRAINE	38 GRENOBLE	31 12 02	933 821	60 298
43 rue de MONTJAU	26 000 VALENCE	31 12 03	1 161 935	92 906
6 rue Camille COLLARD	42 ST ETIENNE	31 12 04	1 292 563	99 669
5 rue de France	73 CHAMBERY	31 12 05	1 305 441	3 238
21 rue CHILDEBERT	69 LYON	31 12 06	1 333 386	48 027
85 Grande Rue de la croix rousse	69 004 LYON	31 12 07	1 363 041	52 004
		31 12 08	1 375 288	55 997
Géraldine RAB SARFATI (05 09 69)		31 12 09	1 393 000	32 000
		31 12 10	Comptes non déposés	
		31 12 11	1 181 518	44 238
		31 12 12	Comptes non déposés	
CP : 340 Ke / Dettes : 182 Ke (FI : 29 Ke + FO : 48 Ke + FS : 104 Ke + AD : 0 Ke).				
Liquidation judiciaire le 27 04 15				

Monsieur Eric SARFATI et son épouse Géraldine avaient commis plusieurs erreurs et la première était d'avoir ouvert des centres à GRENOBLE, CHAMBERY, VALENCE, ST ETIENNE et LYON.

Il aurait été préférable de n'en ouvrir qu'à LYON, ville assez grande qui pouvait en accueillir au moins une dizaine sans compter le potentiel de la banlieue, plutôt que d'en ouvrir dans des villes aussi éloignées les unes des autres.

Mettre tous les instituts dans la même société était aussi une erreur et il aurait été préférable que chaque institut soit exploité par une société distincte.

La troisième erreur était le modèle mathématique d'ESPACE EPILATION qui n'était pas bon et qui a entraîné à la fois la faillite du franchiseur mais aussi celles de dizaines de franchisés qui après avoir fait des bénéfices pendant des années se sont écroulés.

DECLEOR a apporté à LOLA MENTHE du chiffre d'affaires et de la marge mais pas assez pour compenser les pertes engendrées par le mauvais modèle mathématique d'ESPACE EPILATION.

Même en ayant fait ces erreurs, erreurs faciles à corriger, ces centres étaient intéressants au début des années 2000 et il aurait été facile sans investissement particulier d'en faire des centres pilote pour la création d'un réseau DECLEOR.

Pendant une quinzaine d'année, DECLEOR et LOLA MENTHE ont travaillé ensemble sans penser à cette solution.

N'ayant pas vraiment apprécié mon éviction du projet que j'avais rédigé pour Monsieur Pierre MOATI, et n'ayant aucun accord avec DECLEOR je n'avais aucune raison d'aider Monsieur et Madame SARFATI à corriger leurs erreurs.

LOREAL a racheté DECLEOR en avril 2014 et les instituts LOLA MENTHE se sont retrouvés en liquidation judiciaire un an après, le 27 avril 2015.

Là encore il y avait une jolie partie à jouer et ces instituts étaient certainement très facile à sauver et on disposait d'un an pour cela. Il en avait fallu beaucoup moins pour redresser le centre de Madame Nathalie GLEMAIN qui était beaucoup plus endetté.

Suite à la liquidation judiciaire, un seul centre a été repris pour la somme dérisoire de 10 000 euros et il ne propose plus la marque DECLEOR.

Les cinq instituts LOLA MENTHE ex ESPACE EPILATION qui avaient pris DECLEOR ont terminé en liquidation judiciaire sans que cette marque n'en soit responsable pour autant.

Les trois ESPACE EPILATION exploités par la société EPIL GRENELLE qui avait pris GUINOT ont pu se vendre pour 849 999 euros.

Si elle avait changé son modèle mathématique, la société LOLA MENTHE avec DECLEOR aurait certainement pu faire aussi bien que la société EPIL GRENELLE avec GUINOT.

Pour ce premier match... C'est une victoire sans appel pour GUINOT.

3,7, PETIT TOUR A TOURS :

La ville de TOURS est devenue une zone test très intéressante pour l'esthétique car ce qui s'y est passé ces dernières années et en train de se produire un peu partout en FRANCE.

Un de mes amis d'enfance, Philippe BOITELLE avait un oncle, Christian JACQUESON dont l'épouse, Fatima, travaillait avant dans un pressing et elle s'est reconvertie en 2007 dans l'esthétique.

Madame Fatima JACQUESON a ouvert en 4 ans 4 centres esthétiques avec GUINOT sous sa propre enseigne ESTHETIC CITY à TOURS et dans la banlieue.

Je suis allé la rencontrer mais je ne pouvais pas lui apporter grand chose car elle avait tout compris de l'esthétique sans y avoir jamais travaillé et elle a su très rapidement corriger les petites erreurs qu'elle avait faites au départ.

Madame Fatima JACQUESON a pu atteindre moins de 10 ans après sa première ouverture un chiffre d'affaires de plus d'un million d'euros avant de céder les parts sociales de trois entreprises pour plus de 800 000 euros en 2018.

En 2007, Madame Fatima JACQUESON a d'abord créé un premier institut dans le centre ville de TOURS, institut exploité en entreprise individuelle et qui n'a jamais publié ses bilans :

ESTHETIC CITY			Entreprise individuelle
CHRISTIAN JACQUESON			
338 795 123 / 16 01 07			
6 Rue NERICAULT DESTOUCHES	37 TOURS		

C'est le seul institut que Madame Fatima JACQUESON ne va pas vendre mais fermer car propriétaire des murs, il était plus intéressant de les relouer pour une autre activité.

16 mois après la création de son premier institut, en mai 2008, Madame Fatima JACQUESON a créé un deuxième institut toujours dans le centre ville de TOURS à 800 mètres du premier :

ESTHETIC CITY			CA	R
TOURS ESTHETIC		31 12 08	100 000	- 5 000
504 377 391 / 27 05 08		31 12 09	188 100	- 3 000
62 Rue Bernard PALISY	37 TOURS	31 12 10	226 200	3 500
		31 12 11	225 700	1 300
		31 12 12	194 500	- 1 000
		31 12 13	166 500	6 700
		31 12 14	176 100	30 600
		31 12 15	211 000	27 400
		31 12 16	191 400	24 200
		31 12 17	205 000	2 600
		31 12 18	Confidentialité	
CP : 97 Ke / Dettes : 35 Ke (FI : 0 Ke + FO : 5 Ke + FS : 30 Ke + AD : 0 Ke)				
Cession de parts le 31 10 18 / Prix de cession non mentionné dans l'acte de cession				

En 2010, Madame Fatima JACQUESON a créé un troisième institut toujours à TOURS mais dans la partie nord de la ville :

ESTHETIC CITY			CA	R
ESTHECOIFF		31 12 10	278 100	14 500
522 514 561 / 20 05 10		31 12 11	483 400	8 800
22 Rue du Maréchal JOFFRE	37 TOURS	31 12 12	442 900	6 300
		31 12 13	444 500	16 000
		31 12 14	388 100	- 25 700
		31 12 15	395 000	14 600
		31 12 16	363 700	4 900
		31 12 17	353 300	20 000
		31 12 18	47 700	133 000
CP : 202 Ke / Dettes : 13 Ke (FI : 10 Ke + FO : 0 Ke + FS : 4 Ke + AD : 0 Ke) Cession le 25 03 18 pour 224 100 euros / EMIV le 27 08 19				

En 2011, Madame Fatima JACQUESON a créé un quatrième institut à CHAMBRAY LES TOURS, banlieue sud de TOURS :

ESTHETIC CITY			CA	R
ECMB		31 12 11	271 700	- 27 200
530 240 506 / 11 02 11		31 12 12	521 100	28 400
34 Route de BORDEAUX	37 CHAMBRAY	31 12 13	534 600	54 300
		31 12 14	565 300	500
		31 12 15	591 300	2 100
		31 12 16	661 000	40 900
		31 12 17	639 300	37 800
		31 12 18	593 000	7 000
		31 12 19	628 000	29 200
		31 12 20	Confidentialité	
CP : 147 Ke / Dettes : 110 Ke (FI : 25 Ke + FO : 5 Ke + FS : 80 Ke + AD : 0 Ke) Cession des parts sociales pour 530 000 euros le 17 04 18				

Madame Fatima JACQUESON a donc vendu les parts sociales de deux entreprises pour 224 100 euros et 530 000 euros soit 754 100 euros somme à laquelle il faudrait ajouter le montant de la cession de son troisième institut.

Madame Fatima JACQUESON n'a pas vendu le premier institut qu'elle avait créé rue NERICAULT DESTOUCHES et a préféré le fermer car étant propriétaire des murs, elle a pu les louer 3 500 euros par mois à une enseigne de cuisine et compléter ainsi sa retraite qu'elle a pu prendre à 50 ans.

L'expérience de Madame Fatima JACQUESON est aussi intéressante si on regarde ses implantations car elles montrent que la même personne, avec la même offre réalise des chiffres d'affaires très nettement supérieurs dans ces centres esthétiques situés en périphérie que dans ceux du centre ville.

C'est un constat que j'ai souvent pu faire avec des chiffres d'affaires supérieurs de 50 à 100 % pour des implantations en périphérie où le stationnement est facile et gratuit contrairement aux centres villes.

Madame Nathalie JUZBA était salariée dans un laboratoire de développement photos à TROYES et n'avait jamais tenu une pince à épiler de sa vie ni vu un bilan. Elle est partie s'installer à TOURS en 2002 où elle ne connaissait personne pour ouvrir un EPIL CENTER avec un prévisionnel que je lui avais modifié et qui était comparable à celui des BODY MINUTE.

Son institut a battu plusieurs records et atteint les 250 000 euros HT dès la troisième année :

EPIL CENTER / HISTOIRES DE NANAS			CA	R
LILI BEAUTE		30 09 03	106 321	- 30 910
443 377 106 / 24 10 02		30 09 04	173 691	34 752
1 Place Gaston PAILLOU	37 TOURS	30 09 05	251 606	30 915
		30 09 06	317 637	29 437
		30 09 07	367 000	32 000
		30 09 08	360 000	28 000
		30 09 09	352 000	21 000
		30 09 10	369 000	24 400
		30 09 11	376 600	17 000
		30 09 12	365 040	11 269
		30 09 13	349 200	1 300
		30 09 14	361 000	19 000
		30 09 15	369 503	23 033
		30 09 16	386 302	18 755
		30 09 17	382 985	25 691
		30 09 18	376 726	24 872
		30 09 19	359 825	25 692
		30 09 20	275 635	- 11 379
		30 09 21	227 000	- 9 900
		30 09 22	285 300	En cours
B 20 / CP : 16 Ke / Dettes : 92 Ke (FI : 0 Ke + FO : 12 Ke + FS : 37 Ke + AD : 43 Ke)				

L'institut a fait des pertes en 2020 / 2021 pendant la crise du COVID car Nathalie n'a pas voulu licencier ni baisser les salaires de ses employées et a versé des compléments de salaires malgré l'absence d'activité pendant les périodes de fermeture de son institut.

Ce centre a 5 cabines et 2 tables de manucure sur une surface de 55 mètres carrés et il a été ouvert avec un apport de 10 000 euros et un emprunt de 70 000 euros. En 2009, Madame Nathalie JUZBA a été exclue du réseau EPIL CENTER et a baptisé son institut HISTOIRES DE NANAS par autodérision et elle a pris MARY COHR.

En plus des bénéfices, Nathalie, gérante minoritaire a un salaire de 2 400 euros nets par mois / 28 800 euros nets par an. La société a pris en charge les frais des voitures, une MINI COOPER en 2005, puis une NISSAN JUKE en 2012 et depuis 2019 une JAGUAR E PACE.

La perte de la première année a été causée par un heureux événement. Le jour où Madame Nathalie JUZBA a signé les devis pour les travaux de son futur institut, elle s'est rendue compte qu'elle était enceinte et elle a été obligée d'embaucher une personne de plus pour combler le temps qu'elle ne pouvait pas consacrer à son institut.

Malgré ce sureffectif, l'institut a trouvé sa rentabilité dès la deuxième année et pendant des années, Nathalie a gardé une personne de plus que nécessaire et ne travaillait ni le matin, ni le mercredi ni le samedi préférant s'occuper de ses deux fils plutôt que d'être à l'institut.

Aujourd'hui Nathalie ne travaille pas davantage car elle est devenue grand-mère et s'occupe plus de sa petite fille que de son institut.

A 200 mètres de l'institut de Nathalie, un ESPACE EPILATION (Société TOUR'EPIL RCS 442 249 884) avait été ouvert et n'a jamais pu faire plus de 110 000 euros et être rentable.

Madame Séverine ARDON l'a racheté pour 60 000 euros le 30 avril 2010 et a pris la marque GUINOT et elle a doublé le chiffre d'affaires dès le premier exercice réalisant 262 356 euros HT en 14 mois puis 248 000 euros en 2012 et 283 000 euros en 2014 :

COCO MIEL			CA	R
COCO MIEL		30 06 11	262 400	- 1 000
521 262 196 / 26 03 10			(14 mois)	
47 Place du Grand Marché	37 TOURS	30 06 12	248 000	7 100
		30 06 13	251 000	- 1 600
		30 06 14	283 523	23 993
CP : 12 Ke / Dettes : 123 Ke (FI : 92 Ke + FO : 15 Ke + FS : 16 Ke + AD : 0 Ke)				

Comme on l'a vu précédemment, cet institut a été revendu une première fois le 22 10 14 pour 120 000 euros et une deuxième fois le 30 septembre 2020 pour 165 000 euros.

Avec les 4 centres ESTHETIC CITY de Madame Fatima JACQUESON, le COCO MIEL de Madame Séverine ARDON, et le centre HISTOIRES DE NANAS de Madame Nathalie JUZBA et quelques indépendantes qui ont pris GUINOT ou MARY COHR, la ville a été quadrillée.

Avec d'un côté ces centres esthétiques avec des offres à petits prix comme ESTHETIC CITY, HISTOIRES DE NANAS ou COCO MIEL ou les instituts traditionnels GUINOT ou MARY COHR et de l'autre les 4 centres BODY MINUTE, un nombre impressionnant de concurrents à commencer par les trois centres ESTHETIC CENTER ont mis la clé sous la porte.

Me rendant à TOURS tous les mois entre 2010 et 2015, j'ai pu suivre avec attention le développement des centres esthétiques de Madame Fatima JACQUESON, de Madame Séverine ARDON, de Madame Nathalie JUZBA et des autres instituts qui travaillaient avec GUINOT ou MARY COHR.

Ces six centres ont pris GUINOT ou MARY COHR entre 2007 et 2011 et ont pour simplifier réalisé en 2015 en tout plus de 1 500 000 euros HT de chiffres d'affaires.

Si vous ajoutez les chiffres d'affaires réalisés par les quatre BODY MINUTE, globalement plus d'un million d'euros, cela représente en tout un chiffre d'affaires de plus de 2 500 000 euros captés par ces dix nouveaux acteurs sur le marché de TOURS.

Le marché de l'esthétique est stable et ces 2 500 000 euros HT de chiffres d'affaires réalisés par le groupe composé des BODY MINUTE, GUINOT et MARY COHR ce sont avant tout 2 500 000 euros HT pris aux autres instituts de TOURS ou de sa banlieue en moins de 10 ans.

Suivant ces centres, j'ai aussi regardé les chiffres d'affaires quand ils étaient publiés des autres instituts de TOURS indépendants ou franchisés et la majorité ont baissé au point que beaucoup ont mis la clé sous la porte ou ont été cédés pour des prix dérisoires.

Ces dix ouvertures se sont faites en une dizaine d'année soit une par an. On ne peut pas parler d'un raz de marée mais plutôt pour les concurrentes d'une érosion lente mais suffisante pour leur faire perdre 10 000 ou 20 000 euros de chiffres d'affaires et transformer des affaires viables en entreprises déficitaires et leur faire fermer leurs portes.

Ce qui se passe à TOURS se passe aussi dans d'autres villes et notamment à PARIS.

3,8, Bilans des opérations :

Entre 2005 et 2015, j'ai donc aidé plus d'une cinquantaine de centres esthétiques à se redresser et / ou à se développer et certains ont pu battre des records. Je ne vais pas tous les donner en exemple ici sinon les vilains petits copieurs de chez DECLEOR iraient les visiter.

Je n'ai jamais voulu avoir de contrats sous aucune forme avec ces entreprises que j'aidais et elles n'avaient pas non plus de contrats avec GUINOT ou MARY COHR. Cela leur permettait de faire ce qu'elles voulaient.

Certaines se sont redressées avec GUINOT ou MARY COHR avant de prendre d'autres marques. C'était une erreur mais une erreur intéressante pour moi car cela permettait de comparer les volumes de ventes des deux marques proposées dans un même institut et par la même équipe.

Une des personnes que j'ai aidée et qui avait pris MARY COHR a voulu ajouter une offre bio ce que je lui déconseillais car le bio c'est 6 % du marché et le non bio c'est 94 %.

Seule sur la ville à proposer du bio, au bout d'un an, les ventes de produits bios restaient inférieures à 10 % des ventes de produits MARY COHR et la marque bio a ouvert un compte dans un autre institut situé dans la même rue. Les ventes ont chuté à moins de 5 % et l'institut a fermé son compte bio. L'institut concurrent a fermé deux ans plus tard.

Une autre personne a redressé son institut avec MARY COHR et l'a vendu plus de 200 000 euros à un repreneur qui a fait rentrer une marque concurrente et a fermé son compte MARY COHR. Un an après la liquidation judiciaire a été prononcée et même pour un euro, il n'y a eu aucun repreneur. C'est maintenant un toiletteur pour chiens qui occupe les lieux.

Une autre esthéticienne qui gagnait moins que le SMIC quand nous nous sommes connus a pu atteindre grâce à GUINOT un bénéfice annuel de 100 000 euros. Elle a ensuite abandonné GUINOT pour une autre marque et vient de mettre la clé sous la porte.

En janvier 2006 j'ai aidé Madame Nathalie GLEMAIN à redresser son centre EFFEA et elle aurait pu doubler son chiffre d'affaires mais n'étant pas son conseil et n'étant pas rémunéré peu m'importait qu'elle fasse 250 000 euros, 300 000 euros ou même 500 000 euros HT.

J'aurai pu proposer à Madame Nathalie GLEMAIN un contrat de conseil et de développement et par exemple lui demander de me verser 1% de son chiffre d'affaires. Comme beaucoup de franchisées, elle avait bien accepté de payer 5% à un franchiseur pour aller vers un échec et elle aurait pu accepter de payer 1% pour aller vers une réussite.

Mais si par malheur Madame Nathalie GLEMAIN avait accepté de me verser 1% j'aurais été dans ce cas obligé d'aller la revoir et de continuer à l'aider et j'avais beaucoup mieux à faire que de perdre mon temps avec elle.

Toute ma vie, je me suis offert le luxe de ne travailler que par plaisir et uniquement avec des gens que j'appréciais. Je n'ai déjà pas assez de temps pour les gens que j'aime, je n'ai aucune envie d'en perdre avec des gens qui ne m'intéressent pas une seconde quel que soit le gain possible.

Du côté de chez MARY COHR et de GUINOT, je n'étais pas rémunéré comme apporteur d'affaires et je ne touchais pas de pourcentages sur les ventes réalisées avec les centres qui prenaient sur mon conseil une de ces deux marques.

Alors que ces entreprises achètent moins de 10 000 euros par an de produits ou plus de 25 000 euros ne changeait rien pour moi. Que 40 ou 50 ou 60 centres aient après avoir lu mon étude ou m'avoir rencontré pris GUINOT ou MARY COHR ne changeait rien non plus.

J'étais donc totalement libre de choisir les entreprises qui pour une raison ou une autre m'intéressaient et de choisir jusqu'à quel point j'allais les aider.

Je n'ai donc jamais eu le moindre contrat avec Monsieur Jean Daniel MONDIN, pas même un objectif quantitatif.

L'intérêt de cette démarche était d'avoir d'une certaine façon une cinquantaine de centres esthétiques tests dans lesquels je pouvais entre autres, observer et mesurer certaines offres et certaines actions marketing.

Par exemple pour les offres prestations, on a pu vérifier qu'un institut comme le centre ESPACE EPILATION de TOURS avait pu doubler son chiffre d'affaires puis pratiquement le tripler en prenant GUINOT.

Dans le cadre de l'aide que j'apportais à Madame Séverine ARDON, elle me donnait en retour son chiffre d'affaires mois par mois et la ventilation de ses ventes de prestations et de produits.

Quand Madame Séverine ARDON a repris le centre ESPACE EPILATION l'offre était basée sur des abonnements d'épilation, de la manucure et il y avait une cabine de bronzage.

La première année après la reprise, cette cabine de bronzage a réalisé un chiffre d'affaires de 15 000 euros et la deuxième année de 17 000 euros HT. La demande de soins GUINOT étant de plus en plus forte, la troisième année, Madame Séverine ARDON a transformé la cabine de bronzage pour en faire une cabine GUINOT avec laquelle elle a réalisé plus de 55 000 euros de chiffre d'affaires la quatrième année.

On a eu plusieurs exemples de centres esthétiques qui mettaient en évidence qu'une cabine de bronzage réalisait moins de 20 000 euros de chiffre d'affaires par an pendant que les cabines d'épilation faisaient 50 000 euros et celles de soins GUINOT plus de 70 000 euros. L'institut GUINOT rue de SEZE fait même plus de 100 000 euros HT par cabine.

On a pu aussi vérifier que le marché des hommes n'avait aucun intérêt. Le chiffre d'affaires réalisé dans l'institut avec les hommes restait dérisoire. Plusieurs fois, on a pu constater que la clientèle féminine était gênée par la présence d'hommes dans l'institut.

Par contre, on a pu aussi constater que des clientes achetaient des produits cosmétiques pour faire des soins chez elles à leurs conjoints.

J'avais rencontré Madame Magali PETAUD qui avait créé l'institut IL à LYON qui est peut-être la plus belle réussite en matière d'institut pour homme. Madame Magali PETAUD a créé cet institut en 2004 et il plafonne à 160 000 euros HT ce qui reste faible.

J'ai toujours été défavorable à l'achat de machines sensées réaliser du chiffre d'affaires sans prendre de temps aux esthéticiennes comme les bancs de bronzage et l'institut ex EFFE de Madame Nathalie GLEMAIN était sur ce point très intéressant car malgré des investissements très importants fait lors de l'ouverture pour équiper des cabines de tous les matériels possibles, les chiffres d'affaires réalisés ont toujours été très faibles.

L'intérêt de ces 50 centres tests était aussi de voir comment ils pouvaient évoluer et se positionner pour faire face aux concurrents et surtout aux nouveaux concurrents comme les franchises d'amincissement, les centres de dépilation au laser ou les centres d'épilation type BODY MINUTE ou ESTHETIC CENTER par exemple.

Ces expériences menées dans certains de ces centres, les opérations qui ont été des réussites mais aussi certaines petites erreurs riches d'enseignements ont apporté des masses d'informations qui viennent améliorer encore la connaissance du marché de l'esthétique et des attentes réelles des consommatrices.

Un de mes objectifs était de voir comment on pouvait réaliser le plus gros chiffre d'affaires possible sur la plus petite surface.

Quand Nathalie avec son ex EPIL CENTER et avec MARY COHR a pu atteindre 386 000 euros HT dans un institut qui ne faisait qu'une surface de 55 mètres carrés, cela représentait un chiffre d'affaires de 7 000 euros au mètre carré.

Ces expériences ont permis de tester des solutions de développement mais aussi de mesurer le potentiel qu'il reste y compris dans des villes moyennes ou de petites villes.

Des villes comme PARIS ou TOURS offrent un potentiel énorme mais on peut tout aussi bien réussir dans des villes de moins de 20 000 habitants et même de moins de 10 000 habitants.

Dans des grandes villes comme PARIS ou TOURS, il est difficile d'acquérir des murs pour se constituer un patrimoine. Madame Fatima JACQUESON n'a pu acheter qu'une fois les murs et est restée locataire avec ses trois autres instituts.

Dans des villes de moins de 20 000 habitants, les locaux vides ne manquent pas et de plus en plus de bailleurs ne parvenant plus à trouver des locataires fiables sont disposés à les vendre et à des prix très raisonnables.

A TROYES, ville moyenne qui ne compte que 60 000 habitants, Madame Sophie PRUDHOMME GIRARDIN a pu racheter un centre de bronzage ULTRASUN en parfait état pour 15 000 euros (Société TROYES SOLEIL RCS : 449 404 029) et les murs de ce centre pour 80 000 euros et elle développe maintenant une offre avec MARY COHR (Société ULTRASUN ESTHETIQUE RCS 889 452 116).

Madame Sophie PRUDHOMME GIRARDIN pourrait peut être dans les dix ans qui viennent faire aussi bien que Madame Fatima JACQUESON et ouvrir un deuxième institut avec MARY COHR en banlieue et deux instituts GUINOT.

1,9, Conclusion :

En 2002, j'ai réalisé ma première étude sur le marché de l'esthétique et la conclusion était que le marché allait être dominé par les centres d'épilation et les meilleurs instituts qui proposeraient les meilleures marques de soins visages et surtout qui disposeraient du meilleur savoir-faire commercial.

Mandaté en 2002 pour revendre les réseaux ESPACE EPILATION et EPIL CENTER j'ai rencontré plus d'une centaine de professionnels du monde de l'esthétique. Des dirigeants de marques de cosmétiques, des responsables d'organisations professionnelles, des journalistes et des spécialistes du secteur sans compter les consultants et les experts connus et reconnus.

Tous étaient mort de rire quand je disais que des esthéticiennes ou des personnes en reconversion parviendraient à gagner plus de 100 000 euros par an et / ou plus d'un million d'euros avec des BODY MINUTE ou des GUINOT MARY COHR.

Madame Marie Josèphe SERVOTTE travaillait dans une maison de retraite avant de s'associer avec Monsieur Jean Christophe DAVID pour racheter un institut indépendant pour 122 000 euros en décembre 2003 et le transformer en BODY MINUTE.

La société PILE POIL a été la première à publier pour l'année 2006 un bilan avec plus de 100 000 euros de bénéfices et elle a fait plus 2 493 868 euros de bénéfices entre 2004 et 2016, année où elle a fait 298 000 euros de bénéfices :

BODY MINUTE			CA HT	Résultat
PILE POIL		30 06 00	348 415	13 466
407 546 803 / 07 06 96		30 06 01	268 273	11 099
2 Place de la DEFENSE (01 06 96)	92 800 PUTEAUX	30 06 02	232 966	625
86 rue Louis ROUQUIER (01 06 05)	92 LEVALLOIS	30 06 03	200 270	22 482
50 rue de SABLONVILLE (01 03 06)	92 NEUILLY	31 12 02	Comptes non déposés	
CC les 4 temps (17 11 06)	92 PUTEAUX	31 12 04	277 038	40 380
2 avenue de l EUROPE (01 10 10)	78 VELIZY	31 12 05	499 087	70 612
	92 800 PUTEAUX	31 12 06	746 000	119 000
	92 LEVALLOIS	31 12 07	1 143 118	149 863
	92 NEUILLY	31 12 08	1 376 501	215 756
	92 PUTEAUX	31 12 09	1 500 000	254 000
	78 VELIZY	31 12 10	1 637 633	219 636
		31 12 11	2 104 961	181 919
		31 12 12	2 408 646	205 950
Marie SERVOTTE (01 07 57)		31 12 13	2 588 182	273 285
		31 12 14	2 729 216	238 166
		31 12 15	2 488 283	227 301
		31 12 16	Non révéléable.	
CP : 846 Ke / Dettes : 395 Ke (FI : 62 Ke + FO : 92 Ke + FS : 240 Ke + AD : 1 Ke).				
Chiffres 2016 non disponibles sur www.lesbilans.com				
Cession des centres pour 800 000 euros au franchiseur / Entreprise radiée le 27 09 17				

Madame Marie Josèphe SERVOTTE n'est même pas dans le top ten des franchisées qui ont gagné le plus en ouvrant des BODY MINUTE et loin derrière Madame Yasmina KASSIM qui a ouvert 16 centres et qui a passé le cap des 5 millions d'euros de bénéfices. Quand Madame Yasmina KASSIM prendra sa retraite et aura cédé ses centres Madame Yasmina KASSIM aura passé le cap des 10 millions d'euros de bénéfices.

Des dizaines de franchisées BODY MINUTE sont devenues millionnaires et des dizaines d'autres vont le devenir en suivant le même chemin. Il y a aujourd'hui 500 BODY MINUTE et 120 NAIL MINUTE et ce chiffre devrait doubler dans les dix ou quinze ans qui viennent.

Et depuis 20 ans tous les professionnels m'expliquent qu'un centre BODY MINUTE ne peut pas être rentable en pratiquant des prix aussi bas et que l'avenir est au spa et au bio. En attendant, on cherche les bilans pour prouver qu'on peut gagner sa vie avec un spa.....

Madame Marie Josèphe SERVOTTE n'a pas été la première personne en reconversion à passer le cap des 100 000 euros de bénéfices et avant elle Madame Jocelyne MILOVITCH a réalisé plus de 100 000 euros de bénéfices par an avec 4 instituts dans lesquels elle proposait la marque GUINOT.

Au début des années 2000, j'ai rencontré Madame Jocelyne MILOVITCH qui exploitait quatre instituts qu'elle avait développés avec la marque GUINOT.

Madame Jocelyne MILOVITCH après avoir changé de marque de cosmétiques a cédé en mars 2007 ses quatre instituts à Madame Marina BOURGOIN pour 1 500 000 euros.

Deux ans après en 2009, la liquidation judiciaire a été prononcée et le mandataire a cédé ces quatre instituts pour un montant total de 177 000 euros soit pratiquement 10 fois moins que leur prix d'achat deux ans plus tôt.

En 1990, Madame Jocelyne MILOVITCH avait commencé son parcours en rachetant un premier petit institut pour 66 000 euros.

Cet institut était le plus petit des quatre et situé dans un quartier populaire ce qui explique son chiffre d'affaires plus bas que les autres :

REEVA A FLEUR D ONGLE			CA HT	Résultat
AMY		30 06 04	166 308	5 046
379 581 846 / 12 10 90		30 06 05	151 076	10 883
34 rue de MAUBEUGE	75 009 PARIS	30 06 06	123 588	- 4 180
		30 06 07	121 965	31 581
		30 06 08	Comptes non déposés	
B 06 / CP : 92 Ke / Dettes : 82 Ke (FI : 45 Ke + FO : 21 Ke + FS : 16 Ke + AD : 0 Ke)				
B 07 / CP : 123 Ke / Dettes : 544 Ke (FI : 357 Ke + FO : 26 Ke + FS : 16 Ke + AD : 145 Ke)				
Redressement judiciaire le 17 04 09 / Liquidation judiciaire le 10 06 09				

NB : Avant le rachat en mars 2007, au bilan clos au 31 12 06, la dette totale n'était que de 82 000 euros dont 45 000 euros de dettes bancaires.

Le chiffre d'affaires 2008 communiqué par le mandataire : 78 000 euros HT. Cet institut a été cédé pour 35 000 euros à la société IMAL BIEN ETRE (RCS 518 639 281)

En 1993, Madame Jocelyne MYLOVITCH a racheté pour 64 000 euros un institut situé 10 rue D'ARGENSON et en 2004 cet institut réalisait un chiffre d'affaires de 328 000 euros et avait un résultat d'exploitation de 27 000 euros :

REEVA A FLEUR D ONGLE			CA HT	Résultat
YAM		31 03 04	328 000	134 000
393 178 207 / 02 12 93		31 03 05	328 144	18 848
10 Rue d'ARGENSON	75 008 PARIS	31 03 06	304 075	653
Angle Boulevard HAUSSMANN		31 03 07	298 759	- 14 591
CP : 267 Ke / Dettes : 74 Ke (FI : 0 Ke + FO : Ke + FS : Ke + AD : Ke) Redressement judiciaire le 17 04 09 / Liquidation judiciaire le 10 06 09				

En 1996, Madame Jocelyne MILOVITCH a acheté un troisième institut situé 10 rue VIVIENNE pour 85 000 euros :

REEVA A FLEUR D ONGLE			CA HT	Résultat
MAY		31 12 04	551 362	16 135
403 696 347 / 05 02 96		31 12 05	482 604	8 433
10 rue VIVIENNE	75 002 PARIS	31 12 06	432 256	- 38 719
CP : 57 Ke / Dettes : 157 Ke (FI : 49 Ke + FO : 64 Ke + FS : 44 Ke + AD : 0 Ke) Redressement judiciaire le 17 04 09 / Liquidation judiciaire le 10 06 09				

Le chiffre d'affaires 2008 communiqué par le mandataire : 278 000 euros HT et cet institut a été cédé pour 55 000 euros à la société PALMIERS (RCS 518 319 470).

En 1998, Madame Jocelyne MILOVITCH a acheté un quatrième institut situé 106 rue de MIROMESNIL pour 56 000 euros :

REEVA A FLEUR D ONGLE			CA HT	Résultat
ARBEL		30 09 04	327 005	43 379
417 653 797 / 11 02 98		30 09 05	233 979	- 9 326
106 rue de MIROMESNIL	75 008 PARIS	30 09 06	207 331	- 3 539
		30 09 07	185 546	1 058
CP : 56 Ke / Dettes : 94 Ke (FI : 0 Ke + FO : 36 Ke + FS : 23 Ke + AD : 35 Ke) Redressement judiciaire le 16 04 09 / Liquidation judiciaire le 11 06 09				

Le chiffre d'affaires 2008 communiqué par le mandataire : 153 000 euros HT. Cet institut a été cédé pour 62 000 euros à la société MIROSMESNIL BEAUTE (RCS 514 692 201).

En 2004, les 4 instituts avec les produits GUINOT réalisaient un chiffre d'affaires de 1 500 000 euros et ont été cédés pour 1 500 000 euros. Quand les instituts ont déposé le bilan, ils ne réalisaient plus qu'un chiffre d'affaires de moins de 700 000 HT euros soit la moitié de ce qu'ils faisaient avec GUINOT et ils ont été cédés pour 177 000 euros.

Madame Jocelyne MILOVITCH a donc fait en 8 ans entre 1990 et 1998, 271 000 euros d'investissements pour acheter 4 instituts qu'elle a revendus en 2007 à Madame Marina BOURGOIN pour 1 500 000 euros soit une jolie plus value de 1 229 000 euros.

Madame Marina BOURGOIN a été une victime de plus du monde de l'esthétique qui raconte de belles histoires avec de belles photos bien avant ceux qui ont ouvert des spas et des instituts bios ou surépiés en matériel miracle.

Plus récemment, des personnes en reconversion comme Madame Fatima JACQUESON ont pu aussi gagner plus d'un million d'euros en dix ans en ouvrant quatre centres esthétiques avec la marque GUINOT.

Dans les années qui viennent de plus en plus d'esthéticiennes ou de personnes en reconversion pourront comme Madame Fatima JACQUESON ouvrir plusieurs instituts en moins de 10 ans gagner plus d'un million d'euros en ouvrant des MARY COHR ou des GUINOT que ce soit en indépendant ou en affilié.

Tous le monde n'est pas en mesure comme Madame Fatima JACQUESON d'ouvrir 4 centres esthétiques en moins de dix ans mais dans les modèles de centres que j'ai pu créer et développer avec GUINOT ou MARY COHR des personnes qui n'étaient pas esthéticiennes ont pu quand même gagner un million d'euros avec un seul institut et la seule différence est qu'il leur a fallu un plus de temps, 20 ans au lieu de 10 ans mais elles y sont arrivées et ce en gardant leur qualité de vie.

Dans un marché qui va être de plus en plus concurrentiel et difficile, il reste un potentiel immense et GUINOT MARY COHR avec ses 450 centres affiliés et plus de 20 ans d'expériences diverses dans le développement / redressement d'instituts dispose aujourd'hui un savoir-faire qu'aucune autre marque n'a su dupliquer et qui peut faire toute la différence entre une réussite ou un échec....

Pour celles qui vont faire les meilleurs choix, il sera de plus en plus facile de réussir car les nouvelles solutions qui sont mises en place chaque année par GUINOT et MARY COHR permettent de gagner de plus en plus de parts de marché sur les concurrentes qui suivent les belles histoires dans les magazines.

En 2002, tous le monde doutait que des personnes en reconversion pourraient réaliser un jour des bénéfices de plus de 100 000 euros et gagner en quelques années plus d'un million d'euros. J'ai parié. J'ai gagné.

En 2022, nombreux sont les professionnels qui s'inquiètent et qui ont peur de ne pas traverser la crise ou qui s'attendent à des années de vaches maigres.

La crise sanitaire que nous avons traversée et la crise économique qui en découle sont une chance exceptionnelle pour celles qui comprennent les évolutions du marché et pour celles là, il sera encore plus facile de réussir.

De plus en plus de franchisées Yves ROCHER ou BODY MINUTE vont battre des records qu'elles n'imaginent même pas.

Les meilleures affiliées GUINOT MARY COHR et les meilleures indépendantes vont aussi connaître de très belles réussites.

Et si un jour, LOREAL, après avoir compris les erreurs du passé, revenaient jouer sur le terrain des instituts de beauté avec DECLEOR, tous les records pourraient être battus.

Ces enseignes ont pris aujourd'hui environ 25 % du marché et il en reste 75 % a portée de la main....