

# Franchise & Business

N°1 pour créer son entreprise

Entreprendre

**PALMARÈS 2011 « FRANCHISE & BUSINESS »**



## LES RÉSEAUX DE L'ANNÉE !



*Franchise & Business* vous présente son palmarès des 10 meilleures franchises du moment, à savoir celles qui ont le mieux communiqué, tout en affichant une stratégie offensive en matière de développement et un concept durable.



### PALMARES 2011

**LES 10 RÉSEAUX**  
franchiseurs de l'année !

1. *Subway*
2. *Groupe Le Duff*
3. *Era Immobilier*
4. *Maison de la Literie*
5. *Quick*
6. *Eléphant Bleu*
7. *Beauty Success*
8. *Basic System*
9. *Feu Vert*
10. *Amorino*

# Palmarès gagnant en franchise !

**P**ar les temps qui courent, les créateurs d'entreprises nous demandent souvent si c'est bien raisonnable de se lancer dans le commerce. A celles et ceux qui doutent ou qui ont peur de se lancer seuls, nous répondons que la voie la plus sécurisante consiste à devenir franchisé, licencié ou concessionnaire d'un réseau reconnu, dont concept et savoir-faire ont fait leurs preuves sur le marché. Mais ce n'est pas toujours facile de choisir le bon réseau, c'est-à-dire celui qui saura vous former, vous accompagner, vous informer, vous conseiller tout au long de votre parcours entrepreneurial. Si le magazine *Franchise & Business* existe, c'est justement pour vous faciliter la tâche, vous donner la marche à suivre et toutes les informations chiffrées qui pour permettront de faire votre choix puis de vous lancer en toute sérénité !



Notre « TOP 10 » ou palmarès 2011 est là pour vous rassurer et vous redonner espoir, car il existe vraiment aujourd'hui des réseaux qui marchent du tonnerre et où les franchisés gagnent bien leur vie. Ça fait plaisir à voir ! Sur les plus de 1 500 réseaux de franchise qui opèrent sur le marché français, *Franchise & Business* a mené son étude sur ceux qui se développent sereinement, recrutent véritablement, communiquent à bon escient et sont des gages de réussite professionnelle pour leurs partenaires franchisés. Selon les analyses de l'Association Internationale de la Franchise (IFA), 2011 est une année plus rentable pour les meilleures franchises mondiales aussi bien d'un point de vue national qu'international et les réseaux français tirent plutôt bien leur épingle du jeu dans ce panorama général. A vous de jouer maintenant en misant sur un franchiseur d'avenir qui saura vous mener au succès ! Rassurez-vous, le succès dépend aussi de vous !



**Valérie Loctin**  
Rédactrice en chef  
[loctin.presse@orange.fr](mailto:loctin.presse@orange.fr)

**LE PROCHAIN NUMERO DE FRANCHISE & BUSINESS  
PARAÎTRA LE 3 SEPTEMBRE CHEZ VOTRE MARCHAND DE JOURNAUX**

**LES MAGAZINES POSITIFS !**



**Pôle Economie :** *Entreprendre, Création d'entreprise magazine, Franchise & Business, Emploi & Carrière, Argent & Patrimoine, Placer son argent, Idées Job, S'Enrichir magazine, Economie verte, Business event.* **Pôle Art de vivre :** *France Art de vivre, Belles régions de France.* **Pôle Actualité :** *Jour de France, Célébrité magazine, 100% Exclusif, Intimité de stars, Succès, Gotha magazine, Royauté, Confidences.* **Pôle Informatique :** *Question Micro, L'essentiel de la Micro.* **Pôle Auto :** *L'essentiel de l'Auto, Automobile revue 4x4, L'essentiel de la Moto, Automobile revue, L'essentiel du Camping-car, Pratique Auto, Spécial Auto.* **Pôle Sport :** *Le Foot hebdo, Le Foot Saint-Etienne, Le Foot Marseille, La Gazette des Transferts, Le Foot Lyon, Le Foot magazine, Le Foot Marseille magazine, Le Journal du Rugby, Le Sport magazine, Le Sport Velo, Le Rugby magazine.* **Pôle Féminin :** *Féminin Psycho, Question Psycho, Féminin Santé, Santé revue, Féminin pratique, Pratique Santé, L'essentiel de la Psycho, Santé revue Seniors, Question Santé, Lolita mag, Bio & nature magazine, Harmonie & Bien-être.* **Pôle Maison-Déco :** *Maison Décoration, Maison revue, Maison decoration Campagne, Féminin Maison, Jardin magazine, L'essentiel de la Déco, Maison revue Cuisines, Faire soi-même, Antiquités pratique, Maison revue Brocante, L'essentiel du jardin.* **Pôle Centres d'intérêts :** *Spécial Chats, Spécial Chiens, Astro revue, Pratique magazine, Moins cher, Stop Arnaques, Question pratique, Défendez vos droits.* **Pôle Cuisine :** *Cuisine revue, Féminin Cuisine, Cuisine magazine, Cuisiner au jour le jour, Pratique magazine Cuisine, Cuisiner, Recettes gourmandes.* **Pôle Découverte :** *Le magazine des Livres, Science magazine, Science revue, L'essentiel de la Science, Les Carnets de la Philosophie, Philosophie pratique, Spécial Biographie, Être & Devenir, Chroniques d'actualité, Pourquoi magazine, Info et savoir, Dossiers d'actualité.*

N°35 - BIMESTRIEL - MAI/JUIN 2011

**Entreprendre SA (LAFONT PRESSE)**  
53, rue du Chemin Vert - 92100 Boulogne-Billancourt  
Accueil : 01 46 10 21 21 - Fax : 01 46 10 21 22  
[www.lafontpresse.fr](http://www.lafontpresse.fr)

**Directeur de la publication et de la rédaction :**  
Robert Lafont - [robert.lafont@lafontpresse.fr](mailto:robert.lafont@lafontpresse.fr)

**COORDINATION**

Laura Roland - Tél : 01 46 10 21 04  
[laura.roland@lafontpresse.fr](mailto:laura.roland@lafontpresse.fr)

**REDACTION**

V.L.Presse  
3, rue des Caroubiers - 66330 Cabestany  
Tél : 04 68 56 41 44  
**Rédactrice en chef :**  
Valérie Loctin - [loctin.presse@orange.fr](mailto:loctin.presse@orange.fr)  
**Rédactrice en chef adjointe :** Jane Bourgeois  
**Secrétaire de rédaction :** Nathalie Ormeau  
**Direction artistique :** Claude Flouvat  
**Rédaction :** Jane Bourgeois, Florent Durois, Anne Florin, Valérie Loctin, Anne Mader, Eric Santini, Me Francis Dominguez.  
**Photographies :** Images Banque, services de presse, DR

**ADMINISTRATION**

**Directeur comptable**  
Didier Delignou - Tél : 01 46 10 21 02  
[didier.delignou@lafontpresse.fr](mailto:didier.delignou@lafontpresse.fr)  
**Assistante :** Sandra Da Rosa  
[sandra.darosa@lafontpresse.fr](mailto:sandra.darosa@lafontpresse.fr)  
Mélanie Dubuget - Tél : 01 46 10 21 28  
[melanie.dubuget@lafontpresse.fr](mailto:melanie.dubuget@lafontpresse.fr)

**COMMUNICATION & PARTENARIATS**

Éric Roquebert - Tél : 01.46.10.21.06  
[eric.roquebert@lafontpresse.fr](mailto:eric.roquebert@lafontpresse.fr)  
Sylvie Deroire - [sylvie.deroire@lafontpresse.fr](mailto:sylvie.deroire@lafontpresse.fr)

**PUBLICITÉ**

Fabrice Calvo - Tél : 01 46 10 21 10  
[fabrice.calvo@lafontpresse.fr](mailto:fabrice.calvo@lafontpresse.fr)  
Louisa Gassab - Tél : 01 46 10 21 13  
[louisa.gassab@lafontpresse.fr](mailto:louisa.gassab@lafontpresse.fr)  
Meyer Ohayon - Tél : 01 46 10 21 30  
[meyer.ohayon@lafontpresse.fr](mailto:meyer.ohayon@lafontpresse.fr)  
**Coordination :**  
Marie-Anais Zisseler - Tél : 01 46 10 21 26  
[marieanais.zisseler@lafontpresse.fr](mailto:marieanais.zisseler@lafontpresse.fr)

**FABRICATION**

**Impression :** Léonce Deprez (62 - Ruitz)

**DIFFUSION PRESSE**

**Directeur :** Patrick Ferry - Tél : 01 46 10 21 23  
[patrick.ferry@lafontpresse.fr](mailto:patrick.ferry@lafontpresse.fr)  
Morgane Gaudier - Tél : 01 46 10 21 17  
[morgane.gaudier@lafontpresse.fr](mailto:morgane.gaudier@lafontpresse.fr)  
**Promotions des ventes :**  
Sydney Eustache : [sidney.eustache@lafontpresse.fr](mailto:sidney.eustache@lafontpresse.fr)  
Zeyneb Gaceur : [zeyneb.gaceur@lafontpresse.fr](mailto:zeyneb.gaceur@lafontpresse.fr)  
Distribution : MLP

**ABONNEMENTS**

Dominique Bokey  
[dominique.bokey@lafontpresse.fr](mailto:dominique.bokey@lafontpresse.fr)

**INTERNET & ORGANISATION**

**Directrice déléguée :** Isabelle Jouanneau  
Tél : 01 46 10 21 31  
[isabelle.jouanneau@lafontpresse.fr](mailto:isabelle.jouanneau@lafontpresse.fr)  
Arnaud Hontas - Tél : 01 46 10 21 32  
[arnaud.hontas@lafontpresse.fr](mailto:arnaud.hontas@lafontpresse.fr)

FRANCHISE & BUSINESS est une publication éditée par ENTREPRENDRE S.A. (au capital de 246 617,28 €)  
RCS Nanterre 403 216 617  
Siret : 403 216 617 000 23 - NAF : 5814Z SA  
53, rue du Chemin Vert - 92100 Boulogne-Billancourt  
Tél : 01 46 10 21 21 - Fax : 01 46 10 21 22

Toute reproduction, même partielle, des articles et iconographies publiés dans FRANCHISE & BUSINESS sans l'accord écrit de la société editrice est interdite, conformément à la loi du 11 mars 1957 sur la propriété littéraire et artistique. La rédaction ne retourne pas les documents et n'est pas responsable de la perte ou de la détérioration des textes et photos qui lui ont été adressés pour appréciation.

Commission paritaire : en cours  
ISSN : 2108 - 2049. Dépôt légal à parution.  
N° TVA intracommunautaire : Fr79.339.532.194.000.34  
ENTREPRENDRE, groupe de presse coté en Bourse (code MLENR). Imprimé en France. Printed in France

**Directeur de la Publication :** Robert Lafont

Avertissement : L'éditeur se réserve la possibilité de republier certaines enquêtes ou reportages des titres Lafont presse.

[www.lafontpresse.fr](http://www.lafontpresse.fr)



# PALMARÈS 2011 « FRANCHISE & BUSINESS »



## LES RÉSEAUX DE L'ANNÉE !

2011



*Franchise & Business* vous présente son palmarès des 10 meilleures franchises du moment, à savoir celles qui ont le mieux communiqué, tout en affichant une stratégie offensive en matière de développement et un concept durable.

### PALMARES 2011

**LES 10 RÉSEAUX**  
franchiseurs de l'année !

1. *Subway*
2. *Groupe Le Duff*
3. *Era Immobilier*
4. *Maison de la Literie*
5. *Quick*
6. *Eléphant Bleu*
7. *Beauty Success*
8. *Basic System*
9. *Feu Vert*
10. *Amorino*



**P**as toujours facile de choisir le bon réseau ! Il existe près de 1 500 réseaux de franchise en France. Certains sont récents, d'autres beaucoup plus anciens. Certains sont typiquement français, d'autres d'origine étrangère. Certains sont célèbres parce que s'adressant à un très large public, d'autres plus confidentiels, puisque fonctionnant dans le « *business to business* ». Tous ont une raison d'être et de se développer sur notre territoire en 2011 et le font avec plus ou moins de succès.

A vous Réseaux de vous organiser pour que votre enseigne puisse apparaître dans le prochain palmarès 2012 qui récompensera vos performances, tant en matière de communication que de développement. Mais, avant de vous présenter plus longuement les 10 réseaux qui ont été sélectionnés cette année, voici en page 19 notre palmarès tant attendu.

## Un investissement rentable !

Il existe mille et une raisons pour investir en franchise en 2011. D'abord, parce que c'est un moyen rassurant pour créer son entreprise. Malgré la crise, une forme de confiance est de retour et le système de la franchise offre des garanties non négligeables, puisqu'il est prouvé qu'une entreprise franchisée a beaucoup plus de chance de perdurer qu'une entreprise indépendante. La deuxième raison et non la moindre, c'est parce que c'est un investissement rentable. Vous investissez sur un réseau reconnu, une enseigne réputée ou une marque célèbre, vous bénéficiez immédiatement d'une reconnaissance des banquiers, d'un appui des fournisseurs et d'une réputation auprès de la clientèle. Autant

de temps gagné à vous former puis à commercialiser dans votre région ou zone de chalandise un concept qui a fait ses preuves. En général, le retour sur investissement est effectif en moins de deux ans. D'ailleurs, la meilleure preuve que ça marche est que

vous êtes de plus en plus nombreux à devenir multi-franchisés dans les trois ans qui suivent votre arrivée dans le réseau.

## Rejoindre un savoir-faire

La troisième raison, c'est que vous ne serez jamais seul dans l'aventure de la création. En franchise, vous voilà adossé à un réseau avec tous



les avantages que le système comporte. Vous bénéficiez du concept, de l'image, de la formation et du savoir-faire du franchiseur, bref d'une expérience qu'il a mis souvent des années à conquérir. Vous êtes encadré, soutenu, aidé, accompagné et en plus, vous avez autour de vous des collègues - les autres franchisés du réseau - qui peuvent aussi vous encourager, vous montrer la voie, tout en parlant le même langage que vous. Dans cet univers du commerce organisé et associé, vous êtes nombreux à parler de « *famille* », car la communication est transversale, conviviale, chaleureuse. Vous le verrez d'ailleurs très vite, si vous décidez de franchir le pas et de vous lancer en franchise, vous y resterez des années, peut être même toute votre vie. Car après avoir été franchisés, puis multi-franchisés, de nombreux créateurs deviennent à leur tour franchiseurs. C'est tout le mal que nous vous souhaitons en 2011 ou dans les années à venir !

## Un palmarès pour vous aider

Si vous êtes ouvert à tous les secteurs d'activités, pourquoi ne pas faire confiance au palmarès 2011 de Franchise & Business qui a sélectionné pour vous 10 réseaux au Top en matière de communication et de développement ? A la lecture de leur présentation, vous comprendrez pourquoi ils méritent tous une place de choix dans notre « TOP 10 ».



## INTERVIEW

**Louis Le Duff : « 10 fois plus de chances de réussir ! »**

C'est le PDG du Groupe *Le Duff* qui l'affirme : « Franchisé ou affilié, voici une façon idéale de devenir son propre patron ! Davantage de sécurité, on a sa propre entreprise, on s'appuie sur un parrain qui a déjà fait ses preuves, on n'est pas seul et on profite de nombreux services (centrale d'achat, marketing, formation, notoriété), sans oublier qu'un franchisé qui s'adosse au bon franchiseur a 10 fois plus de chances de réussir ! » ■



»'exporte. Le groupe continue son développement avec le rachat de la chaîne américaine de café *Bakery Bruegger's*, ce qui le place au second rang de ce segment aux USA.

En France, *Brioche Dorée* est un poids lourd de la restauration rapide avec 462 unités dont 11 à l'étranger. En 2011, le concept est en train

d'être repensé et un nouveau pilote est en test à Rennes. L'an dernier, la franchise a ouvert une trentaine de nouveaux restaurants. Pour accélérer le recrutement, un nouveau Directeur Opérationnel Franchise France vient d'être nommé.

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



## Le Duff au 2<sup>e</sup> rang mondial du Café Bakery !

Grâce à l'acquisition de la chaîne américaine de *café bakery*\* *BRUEGGER'S*, le Groupe *Le Duff* se place au 2<sup>e</sup> rang mondial du secteur du *café bakery* avec un chiffre d'affaires de 1,530 milliard de dollars (1,105 milliard d'euros), 1 105 restaurants et boulangeries, 13 400 collaborateurs.

# TOP 10

## 3 Era France Réseau d'agences immobilières

### L'IMMOBILIER PROFESSIONNEL PAR EXCELLENCE

Une belle place de N°3 pour un réseau immobilier vraiment performant et très professionnel.

Créé en 1971 aux Etats-Unis,

le réseau *ERA* est l'un des deux plus importants réseaux d'agences immobilières dans le monde. Présent dans 48 pays, il emploie 29 000 collaborateurs dans plus de 2 600 agences. En Europe, le réseau est présent dans 18 pays avec 1 100 agences. En France, dans un rythme soutenu et contrôlé, le développement se poursuit avec sérénité avec plus de 350 agences, grâce notamment au dynamisme d'**Eric Allouche**, 49 ans, Directeur adjoint d'*Era France*.

### Un potentiel de 800 agences en France

En France, le réseau immobilier mise sur un potentiel de 800



The screenshot shows the ERA real estate website. At the top, there's a navigation bar with 'Accueil', 'Acheter', 'Louer', 'Vendre', 'Nos Agences', 'Info Immobilière', and 'Rejoindre ERA'. Below this is a search section with buttons for 'Acheter', 'Vendre', and 'Louer'. A search form includes fields for 'Ville', 'Type de bien', 'Prix', and 'Votre budget'. There are also buttons for 'Recherche sur la carte' and 'Recherche Avancée'. Below the search section, there's a 'Nos coups de coeur immobiliers' section with five property listings, each with a small image and price. At the bottom, there are several promotional tiles: 'Disponible sur App Store', '511 Offres d'emploi', 'Créateur d'entreprises ? 3 Questions...', 'Biens de prestige / International Collection', 'Market', '12 Conseils Pour Vendre', 'Newsletter', '40 Portes ouvertes', 'Où est passé votre agent immobilier?', 'Devenir franchisé', 'Consultez la vraie valeur de son bien', and 'Pourquoi pas vous?'.



agences sur le territoire, même si comme l'ensemble de la profession, il sort d'une période compliquée, due aux répercussions de la crise financière mondiale sur l'immobilier, mais les indices de reprises sont là et les mesures d'incitation pour les primo-accédants comme le PTZ+ vont dans le bon sens.

La force d'Era France, c'est d'avoir su anticiper la crise financière. Sa méthode en cette période de remous a été d'insister très fortement sur les bases, sur les fondamentaux du réseau qui a encore mieux accompagné ses agences, notamment en termes de gestion. Il a notamment mis en place des formations gratuites pour tous ses franchisés, sans leur demander de contribution financière, et a multiplié les réunions d'informations. Par ailleurs, il a su démultiplier sa visibilité, notamment sur Internet. Aujourd'hui, Era dispose en effet de sites à toutes les échelles : internationale, européenne, française,

## INTERVIEW

**Eric Allouche : « Investir dans une marque à long terme ! »**



Le Directeur adjoint d'Era France n'est jamais avare de conseils : « Si j'étais un candidat créateur, je ne pourrais pas aller vers un réseau lambda ! Premièrement, je m'assurerais qu'il y a un vrai savoir-faire en immobilier. Era dispose d'un savoir-faire reconnu tant en France qu'à l'international, c'est extrêmement rassurant ! Deuxièmement, j'investirais dans une marque pour longtemps, à long terme et je n'aurais pas envie de la voir disparaître en quelques mois ou années ! C'est le cas du réseau Era qui existe depuis 40 ans et dont la crédibilité n'est plus à prouver. Troisièmement, quand on adhère dans un réseau, c'est pour s'y sentir bien. Le facteur humain est essentiel et il faut avoir confiance en son franchiseur. Chez Era France, l'éthique et les rapports humains sont la clé de notre succès. Pour preuve, François Gagnon qui dirige Era France et Era Europe et moi-même nous investissons personnellement dans la formation de nos franchisés et dans le contact avec nos nouveaux candidats. Quatrième point et non des moindres, c'est la compétence du réseau qui offre une formation continue et une assistance opérationnelle de tous les instants à ses franchisés. Notre expérience est le meilleur gage de crédibilité. » ■

régionale, locale. Chaque agence a la possibilité d'avoir son propre site en plus de ceux d'Era France et, grande originalité, le réseau offre même à chaque client qui a un bien à vendre d'avoir son propre site dédié.

Tout a été conçu pour sécuriser au maximum les franchisés qu'ils soient nouveaux ou anciens. Pour les nouveaux, la formation est à la fois théorique et très pratique avec des stages dans les agences. Pour tous les franchisés, l'enseigne garantit une formation continue permanente, des réunions de partage d'expériences en comités thématiques et même du e-learning très poussé sur Internet. Le réseau a du personnel dédié à l'intégration des nouveaux franchisés et du personnel dévolu à l'accompagnement terrain. Comme ils sont très bien encadrés et soutenus, les franchisés ERA peuvent annoncer un chiffre d'affaires en moyenne de 400 000 euros en année 2.

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



# TOP 10

4

Maison de la Literie

Équipement de la maison

## L'ÉVEIL INCROYABLE DU SPÉCIALISTE DU SOMMEIL

Le Groupe « MDL », ce sont 4 enseignes (Maison de la Literie, Maison de la Literie Prestige, MDL Canapés & Convertibles, L'Univers du Sommeil) qui méritent bien cette place de N°4 dans notre classement des franchises qui gagnent !



Pierre Elmalek représente l'une des plus belles success-stories du monde de la franchise et de l'économie française ! Pied-noir d'origine, arrivé en France en

