

Avant-propos :

Madame Marie Josèphe SERVOTTE travaillait dans une maison de retraite avant de racheter un institut indépendant pour 122 000 euros en décembre 2003 et de le transformer en centre BODY MINUTE puis d'en ouvrir 4 de plus. Madame Marie Josèphe SERVOTTE a fait en 12 ans plus de 2 millions d'euros de bénéfices :

BODY MINUTE			CA HT	Résultat
PILE POIL		31 12 04	277 038	40 380
407 546 803 / 07 06 96		31 12 05	499 087	70 612
2 Place de la DEFENSE (01 06 96)	92 800 PUTEAUX	31 12 06	746 000	119 000
86 rue Louis ROUQUIER (01 06 05)	92 LEVALLOIS	31 12 07	1 143 118	149 863
50 rue de SABLONVILLE (01 03 06)	92 NEUILLY	31 12 08	1 376 501	215 756
CC les 4 temps (17 11 06)	92 PUTEAUX	31 12 09	1 500 000	254 000
2 avenue de l'EUROPE (01 10 10)	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	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). Cession de part le 13 07 17 / Fusion / Entreprise radiée le 27 09 17				

Madame Marie Josèphe SERVOTTE a cédé ses parts pour 709 500 euros à la société JCDA de monsieur Jean Christophe DAVID le 13 07 17

Vous pouvez vérifier tous ces chiffres gratuitement en allant sur le site www.societe.com et quand une entreprise publie ses bilans en NON REVELABLE, vous pouvez vous rendre sur le site www.pappers.fr qui donne entre autres les résultats, bénéfices ou pertes, pour les 4 dernières années. Sur le site www.verif.fr vous trouverez des chiffres complémentaires.

Avec deux millions d'euros de bénéfices, madame Marie Josèphe SERVOTTE n'est même pas dans le top ten des franchisées BODY MINUTE.

Avec un apport de 25 000 euros et un emprunt de 75 000 euros vous verrez que des dizaines de franchisées BODY MINUTE qui n'avaient aucune expérience dans le secteur esthétique sont devenues millionnaires et même pour les meilleures franchisées multimillionnaires, comme madame Nadine QUINTARD qui a ouvert un premier centre BODY MINUTE à NIORT en 2003 puis 8 autres (RCS : 449 517 218 et 7 autres)

En vous rendant sur www.pappers.fr vous pouvez trouver et consulter gratuitement tous les actes d'acquisitions ou de cessions de toutes les entreprises qui vous intéressent.

Sur www.pappers.fr vous pouvez ainsi voir que madame Nadine QUINTARD a revendu ses huit centres en 2018 pour plus de 2 millions d'euros. Si on additionne les 2 millions d'euros de bénéfices entre 2003 et 2018 et les 2 millions d'euros des cessions, madame Nadine QUINTARD a gagné plus de 4 millions d'euros.

A 26, ans, madame Annaar MAMODE a ouvert un premier centre BODY MINUTE en 2004 sur l'île de la REUNION puis 6 autres (RCS : 452 243 249 / 504 478 488 / etc..) et elle fait plus de 500 000 euros de bénéfices par an entrant dans le club des franchisées BODY MINUTE qui ont déjà réalisé plus de 5 millions d'euros de bénéfices. Madame Annaar MAMODE a commencé comme simple employée de sa tante, madame Yasmina KASSIM qui a ouvert 16 BODY MINUTE à PARIS et en région parisienne (RCS : 520 614 587 et 6 autres).

Vous verrez même de nombreux exemples de personnes en reconversion ou esthéticiennes de formation qui sont devenues multimillionnaires parfois sans jamais être présentes dans leurs affaires et qui ont ainsi gardé une qualité de vie qui leur permettait de faire passer leurs vies personnelles avant leurs vies professionnelles.

Madame Isabel de BUSSAC avait un institut indépendant à BOULOGNE qui faisait moins de 100 000 euros de chiffre d'affaires et elle l'a transformé en BODY MINUTE puis en a ouvert 5 autres mais elle n'y va pas souvent car elle préfère rester chez elle à ANTIBES et profiter de la mer. (RCS : 425 130 341 et 3 autres). La qualité de vie et la possibilité de ne travailler que lorsque l'on en a envie est aussi un élément important à prendre en compte quand on regarde une entreprise et ses bilans.

Vous allez voir aussi pourquoi les franchisées BODY MINUTE vont encore progresser et gagner encore plus dans les années qui viennent.

Ne pensez pas pour autant que FRANCHISE = 100 % de chances de réussir et vous allez voir en détail pourquoi certains franchiseurs ou franchisées en copiant le concept BODY MINUTE ont connu des liquidations judiciaires ou des pertes dépassant parfois le million d'euros comme Madame Anne Sophie SCANLON qui a ouvert 3 centres franchisés sous l'enseigne ESPACE EPILATION à PARIS et NEUILLY.

Vous verrez que plus de 500 personnes ont tenté de copier le concept BODY MINUTE en franchise ou en indépendant pensant que c'était simple et ont fait faillite.

Vous trouverez notamment dans les extraits des solutions simples utilisées par le franchiseur de BODY MINUTE et par ses franchisées, solutions qui peuvent aussi être utilisées par des indépendants comme par exemple le rachat d'instituts en faillite.

BODY MINUTE n'est pas la première enseigne avec laquelle des esthéticiennes ou des personnes en reconversion ont pu devenir millionnaires. Madame Michèle SERIN, franchisée à la ROCHE SUR YON a créé trois centres de plus et a gagné depuis 2004 plus de 2 300 000 euros (RCS : 316 768 142). Sur www.pappers.fr vous pouvez voir que madame Linda MULLER a cédé son centre Yves ROCHER (RCS : 388 991 614) au franchiseur pour 1 250 000 euros.

Avec 10 000 euros en poche, certaines non pas franchisées mais locataires gérantes parviennent à très bien gagner leur vie. Par exemple Madame Adeline NOURY avec un apport de 10 000 euros seulement a repris en 2007 un centre Yves ROCHER puis 2 de plus en 2012 et 2013 (RCS : 494 892 268 et 2 autres). Madame Adeline NOURY même pendant les années COVID a pu avec 3 centres faire plus de 100 000 euros de bénéfices par an.

Il n'y a pas que la franchise pour réussir et certaines esthéticiennes indépendantes ou des personnes en reconversion connaissent aussi de très belles réussites. A TOURS, vous verrez l'exemple de madame Fatima JACQUESON qui à 34 ans travaillait dans un pressing avant d'ouvrir un premier institut en 2007 avec la marque GUINOT puis 3 autres (RCS : 338 795 123 et 3 autres) et de les revendre en 2018 pour plus de 800 000 euros.

Avec les bénéfices engrangés pendant onze ans entre 2007 et 2018 en plus des 800 000 euros de cessions, madame Fatima JACQUESON qui n'avait pourtant que 44 ans a pu prendre sa retraite et profiter de la vie.

En 2005, j'ai proposé à monsieur Jean Daniel MONDIN, propriétaire des marques GUINOT et MARY COHR de développer ou de redresser bénévolement des instituts de beauté avec des solutions simples et sans aucun investissement particulier.

En 2004, Madame Nathalie GLEMAIN avait ouvert un centre esthétique et avait réalisé la première année 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 en janvier 2006 et en moins d'une heure, j'ai donné à Madame Nathalie GLEMAIN deux solutions très simples pour qu'elle puisse doubler son chiffre d'affaires et sauver son entreprise. J'ai conseillé à Madame Nathalie GLEMAIN de mettre en place une offre 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 / KRYSSALID			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	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. Vous verrez dans l'étude ou dans l'extrait KRYSSALID pourquoi je ne lui ai donné que deux solutions sur les quatre qu'il était possible de mettre en place.

Redresser ou développer des instituts de beauté était tellement simple, que je n'avais même plus besoin de me déplacer pour voir l'institut ou rencontrer sa gérante. Par exemple sans l'avoir vu, j'ai fait racheter pour 60 000 euros le centre ESPACE EPILATION de TOURS par madame Séverine ARDON que je n'avais jamais rencontrée mais avec qui j'avais échangé sur un forum et par téléphone.

Ce centre réalisait un chiffre d'affaires de 106 000 euros en 2009 (RCS : 442 249 884) et après son rachat uniquement en ajoutant une offre produits avec GUINOT, cet institut a pu doubler son chiffre d'affaires en 2011 puis atteindre 283 000 euros HT en 2014 (RCS : 521 262 196).

Quatre ans après l'avoir acheté 60 000 euros, madame Séverine ARDON l'a revendu 120 000 euros. Vous pouvez avec les RCS vérifier tous ces chiffres sur www.societe.com et www.pappers.fr notamment pour le montant des acquisitions et cessions.

Les 50 instituts que j'ai aidés ont été des laboratoires pour tester des solutions qui ont aussi été mise en place dans certains des 450 instituts affiliés GUINOT ou MARY COHR. L'objectif de ma démarche était de permettre à des esthéticiennes ou des personnes en reconversions en 10 ou 20 ans non seulement de gagner mais surtout de pouvoir économiser au moins un million d'euros et plusieurs ont pu atteindre cet objectif.

Avec les informations et les solutions que vous allez trouver dans l'introduction et dans l'étude, vous devriez aussi pouvoir gagner un premier million d'euros ce qui est le minimum qu'il faut non seulement gagner mais pouvoir économiser et investir par exemple dans l'immobilier pour pouvoir prendre une retraite avec des revenus locatifs suffisants pour vivre.

Entre 1999 et 2023, j'ai vu plusieurs milliers d'instituts et leurs bilans et la conclusion est que 90 % des gérantes d'instituts connaissent un échec et ne parviennent pas à avoir un revenu correct malgré leurs efforts et le temps passé. La plupart ne parviennent même pas à atteindre l'âge de la retraite et sont obligées bien avant de fermer ou de céder à bas prix leurs instituts épuisées physiquement et moralement par des années de sacrifices.

10 % des gérantes gagnent bien ou très bien leurs vies, certaines plus de 100 000 euros par an ou bien plus encore, et cela sans sacrifier leurs vies de familles et leurs vies personnelles comme vous allez pouvoir le vérifier avec tous leurs bilans pour preuves.

La différence entre les gérantes d'instituts qui échouent ou celles qui réussissent le plus souvent ne repose que sur quelques informations essentielles que vous allez trouver dans l'introduction ou dans les extraits et une seule heure de leurs vies. Une toute petite heure. Rien de plus comme vous allez le voir.

Celles qui ont échoué, le plus souvent ont construit leurs offres et ont géré leurs instituts en fonction de leurs goûts personnels, de l'offre de la concurrence, des désirs de leurs clientes, en lisant des articles, en suivant des formations, en écoutant des influenceuses, des formatrices, des consultants, des pseudos spécialistes ou des commerciaux vendant des produits ou des matériels miracles. Au final des centaines d'heures perdues à lire ou écouter des élucubrations, des rêveries, des mensonges pour aller au final vers un échec.

Celles qui ont réussi ont tout simplement demandé à voir des bilans pour preuves de la réussite d'autres instituts et ont regardé leurs sites internet pour voir leurs offres. Certaines sont parfois allées ensuite visiter ces instituts rentables pour mieux comprendre.

Vous ne trouverez pas sur ce site de fiche de contact car toutes les démarches que j'ai faites dans des instituts ont été bénévoles et je n'ai jamais rien vendu à des esthéticiennes ou des personnes en reconversion et vous comprendrez pourquoi en lisant le document PARCOURS PERSONNEL. La première raison est qu'après avoir testé des solutions de développement en les mettant en place dans le secteur de l'esthétique, une fois validée, j'ai pu les revendre dans d'autres secteurs d'activités et notamment dans la restauration.

Aujourd'hui, à 60 ans passés, je n'ai pas l'intention de me lancer dans une activité de conseil aux instituts de beauté alors si vous avez des questions vous pouvez toujours me les poser sur FACEBOOK en message privé mais il y a malheureusement très peu de chances que je trouve le temps de vous répondre. Vous pouvez par contre les poser aux responsables du développement de BODY MINUTE et d'YVES ROCHER ou aux commerciaux de GUINOT MARY COHR.

Bonne lecture.