

Les franchiseurs ? Ce sont les bilans de leurs franchisés qui en parlent le mieux.

# Les 50 franchises les plus rentables avec les bilans des franchisés pour preuves

**(Introduction / MAI 2024)**

Étude sur les franchises les plus rentables, tous secteurs confondus, avec les noms, adresses, RCS, chiffres d'affaires, résultats de plus de 15 000 entreprises franchisées et les méthodes universelles qu'elles ont employées.

Chiffres, bilans, cartographies, documents juridiques, annonces légales, actes de cessions et informations complémentaires gratuites sur des sites tels que [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr), [www.verif.com](http://www.verif.com), [www.societe.com](http://www.societe.com), [www.app.dvf.etalab.fr](http://www.app.dvf.etalab.fr), etc....

## Sommaire introduction :

1, Avant propos.....	Page 3
2, La restauration.....	Page 8
3, La double rentabilité.....	Page 38
4, Les holdings.....	Page 48
5, Les cessions.....	Page 54
6, Le plus vieux métier du monde.....	Page 61
7, La grande distribution.....	Page 68
8, Le bricolage et l'aménagement de la maison.....	Page 83
9, L'immobilier.....	Page 102
10, Leaders et outsiders.....	Page 112
11, Avec ou sans concurrence.....	Page 120
12, La petite méthode.....	Page 122
13, Riches en partant de 0.....	Page 128
14, Le compte de résultat idéal.....	Page 141
15, Le chiffre d'affaires par employé.....	Page 145
16, Investissement et chiffre d'affaires.....	Page 150
17, Quelques échecs et reprises.....	Page 153
18, Suite de l'introduction.....	Page 160

<b>Etudes complémentaires</b>		
	A, 300 bases de données ( 4 000 pages environ )	
	B, Les commerces les plus rentables ( 280 pages )	
	C, Rachats d'entreprises en RJ ou LJ ( 190 pages )	
	D, Redresser une entreprise en difficultés ( 400 pages )	
	E, Etude restaurants et boulangeries ( 363 pages )	
	F, Etude coiffure et esthétique ( 144 pages )	
	Etudes autres secteurs, études meilleures enseignes, études d'entreprises indépendantes, analyses diverses, informations et solutions diverses, etc.....	

[Christian.mainial@club-internet.fr](mailto:Christian.mainial@club-internet.fr) / 06 81 40 99 53

# 1, Avant-propos :

Avec le site [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) on peut trouver, consulter et télécharger gratuitement des millions de bilans et voir quels sont les commerces indépendants ou franchisés les plus rentables avec lesquels des professionnels ou des personnes en reconversion qui ne connaissaient rien à un métier, mais aussi leurs employés, sont devenus millionnaires parfois en moins de 10 ans.

Comme vous allez le voir avec de nombreux exemples et leurs bilans, c'est le plus souvent avec des entreprises situées dans de petites villes de province et parfois même en démarrant sans un euro en poche que certains ont pu connaître les plus belles réussites.

Dans ce document, vous allez trouver une centaine d'exemples dans tous les secteurs, restauration, boulangerie, immobilier, bricolage, solderie, sport, esthétique entre autres de personnes qui sont devenues millionnaires ou multimillionnaires et dans les différentes études que je vais mettre en ligne, vous allez en trouver des milliers dont beaucoup près de chez vous.

Vous pourrez aller rencontrer ces entrepreneurs qui vous confirmeront non seulement qu'il est possible de faire aussi bien qu'eux mais vous le prouveront. La meilleure preuve est souvent que non seulement ils continuent à créer des entreprises mais qu'ils en font créer à leurs enfants.

On peut prendre un premier exemple avec un premier secteur, la restauration, et en tapant MC DONALD'S et MILLAU sur le site [www.pages-jaunes.fr](http://www.pages-jaunes.fr) dans la rubrique INFORMATIONS FINANCIERES on peut trouver le RCS : 422 606 285 de l'entreprise GAMMA SUD qui exploite ce restaurant démonté en 1999 par notre héros national José BOVE.

En tapant ce RCS sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr), sur la première page, on peut trouver un graphique FINANCES DE GAMMA SUD avec les résultats de 2016 à 2022 et voir que ce restaurant à fait un bénéfice total de 2 986 201 euros en 7 ans soit en moyenne 355 000 euros par an :

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Total
<b>Bénéfices</b>	<b>304 241</b>	<b>493 035</b>	<b>471 814</b>	<b>424 809</b>	<b>377 096</b>	<b>650 553</b>	<b>264 653</b>	<b>2 986 201</b>

Ce restaurant qui en 20 ans a fait plus de 5 millions d'euros de bénéfices avait été ouvert par monsieur Marc DEHANI qui en exploitait en tout 4 dans l'AVEYRON avec lesquels il a gagné plus de 20 millions d'euros en moins de 20 ans comme vous allez le voir.

On peut simplement en tapant un nom, trouver toutes les sociétés détenues en totalité ou en partie par une personne et par exemple voir que monsieur Mario PIROMALLI exploite 20 restaurants Mc DONALD'S avec lesquels il a fait plus de 100 millions d'euros de bénéfices.

Le plus extraordinaire est que monsieur Mario PIROMALLI a commencé comme simple équipier chez Mc DONALD'S et qu'à 24 ans il a repris un premier restaurant alors qu'il n'avait pas un euro en poche. C'est Mc DONALD'S FRANCE qui lui a prêté de quoi se lancer.

Monsieur Bernard SIMMENAUER exploite aussi une vingtaine de restaurants Mc DONALD'S et a aussi gagné plus de 100 millions d'euros comme vous allez le voir. Ce qui est le plus intéressant dans le parcours de monsieur Bernard SIMMENAUER, c'est qu'il a aidé des employés à reprendre des restaurants avec lesquels ils ont pu faire fortune à leur tour.

Monsieur Bernard SIMMENAUER a par exemple aidé un de ses employés, monsieur Mohamed BICHERI, a reprendre en 2016 le restaurant Mc DONALD'S de CONFLANS SAINT HONORINE (Société MCA FIN D'OISE / RCS : 414 410 423) avec lequel il a depuis fait 3 459 246 euros de bénéfices soit en moyenne 494 178 euros par an :

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Total
<b>Bénéfices</b>	<b>526 385</b>	<b>533 885</b>	<b>524 744</b>	<b>560 425</b>	<b>672 821</b>	<b>400 694</b>	<b>240 292</b>	<b>3 459 246</b>

Monsieur Mohamed BICHERI a repris deux restaurants Mc DONALD'S de plus en 2018 et encore deux de plus en 2023 comme vous pouvez le voir sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr).

On peut faire la même recherche avec la société MACADI (RCS : 434 039 061) qui exploite le restaurant MC DONALD'S de ROMILLY SUR SEINE, une ville de de moins de 15 000 habitants qui se trouve à 40 kilomètres au nord ouest de TROYES et à une heure de PARIS.

Ce restaurant entre 2016 et 2022 a fait 2 487 973 euros de bénéfices soit en moyenne 355 424 euros par an :

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Total
<b>Bénéfices</b>	<b>226 192</b>	<b>287 001</b>	<b>326 884</b>	<b>487 118</b>	<b>310 950</b>	<b>514 327</b>	<b>435 501</b>	<b>2 487 973</b>

Ce restaurant appartenait à monsieur Dominique MARGRY qui en exploitait 5 dans l'AUBE et qui comme monsieur Marc DEHANI a pu gagner plus de 20 millions d'euros.

Il reste encore une centaine de petites villes comme ROMILLY SUR SEINE dans lesquelles, il est possible d'ouvrir un restaurant Mc DONALD'S sans compter tous ceux comme celui de CONFLANS SAINT HONORINE qui appartiennent à des franchisés qui souhaitent prendre leurs retraites et qu'il est possible de racheter.

Vous allez voir que KFC et BURGER KING offrent une rentabilité et un potentiel comparables à ceux de Mc DONALDS et on peut prendre l'exemple de la ville de SENS dans l'YONNE où il a fallu attendre 2019 pour que monsieur Gian AMENDOLA ouvre un restaurant KFC (Société ELA SENS / RCS : 849 273 966) et en trois ans il a fait 1 133 361 euros de bénéfices :

	2020	2021	2022	Total
<b>Bénéfices</b>	<b>187 565</b>	<b>602 411</b>	<b>343 385</b>	<b>2</b>

KFC se développe en FRANCE depuis plus de 20 ans mais il a donc fallu attendre 2019 pour qu'un premier restaurant KFC ouvre dans l'YONNE à SENS et personne n'a encore eu l'idée d'en ouvrir un à AUXERRE.

Comme chez Mc DONALD'S, il reste encore au moins une centaine de petites villes dans lesquelles il est possible d'ouvrir un KFC ou un BURGER KING.

Comme chez Mc DONALD'S, vous verrez des exemples de salariés qui ont démarré sans un euro en poche et qui sont devenus propriétaires de restaurants KFC et millionnaires en moins de 10 ans.

Madame Carole ROYER par exemple a repris en location gérance le restaurant KFC situé à ANNEMASSE (SCOF ANNEMASSE / RCS : 819 199 969) avec lequel en 6 ans elle a fait 2 770 548 euros de bénéfices :

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Total
<b>Bénéfices</b>	<b>548 064</b>	<b>269 218</b>	<b>424 810</b>	<b>491 435</b>	<b>685 910</b>	<b>351 111</b>	<b>2 770 548</b>

On a le même potentiel dans le secteur de la boulangerie et on peut prendre l'exemple de monsieur Hervé HAMELET et de son épouse Sophie qui ont ouvert une première boulangerie en franchise sous l'enseigne FEUILLETTE (Société HAMELET SARRAIL / RCS : 822 366 399) en août 2017 dans la banlieue de TROYES avec laquelle ils ont déjà réalisé 1 279 426 euros de bénéfices en 4 ans et 4 mois d'activité:

	2017	2018	2019	2020	2021	Total
<b>Bénéfices</b>	<b>16 530</b>	<b>395 664</b>	<b>381 066</b>	<b>256 884</b>	<b>229 282</b>	<b>1 279 426</b>

Monsieur hervé HAMELET et son épouse Sophie ont ouvert ensuite trois boulangeries de plus dont deux autres dans l'agglomération de TROYES et une à ROMILLY SUR SEINE près du restaurant Mc DONALD'S de monsieur Dominique MARGRY.

Avec le site gratuit du cadastre <https://app.dvf.etalab.gouv.fr>, on peut trouver toutes les ventes immobilières réalisées depuis 2017 avec le prix, la surface et la date pour tous les types de biens immobiliers, terrain, maison, appartement, locaux commerciaux ou autres.

Avec ce site, on peut voir les prix payés par monsieur Hervé HAMELET pour acheter les terrains ou les bâtiments pour construire ou aménager ses boulangeries et par exemple voir que le 29 avril 2022, il a payé 500 000 euros pour acquérir un ensemble de bâtiments d'une surface totale de 1 510 mètres carrés sur un terrain de 3 411 mètres carrés à ROMILLY SUR SEINE section cadastrale BK parcelle 10323000BK0383. Monsieur Hervé HAMELET et son épouse Sophie préparent deux nouvelles ouvertures et ils ont réalisé en 2023 un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros et devraient réaliser plus de 20 millions d'euros de chiffre d'affaires une fois les deux dernières boulangeries ouvertes.

Même chose pour les meilleurs franchisés ANGE comme on le verra avec des exemples et on peut ouvrir une boulangerie FEUILLETTE ou ANGE partout où l'on trouve un restaurant Mc DONALD'S. Il y a aujourd'hui 256 boulangeries ANGE et 65 boulangeries FEUILLETTE ce qui laisse encore 1 000 zones vierges pour ouvrir une boulangerie sous une de ces enseignes.

On peut aussi consulter et télécharger tous les documents juridiques d'une entreprise et notamment les cessions de parts sociales entre le dirigeant d'une entreprise et un salarié et vous allez voir comment monsieur Antony ANANDOUT a pu avec une mise de départ de 500 euros ouvrir un premier restaurant DOMINOS PIZZA à AUXERRE en 2004 (Société AUXANE / RCS : 453 797 276) et se retrouver aujourd'hui propriétaire de 8 restaurants.

Monsieur Kamel BOULHADID (BK & A / RCS : 440 140 200) était au bord de la faillite avec une pizzeria indépendante et il a aujourd'hui 35 restaurants DOMINOS PIZZA et une trentaine de restaurants sous d'autres enseignes et notamment AU BUREAU. On peut voir tous ses restaurants sur son site [www.groupebk.com](http://www.groupebk.com).

Monsieur Ali CHBIHI WAHOUDI a commencé comme livreur de pizzas et il a aujourd'hui 22 restaurants DOMINOS PIZZA ( AC GROUPE / RCS : 804 766 492 ).

Comme vous allez le voir avec des exemples et à chaque fois les bilans pour preuves, il n'y a pas que la restauration pour connaître de telles réussites et vous allez trouver une douzaine de secteurs dans lesquels des personnes le plus souvent en reconversion ont pu devenir millionnaires en quelques années.

La distribution, le bricolage, l'immobilier, le sport, les solderies, des secteurs connus de tous offrent encore ce potentiel et des secteurs moins connus comme l'esthétique aussi.

Vous verrez entre autres, l'exemple de madame Nadine QUINTARD (QUINWORK / RCS : 523 355 451) qui était infirmière avant d'ouvrir un premier institut BODY MINUTE à NIORT en 2003 (Société BMPE / RCS : 449 517 216) puis 8 autres et de les revendre en 2018 pour plus de 2 millions d'euros après avoir fait autant de bénéfices en 15 ans. Avec un apport de seulement 25 000 euros et un emprunt de 75 000 euros, madame Nadine QUINTARD a gagné plus de 4 millions d'euros en 15 ans.

En ayant gagné 4 millions d'euros en 15 ans, madame Nadine QUINTARD n'est même pas sur le podium des franchisées BODY MINUTE ayant gagné le plus et vous verrez l'exemple de madame Yasmina KASSIM qui a ouvert 16 BODY MINUTE et qui a gagné plus de 10 millions d'euros (RCS : 492 181 854 et 7 autres). Sa nièce, madame Annaar MAMODE est allée en ouvrir 7 dans les îles et a passé le cap des 5 millions d'euros de bénéfices (MANA HOLDING / RCS : 753 701 242).

Madame Adelyne NOURRY avec un apport de 10 000 euros a repris en 2007 un premier centre Yves ROCHER en location gérance puis deux de plus en 2008 et 2012 et elle fait plus de 100 000 euros de bénéfices par an (RCS : 494 892 268 / 503 516 163 et 753 239 052).

Ces femmes qui se sont lancés dans le secteur de l'esthétique ont gagné moins que certains hommes qui se sont lancés dans la restauration notamment mais elles ont pu à la fois faire bénéficier de leurs expériences leurs enfants et leurs proches mais aussi les financer. Madame Yasmina KASSIM a aidé sa nièce à ouvrir des BODY MINUTE mais elle a aussi aidé son fils Rizwan a ouvrir des restaurants à PARIS dans un premier temps puis à DUBAI maintenant.

Sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr), on peut aussi consulter et télécharger gratuitement les actes d'acquisition ou de cession des fonds de commerce dans la rubrique ANNONCES BODACC et voir par exemple que monsieur Franck GILLET et madame Christelle HUMBERT ont racheté le BRICORAMA de ROMILLY SUR SEINE pour le mettre sous l'enseigne BRICOMARCHE (DESAUBOIS / RCS : 890 513 681) le 26 01 21 pour 316 597 euros et que depuis ils ont fait 660 878 euros de bénéfices :

	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>Total</b>
<b>Bénéfices</b>	<b>- 15 770</b>	<b>216 808</b>	<b>459 840</b>	<b>660 878</b>

Ce BRICORAMA / BRICOMARCHE a été mis en vente en 2018 et il aura fallu attendre plus de 2 ans pour trouver un repreneur. J'ai souvent parlé de cette opportunité à des candidats à la franchise mais aucun n'a voulu ne serait-ce qu'aller voir ce magasin.

La principale objection était souvent que la ville de ROMILLY n'était pas très attirante.

Comme dans le cas de ce BRICORAMA, il est souvent encore plus simple et plus rapide de racheter une entreprise que d'en créer une et dans les années qui viennent des milliers d'entreprises franchisées ou indépendantes vont être mises en vente sans trouver de repreneurs.

Les réussites que vous allez voir dans ce document et les différentes études sont elles encore possibles aujourd'hui ?? Non seulement, elles sont encore possibles mais elles seront plus simples et plus rapides et vous allez voir des exemples.

Plus simples car on a aujourd'hui grâce à internet des atouts et des outils que les pionniers n'avaient pas au début des années 2000 pour analyser un marché, voir les comptes des entreprises qui réussissent et les zones vierges où l'on peut dupliquer ces réussites. Vous verrez que le plus souvent seulement 20 à 30 % des marchés ont été pris et qu'il reste encore 80 à 70 % disponibles.

Les réussites de demain seront plus rapides car on a de plus en plus de sources d'informations, de plus en plus de solutions pour saisir des opportunités et notamment en reprenant des entreprises en difficultés comme vous allez le voir avec des sociétés spécialisées.

Mc DONALD'S a mis 30 ans avant d'atteindre le seuil des 1 000 restaurants et 10 ans de plus pour en avoir 1 500.

Le groupe BERTRAND n'avait que 10 restaurants en 2010 et plus de 1 000 en 2020 et 1 300 aujourd'hui et s'est construit en grande partie en rachetant des enseignes en difficultés. Monsieur Olivier BERTRAND a mis 10 ans pour faire ce qui avait demandé 30 ans à Mc DONALD'S et dans dix ans il devrait avoir plus de 2 000 restaurants.

Dans son sillage, ses franchisés aussi vont plus vite et plus facilement comme vous allez le voir avec des exemples dans le document INTRODUCTION RESTAURATION.

Monsieur Bernard SIMMENAUER et monsieur Mario PIROMALLI ont pu en 35 ans ouvrir ou reprendre plus d'une vingtaine de restaurants Mc DONALD'S mais vous verrez l'exemple de monsieur Philippe HEUDES qui a pu ouvrir 25 restaurants KFC en a peine 10 ans.

Ce qui s'est passé dans le secteur de la restauration est en train de se passer dans d'autres secteurs et notamment dans le secteur de la boulangerie ou de l'habillement entre autres.

Pour comprendre tout cela et voir le potentiel dans tous les secteurs, le plus simple est de faire un premier tour de piste et de voir quelques exemples.

Bonne lecture.

## 2, La restauration :

Même si vous n'envisagez pas une seconde de travailler ou de vous lancer dans la restauration, il est très utile de regarder ce secteur quelques minutes et notamment Mc DONALD'S qui a pu ouvrir 44 000 restaurants dans le monde et 1 500 en FRANCE avec une méthode utilisée non seulement par des concurrents comme KFC ou BURGER KING mais aussi par des restaurateurs indépendants et d'autres enseignes dans d'autres secteurs comme l'immobilier, l'habillement, l'optique, la coiffure ou l'esthétique et vous allez trouver de nombreux exemples dans ce document.

Monsieur Marc DEHANI exploitait le restaurant Mc DONALD'S de MILLAU et trois autres avec lesquels il a gagné plus de 20 millions d'euros avant de les céder en 2016 à monsieur Stéphane LOREAUX.

Quatre ans avant d'ouvrir en 1999 le restaurant de MILLAU démonté par José BOVE, monsieur Marc DEHANI avait ouvert en 1995 un restaurant Mc DONALD'S à RODEZ, ville qui ne compte que 24 057 habitants et ce restaurant entre 2004 et 2022 a fait un bénéfice de plus de 7 270 470 euros :

<b>MC DONALD'S</b>			CA HT	Résultat
<b>AKTIS GRAND RODEZ</b>		31 12 04	<b>2 531 000</b>	<b>216 000</b>
400 942 314 / 19 05 95		31 12 05	<b>2 643 000</b>	<b>248 000</b>
Rue du PRAT MOULY	12 000 RODEZ	31 12 06	<b>3 009 000</b>	<b>312 000</b>
		31 12 07	<b>3 224 000</b>	<b>355 000</b>
		31 12 08	<b>3 465 000</b>	<b>290 000</b>
		31 12 09	<b>4 142 000</b>	<b>471 000</b>
		31 12 10	<b>4 570 000</b>	<b>494 000</b>
		31 12 11	<b>4 885 000</b>	<b>614 000</b>
Marc DEHANI		31 12 12	<b>5 227 500</b>	<b>503 000</b>
Stéphane LOREAUX		31 12 13	<b>5 432 900</b>	<b>624 600</b>
depuis le 13 10 16		31 12 14	<b>5 595 100</b>	<b>663 000</b>
		31 12 15	<b>5 486 600</b>	<b>578 300</b>
		31 12 16	Non révélab le	<b>563 300</b>
		31 12 17		<b>243 700</b>
		31 12 18		<b>364 000</b>
		31 12 19	<b>5 076 100</b>	<b>427 200</b>
		31 12 20	<b>3 540 800</b>	<b>288 000</b>
		31 12 21	<b>3 571 600</b>	<b>382 700</b>
		31 12 22	<b>4 239 000</b>	<b>196 000</b>
<b>CP : 243 Ke / Dettes : 815 Ke (FI : 415 Ke + FO : 212 Ke + FS : 187 Ke + AD : 1 Ke)</b>				

Le cas de ce restaurant est intéressant car contrairement au restaurant de MILLAU dont le chiffre d'affaires a progressé, celui-ci a baissé passant de 5 486 600 euros HT en 2015 à 4 239 000 euros HT en 2022 car deux autres restaurants ont été ouverts dans l'agglomération de RODEZ.



Le deuxième restaurant situé à ONET LE CHÂTEAU dans la banlieue nord de RODEZ ouvert en 1997, entre 2005 et 2022 a fait un bénéfice de 3 819 430 euros :

<b>MC DONALD'S</b>			CA HT	Résultat
<b>TAKHEOS</b>		31 12 04	Comptes non déposés	
414 539 023 / 11 12 97		31 12 05	<b>1 590 000</b>	<b>145 000</b>
Route d'ESPALION	12 850 ONET LE	31 12 06	<b>1 606 000</b>	<b>88 000</b>
	CHATEAU	31 12 07	<b>2 004 000</b>	<b>154 000</b>
		31 12 08	<b>2 365 000</b>	<b>209 000</b>
		31 12 09	<b>2 497 000</b>	<b>252 000</b>
		31 12 10	<b>2 663 000</b>	<b>249 000</b>
Marc DEHANI		31 12 11	<b>3 003 000</b>	<b>350 450</b>
Stéphane LOREAUX		31 12 12	<b>3 218 400</b>	<b>283 500</b>
depuis le 13 10 16		31 12 13	<b>3 318 200</b>	<b>314 500</b>
		31 12 14	<b>3 492 300</b>	<b>327 300</b>
		31 12 15	<b>3 481 700</b>	<b>267 800</b>
		31 12 16	Non révéable	<b>269 000</b>
		31 12 17		<b>206 900</b>
		31 12 18		<b>221 300</b>
		31 12 19	<b>3 334 600</b>	<b>87 900</b>
		31 12 20	<b>2 882 900</b>	<b>208 400</b>
		31 12 21	<b>3 117 600</b>	<b>316 700</b>
		31 12 22	<b>3 479 700</b>	<b>137 700</b>
<b>CP : 151 Ke / Dettes : 847 Ke (FI : 504 Ke + FO : 170 Ke + FS : 173 Ke + AD : 0 Ke)</b>				

La baisse du premier restaurant de RODEZ s'explique par le fait que monsieur Marc DEHANI exploitait dans la même ville un deuxième restaurant MC DONALD'S dans la banlieue nord à ONET LE CHÂTEAU et en 2016, monsieur Stéphane LOREST qui a repris les restaurants en a ouvert un troisième dans la banlieue sud à LUC LA RIBAUE qui a déjà réalisé 832 100 euros de bénéfices :

<b>MC DONALD'S</b>			CA HT	Résultat
<b>LOREST</b>		31 12 17	Non révé	<b>1 981</b>
823 498 787 / 03 11 16		31 12 18	Non révé	<b>123 700</b>
Lieu dit LA BOISSONNADE	12 450 LUC LA	31 12 19	<b>2 752 200</b>	<b>154 500</b>
	RIBAUE	31 12 20	<b>2 176 000</b>	<b>152 500</b>
Stéphane LOREAUX		31 12 21	<b>2 384 100</b>	<b>262 200</b>
		31 12 22	<b>2 808 100</b>	<b>139 200</b>
<b>CP : 150 Ke / Dettes : 441 Ke (FI : 217 Ke + FO : 115 Ke + FS : 109 Ke + AD : 0 Ke)</b>				

Monsieur Stéphane LOREAUX avait aussi ouvert en 2015 un restaurant Mc DONALD'S à DECAZEVILLE, toujours dans l'AVEYRON, ville qui ne compte que 5 087 habitants et qui se trouve à 44 kilomètres de RODEZ.

En 2015 ce restaurant a perdu 103 600 euros et en 2016, il a perdu 85 600 euros mais entre 2017 et 2022, il a fait 643 778 euros de bénéfices soit au final en 9 ans un bénéfice de 454 578 euros une fois les pertes des deux premières années déduites.

Ce restaurant a mis un peu de temps avant d'être rentable mais avec les bénéfices réalisés par ses trois premiers restaurants, monsieur Stéphane LOREAUX pouvait patienter un peu.

## Restaurant Mc DONALD'S de DECAZEVILLE :

<b>MC DONALD'S</b>			CA	R
<b>DEMARNY</b>		31 12 15	<b>716 000</b>	<b>- 103 600</b>
811 451 947 / 26 05 15		31 12 16	Non révé	<b>- 85 600</b>
Avenue du 10 Août / Les USINES	12 DECAZEVILLE	31 12 17	Non révé	<b>73 532</b>
		31 12 18	<b>2 249 431</b>	<b>71 246</b>
		31 12 19	<b>2 428 000</b>	<b>79 700</b>
Stéphane LOREAUX		31 12 20	<b>1 720 100</b>	<b>60 400</b>
		31 12 21	<b>2 095 100</b>	<b>248 000</b>
Bénéfices depuis ouverture : 454 578 euros.		31 12 22	<b>2 694 000</b>	<b>110 900</b>
<b>CP : 114 Ke / Dettes : 412 Ke ( FI : 167 Ke + FO : 111 Ke + FS : 132 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

On peut comparer les chiffres du restaurant de DECAZEVILLE, 5 110 habitants, avec ceux du restaurant Mc DONALD'S de BAR SUR AUBE dans l'AUBE ville qui se trouve à 40 kilomètres au sud de TROYES et qui ne compte que 4 750 habitants :

<b>Mc DONALD'S</b>			CA	R
<b>SMCJ</b>		31 12 16	<b>45 600</b>	<b>- 7 170</b>
821 797 701 /			(6 mois)	
Zac CENTRE LECLERC	10 200 BAR	31 12 17	<b>1 699 200</b>	<b>- 23 280</b>
	SUR AUBE	31 12 18	<b>1 684 800</b>	<b>7 939</b>
		31 12 19	Non dispo	<b>13 028</b>
		31 12 20	<b>1 464 773</b>	<b>130 627</b>
		31 12 21	<b>1 845 963</b>	<b>249 923</b>
		31 12 22	Non dispo	<b>113 551</b>
<b>B 21 / CP : 386 Ke / Dettes : 537 Ke ( FI : 233 Ke + FO : 87 Ke + FS : 103 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Et ceux du restaurant Mc DONALD'S de ROMILLY SUR SEINE, ville qui se trouve à 40 kilomètres au nord-est de TROYES et qui ne compte que 14 600 habitants :

<b>MC DONALD'S</b>			CA	R
<b>MACADI</b>		31 12 16	Non révélab le	<b>226 192</b>
434 039 061 / 26 12 00		31 12 17		<b>287 001</b>
CC LA BELLE IDEE	10 ROMILLY	31 12 18		<b>326 884</b>
	MAIZIERES LA	31 12 19		<b>387 118</b>
	GDE PAROISSE	31 12 20		<b>310 950</b>
		31 12 21	<b>3 206 938</b>	<b>514 327</b>
Total bénéfices : 2 486 973 euros		31 12 22	<b>3 801 330</b>	<b>435 000</b>
<b>B 22 / CP : 856 Ke / Dettes : 503 Ke ( FI : 265 Ke + FO : 126 Ke + FS : 111 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Dans un premier temps, pour simplifier les choses, on peut retenir qu'il est possible d'ouvrir un restaurant Mc DONALD'S dans toutes les sous-préfectures de nos belles provinces.

On peut dresser un tableau avec les bénéfices des 5 restaurants Mc DONALD'S dans l'AVEYRON entre 2004 et 2022 et voir qu'ils ont réalisé en 19 ans un bénéfice de 19 093 752 euros soit en moyenne 1 million d'euros par an.

Dans le même temps, Mc DONALD'S qui avait acheté les terrains et construit les restaurants les a loués en moyenne 200 000 à 250 000 euros par an et a gagné aussi au moins 19 millions d'euros. C'est le commerce équitable version Mc DONALD'S.

On peut dresser un tableau avec les bénéfices de 2004 à 2022 des 5 restaurants :

	<b>RODEZ</b>	<b>MILLAU</b>	<b>ONET</b>	<b>DECAZ</b>	<b>LUC LA RI.</b>	<b>TOTAL</b>
31 12 04	<b>216 000</b>	<b>244 000</b>				<b>460 000</b>
31 12 05	<b>248 000</b>	<b>116 000</b>	<b>145 000</b>			<b>509 000</b>
31 12 06	<b>312 000</b>	<b>136 000</b>	<b>88 000</b>			<b>536 000</b>
31 12 07	<b>355 000</b>	<b>170 700</b>	<b>154 000</b>			<b>679 700</b>
31 12 08	<b>290 000</b>	<b>188 000</b>	<b>209 000</b>			<b>687 000</b>
31 12 09	<b>471 000</b>	<b>191 000</b>	<b>252 000</b>			<b>914 000</b>
31 12 10	<b>494 000</b>	<b>259 000</b>	<b>249 000</b>			<b>1 002 000</b>
31 12 11	<b>614 000</b>	<b>350 000</b>	<b>350 450</b>			<b>1 314 450</b>
31 12 12	<b>503 000</b>	<b>280 500</b>	<b>283 500</b>			<b>1 067 000</b>
31 12 13	<b>624 600</b>	<b>260 500</b>	<b>314 500</b>			<b>1 199 600</b>
31 12 14	<b>663 000</b>	<b>278 500</b>	<b>327 300</b>			<b>1 268 800</b>
31 12 15	<b>578 300</b>	<b>232 800</b>	<b>267 800</b>	<b>- 103 600</b>		<b>975 300</b>
31 12 16	<b>563 300</b>	<b>304 200</b>	<b>269 000</b>	<b>- 85 600</b>		<b>1 050 900</b>
31 12 17	<b>427 200</b>	<b>493 000</b>	<b>87 900</b>	<b>73 532</b>		<b>1 081 632</b>
31 12 18	<b>288 000</b>	<b>471 800</b>	<b>208 400</b>	<b>71 246</b>	<b>123 700</b>	<b>1 163 146</b>
31 12 19	<b>382 700</b>	<b>424 800</b>	<b>87 900</b>	<b>79 700</b>	<b>154 500</b>	<b>1 129 600</b>
31 12 20	<b>196 000</b>	<b>377 100</b>	<b>208 400</b>	<b>60 400</b>	<b>152 500</b>	<b>994 400</b>
31 12 21	<b>427 200</b>	<b>650 600</b>	<b>316 700</b>	<b>248 000</b>	<b>262 200</b>	<b>1 904 700</b>
31 12 22	<b>288 000</b>	<b>264 700</b>	<b>137 700</b>	<b>110 900</b>	<b>139 200</b>	<b>940 500</b>
<b>TOTAL</b>	<b>7 270 470</b>	<b>5 693 200</b>	<b>3 819 430</b>	<b>454 578</b>	<b>832 100</b>	<b>19 093 752</b>

Monsieur Marc DEHANI avait gagné en 20 ans environ 20 millions d'euros et comme vous le verrez dans l'étude sur la restauration, toutes les conditions sont réunies pour parier que monsieur Stéphane LOREAUX devrait en 20 ans gagner au moins le double et certainement plus de 50 millions d'euros

L'AVEYRON est un très beau département mais c'est aussi un des plus pauvres et des moins peuplés de FRANCE avec 276 000 habitants et 32 habitants au kilomètre carré.

Dans les villes et les départements plus peuplés, les chiffres d'affaires et les bénéfices des franchisés Mc DONALD'S augmentent en proportion comme vous le verrez avec de nombreux exemples dans l'étude sur la restauration.

Par exemple, monsieur Bernard SIMMENAUER a ouvert ou repris 24 restaurants Mc DONALD'S en TOURAINE avec lesquels il a réalisé en 2021 un chiffre d'affaires de plus de 74 millions d'euros et 9 millions d'euros de bénéfices sans compter les trois restaurants qu'il a rachetés en novembre 2022 et qui publiaient leurs bilans en NON REVELABLE :

Nom de la SOCIETE	RCS / Date de création		CA	Résultat	
<b>CRAM</b>	<b>1</b>	379 829 567 / 30 10 90	31 12 21	<b>3 985 661</b>	<b>481 243</b>
<b>FUSA DRIVE</b>	<b>2</b>	382 128 015 / 13 06 91	31 12 21	<b>5 645 260</b>	<b>645 067</b>
<b>ALIOTH</b>	<b>3</b>	404 688 764 / 12 04 96	31 12 21	<b>3 614 512</b>	<b>564 489</b>
<b>TOPIFAR</b>	<b>4</b>	407 681 543 / 14 06 96	31 12 21	<b>3 679 922</b>	<b>457 946</b>
<b>JOMAGE</b>	<b>5</b>	409 755 121 / 14 11 96	31 12 21	<b>3 550 057</b>	<b>422 869</b>
<b>DELIRES</b>	<b>6</b>	419 639 380 / 23 07 98	31 12 21	<b>4 901 004</b>	<b>587 380</b>
<b>LES ARCHES DU CARRO.</b>		415 059 666 / 14 01 98	31 12 21	<b>5 502 978</b>	<b>828 047</b>
<b>ESPRO</b>	<b>8</b>	422 114 074 / 10 05 99	31 12 21	<b>3 239 701</b>	<b>498 507</b>
<b>REBOL</b>	<b>9</b>	439 061 987 / 04 09 01	31 12 21	<b>3 354 157</b>	<b>426 350</b>
<b>LRSK</b>	<b>10</b>	509 476 297 / 16 12 08	31 12 21	<b>2 765 942</b>	<b>363 822</b>
<b>PISSOUHY</b>	<b>11</b>	518 658 265 / 08 12 09	31 12 21	<b>2 561 690</b>	<b>339 470</b>
<b>DUREVE</b>	<b>12</b>	528 978 711 / 14 12 10	31 12 21	<b>2 264 528</b>	<b>272 762</b>
<b>ROMAX</b>	<b>13</b>	531 080 877 / 21 03 11	31 12 21	<b>2 631 668</b>	<b>356 076</b>
<b>PPN</b>	<b>14</b>	797 422 995 / 24 09 13	31 12 21	<b>3 579 676</b>	<b>388 978</b>
<b>LECHANO</b>	<b>15</b>	805 231 479 / 18 10 14	31 12 21	<b>3 169 660</b>	<b>271 636</b>
<b>DDUP</b>	<b>16</b>	822 561 627 / 16 09 16	31 12 21	<b>3 190 000</b>	<b>543 000</b>
<b>VEPMAF</b>	<b>17</b>	825 130 289 / 20 01 17	31 12 21	<b>3 615 954</b>	<b>369 152</b>
<b>VILNEZ</b>	<b>18</b>	834 013 724 / 15 12 17	31 12 21	<b>2 089 422</b>	<b>234 942</b>
<b>JODEPAGA</b>	<b>19</b>	850 436 544 / 02 05 19	31 12 21	<b>1 845 266</b>	<b>61 314</b>
<b>SAJARE</b>	<b>20</b>	877 913 996 / 08 10 19	31 12 21	<b>3 152 588</b>	<b>197 827</b>
<b>BOUILLAL</b>	<b>21</b>	849 906 748 / 10 04 19	31 12 21	<b>2 786 912</b>	<b>431 917</b>
<b>BRITOU</b>	<b>22</b>	890 116 361 / 19 10 20	31 12 21	<b>2 404 304</b>	<b>270 808</b>
<b>AGLAU</b>	<b>23</b>	901 844 357 / 21 07 21	31 12 21	<b>593 475</b>	<b>- 12 684</b>
<b>VIDI</b>	<b>24</b>	909 931 503 / 28 01 22		Pas encore	
<b>TOTAL</b>				<b>73 530 862</b>	<b>9 000 918</b>
<b>Restaurants rachetés en novembre 2022</b>					
<b>DEOLAND</b>	<b>25</b>	438 180 556 / 09 05 01		Non révélable	<b>503 000</b>
<b>CASTEL</b>	<b>26</b>	401 230 230 / 08 06 95			<b>307 000</b>
<b>CAPLANN</b>	<b>27</b>	532 410 271 / 20 05 11			<b>337 000</b>

Avec ses restaurants, Monsieur Bernard SIMMENAUER avait fait :

En 2018, un chiffre d'affaires de 69,8 millions d'euros et un bénéfice de 5,8 millions d'euros.

En 2019, un chiffre d'affaires de plus de 74 millions d'euros et un bénéfice de 6 millions d'euros.

En 2020, un chiffre d'affaires de 59 millions d'euros et un bénéfice de 3,5 millions d'euros.

En 2021, un chiffre d'affaires de 73 millions d'euros et un bénéfice de 9 millions d'euros.

En 2022 ....En cours

On peut estimer que Monsieur Bernard SIMMENAUER depuis qu'il est franchisé Mc DONALD'S a gagné plus de 100 millions d'euros et qu'il devrait gagner autant et même peut-être le double dans les 20 prochaines années et on peut regarder les chiffres de son premier restaurant :

MC DONALD'S			CA	R
<b>TOFIPAR</b>		31 12 04	<b>2 669 000</b>	<b>189 000</b>
407 681 543 / 14 06 96		31 12 05	<b>2 569 000</b>	<b>206 000</b>
39 Rue de BORDEAUX	37 TOURS	31 12 06	<b>2 661 000</b>	<b>208 000</b>
		31 12 07	<b>2 882 000</b>	<b>273 000</b>
		31 12 08	<b>3 263 000</b>	<b>328 000</b>
		31 12 09	<b>3 511 000</b>	<b>383 000</b>
		31 12 10	<b>3 787 200</b>	<b>384 400</b>
		31 12 11	<b>4 343 800</b>	<b>511 600</b>
		31 12 12	<b>4 373 400</b>	<b>464 200</b>
		31 12 13	<b>4 561 300</b>	<b>521 400</b>
		31 12 14	<b>4 713 700</b>	<b>558 800</b>
		31 12 15	<b>4 602 300</b>	<b>488 900</b>
		31 12 16	<b>4 758 900</b>	<b>483 300</b>
		31 12 17	<b>4 152 600</b>	<b>428 000</b>
		31 12 18	<b>4 037 900</b>	<b>384 100</b>
		31 12 19	<b>4 431 900</b>	<b>392 600</b>
		31 12 20	<b>3 074 000</b>	<b>143 100</b>
		31 12 21	<b>3 679 900</b>	<b>457 900</b>
		31 12 22	<b>4 273 000</b>	<b>272 000</b>
<b>CP : 752 Ke / Dettes : 373 Ke ( FI : 0 Ke + FO : 182 Ke + FS : 189 Ke + AD : 2 Ke )</b>				

Entre 2004 et 2022, ce restaurant a réalisé un chiffre d'affaires cumulé de 68 millions d'euros et un bénéfice cumulé de 6 792 616 euros soit un bénéfice égal à 10 % du chiffre d'affaires.

Quand on pense à un restaurant Mc DONALD'S, on pense à un grand bâtiment avec un parking gratuit et un drive comme on peut en voir des centaines dans les zones commerciales en périphérie mais celui-ci est situé dans le centre ville de TOURS et il n'occupe qu'une petite surface de moins de 70 mètres carrés et il n'y a aucun parking à proximité si ce n'est un parking souterrain payant.

Ce restaurant jusqu'en 2022 avait une décoration très particulière car monsieur Bernard SIMMENAUER avait fait graver sur les murs, les vitres et sur les tables de ce restaurant des dizaines de citations des plus grands auteurs, chanteurs et humoristes français mais aussi cette phrase du célèbre philosophe belge que vous connaissez tous :

**N'ayez pas peur de réussir, si on devient riche, on peut aider beaucoup de monde.**

Vous ne connaissez peut-être pas l'intégralité de l'œuvre de ce grand philosophe belge mais vous le connaissez tous car cette citation est de monsieur Jean Claude VAN DAMME, acteur très connu pour ses films d'arts martiaux et ses phrases cultes comme : Si on enlevait l'air, les oiseaux tomberaient pas terre et les avions aussi. Mc DONALD'S et Jean Claude VAN DAMME comme clés de la réussite, c'est aware non ?

Monsieur Bernard SIMMENAUER a notamment aidé un de ses employés, monsieur Mohamed BICHERI à reprendre un premier restaurant Mc DONALD'S en janvier 2016 à CONFLANS STE HONORINE et il a réalisé depuis la reprise 3 459 246 euros de bénéfices :

<b>Mc DONALD'S</b>			CA	R
<b>MCA FIN D'OISE</b>			Comptes non déposés avant 2014	
414 410 423 / 06 11 97				
5 Rue du CHEMIN DE HALAGE	78 CONFLANS			
	STE HONORINE	31 12 14	<b>3 696 500</b>	<b>56 400</b>
		31 12 15	<b>3 565 500</b>	<b>56 300</b>
Reprise en janvier par monsieur Mohamed BICHERI		31 12 16	<b>3 762 600</b>	<b>322 800</b>
		31 12 17	<b>4 313 500</b>	<b>526 500</b>
		31 12 18	<b>4 533 100</b>	<b>533 900</b>
		31 12 19	<b>4 774 100</b>	<b>524 700</b>
		31 12 20	<b>4 112 800</b>	<b>560 400</b>
		31 12 21	<b>4 539 200</b>	<b>672 800</b>
		31 12 22	<b>4 786 900</b>	<b>400 700</b>
<b>CP : 438 Ke / Dettes : 718 Ke ( FI : 251 Ke + FO : 232 Ke + FS : 219 Ke + AD : 16 Ke )</b>				

Monsieur Mohamed BICHERI depuis a repris 2 autres restaurants Mc DONALD'S en 2018 (Société TERAQ / RCS : 398 026 617 et SAINT AUBIN / RCS : 800 714 586) et deux de plus en 2023 (Société MALVAC / RCS : 524 104 395 et PAPET / RCS : 508 588 548).

Monsieur Bernard SIMMENAUER a aussi aidé madame Sylvie MOTA, une de ses collaboratrices à reprendre le restaurant Mc DONALD'S de CHERBOURG qui après des débuts difficiles réalisait des chiffres moyens et elle a su le dynamiser rapidement et elle a réalisé 1 490 300 euros de bénéfices en trois ans :

<b>MC DONALD'S</b>			CA	R
<b>HADES</b>		31 12 15	<b>2 079 200</b>	<b>- 430 900</b>
811 145 259 / 29 04 15		31 12 16	<b>3 160 700</b>	<b>- 5 600</b>
Rue Jean Baptiste BOYREAU	50 CHERBOURG	31 12 17	<b>3 270 300</b>	<b>78 000</b>
	EN COTENTIN	31 12 18	<b>3 122 900</b>	<b>- 600</b>
		31 12 19	<b>3 375 500</b>	<b>108 000</b>
Sylvie MOTA depuis le 01 09 20		31 12 20	<b>2 662 700</b>	<b>202 700</b>
		31 12 21	<b>3 605 300</b>	<b>768 900</b>
		31 12 22	<b>4 213 200</b>	<b>518 700</b>
<b>CP : 520 Ke / Dettes : 693 Ke ( FI : 318 Ke + FO : 203 Ke + FS : 169 Ke + AD : 3 Ke )</b>				

Madame Sylvie MOTA a depuis repris en 2023 deux restaurants Mc DONALD'S de plus.

Ce cas est intéressant aussi pour son premier bilan avec une perte de 430 900 euros pour un CA HT de 2 079 200 euros. Une perte de 20 % du CA la première année n'est pas un problème pour ce type de restaurant quand on la prévoit et c'est même souvent une des clés de la réussite future comme vous le verrez avec des exemples détaillés dans l'étude sur la restauration notamment.

Vous verrez dans l'extrait de l'étude sur la restauration consacré à cette enseigne ce que le mot générosité veut dire chez les dirigeants et les franchisés Mc DONALD'S et vous découvrirez une toute autre facette de cette entreprise et des franchisés que les médias ne montrent jamais.

Vous verrez notamment pourquoi un des premiers dirigeants de Mc DONALD'S, monsieur Jean Pierre PETIT, a voulu suite au cancer que son fils de 9 ans a eu, créer les maisons RONALD MC DONALD'S pour accueillir gratuitement les parents aux moyens financiers limités pour qu'ils puissent être proches de leurs enfants atteints par cette maladie.

Monsieur Mario PIROMALLI est parti avec 0 euro en poche et il est aujourd'hui à la tête de 22 restaurants Mc DONALD'S qui lui ont rapporté comme à monsieur Bernard SIMMENAUER, une centaine de millions d'euros. Vous pouvez sur YOUTUBE en tapant MARIO PIROMALLI : LA REUSSITE D'UN AUTODIDACTE trouver une excellente interview dans laquelle il raconte comment il a pu en partant de rien connaître une telle réussite.

Dans cette interview, il parle de ses débuts et de sa réussite mais surtout de sa philosophie et de l'association qu'il a créée en 2013, l'association YAO (En route en breton) <https://yao.bzh> et un fonds de dotation (RCS : 812 433 845) pour aider des jeunes à créer leurs entreprises en leur apportant gratuitement des conseils et en les aidant pour leurs financements.

Vous pouvez aussi consulter le FONDS D'ACTION SOCIALE DE LA RESTAURATION RAPIDE (<https://fass.com>) qui porte assistance et soutien financier à de nombreux salariés qui se sont trouvés dans une situation financière difficile à la suite d'un événement imprévu.

Avec cette philosophie, les franchisés Mc DONALD'S, qui ont déjà gagné 20, 50 ou 100 millions d'euros vont gagner encore plus dans les années qui viennent et grâce à eux des milliers d'employés qui le plus souvent ont démarré sans le moindre diplôme en poche, vont réussir de très belles carrières et pouvoir se construire un avenir et en construire un pour leurs enfants.

Mc DONALD'S est une des plus belles usines à millionnaires pour ses franchisés mais aussi pour les meilleurs employés qui vont pouvoir créer leurs entreprises et faire à leur tour fortune ce dans tous les secteurs d'activités.

L'exemple de Mc DONALD'S est aussi très intéressant pour une autre raison. Les médias et notamment la télévision régulièrement font des reportages pour attaquer quand ce n'est pas insulter cette entreprise mais jamais ils ne donnent la parole à des franchisés pour qu'ils s'expriment et répondent aux critiques.

Dans le chapitre consacré à MC DONALD'S vous allez comprendre pourquoi les médias attaquent ainsi cette entreprise mais aussi des concurrents et même d'autres entreprises notamment dans la grande distribution comme LECLERC ou INTERMARCHE en faisant tout pour cacher les vrais chiffres des entreprises et surtout les réussites de leurs franchisés ou adhérents et de leurs employés.

On peut reprendre la ligne de l'année 2010 quand monsieur Marc DEHANI n'exploitait encore que 3 restaurants et voir qu'il a fait plus d'un million d'euros de bénéfices :

31 12 10	<b>494 000</b>	<b>259 000</b>	<b>249 000</b>			<b>1 002 000</b>
----------	----------------	----------------	----------------	--	--	------------------

Imaginez un instant qu'un journaliste, 10 ans après le démontage du restaurant de MILLAU, ait voulu prendre des nouvelles de monsieur Marc DEHANI et ait fait un reportage à la télévision et montré ces chiffres.....Mais à la télévision, on parle ....on parle...on analyse... on critique...on prévoit l'avenir.... mais on ne regarde pas les chiffres et encore moins les bilans ... car 9 fois sur 10 les pseudos journalistes spécialisés ne savent pas lire un bilan....

On peut revenir une minute sur les chiffres du restaurant Mc DONALD'S de la rue de BORDEAUX qui en 2016 réalisait un chiffre d'affaires de 4 758 900 euros et qui a baissé à 4 037 900 euros en 2018 avant de remonter à 4 431 900 euros en 2019 :

MC DONALD'S			CA	R
<b>TOFIPAR</b>			Chiffres années 2004 à 2014 page précédente	
407 681 543 / 14 06 96				
39 Rue de BORDEAUX	37 TOURS			
		31 12 15	<b>4 602 300</b>	<b>488 900</b>
		31 12 16	<b>4 758 900</b>	<b>483 300</b>
		31 12 17	<b>4 152 600</b>	<b>428 000</b>
		31 12 18	<b>4 037 900</b>	<b>384 100</b>
		31 12 19	<b>4 431 900</b>	<b>392 600</b>
		31 12 20	<b>3 074 000</b>	<b>143 100</b>
		31 12 21	<b>3 679 900</b>	<b>457 900</b>
		31 12 22	<b>4 273 000</b>	<b>272 000</b>
<b>CP : 752 Ke / Dettes : 373 Ke ( FI : 0 Ke + FO : 182 Ke + FS : 189 Ke + AD : 2 Ke )</b>				

Cette baisse n'est pas imputable à l'arrivée de concurrents comme BURGER KING ou KFC entre autres à proximité mais au fait que monsieur Bernard SIMMNEAUER ait ouvert un deuxième restaurant Mc DONALD'S dans le centre ville de TOURS sur une surface encore plus petite :

MC DONALD'S			CA	R
<b>DDUP</b>		31 12 17	<b>2 313 200</b>	<b>85 700</b>
822 561 627 / 16 09 16			(16 mois)	
38 Place du GRAND MARCHE	37 000 TOURS	31 12 18	<b>3 057 400</b>	<b>241 200</b>
		31 12 19	<b>3 568 700</b>	<b>384 500</b>
		31 12 20	<b>2 751 200</b>	<b>377 800</b>
		31 12 21	<b>3 190 000</b>	<b>543 000</b>
		31 12 22	<b>3 726 400</b>	<b>298 700</b>
<b>CP : 477 Ke / Dettes : 275 Ke ( FI : 1 Ke + FO : 148 Ke + FS : 127 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Ces deux restaurants sont à moins d'un kilomètre l'un de l'autre.

En 2004, avec un Mc DONALD'S dans le centre de TOURS, monsieur Bernard SIMMNEAUER réalisait un chiffre d'affaires de 2 669 000 euros et un bénéfice de 189 000 euros. En 2015, monsieur Bernard SIMMNEAUER a réalisé un chiffre d'affaires de 4 602 300 euros et un bénéfice de 488 900 euros.

En 2021, avec ces deux restaurants, monsieur Bernard SIMMNEAUER a réalisé un chiffre d'affaires de 6 869 900 euros et un bénéfice de 1 000 900 euros soit plus du double de celui réalisé en 2015. En 2022, un chiffre d'affaires de 7 549 400 euros et un bénéfice de 570 700 euros.

Les restaurants Mc DONALD'S de monsieur Bernard SIMMNEAUER ont progressé malgré l'arrivée de la concurrence.

En 2000, il n'y avait que deux enseignes de hamburgers en franchise et on en compte aujourd'hui 52 sans compter tous les concepts de restauration rapide concurrents et notamment les pizzas, les sushis, les bars à pâtes, etc...



Même les meilleurs réseaux ont des échecs et on va en voir quelques uns dans ce document car ce sont souvent aussi de très belles opportunités pour des repreneurs.

Chez Mc DONALD'S les liquidations judiciaires se comptent sur les doigts d'une main mais le cas de Monsieur Bernard COLLORAFI, un ex banquier, est intéressant car il s'est retrouvé en liquidation judiciaire après avoir ouvert à la fin des années 90, deux restaurants à ANTIBES :

<b>Mc DONALD'S</b>			<b>Liquidation judiciaire le 26 10 01</b>
<b>B et O</b>			
408 592 236 / 21 08 96			
Route de GRASSE	06 ANTIBES		
Bernard COLLORAFFI			

Et :

<b>Mc DONALD'S</b>			<b>Liquidation judiciaire le 26 10 01</b>
<b>LES PINS</b>			
411 272 289 / 10 03 97			
32 Avenue de CANNES	06 ANTIBES		
Bernard COLLORAFFI			

Monsieur Bernard COLLORAFI a écrit un livre COLLO contre Mc DO ( Editions LE MANUSCRIT ) et il a créé un site internet ( [www.bernardcollorafi.com](http://www.bernardcollorafi.com) ) pour expliquer comment Mc DONALD'S l'avait ruiné selon lui.

La vérité est un peu différente mais peu importe.

Monsieur Gilles MARTINEAU, a repris les deux restaurants de monsieur Bernard COLLORAFI et entre 2004 et 2022, il a réalisé plus de 10 millions d'euros de bénéfices avec le premier :

<b>Mc DONALD'S</b>			CA	R
<b>GM DRIVE</b>		31 12 04	<b>2 858 000</b>	<b>158 000</b>
432 078 764 / 29 06 00		31 12 05	<b>2 983 000</b>	<b>218 000</b>
1 990 Route de GRASSE	06 ANTIBES	31 12 06	<b>3 482 000</b>	<b>339 000</b>
		31 12 07	<b>3 598 000</b>	<b>392 000</b>
		31 12 08	<b>4 222 000</b>	<b>482 000</b>
Gilles MARTINEAU		31 12 09	<b>4 644 000</b>	<b>550 000</b>
		31 12 10	<b>4 888 900</b>	<b>479 800</b>
		31 12 11	<b>5 079 300</b>	<b>603 900</b>
		31 12 12	<b>5 437 500</b>	<b>702 000</b>
		31 12 13	<b>5 487 300</b>	<b>654 100</b>
		31 12 14	<b>5 403 000</b>	<b>629 100</b>
		31 12 15	<b>5 369 000</b>	<b>669 600</b>
		31 12 16	<b>5 560 100</b>	<b>698 300</b>
		31 12 17	<b>5 039 300</b>	<b>582 200</b>
		31 12 18	<b>5 269 500</b>	<b>605 100</b>
		31 12 19	<b>5 414 700</b>	<b>644 300</b>
		31 12 20	<b>4 625 000</b>	<b>546 300</b>
		31 12 21	<b>4 650 000</b>	<b>793 000</b>
		31 12 22	<b>5 958 600</b>	<b>515 600</b>
<b>CP : 524 Ke / Dettes : 1 767 Ke (FI : 1 087 Ke + FO : 363 Ke + FS : 264 Ke + AD : 53 Ke)</b>				

Et 6 500 000 euros avec le deuxième :

<b>Mc DONALD'S</b>			CA	R
<b>A J T M</b>		31 12 04	<b>2 312 000</b>	<b>86 000</b>
447 576 653 / 04 11 03		31 12 05	<b>2 404 000</b>	<b>72 000</b>
32 Avenue de CANNES	06 ANTIBES	31 12 06	<b>2 633 000</b>	<b>91 000</b>
		31 12 07	<b>2 834 000</b>	<b>163 000</b>
		31 12 08	<b>3 138 000</b>	<b>222 000</b>
Gilles MARTINEAU		31 12 09	<b>3 333 000</b>	<b>278 000</b>
		31 12 10	<b>3 580 600</b>	<b>354 000</b>
		31 12 11	<b>3 665 300</b>	<b>377 700</b>
		31 12 12	<b>3 667 200</b>	<b>348 300</b>
		31 12 13	<b>3 732 400</b>	<b>496 800</b>
		31 12 14	<b>3 642 500</b>	<b>356 400</b>
		31 12 15	<b>3 632 900</b>	<b>372 100</b>
		31 12 16	<b>3 658 800</b>	<b>381 600</b>
		31 12 17	<b>3 594 200</b>	<b>386 300</b>
		31 12 18	<b>3 884 200</b>	<b>428 000</b>
		31 12 19	<b>4 461 900</b>	<b>513 300</b>
		31 12 20	<b>3 948 800</b>	<b>496 000</b>
		31 12 21	<b>4 790 000</b>	<b>504 000</b>
		31 12 22	<b>5 994 700</b>	<b>623 800</b>
<b>CP : 632 Ke / Dettes : 1 463 Ke (FI : 841 Ke + FO : 348 Ke + FS : 273 Ke + AD : 0 Ke)</b>				

Monsieur Gilles MARTINEAU a donc fait plus de 16 millions d'euros de bénéfices en reprenant deux restaurants qui avaient avec le premier franchisé connu une liquidation judiciaire.

Les liquidations judiciaires de restaurants Mc DONALD'S se comptent, à ma connaissance, sur les doigts d'une main mais on trouve par contre des restaurants qui ne fonctionnent pas comme ils le devraient et qui peuvent être de très belles opportunités de reprises.

Souvent ce sont des restaurants qui appartiennent à des franchisés qui en possèdent plusieurs qui fonctionnent très bien mais qui ne sont jamais présents dans les établissements. Il arrive alors qu'un restaurant soit mal dirigé et décline surtout quand il y a plusieurs autres restaurants Mc DONALD'S à proximité ou des concurrents comme KFC ou BURGER KING.

Quand ces restaurants mal gérés sont repris par un franchisé ou mieux par un couple de franchisés, généralement les chiffres remontent rapidement très haut comme on a pu le voir avec les restaurants repris par les employés de monsieur Bernard SIIMMENAUER qui avaient été à bonne école avec lui.

Il n'y a pas que dans le secteur de la restauration que l'on trouve des commerces sous exploités et vous allez voir d'autres exemples dans ce document et dans les différentes études de franchisés qui en ont repris et ont pu doubler les chiffres d'affaires et battre des records de rentabilité.

Les deux premiers concurrents de Mc DONALD'S sont KFC et BURGER KING et ces deux enseignes à la fois montrent le potentiel qui existe encore mais aussi que l'on peut réussir encore plus vite et plus facilement aujourd'hui grâce à la DATA et l'IA.

On peut prendre un premier exemple avec monsieur Philippe HEUDES qui dirigeait avant un magasin CARREFOUR et qui a ouvert en 2014 un premier restaurant KFC à Saint QUENTIN (52 960 habitants) dans l' AISNE avec lequel il a fait en 9 ans 1 373 500 euros de bénéfices :

<b>KFC</b>			CA	R
<b>P HEUDE 1</b>		30 11 14	<b>1 957 700</b>	<b>109 200</b>
800 220 592 / 07 02 14			(10 mois)	
75 Rue PONTOILE	02 ST QUENTIN	30 11 15	<b>2 510 500</b>	<b>180 900</b>
		30 11 16	<b>2 283 400</b>	<b>136 600</b>
		30 11 17	<b>2 167 500</b>	<b>71 200</b>
Philippe HEUDE		30 11 18	<b>1 864 700</b>	<b>- 37 100</b>
		30 11 19	<b>2 121 700</b>	<b>108 800</b>
		30 11 20	<b>1 916 700</b>	<b>209 600</b>
		30 11 21	<b>2 258 500</b>	<b>327 700</b>
		30 11 22	<b>2 659 800</b>	<b>266 600</b>
<b>CP : 317 Ke / Dettes : 991 Ke (FI : 620 Ke + FO : 188 Ke + FS : 142 Ke + AD : 42 Ke)</b>				

Monsieur Philippe HEUDE a ouvert ce premier restaurant en février 2014 et le 2 mai 2024, à peine dix ans plus tard, il a créé la société DEN 1 (RCS : 927 534 313) qui va exploiter son prochain restaurant à DENAIN et qui sera son 25<sup>ème</sup> restaurant KFC.

Comme on peut le voir sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr), avec la cartographie, monsieur Philippe HEUDE a aussi 25 SCI dont certaines sont propriétaires des murs de ses restaurants et une holding :

<b>KFC</b>			CA	R
<b>F.F.P</b>		30 11 14	<b>89 800</b>	<b>54 400</b>
799 692 330 / 07 01 14			(11 mois)	
75 Rue PONTOILE	02 ST QUENTIN	30 11 15	<b>136 000</b>	<b>121 200</b>
		30 11 16	<b>385 300</b>	<b>170 800</b>
		30 11 17	<b>810 000</b>	<b>261 000</b>
Philippe HEUDE		30 11 18	<b>955 500</b>	<b>281 900</b>
		30 11 19	<b>1 278 100</b>	<b>413 700</b>
		30 11 20	<b>1 294 200</b>	<b>586 400</b>
		30 11 21	<b>1 843 500</b>	<b>1 341 100</b>
		30 11 22	<b>1 604 300</b>	<b>1 753 300</b>
<b>CP : 26 Me / Dettes : 4 623 Ke ( FI : 2 850 Ke + FO : 929 Ke + FS : 486 Ke + AD : 357 Ke )</b>				

Monsieur Bernard SIMMENAUER et monsieur Mario PIROMALLI ont ouvert plus d'une vingtaine de restaurants Mc DONALD'S en 35 ans.

Monsieur Philippe HEUDE, en à peine 10 ans, a ouvert 25 restaurants KFC et devrait rentrer un jour dans le club de ceux qui ont gagné plus de 100 millions d'euros avec une franchise.

Monsieur Nicolas GIRAUD a ouvert un restaurant KFC à NICE avec lequel il a déjà fait environ 7 500 000 euros de bénéfices en 18 ans :

<b>KFC</b>			CA HT	Résultat
<b>LINGOREST</b>		31 05 05	<b>1 115 000</b>	<b>- 2 000</b>
479 447 658 / 15 11 04		31 05 06	<b>2 403 000</b>	<b>31 000</b>
<b>CC FORUM LINGOSTIERE</b>	<b>06 NICE</b>	31 05 07	<b>2 384 000</b>	<b>126 000</b>
		31 05 08	<b>3 539 000</b>	<b>170 000</b>
		31 05 09	<b>3 781 000</b>	<b>379 000</b>
		31 05 10	<b>4 256 000</b>	<b>521 000</b>
Nicolas GIRAUD		31 05 11	<b>4 815 000</b>	<b>617 000</b>
		31 05 12	<b>5 334 400</b>	<b>609 000</b>
		30 11 12	<b>2 470 800</b>	<b>128 900</b>
			(6 mois)	
		30 11 13	<b>5 531 700</b>	<b>510 600</b>
		30 11 14	<b>5 601 700</b>	<b>580 000</b>
		30 11 15	<b>5 457 500</b>	<b>590 000</b>
		30 11 16	<b>4 468 669</b>	<b>449 731</b>
		30 11 17	<b>4 223 411</b>	<b>442 872</b>
		30 11 18	<b>4 448 685</b>	<b>289 472</b>
		30 11 19	<b>4 414 454</b>	<b>304 973</b>
		30 11 20	<b>3 510 800</b>	<b>379 500</b>
		30 11 21	<b>4 288 000</b>	<b>801 100</b>
		30 11 22	<b>5 298 800</b>	<b>505 100</b>
<b>CP : 1 352 Ke / Dettes : 717 Ke ( FI : 245 Ke + FO : 317 Ke + FS : 149 Ke + AD : 6 Ke )</b>				

Monsieur Nicolas GIRAUD a fait preuve de prudence et a attendu 10 ans pour ouvrir un deuxième KFC avec lequel il a fait plus de 1 502 100 euros de bénéfices en 7 ans :

<b>KFC</b>			CA	R
<b>BOCCAREST</b>		30 11 16	<b>2 015 500</b>	<b>- 2 300</b>
817 488 398 / 30 12 15		30 11 17	<b>3 755 000</b>	<b>290 200</b>
242 Avenue Francis TONNER	<b>06 150 CANNES</b>	30 11 18	<b>3 476 400</b>	<b>122 400</b>
		30 11 19	<b>3 664 500</b>	<b>83 600</b>
		30 11 20	<b>3 123 000</b>	<b>221 300</b>
		30 11 21	<b>3 522 600</b>	<b>578 400</b>
<b>Bénéfices depuis ouverture : 1 502 100 euros</b>		30 11 22	<b>4 282 300</b>	<b>208 500</b>
<b>CP : 906 Ke / Dettes : 805 Ke ( FI : 384 Ke + FO : 309 Ke + FS : 106 Ke + AD : 5 Ke</b>				

Des franchiseurs comme KFC n'imposent pas à leurs franchisés d'ouvrir plusieurs unités à des rythmes soutenus et ceux qui ne veulent en avoir qu'un ou deux peuvent le faire. A contrario, d'autres franchiseurs imposent un minimum d'ouvertures dans un délai rapide et le plus souvent, cela se termine par une série de faillite.

Si un franchiseur veut vous imposer d'ouvrir plusieurs unités, il est préférable de ne pas signer chez lui et d'aller voir un concurrent.

Les villes de CANNES ou de NICE sont de grandes agglomérations mais comme chez Mc DONALD'S, on peut trouver de très belles réussites même dans des petites villes et on peut prendre l'exemple de monsieur Laurent ESCAFFRE qui a ouvert un premier KFC à CHALONS EN CHAMPAGNE, ville qui compte 45 000 habitants :

KFC			CA	R
<b>R1BLE5E</b>		30 11 14	<b>2 686 400</b>	<b>68 000</b>
794 392 993 / 23 07 13		30 11 15	<b>2 113 400</b>	<b>80 000</b>
78 Avenue Président ROOSEVELT	51 CHALONS	30 11 16	<b>2 097 600</b>	<b>93 700</b>
	EN CHAMPAGNE	30 11 17	<b>2 192 300</b>	<b>55 000</b>
Laurent ESCAFFRE		30 11 18	<b>2 245 100</b>	<b>99 600</b>
		30 11 19	<b>2 289 900</b>	<b>146 500</b>
		30 11 20	<b>2 010 800</b>	<b>127 200</b>
		30 11 21	<b>2 327 000</b>	<b>435 600</b>
<b>Bénéfices depuis ouverture : 1 276 000 euros</b>		30 11 22	<b>2 589 000</b>	<b>170 400</b>
<b>CP : 181 Ke / Dettes : 985 Ke ( FI : 611 Ke + FO : 217 Ke + FS : 150 Ke + AD : 8 Ke )</b>				

Après avoir ouvert son premier restaurant KFC à CHALONS EN CHAMPAGNE, monsieur Laurent ESCAFFRE a ouvert un premier KFC à REIMS en 2015 :

KFC			CA	R
<b>R2BLE5E</b>		30 11 16	<b>2 370 300</b>	<b>51 100</b>
810 447 458 / 26 03 15			<b>( 21 mois )</b>	
1 Rue Andre CHAILLOT	51 100 REIMS	30 11 17	<b>1 642 900</b>	<b>43 300</b>
		30 11 18	<b>1 746 100</b>	<b>30 800</b>
Laurent ESCAFFRE		30 11 19	<b>1 690 500</b>	<b>11 400</b>
		30 11 20	<b>1 504 800</b>	<b>52 800</b>
		30 11 21	<b>1 606 000</b>	<b>209 600</b>
		30 11 22	<b>1 636 800</b>	<b>7 400</b>
<b>CP : 18 Ke / Dettes : 576 Ke ( FI : 372 Ke + FO : 136 Ke + FS : 66 Ke + AD : 2 Ke )</b>				

Puis une deuxième dans le centre ville de REIMS :

KFC			CA	R
<b>R3BLE5E</b>		30 11 18	<b>834 100</b>	<b>6 400</b>
832 916 555 / 27 10 17		30 11 19	<b>1 922 500</b>	<b>84 100</b>
68 Place DROUET D'ERLON	51 100 REIMS	30 11 20	<b>1 861 600</b>	<b>61 000</b>
		30 11 21	<b>2 175 100</b>	<b>244 900</b>
Laurent ESCAFFRE		30 11 22	<b>2 386 000</b>	<b>130 300</b>
<b>CP : 141 Ke / Dettes : 851 Ke ( FI : 546 Ke + FO : 207 Ke + FS : 95 Ke + AD : 4 Ke )</b>				

Monsieur Laurent ESCAFFRE a ouvert un quatrième KFC dans les ARDENNES à CHARLEVILLE MEZIERES :

KFC			CA	R
<b>R5BLE5E</b>		30 11 21	<b>1 905 300</b>	<b>198 900</b>
893 400 242 / 16 12 20			<b>(11 mois)</b>	
2 Rue Paulin RICHER	08 CHARLEVILLE	30 11 22	<b>2 873 900</b>	<b>205 800</b>
Laurent ESCAFFRE	MEZIERES			
<b>CP : 216 Ke / Dettes : 1 381 Ke ( FI : 1 044 Ke + FO : 216 Ke + FS : 119 Ke + AD : 2 Ke )</b>				

Monsieur Laurent ESCAFFRE a ouvert un restaurant dans le centre ville de TROYES en septembre 2021 qui en 15 mois a réalisé un chiffre d'affaires proche des deux millions d'euros :

<b>KFC</b>			CA	R
<b>R4BLE5E</b>		30 11 22	<b>1 990 200</b>	<b>- 4 900</b>
895 197 010 / 20 02 21			(15 mois)	
4 Rue de la REPUBLIQUE	10 000 TROYES			
Laurent ESCAFFRE				
<b>CP : 5 Ke / Dettes : 1 327 Ke ( FI : 1 072 Ke + FO : 192 Ke + FS : 63 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Cet exemple est intéressant car en se rendant sur le site DVF ETALAB, on peut voir que monsieur Laurent ESCAFFRE a acheté les murs le 30 12 2019 pour 400 000 euros et on peut en tapant KFC TROYES IMAGE sur GOOGLE trouver une photo de ce restaurant.

Le bâtiment occupe une surface au sol de 85 mètres carrés et a un étage de la même surface soit seulement 170 mètres carrés. Avec un prix d'achat de 400 000 euros pour 170 mètres carrés, on a un prix de 2 352 euros au mètre carré.

En 2008, quand l'immobilier commercial avait atteint des sommets et que des investisseurs rachetaient tout à n'importe quel prix, j'avais fait suivre au propriétaire de ces murs qui y exploitait un pressing, une offre pour ce bâtiment à 1 million d'euros soit environ 6 000 euros le mètre carré.

Le propriétaire l'avait refusée et m'avait envoyé sur les roses arguant du fait que tous les mois il avait une offre supérieure à celle du mois précédent et que certains commerçants troyens avaient pu à l'époque vendre leurs locaux sur la base de 10 000 euros le mètre carré. Il pensait peut-être vendre un jour son bâtiment pour un prix encore plus élevé mais c'était une erreur qui lui a fait perdre au final plus de 600 000 euros.

Depuis 2008, les prix ont beaucoup baissé et vous allez voir pourquoi et si à l'époque il était impossible d'acheter des murs commerciaux intéressants à des prix corrects, c'est aujourd'hui possible et facile.

Des enseignes comme Mc DONALD'S, KFC ou BURGER KING dans les années 2005 / 2020 se détournent des centres villes aux loyers prohibitifs ou aux prix de ventes trop élevés.

Maintenant que le marché est calmé et à la baisse dans les bonnes villes et en chute libre dans certaines, elles peuvent y revenir dans de bonnes conditions ce qui va leur permettre d'ouvrir de nouveaux restaurants.

KFC se développe en FRANCE depuis plus de 20 ans et aucun troyen n'avait encore eu l'idée d'ouvrir un restaurant sous cette enseigne à TROYES ou de transformer un restaurant indépendant ce qui montre bien le potentiel qu'il reste même dans les réseaux les plus anciens.

Même chose à SENS dans l'YONNE où il a fallu attendre 2019 avant qu'un franchisé, monsieur Gian AMANDOLA ouvre un KFC mais il n'y en a toujours pas à AUXERRE :

<b>KFC</b>			CA	R
<b>ELA SENS</b>		30 10 20	<b>1 432 500</b>	<b>187 600</b>
849 273 966 / 01 03 19			(20 mois)	
1 Rond-Point ROSA PARK	89 100 SENS	31 10 21	<b>2 400 900</b>	<b>602 400</b>
Gian AMENDOLA		31 10 22	<b>2 409 500</b>	<b>343 400</b>
<b>CP : 813 Ke / Dettes : 676 Ke ( FI : 431 Ke + FO : 161 Ke + FS : 80 Ke + AD : 4 Ke )</b>				

On peut regarder aussi les KFC qui se sont implantés à TOURS depuis 2010 et qui se trouvent dans un territoire quadrillé par un des meilleurs franchisés Mc DONALD'S, monsieur Bernard SIMMENAUER.

Monsieur Emmanuel ARNAUD a ouvert en 2010 un KFC avenue André MAGINOT avec lequel il a fait depuis son ouverture 1 750 000 euros de bénéfices :

<b>KFC</b>			CA	R
<b>KTN</b>		30 11 10	<b>1 779 300</b>	<b>64 800</b>
520 174 798 / 15 02 10		30 11 11	<b>2 353 600</b>	<b>79 100</b>
368 Avenue André MAGINOT	37 100 TOURS	30 11 12	<b>2 388 400</b>	<b>47 200</b>
		30 11 13	<b>2 526 400</b>	<b>89 600</b>
		30 11 14	<b>2 385 900</b>	<b>105 000</b>
Emmanuel ARNAUD		30 11 15	<b>2 468 100</b>	<b>155 800</b>
		30 11 16	<b>2 189 000</b>	<b>139 800</b>
		30 11 17	<b>2 176 000</b>	<b>118 100</b>
		30 11 18	Non révé	<b>96 100</b>
		30 11 19	<b>2 314 300</b>	<b>68 144</b>
		30 04 21	<b>2 463 900</b>	<b>379 900</b>
			(8 mois)	
		31 12 21	<b>1 734 200</b>	<b>174 200</b>
			(8 mois)	
		31 12 22	<b>3 074 700</b>	<b>265 400</b>
<b>CP : 449 Ke / Dettes : 949 Ke ( FI : 606 Ke + FO : 170 Ke + FS : 167 Ke + AD : 6 Ke )</b>				

Et un à CHAMBRAY LES TOURS avec lequel il a déjà réalisé un bénéfice de 1 450 000 euros :

<b>KFC</b>			CA	R
<b>KCLT</b>		30 11 11	<b>2 281 000</b>	<b>29 100</b>
523 280 865 / 29 06 10		30 11 12	<b>2 053 800</b>	<b>57 000</b>
Rue Etienne COSSON	37 CHAMBRAY	30 11 13	<b>2 139 600</b>	<b>117 700</b>
	LES TOURS	30 11 14	<b>2 091 500</b>	<b>102 900</b>
		30 11 15	<b>2 156 200</b>	<b>113 400</b>
Emmanuel ARNAUD		30 11 16	<b>2 114 000</b>	<b>136 500</b>
		30 11 17	<b>1 852 700</b>	<b>6 200</b>
		30 11 18	Non révé	<b>19 600</b>
		30 11 19	<b>1 984 400</b>	<b>50 600</b>
		30 04 21	<b>2 290 700</b>	<b>373 400</b>
			(8 mois)	
		31 12 21	<b>1 673 700</b>	<b>194 900</b>
			(8 mois)	
		31 12 22	<b>2 746 700</b>	<b>234 800</b>
<b>CP : 362 Ke / Dettes : 645 Ke ( FI : 285 Ke + FO : 201 Ke + FS : 132 Ke + AD : 27 Ke )</b>				

Le 17 mars 2020, la crise du COVID a provoqué la fermeture des bars et restaurants et deux mois après, le 7 mai 2020, Monsieur Emmanuel ARNAUD a acheté pour 385 000 euros un restaurant indépendant exploité par la société COOKALLIANCE (RCS : 520 968 066 / Création le 13 05 10).

Ce restaurant quand il était indépendant, réalisait un chiffre d'affaires d'un million d'euros et n'était pas rentable.

Lors de sa première année d'exploitation sous l'enseigne KFC, en 2020, en plein COVID, ce restaurant a fait un chiffre d'affaires de 713 700 euros et une perte de 114 500 euros.

Mais dès la deuxième année, il a réalisé un CA de 2 233 400 euros et un bénéfice de 196 500 euros qui effaçait les pertes de la première année :

KFC			CA	R
<b>K LE MANS REPUBLIQUE</b>		31 12 20	<b>713 700</b>	<b>- 114 500</b>
881 470 611 / 17 02 20			(11 mois)	
26 Place de la REPUBLIQUE	72 000 LE MANS	31 12 21	<b>2 233 400</b>	<b>196 500</b>
Emmanuel ARNAUD		31 12 22	<b>2 150 700</b>	<b>30 800</b>
<b>CP : 121 Ke / Dettes : 1 777 Ke ( FI : 1 573 Ke + FO : 96 Ke + FS : 106 Ke + AD : 1 Ke )</b>				

Avec ses 5 restaurants KFC, monsieur Emmanuel ARNAUD a réalisé en 2021 en tout un chiffre d'affaires de plus de 10 millions d'euros et un bénéfice de 1 161 600 euros.

Comme chez Mc DONALD'S, on trouve des restaurants KFC qui ont été un temps des échecs avant d'être repris.

Monsieur Richard CONSTANT a exploité un KFC à COIGNIERES avec lequel il a réalisé plus d'un million d'euros de bénéfices :

KFC			CA	R
<b>COIREST</b>		31 12 04	<b>1 271 000</b>	<b>127 000</b>
451 140 123 / 11 12 03			(13 mois)	
7 Rue de l'HERMINETTE	78 COIGNERES	31 12 05	<b>1 442 000</b>	<b>170 000</b>
		31 12 06	<b>1 639 000</b>	<b>144 000</b>
		31 12 07	<b>2 118 000</b>	<b>169 000</b>
		31 12 08	<b>2 402 000</b>	<b>196 000</b>
Richard CONSTANT		31 12 09	Comptes non déposés	
		31 12 10	Comptes non déposés	
		31 12 11	<b>2 813 000</b>	<b>239 100</b>
<b>CP : 248 Ke / Dettes : 371 Ke ( FI : 2 Ke + FO : 225 Ke + FS : 140 Ke + AD : 4 Ke )</b>				
Dissolution le 30 11 12				

Monsieur Richard CONSTANT exploitait aussi un restaurant sous l'enseigne KFC à CLAMART en location gérance qu'il n'a pas pu rentabiliser :

KFC			CA	R
<b>CLAREST</b>		31 12 04	<b>987 000</b>	<b>- 49 000</b>
453 493 066 / 13 05 04			(5 mois)	
303 Avenue du Général de GAULLE	92 140 CLAMART	31 12 05	<b>1 552 000</b>	<b>- 35 000</b>
		31 12 06	<b>1 527 000</b>	<b>19 000</b>
		31 12 07	<b>1 822 000</b>	<b>19 000</b>
		31 12 08	<b>1 950 000</b>	<b>43 000</b>
		31 12 09	<b>1 931 000</b>	<b>- 39 000</b>
Richard CONSTANT		31 12 10	<b>1 848 900</b>	<b>- 64 100</b>
		31 12 11	<b>1 749 800</b>	<b>- 67 000</b>
<b>CP : - 167 Ke / Dettes : 458 Ke ( FI : 93 Ke + FO : 288 Ke + FS : 73 Ke + AD : 4 Ke )</b>				
Dissolution le 28 11 12				



KFC France a repris ce restaurant de CLAMART en 2012 et l'a cédé le 01 10 14 pour 1 million d'euros à Monsieur Philippe KENNEDY qui depuis a réalisé un bénéfice de plus de 1 200 000 euros :

<b>KFC</b>			CA	R
<b>LANGOUSTIER</b>		30 09 15	<b>2 414 400</b>	<b>69 900</b>
804 277 390 / 01 09 14		30 09 16	<b>2 529 000</b>	<b>55 700</b>
303 Avenue du Général de GAULLE	92 CLAMART	30 09 17	<b>2 575 200</b>	<b>158 300</b>
		30 09 18	<b>2 689 100</b>	<b>134 400</b>
		30 09 19	<b>2 465 641</b>	<b>108 400</b>
Philippe KENNEDY		30 09 20	<b>2 721 900</b>	<b>259 300</b>
		30 09 21	<b>3 126 000</b>	<b>408 100</b>
		30 09 22	<b>3 414 000</b>	<b>236 100</b>
<b>CP : 740 Ke / Dettes : 1 080 Ke ( FI : 452 Ke + FO : 502 Ke + FS : 126 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Monsieur Philippe KENNEDY avant de reprendre le KFC de CLAMART avait ouvert un premier restaurant sous cette enseigne à PLAISIR en 2007 avec lequel il a réalisé plus de 2 348 800 euros de bénéfices :

<b>KFC</b>			CA	R
<b>KENNEDY'S MANTES</b>			Comptes non déposés avant 2009	
450 944 152 / 26 11 03				
47 Rue Francis CARCO	78 370 PLAISIR			
		31 12 09	<b>2 486 000</b>	<b>95 000</b>
		31 12 10	<b>2 677 000</b>	<b>65 000</b>
		31 12 11	<b>3 111 200</b>	<b>158 300</b>
		31 12 12	<b>3 040 000</b>	<b>110 600</b>
		31 12 13	<b>3 022 100</b>	<b>90 700</b>
		31 12 14	<b>3 158 700</b>	<b>216 700</b>
		31 12 15	<b>3 127 300</b>	<b>209 300</b>
		31 09 16	<b>2 118 300</b>	<b>56 800</b>
			( 9 mois )	
		31 09 17	<b>2 610 200</b>	<b>161 800</b>
		31 09 18	<b>2 483 600</b>	<b>166 100</b>
		31 09 19	<b>2 549 800</b>	<b>239 400</b>
		31 09 20	<b>2 456 100</b>	<b>205 100</b>
		31 09 21	<b>2 620 000</b>	<b>441 400</b>
Bénéfices depuis 2009 : 2 348 800 euros		31 09 22	<b>2 900 700</b>	<b>132 600</b>
<b>CP : 837 Ke / Dettes : 1 383 Ke ( FI : 585 Ke + FO : 600 Ke + FS : 199 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Monsieur Philippe KENNEDY avait ensuite ouvert un KFC à SARTROUVILLE avec lequel il a fait 1 264 800 euros de bénéfices :

<b>KFC</b>			CA	R
<b>MC ASLAN</b>		30 09 11	<b>3 481 800</b>	<b>107 800</b>
522 618 727 / 26 05 10		78	(16 mois)	
4 Rue PONDICHERY	SARTROUVILLE	30 09 12	<b>2 751 600</b>	<b>59 000</b>
		30 09 13	<b>2 588 800</b>	<b>45 700</b>
		30 09 14	<b>2 675 000</b>	<b>81 000</b>
		30 09 15	<b>2 682 200</b>	<b>128 400</b>
GALALO		30 09 16	<b>2 468 800</b>	<b>81 800</b>
Philip KENNEDY		30 09 17	<b>2 256 400</b>	<b>64 900</b>
		30 09 18	<b>2 205 700</b>	<b>- 5 300</b>
		30 09 19	<b>2 278 100</b>	<b>45 700</b>
		30 09 20	<b>2 614 300</b>	<b>205 000</b>
		30 09 21	<b>3 319 100</b>	<b>441 200</b>
		30 09 22	<b>3 487 800</b>	<b>219 000</b>
<b>CP : 603 Ke / Dettes : 1 465 Ke ( FI : 861 Ke + FO : 489 Ke + FS : 114 Ke + AD : 0 Ke )</b> Acquisition le 16 11 17 pour 1 150 000 euros à KFC FRANCE				

Monsieur Philippe KENNEDY a racheté pour 1 500 000 euros le 21 11 14 un troisième KFC à COIGNIERES avec lequel il a fait 879 800 euros de bénéfices :

<b>KFC</b>			CA	R
<b>DAKAR</b>		30 09 15	Confidentialité	
804 254 019 / 02 09 14		30 09 16	<b>1 784 700</b>	<b>54 300</b>
7 Rue de l'HERMINETTE	78 COIGNIERES	30 09 17	<b>2 356 100</b>	<b>76 000</b>
		30 09 18	<b>2 344 400</b>	<b>83 200</b>
		30 09 19	<b>2 210 900</b>	<b>56 700</b>
Philip KENNEDY GALALO		30 09 20	<b>2 137 100</b>	<b>187 300</b>
		30 09 21	<b>2 206 100</b>	<b>362 200</b>
		30 09 22	<b>2 350 900</b>	<b>60 100</b>
<b>CP : 680 Ke / Dettes : 1 311 Ke ( FI : 886 Ke + FO : 339 Ke + FS : 86 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Et en a créé un quatrième aux ULIS avec lequel il a fait 597 500 euros de bénéfices en 6 ans :

<b>KFC</b>			CA	R
<b>LAWSON</b>		30 09 17	<b>1 618 300</b>	<b>64 300</b>
820 987 881 / 17 06 16			(16 mois)	
6 Avenue D'OCEANIE	91 940 LES ULIS	30 09 18	<b>2 215 300</b>	<b>72 000</b>
		30 09 19	<b>2 008 600</b>	<b>44 800</b>
Philip KENNEDY		30 09 20	<b>2 127 300</b>	<b>119 100</b>
		30 09 21	<b>2 460 900</b>	<b>226 800</b>
		30 09 22	<b>2 833 200</b>	<b>70 500</b>
<b>CP : 258 Ke / Dettes : 631 Ke ( FI : 186 Ke + FO : 352 Ke + FS : 81 Ke + AD : 12 Ke )</b>				

Monsieur Philippe KENNEDY a déjà fait plus de 5 090 900 euros de bénéfices avec ses 5 restaurants dont trois supportent encore les charges des emprunts faits pour les créer ou les racheter.

Monsieur Philippe KENNEDY a une holding, la société GALALO RCS : 522 589 043.

Monsieur Bernard SIMMENAUER exploitait son premier Mc DONALD'S au 39 rue de BORDEAUX et dans la même rue, sur le même trottoir au 27 on trouvait un restaurant QUICK qui a fermé ses portes en 2016 :

<b>QUICK</b>			CA	R
<b>DESTOURS CENTRE RESTAURAT.</b>		31 12 04	<b>1 433 000</b>	<b>4 000</b>
405 348 178 / 29 05 96		31 12 05	<b>1 417 000</b>	<b>21 000</b>
27 Rue de BORDEAUX	37 TOURS	31 12 06	<b>1 551 000</b>	<b>22 000</b>
		31 12 07	<b>1 490 000</b>	<b>21 000</b>
		31 12 08	<b>1 467 000</b>	<b>16 000</b>
		31 12 09	<b>1 453 000</b>	<b>32 000</b>
		31 12 10	<b>1 593 400</b>	<b>23 200</b>
		31 12 11	<b>1 453 300</b>	<b>- 10 300</b>
		31 12 12	<b>1 401 800</b>	<b>- 55 300</b>
		31 12 13	<b>1 408 300</b>	<b>- 33 300</b>
		31 12 14	<b>1 292 500</b>	<b>- 20 500</b>
		31 12 15	<b>1 171 700</b>	<b>- 29 800</b>
		31 12 14	Confidentialité	
<b>CP : 0 Ke / Dettes : 367 Ke ( FI : 203 Ke + FO : 103 Ke + FS : 62 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Monsieur Maxime RAZOU a ouvert plusieurs restaurants sous l'enseigne AU BUREAU et BURGER KING dont un à TOURS dans le fief de monsieur Bernard SIMMENAUER à mi-chemin entre les 2 restaurants que l'on vient de voir et il a été rentable au bout de 2 ans et a réalisé depuis 948 400 euros de bénéfices, déduction faite la perte de la première année :

<b>BURGER KING</b>			CA HT	Résultat
<b>BK TOURS CENTRE</b>		31 12 17	<b>1 490 000</b>	<b>- 177 000</b>
825 052 228 / 17 01 17		31 12 18	<b>3 086 900</b>	<b>138 000</b>
1 Avenue de GRAMMONT	37 TOURS	31 12 19	<b>3 698 700</b>	<b>216 800</b>
		31 12 20	<b>2 991 800</b>	<b>285 600</b>
Maxime RAZOU		31 12 21	<b>3 520 000</b>	<b>386 000</b>
		31 12 22	<b>4 210 900</b>	<b>99 900</b>
<b>CP : 305 Ke / Dettes : 1 123 Ke ( FI : 687 Ke + FO : 294 Ke + FS : 142 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Les franchisés QUICK qui après la reprise par le Groupe BERTRAND sont passés sous l'enseigne BURGER KING ont doublé et parfois triplé leurs chiffres d'affaires. On a là encore de nombreux exemples de commerces qui ont été sous exploités pendant des décennies.

TOURS est une grande ville de 137 660 habitants mais même dans des villes moins importantes, on peut ouvrir des BURGER KING rentables et monsieur Maxime RAZOU en a ouvert un à BLOIS, ville de 46 810 habitants avec lequel il a réalisé 978 800 euros de bénéfices en moins de 4 ans :

<b>BURGER KING</b>			CA	R
<b>BK BLOIS ARPENTS</b>		31 12 19	<b>1 034 100</b>	<b>- 48 900</b>
850 403 627 / 18 04 19			( 8 mois )	
12 Rue des ONZE ARPENTS	41 000 BLOIS	31 12 20	<b>2 635 900</b>	<b>287 500</b>
		31 12 21	<b>3 706 900</b>	<b>548 600</b>
Maxime RAZOU / MARAHOLDING		31 12 22	<b>4 496 600</b>	<b>191 600</b>
<b>CP : 559 Ke / Dettes : 988 Ke ( FI : 576 Ke + FO : 272 Ke + FS : 137 Ke + AD : 3 Ke )</b>				

A 33 ans, monsieur Maxime RAZOU exploite aussi un BURGER KING à JOUE LES TOURS un à TOURS NORD, un à VINEUIL, un à ST PIERRE DES CORPS mais aussi des restaurants AU BUREAU à ST OUEN, à COLOMBES, à GAZERAN entre autres.....

Monsieur Vincent LAVALLEE avait ouvert un premier restaurant BURGER KING à ISTRES (46 000 habitants environ) en 2016 :

<b>BURGER KING</b>			CA	R
<b>VLBKI</b>		31 12 17	<b>4 456 600</b>	<b>422 100</b>
818 936 353 / 08 03 16			(22 mois)	
Allée de la PASSE PIERRE	13 800 ISTRES	31 12 18	<b>2 883 600</b>	<b>161 900</b>
		31 12 19	<b>2 735 500</b>	<b>169 300</b>
		31 12 20	<b>2 258 500</b>	<b>141 800</b>
		31 12 21	<b>2 748 800</b>	<b>431 400</b>
<b>Bénéfices depuis ouverture : 1 693 000 euros</b>		31 12 22	<b>3 403 500</b>	<b>366 500</b>
<b>CP : 438 Ke / Dettes : 1 389 Ke ( FI : 997 Ke + FO : 201 Ke + FS : 183 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Monsieur Vincent LAVALLEE avait ouvert un autre BURGER KING en 2017 à SALON DE PROVENCE (44 730 habitants) :

<b>BURGER KING</b>			CA	R
<b>VLBKS</b>		31 12 18	<b>4 492 200</b>	<b>260 000</b>
830 416 897 / 21 06 17			(19 mois)	
83 Rue de l'Adjudant C. CHAMPION	13 SALON DE	31 12 19	<b>3 125 100</b>	<b>128 000</b>
	PROVENCE	31 12 20	<b>2 501 300</b>	<b>187 900</b>
		31 12 21	<b>3 190 800</b>	<b>436 500</b>
<b>Bénéfices depuis ouverture : 1 322 400 euros</b>		31 12 22	<b>4 006 400</b>	<b>310 000</b>
<b>CP : 383 Ke / Dettes : 1 093 Ke ( FI : 623 Ke + FO : 293 Ke + FS : 177 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Un quatrième toujours en 2017 à VITROLLES (35 530 habitants) :

<b>BURGER KING</b>			CA	R
<b>VLBKV</b>		31 12 18	<b>6 210 000</b>	<b>245 000</b>
829 575 141 / 16 05 17			(17 mois)	
Avenue Denis PADOVANI	13 VITROLLES	31 12 19	<b>4 056 800</b>	<b>203 700</b>
		31 12 20	<b>3 092 200</b>	<b>224 000</b>
		31 12 21	<b>3 220 000</b>	<b>452 000</b>
<b>Bénéfices depuis ouverture : 1 361 700 euros</b>		31 12 22	<b>3 865 200</b>	<b>237 000</b>
<b>CP : 311 Ke / Dettes : 1 238 Ke ( FI : 691 Ke + FO : 282 Ke + FS : 173 Ke + AD : 93 Ke )</b>				

Un cinquième en 2018 à MARTIGUES (48 570 habitants):

<b>BURGER KING</b>			CA	R
<b>VLBKM</b>		31 12 19	<b>4 284 400</b>	<b>74 400</b>
838 015 501 / 16 02 18			(22 mois)	
Route d'ISTRES	13 MARTIGUES	31 12 20	<b>1 762 200</b>	<b>43 000</b>
		31 12 21	<b>2 194 200</b>	<b>218 400</b>
<b>Bénéfices depuis ouverture : 368 400 euros</b>		31 12 22	<b>2 581 400</b>	<b>32 600</b>
<b>CP : 98 Ke / Dettes : 977 Ke ( FI : 655 Ke + FO : 227 Ke + FS : 95 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Et un sixième en pleine crise du COVID à MARIGNANE (33 000 habitants) avec lequel il a pu réaliser un bénéfice de 567 000 euros en deux ans :

<b>BURGER KING</b>			CA	R
<b>VLBKMA</b>		31 12 21	<b>3 039 500</b>	<b>318 800</b>
887 755 197 / 30 07 20		31 12 22	<b>3 391 500</b>	<b>249 000</b>
LA PALUN	13 MARIGNANE			
<b>Bénéfices depuis ouverture : 567 800 euros</b>				
<b>CP : 369 Ke / Dettes : 1 119 Ke ( FI : 674 Ke + FO : 192 Ke + FS : 188 Ke + AD : 64 Ke )</b>				

Monsieur Vincent LAVALLEE avant d'ouvrir des restaurants BURGER KING avait racheté pour 700 000 euros le 02 07 08 un restaurant indépendant situé place de la JOLIETTE à MARSEILLE et qui n'a jamais été vraiment rentable.

En 2017, Monsieur Vincent LAVALLEE l'a transformé en BURGER KING et il depuis doublé son chiffre d'affaires et les bénéfices de 2021 ont effacé les pertes des années précédentes :

<b>BURGER KING</b>			CA HT	Résultat
<b>VLBKJ</b>		30 09 09	<b>833 000</b>	<b>- 14 000</b>
504 156 381 / 15 05 08			( 17 mois )	
11 Place de la JOLIETTE	13 MARSEILLE	30 09 10	<b>566 000</b>	<b>0</b>
		30 09 11	<b>604 100</b>	<b>6 800</b>
		30 09 12	<b>676 000</b>	<b>3 200</b>
		30 09 13	<b>631 100</b>	<b>49 400</b>
		30 09 14	<b>730 100</b>	<b>87 800</b>
		30 09 15	<b>518 000</b>	<b>31 100</b>
		30 09 16	<b>494 300</b>	<b>15 800</b>
		31 12 17	<b>866 700</b>	<b>- 143 200</b>
			( 15 mois )	
		31 12 18	<b>1 331 700</b>	<b>- 77 400</b>
		31 12 19	<b>1 518 400</b>	<b>22 400</b>
		31 12 20	<b>1 211 200</b>	<b>- 13 800</b>
		31 12 21	<b>1 444 100</b>	<b>163 100</b>
		31 12 22	<b>1 703 700</b>	<b>9 000</b>
<b>CP : 51 Ke / Dettes : 1 576 Ke ( FI : 1 280 Ke + FO : 154 Ke + FS : 105 Ke + AD : 37 Ke )</b>				

Sans compter le restaurant indépendant place de la JOLIETTE, avec les 5 autres restaurants BURGER KING, monsieur Vincent LAVALLEE à fait déjà 5 313 300 euros de bénéfices alors qu'il est encore en train de rembourser les emprunts effectués pour les ouvrir.

Vous verrez dans l'étude sur la restauration l'exemple de monsieur Eric Dujourd'hui et de son frère Pierre qui sont deux cuisiniers passionnés par ce métier qui ont plusieurs restaurants indépendants et même un gastronomique, LE MILLENAIRE, étoilé au MICHELIN, et des hôtels et on peut voir toutes les entreprises du groupe sur leur site [www.holding-rd-finance.fr](http://www.holding-rd-finance.fr) et suivre leur développement sur FACEBOOK.

Monsieur Eric Dujourd'hui et son frère Pierre ont aussi des restaurants en franchise et notamment 12 BURGER KING et 8 STARBUCKS mais aussi leurs propres enseignes EDITO qui compte 5 restaurants en propre et 1 en licence et SHERLOCK PUB

Monsieur Eric Dujourd'hui et son frère Pierre font partie des personnes exceptionnelles dans le métier de la restauration par leurs parcours sans barrières entre les restaurants indépendants, les restaurants haut de gamme et les franchises.

Monsieur Eric Dujourd'hui et son frère Pierre emploient aujourd'hui 1 000 collaborateurs et réalisent un chiffre d'affaires de 80 millions d'euros avec une trentaine d'établissements dont 12 BURGER KING et 8 STARBUCKS ouverts en 8 ans.

Comme dans tous les réseaux, même les meilleurs comme Mc DONALD'S, on trouve quelques échecs chez BURGER KING et à ma connaissance, ils se comptent aussi sur les doigts d'une main. On peut prendre l'exemple de celui de VARENNES en SEINE ET MARNE.

Monsieur Maxime MOHSEININIA avait repris 3 restaurants QUICK en location gérance et a connu 3 liquidations judiciaires notamment avec celui de VARENNES en SEINE ET MARNE :

QUICK			CA	R
<b>L'ETOILE DE VARENNES</b>		31 12 17	<b>1 797 200</b>	<b>- 194 200</b>
510 601 495 / 24 02 09		31 12 18	<b>1 799 500</b>	<b>- 191 600</b>
Espace commercial du BREAU	77 VARENNES	31 12 19	<b>1 364 100</b>	<b>- 249 200</b>
		31 12 20	<b>1 364 000</b>	<b>- 228 600</b>
Maxime MOHSEININIA		31 12 21	<b>1 259 900</b>	<b>- 238 100</b>
<b>CP : - 996 Ke / Dettes : 1 445 Ke ( FI : 347 Ke + FO : 691 Ke + FS : 133 Ke + AD : 274 Ke )</b>				
<b>Redressement judiciaire le 22 11 10 / Liquidation judiciaire le 10 05 15</b>				

Monsieur Thierry REVERCHON a repris en 2015 ce restaurant pour l'exploiter sous l'enseigne BURGER KING et il a aussi connu une liquidation judiciaire :

BURGER KING			CA	R
<b>O'Q VARENNES</b>				
811 845 528 / 08 06 15		31 12 16	Comptes non déposés	
Espace du BREAU / Le MARAIS	77 VARENNES			
<b>Redressement judiciaire le 06 02 18 / Liquidation judiciaire le 04 04 18</b>				

Ce BURGER KING a été repris par la société BK VARENNES, une filiale du franchiseur qui a été fusionnée avec BURGER KING RESTAURATION, une autre filiale du franchiseur :

BURGER KING			CA	R
<b>BK VARENNES</b>				
838 271 435 / 19 03 18		31 12 19	Comptes non déposés	
Espace du BREAU / Le MARAIS	77 VARENNES			
BURGER KING RESTAURATION	SUR SEINE			
Entreprise fusionnée avec BURGER KING RESTAURATION le 15 07 19 et radiée le 11 09 19				

Monsieur Paul DE LABRIFFE l'a repris en 2018 :

BURGER KING			CA	R
<b>NEOREST</b>		31 12 19	Non révélab le	<b>- 113 000</b>
841 309 628 / 24 07 18		31 12 20		<b>22 300</b>
ESPACE COMMERCIAL DU BREAU	77 VARENNES	31 12 21		<b>241 000</b>
Paul DE LABRIFFE		31 12 22		<b>36 500</b>
<b>CP : 170 Ke / Dettes : 1 245 Ke ( FI : 917 Ke + FO : 188 Ke + FS : 125 Ke + AD : 274 Ke )</b>				

Monsieur Thierry REVERCHON n'a pas fait que reprendre le QUICK / BURGER KING de VARENNES mais il avait aussi créé deux restaurants en franchise sous l'enseigne STEAK'N SHAKE à PARIS et à CRETEIL qui ont terminé en liquidation judiciaire avec plus de 4 millions d'euros de pertes au premier bilan :

STEAK 'N SHAKE			CA	R
WR 1		31 12 17	2 682 000	- 4,12 Me
820 369 742 / 19 05 16		31 12 18	Comptes non déposés	
25 Bd SEBASTOPOL	75 PARIS			
CC CRETEIL SOLEIL	94 CRETEIL			
Thierry REVERCHON				
<b>CP : - 1,2 Me / Dettes : 5,1 Me ( FI : 2,5 Me + FO : 1 845 Ke + FS : 588 Ke + AD : 222 Ke )</b> <b>Liquidation judiciaire le 14 11 19</b>				

Le restaurant situé dans le centre commercial CRETEIL SOLEIL a été repris pour la modique somme de 38 000 euros le 19 03 20 par la société FAST SERVICES (RCS 492 361 464) qui a continué à l'exploiter sous l'enseigne STEAK N SHAKE et qui s'est retrouvée en liquidation judiciaire le 11 08 21 soit moins de 18 mois après sa reprise.

Pour ouvrir le restaurant Boulevard SEBASTOPOL, Monsieur Thierry REVERCHON a racheté un bail pour 600 000 euros et avait fait un investissement de plus d'un million d'euros pour les travaux et les aménagements. Le mandataire a cédé le bail pour 255 000 euros à QUICK GESTION quand le réseau était encore géré par Monsieur Olivier BERTRAND qui l'a transformé en QUICK.

Si vous vous rendez sur le site [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) vous verrez que monsieur Thierry REVERCHON a créé plus de 27 sociétés pour exploiter des restaurants mais aussi des hôtels, des bowlings, des plaines de jeux et diverses entreprises situées sur plusieurs départements aux quatre coins de la FRANCE.

Comme dans tous les réseaux, même les meilleurs, on trouve toujours des franchisés qui veulent aller trop vite ou multiplier les ouvertures sans respecter les règles et qui terminent en liquidation judiciaire.

Ce sont souvent, mais pas toujours, des entreprises intéressantes à reprendre comme vous le verrez dans l'étude sur les rachats d'entreprises en faillite avec des exemples de doubles faillites.

Les BURGER KING ou les KFC que l'on vient de voir ou que l'on va voir dans l'étude sur la restauration affichent généralement des bénéfices moins importants que les restaurants Mc DONALD'S pour le moment mais il faut prendre en compte qu'ils ont encore des emprunts importants à rembourser et que cela représente une charge de 150 000 euros par an en moyenne.

Une fois les emprunts remboursés, ces restaurants BURGER KING ou KFC devraient rapporter en moyenne 250 000 euros par an et même plus pour ceux en plus sont propriétaires de leurs murs et vous verrez dans l'étude sur la restauration pourquoi les franchisés de ces enseignes vont pouvoir faire aussi bien que les franchisés Mc DONALD'S et peut-être même mieux dans les années à venir.

Monsieur Kamel BOULHADID après avoir passé 4 ans dans l'armée avait ouvert en 1995 une pizzeria en indépendant et il était au bord de la faillite quand il est allé rencontrer les dirigeants de DOMINOS PIZZA et il s'est franchisé. Monsieur Kamel BOULHADID a aujourd'hui 35 restaurants DOMINOS PIZZA dont huit étaient exploités par la société FAMILY FACTORY et les autres dans les sociétés FAMILY FACTORY 2,3,4 et 5 :

<b>DOMINO S PIZZA</b>			CA	R
<b>FAMILY FACTORY</b>		31 12 03	<b>3 280 000</b>	<b>70 000</b>
403 018 435 / <b>15 12 95</b>		31 12 04	<b>3 330 000</b>	<b>100 000</b>
18 Avenue de HOLLANDE	68 ILLZACH	31 12 05	<b>3 280 000</b>	<b>130 000</b>
1 Rue des ROMAINS	68 ST LOUIS	31 12 06	<b>3 700 000</b>	<b>150 000</b>
22 rue de BELFORT	25 BESANCON	31 12 07	<b>4 400 000</b>	<b>144 000</b>
3 rue Louis PASTEUR	68 MULHOUSE	31 12 08	<b>5 001 600</b>	<b>228 500</b>
3 route d INGERSHEIM	68 COLMAR	31 12 09	<b>5 191 000</b>	<b>189 300</b>
8 bd du 2ème régiment de dragons	67 HAGUENEAU	31 12 10	<b>5 242 500</b>	<b>224 000</b>
45 avenue Général de GAULLE	68 ST LOUIS	31 12 11	<b>5 372 100</b>	<b>277 400</b>
39 rue ST LOUIS	68 HESINGUE	31 12 12	<b>5 406 200</b>	<b>263 100</b>
		31 12 13	<b>5 145 100</b>	<b>351 000</b>
		31 12 14	<b>4 958 100</b>	<b>301 100</b>
		31 12 15	<b>4 795 800</b>	<b>219 300</b>
		31 12 16	<b>5 032 500</b>	<b>358 900</b>
Kamel BOULHADID ( 05 03 66 )		31 12 17	<b>5 370 700</b>	<b>606 700</b>
		31 12 18	<b>5 381 100</b>	<b>354 900</b>
		31 03 19	<b>1 372 100</b>	<b>42 800</b>
			( 3 mois )	
		31 03 20	<b>5 410 500</b>	<b>237 000</b>
		31 03 21	<b>5 099 700</b>	<b>1 066 500</b>
<b>CP : 1 478 Ke / Dettes : 1 388 Ke. ( FI : 381 Ke + FO : 242 Ke + FS : 749 Ke + AD : 16 Ke )</b> Cession à la société BK & A le 24 08 21 puis radiation le 25 01 22				

Uniquement avec cette entreprise, FAMILY FACTORY, monsieur Kamel BOULHADID à fait plus de 5 314 000 euros de bénéfices et avec ses 35 autres restaurants DOMINOS PIZZA, on peut estimer qu'il a gagné déjà plus de 20 millions d'euros.

Monsieur Ali CHBIHI WAHOUDI a commencé comme livreur de pizzas pour une enseigne concurrente avant de passer en 1994 chez DOMINOS PIZZA puis de devenir animateur de réseau. Après avoir monté avec un ami un premier restaurant DOMINOS PIZZA, il ouvre son premier restaurant en solo à BREST (Société NAHILAR / RCS : 435 248 745) puis 25 restaurants DOMINOS PIZZA de plus soit un peu plus d'un par an (Société AC GROUPE 804 766 392).

Monsieur Eric COLLANGES a connu un échec avec son DOMINOS PIZZA d'ANNECY :

<b>DOMINO S PIZZA</b>			CA	R
<b>JESSICO</b>		31 12 03	<b>517 000</b>	<b>- 160 000</b>
392 151 056 / <b>30 08 93</b>		31 12 04	<b>520 000</b>	<b>- 100 000</b>
24 avenue de CHAMBERY	74 ANNECY	31 12 05	Comptes non déposés Depuis 2004	
Éric COLLANGES (06 12 61)		31 12 06		
<b>CP : - 292 Ke / Dettes : 517 Ke. ( FI : 110 Ke + FO : 375 Ke + FS : 33 Ke + AD : 0 Ke )</b> Cession le 19 06 08 pour 470 000 euros à DOMINOS PIZZA FRANCE				



Le franchiseur DOMINOS PIZZA a repris ce restaurants et l'a ensuite cédé à monsieur Jean Claude BARBE qui exploitait 6 restaurants sous cette enseigne à LYON.

Monsieur Jean Claude BARBE s'est associé avec monsieur Samir SAHLI qui a apporté 100 euros au capital en 2009 pour 10 % des parts de la société. Monsieur Samir SAHLI a racheté les 90 % de monsieur Jean Claude BARBE le 26 11 13 pour 250 000 euros comme on peut le lire dans le document juridique disponible sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) :

<b>DOMINO S PIZZA</b>			CA	R
<b>BW</b>		31 12 09	<b>704 000</b>	<b>29 000</b>
510 693 823 / 06 03 09		31 12 10	<b>944 000</b>	<b>44 200</b>
24 avenue de CHAMBERY	74 ANNECY	31 12 11	<b>994 100</b>	<b>21 900</b>
		31 12 12	<b>948 800</b>	<b>1 600</b>
Jean Claude BARBE		31 12 13	<b>1 158 700</b>	<b>48 900</b>
Samir SAHLI		31 12 14	<b>1 448 600</b>	<b>74 200</b>
		31 12 15	<b>1 574 900</b>	<b>122 900</b>
		31 12 16	Non révélab le	<b>84 200</b>
		31 12 17		<b>- 14 147</b>
		31 12 18		<b>39 059</b>
		31 12 19		<b>39 175</b>
		31 12 20		<b>31 962</b>
		31 12 21		<b>133 000</b>
		31 12 22		<b>29 621</b>
<b>CP : 439 Ke / Dettes : 449 Ke. ( FI : 111 Ke + FO : 97 Ke + FS : 96 Ke + AD : 144 Ke )</b>				

On peut lire sur le bilan 2022 disponible sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) que l'associé unique approuve la proposition de la gérance d'affecter le bénéfice de 29 620 euros, et de prélever sur le compte autre réserve la somme de 70 379 euros pour le ramener à 338 195 euros et distribuer au titre des dividendes à l'associé unique la somme de 100 000 euros.

En 2016, monsieur Samir SAHLI a ouvert un deuxième DOMINOS PIZZA à ANNECY (Société DPA 2 / RCS : 819 970 831).

Monsieur Kamel BOULHADID a ouvert 35 DOMINOS PIZZA et ayant quadrillé toute la région GRAND EST, il a aussi ouvert en 2015 un premier STARBUCKS à STRASBOURG puis un deuxième en 2022 exploités par la société HECTOR qui a réalisé depuis son ouvertures 1 924 000 euros de bénéfices :

<b>STARBUCK</b>			CA	R
<b>HECTOR</b>		31 12 16	<b>1 793 600</b>	<b>247 500</b>
813 796 752 / 01 10 15			(15 mois)	
31 Place KLEBER	67 STRASBOURG	31 12 17	<b>2 171 600</b>	<b>329 200</b>
Rue du MAIRE KUSS	67 STRASBOURG	31 12 18	<b>2 017 600</b>	<b>395 600</b>
		31 03 19	<b>399 500</b>	<b>37 700</b>
			(3 mois)	
		31 03 20	<b>2 039 800</b>	<b>321 400</b>
		31 03 21	<b>1 169 000</b>	<b>190 700</b>
Ouverture du 2 <sup>ème</sup> STARBUCK		31 03 22	<b>1 806 700</b>	<b>- 101 200</b>
		31 03 23	<b>2 874 300</b>	<b>503 100</b>
<b>CP : 481 Ke / Dettes : 2 089 Ke ( FI : 1 756 Ke + FO : 215 Ke + FS : 118 Ke + AD : 1 Ke )</b>				

Gagner un million d'euros ou plus juste en vendant du café, pourquoi se compliquer la vie ?

Monsieur Kamel BOULHADID a depuis ouvert d'autres STARBUCK notamment à NANCY et il a aussi ouvert des restaurants sous l'enseigne AU BUREAU dont le premier à MULHOUSE avec lequel il a réalisé en 5 ans un bénéfice de 1 187 300 euros :

<b>AU BUREAU</b>			CA HT	Résultat
<b>ISSOS</b>		31 12 17	<b>2 211 900</b>	<b>191 900</b>
821 926 276 / 09 08 16			(17 mois)	
6 Place de la REPUBLIQUE	68 MULHOUSE	31 12 18	<b>2 173 500</b>	<b>323 900</b>
		31 12 19	<b>2 379 400</b>	<b>300 700</b>
Kamel BOULHAHID		31 12 20	<b>1 312 300</b>	<b>125 800</b>
		31 12 21	<b>1 230 000</b>	<b>245 000</b>
		31 12 22	<b>1 950 000</b>	<b>131 000</b>
<b>B 21 / CP : 222 Ke / Dettes : 1 066 Ke ( FI : 843 Ke + FO : 71 Ke + FS : 152 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

En vous rendant sur le site [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) vous pouvez accéder gratuitement aux annonces BODACC et voir par exemple dans le cas de ce restaurant AU BUREAU que monsieur Kamel BOULHADID avait racheté une brasserie indépendante, LE MOSS, exploitée par la société HPF ( RCS 533 971 719 ) pour 800 000 euros le 29 01 17.

Comme vous pouvez le voir sur son site [www.groupebk.com](http://www.groupebk.com) monsieur Kamel BOULHADID a aussi ouvert des restaurants sous les autres enseignes du groupe BERTRAND, HIPPOPOTAMUS, LEON DE BRUXELLES et VOLFONI.

Au total, avec ses 70 restaurants, on peut estimer le chiffre d'affaires de monsieur Kamel BOULHADID à plus de 100 millions d'euros par an et ses bénéfices doivent être de plus de 10 millions d'euros par an ce qui est un joli résultat pour quelqu'un qui a frôlé la faillite avec sa première pizzeria.

Monsieur Orlando ZAMBELLI a ouvert un restaurant sous l'enseigne AU BUREAU à VILLENEUVE D'ASCQ et il a fait en moins de 12 ans 7 251 200 euros de bénéfices :

<b>AU BUREAU</b>			CA HT	Résultat
<b>ABVA</b>		31 03 10	<b>1 236 000</b>	<b>72 000</b>
508 859 113 / 06 11 08		31 03 11	<b>2 047 000</b>	<b>378 600</b>
21 rue de l'AVENIR	59 VILLENEUVE	31 03 12	<b>2 356 500</b>	<b>454 100</b>
	D ASCQ	31 03 13	<b>2 563 500</b>	<b>511 900</b>
Orlando ZAMBELLI		31 03 14	<b>2 730 400</b>	<b>564 000</b>
		31 03 15	<b>2 821 100</b>	<b>646 100</b>
		31 03 16	<b>2 842 200</b>	<b>655 400</b>
		31 03 17	<b>3 011 100</b>	<b>747 900</b>
		30 11 17	<b>1 966 000</b>	<b>464 600</b>
			( 8 mois )	
		31 12 18	<b>3 428 200</b>	<b>685 700</b>
			( 13 mois )	
		31 12 19	Non révélab le	<b>643 862</b>
		31 12 20		<b>347 927</b>
		31 12 21		<b>541 388</b>
<b>Bénéfices depuis ouverture : 7 251 200 euros</b>		31 12 22	<b>3 402 209</b>	<b>537 723</b>
<b>B 18 / CP : 827 Ke / Dettes : 577 Ke ( FI : 0 Ke + FO : 412 Ke + FS : 162 Ke + AD : 4 Ke )</b>				
<b>B 22 / CP : 848 Ke / Dettes : 1 529 Ke ( FI : 700 Ke + FO : 695 Ke + FS : 135 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Le restaurant AU BUREAU de VILLENAVE D'ORNON a fait depuis son ouverture un bénéfice de 2 367 500 euros :

AU BUREAU			CA	R
<b>RYSE / LEOS</b>		30 09 14	<b>1 558 000</b>	<b>94 000</b>
792 550 337 / 26 04 13		30 09 15	<b>2 773 800</b>	<b>362 600</b>
7 Rue Louis de FUNES	33 VILLENAVE	30 09 16	<b>3 476 500</b>	<b>269 700</b>
	D ORNON	30 09 17	<b>3 653 900</b>	<b>308 200</b>
Yoann DESSALLES		31 12 18	<b>3 368 200</b>	<b>483 000</b>
			(15 mois)	
		31 12 19	<b>3 778 800</b>	<b>300 250</b>
		31 12 20	<b>1 857 100</b>	<b>148 800</b>
Bénéfices depuis ouverture : 2 367 500 euros		31 12 21	Non révé	<b>401 000</b>
		31 12 22	Non révé	<b>- 13 200</b>
<b>CP : 243 Ke / Dettes : 1 756 Ke ( FI : 1 190 Ke + FO : 436 Ke + FS : 129 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Même dans des villes moyennes ou les petites villes, le concept AU BUREAU peut réaliser de très bons chiffres. Monsieur Pierre JOLIVET a ouvert un AU BUREAU à CREIL dans l'OISE, ville qui ne compte que 10 300 habitants, et en 8 ans il a fait plus de 2 millions d'euros de bénéfices :

AU BUREAU			CA	R
<b>AUBUCREIL</b>		31 12 15	<b>1 413 400</b>	<b>69 500</b>
804 776 524 / 25 09 14		31 12 16	<b>2 142 140</b>	<b>379 673</b>
201 Rue des GIRONDINS	60 ST MAXIMIN	31 12 17	<b>2 223 600</b>	<b>400 900</b>
		31 12 18	<b>2 265 300</b>	<b>294 500</b>
Pierre JOLIVET		31 12 19	<b>2 182 800</b>	<b>349 300</b>
		31 12 20	<b>1 269 700</b>	<b>324 500</b>
		31 12 21	<b>1 250 000</b>	<b>326 000</b>
		31 12 22	<b>2 405 400</b>	<b>384 100</b>
<b>CP : 596 Ke / Dettes : 632 Ke ( FI : 81 Ke + FO : 212 Ke + FS : 240 Ke + AD : 100 Ke</b>				

Monsieur Pierre JOLIVET a aussi ouvert un AU BUREAU à FLINS dans les YVELINES, ville qui ne compte que 2 428 habitants, et en 4 ans il a fait 876 800 euros de bénéfices :

AU BUREAU			CA	R
<b>AUBUFLINS</b>		31 12 18	<b>474 000</b>	<b>500</b>
839 921 640 / 21 05 18		31 12 19	<b>2 212 900</b>	<b>352 300</b>
Route RENAULT	78 410 FLINS	31 12 20	<b>1 210 000</b>	<b>234 000</b>
		31 12 21	<b>1 220 000</b>	<b>290 000</b>
		31 12 22	Comptes non déposés	
<b>CP : 377 Ke / Dettes : 1 051 Ke ( FI : 763 Ke + FO : 159 Ke + FS : 120 Ke + AD : 9 Ke )</b>				

Monsieur Pierre JOLIVET a aussi ouvert en 2020 un restaurant AU BUREAU à AUGNY dans la banlieue de METZ, restaurant exploité par la société AUBUAUGNY (RCS 889 201 745) qui n'a pas encore publié son premier bilan.

Le cas du restaurant AU BUREAU situé à AUBIERE dans la banlieue de CLERMONT FERRAND est très intéressant car il se trouve sur une zone commerciale qui comptait 6 restaurants en 2003, puis 16 restaurants en 2011 et 32 aujourd'hui. Malgré cette concurrence, ce restaurant a pu réaliser plus de 2,2 millions d'euros de bénéfices depuis son ouverture :

AU BUREAU			CA	R
AU BUREAU 63		30 06 12	0	- 2 500
534 841 622 / 26 09 11		30 06 13	0	- 44 300
25 Rue Ernest CRISTAL	63 CLERMONT	30 06 14	1 648 400	149 800
	AUBIERE	30 06 15	2 173 300	228 800
		30 06 16	Non révélab le	371 772
		30 06 17		389 835
		30 06 18		424 164
		30 06 19		369 830
		30 06 20		181 328
		30 06 21		79 100
		30 06 22		2 724 600
Bénéfices depuis ouverture : 2 157 057 euros		30 06 23	2 843 000	66 000
<b>CP : 228 Ke / Dettes : 544 Ke ( FI : 361 Ke + FO : 90 Ke + FS : 93 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Après la rentabilité des meilleurs franchisés dans un réseau, il est toujours intéressant de regarder ceux dont les chiffres baissent et le cas échéant ceux qui déposent le bilan.

Comme vous le verrez dans l'étude complète avec des exemples, certains concepts qui ont les bons modèles mathématiques peuvent encaisser des coups durs et s'en sortir alors que d'autres ne peuvent que mettre la clé sous la porte.

Comme vous allez le voir dans les pages suivantes et dans les différentes études avec des exemples détaillés c'est souvent dans des villes de taille moyenne ou même les petites que l'on peut faire les plus beaux bénéfices et non pas dans les plus grandes villes où la concurrence est beaucoup plus forte.

Surtout vous allez voir que quel que soit le secteur d'activité, le potentiel qui reste est immense et il va encore augmenter car plus une crise est forte et plus les opportunités sont nombreuses

La crise de la restauration n'a pas commencé en 2020 avec le COVID mais en 2010 et c'est cette année que monsieur Olivier BERTRAND a repris l'enseigne AU BUREAU au Groupe INBEV alors que le réseau comptait une centaine de restaurants et il en a fermé 50 environ.

Aucun des trois leaders, COURTEPAILLE, BUFFALO GRILL ou HIPPOPOTAMUS n'avait voulu reprendre AU BUREAU ne voyant pas son potentiel. Monsieur Olivier BERTRAND lui a vu le potentiel et à partir des 50 restaurants qu'il a gardés, il a su créer le concept le plus rentable de la restauration assise.

Monsieur Olivier BERTRAND a repris ensuite en 2015 le réseau HIPPOPOTAMUS qui était au bord du gouffre et l'a redressé avec les mêmes solutions que celles qu'il avait employées 5 ans plus tôt pour AU BUREAU.

Monsieur Olivier BERTRAND a ensuite repris QUICK qui était à l'agonie pour transformer les restaurants situés sur les meilleurs emplacements en BURGER KING et céder les autres à un fonds d'investissement, puis il a repris LEON DE BRUXELLES.

Grâce à la crise que connaît la restauration non pas depuis 2020 mais depuis 2010, monsieur Olivier BERTRAND a pu se constituer un groupe de plus de 1 000 restaurants et des centaines de franchisés le suivent et continuent à ouvrir des restaurants ou à en reprendre dans de bonnes conditions.

Le modèle économique des restaurants du Groupe BERTRAND étant aussi bon que celui de Mc DONALD'S, non seulement un franchisé peut faire aussi bien mais même mieux en disposant de plusieurs enseignes qu'il peut développer sur un même territoire.

Mc DONALD'S avait mis 30 ans pour constituer en FRANCE un réseau de 1 000 restaurants alors que Monsieur Olivier BERTRAND a mis dix ans seulement pour se constituer un groupe de 1 000 restaurants à partir de réseaux en difficultés.

La transparence bilantielle offerte par internet, et notamment par le site [www.societe.com](http://www.societe.com) a été une révolution dans le monde de la franchise et quand en 2010, j'ai fait sur ce sujet une conférence devant le CLUB EUROPEEN DES DIRIGEANTS DE RESEAUX, personne, exception faite de quelques franchiseurs comme monsieur Olivier BERTRAND, ne comprenait ce qui allait changer et les opportunités que cela allait offrir.

Les franchiseurs qui comprennent ce que les sites [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) et [www.justice.papper.fr](http://www.justice.papper.fr) vont changer ne sont pas plus nombreux aujourd'hui....

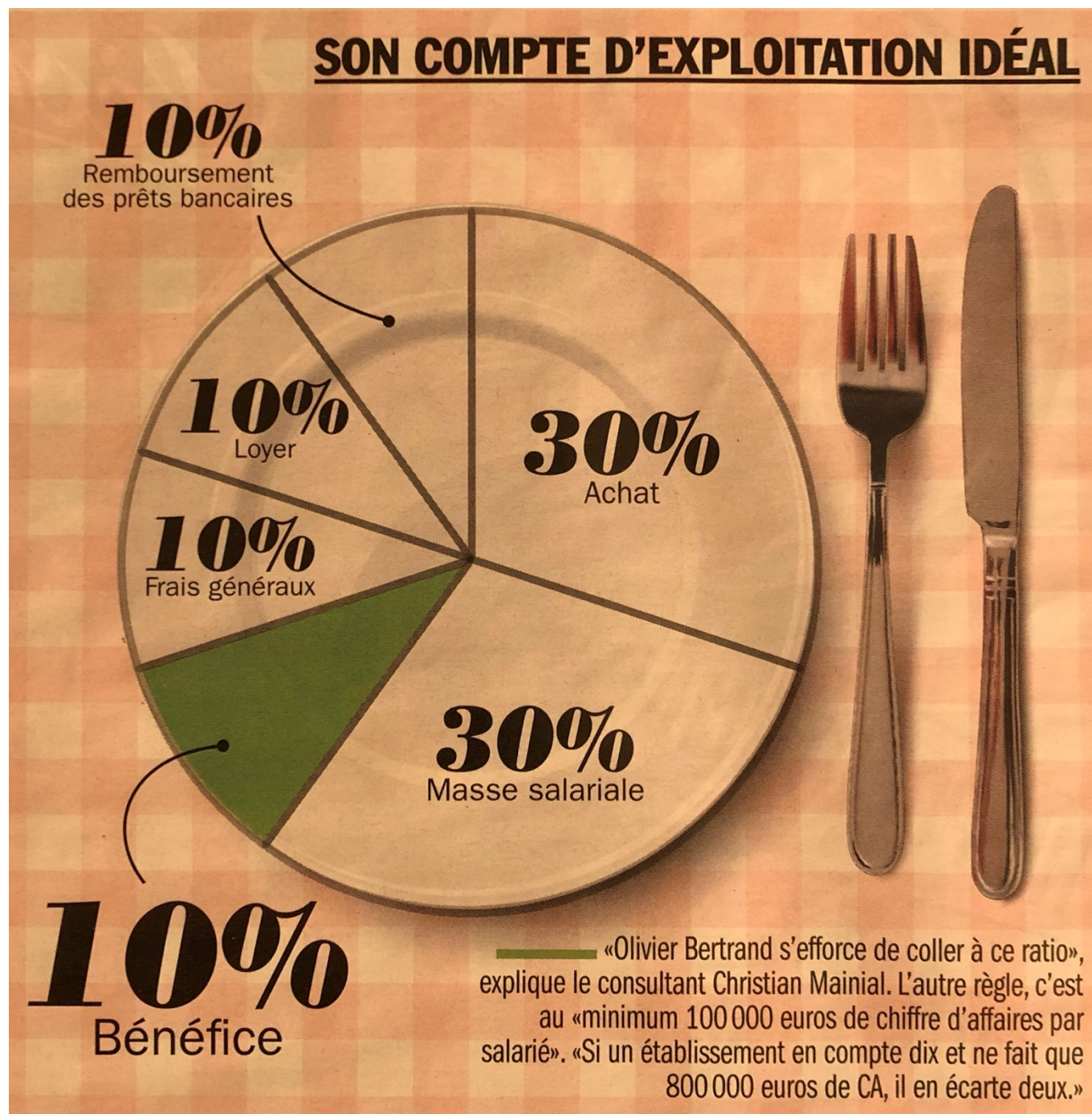
Si vous parcourez mes bases de données, ou si vous vous promenez sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) et que vous regardez les bilans de plusieurs franchiseurs et de leurs franchisés, vous allez facilement trouver des centaines de restaurants qui ont demandé parfois un investissement de plus d'un million d'euros et qui tôt ou tard seront à racheter pour un euro symbolique et sans reprise de dettes.

La différence est simple. En 2010, avec des sites comme INFOGREFFE ou SOCIETE.COM on avait un éclairage à la bougie pour voir et analyser un réseau. Avec [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) entre autres, on a maintenant un éclairage au laser.....

Grâce à ses sites, entre autres, il sera encore plus facile de disposer des meilleures informations pour développer des entreprises dans les années qui viennent et permettre à des franchisés de connaître des réussites comparables à celles des franchisés Mc DONALD'S.

## 3, La double rentabilité :

Pour comprendre comment des franchisés, des indépendants ou même certains de leurs employés qui n'avaient parfois aucune expérience probante dans un secteur ont pu devenir millionnaires et même multimillionnaires, il faut commencer par regarder ce compte de résultat idéal :



J'avais donné ce compte de résultat idéal en novembre 2019 au journaliste qui pour le magazine CAPITAL réalisait une enquête consacrée à la réussite de monsieur Olivier BERTRAND dont le groupe est passé de 50 restaurants en 2010 à plus de 1 000 aujourd'hui.

Le magazine cherchait à comprendre comment monsieur Olivier BERTRAND arrivait à redresser après les avoir rachetés pour des prix symboliques des réseaux entiers comme AU BUREAU, racheté en 2010, puis QUICK en 2015, puis HIPPOPOTAMUS en 2017 et depuis LEON DE BRUXELLES en 2021.

Ce compte de résultat idéal est au départ une déclinaison de celui de Mc DONALD'S et c'est aussi comme vous allez le voir avec de nombreux exemples dans cette introduction et dans les différentes études celui de milliers d'entrepreneurs franchisés ou indépendants dans la restauration bien sûr mais aussi des boulangeries FEUILLETE ou ANGE et même des coiffeurs tels que Jean Louis DAVID ou Franck PROVOST ou des instituts BODY MINUTE.

La première chose à comprendre est que si vous remplacez le mot LOYER par REMBOURSEMENT D'UN CREDIT IMMOBILIER POUR L'ACQUISITION DES MURS, vous avez le secret de la réussite de Mc DONALD'S mais aussi de milliers de bistrotiers et restaurateurs parisiens depuis plus d'un siècle que l'on appelle les bougnats.

L'achat des murs, c'est le petit secret de Mc DONALD'S et si vous ne l'avez pas déjà vu, vous devriez vous offrir le film LE FONDATEUR qui raconte comment alors qu'il commercialisait le concept des frères Mc DONALD'S, Monsieur Ray KROC au bord de la faillite a transformé son échec en un succès mondial qui l'a rendu milliardaire.

C'est un banquier Monsieur Harry SONNEBORN qui lui a évité la faillite et qui lui a expliqué que son métier n'était pas de vendre des hamburgers ou des franchises mais d'acheter les terrains et de construire les restaurants pour les louer ensuite aux franchisés.

Si vous vous rendez sur le site [www.societe.com](http://www.societe.com) vous trouverez les chiffres de l'entreprise Mc DONALD'S FRANCE :

<b>MC DONALD'S</b>			CA	R
<b>MC DONALD S France</b>		31 12 03	<b>413 Me</b>	<b>76 Me</b>
722 003 936 / <b>24 02 88</b>	78	31 12 04	<b>433 Me</b>	<b>92 Me</b>
1 rue Gustave EIFFEL	GUYANCOURT	31 12 05	<b>462 Me</b>	<b>173 Me</b>
		31 12 06	<b>506 Me</b>	<b>83 Me</b>
		31 12 07	<b>569 Me</b>	<b>257 Me</b>
		31 12 08	<b>637 Me</b>	<b>310 Me</b>
		31 12 09	<b>694 Me</b>	<b>677 Me</b>
		31 12 10	<b>751 Me</b>	<b>245 Me</b>
Jacques MIGNAULT		31 12 11	<b>812 Me</b>	<b>255 Me</b>
		31 12 12	<b>850 Me</b>	<b>285 Me</b>
		31 12 13	<b>875 Me</b>	<b>265 Me</b>
		31 12 14	<b>902 Me</b>	<b>283 Me</b>
		31 12 15	<b>912 Me</b>	<b>275 Me</b>
		31 12 16	<b>927 Me</b>	<b>47 Me</b>
		31 12 17	<b>968 Me</b>	<b>20 Me</b>
		31 12 18	<b>995 Me</b>	<b>290 Me</b>
		31 12 19	<b>1 060 Me</b>	<b>199 Me</b>
		31 12 20	<b>815 Me</b>	<b>182 Me</b>
Résultat courant avant impôts : 357 millions d'euros.		31 12 21	<b>971 Me</b>	<b>- 64 Me</b>
		31 12 22	<b>1 188 Me</b>	<b>891 Me</b>
<b>CP : 2 047 Me / Dettes : 241 Me ( FI : 7,6 Me + FO : 93 Me + FS : 32 Me + AD : 107 Me )</b>				

En 2021, pour la première fois malgré un résultat courant avant impôts positif de 357 millions d'euros, le résultat net est négatif suite à un petit litige avec notre administration fiscale parfois tatillonne, litige qui a valu à Mc DONALD'S FRANCE un redressement d'un milliard d'euros.

Sur la fiche de l'entreprise Mc DONALD'S France vous pourrez lire sur la première page dans la présentation : Mc DONALD'S FRANCE est spécialisée dans la location de terrain et comme vous verrez, son code APE est le 6820 B et non pas le 5610C de la restauration rapide.

On peut reprendre l'exemple de monsieur Marc DEHANI qui a ouvert le célèbre restaurant Mc DONALD'S de MILLAU (21 626 habitants) démonté par José BOVE en 1999 :

<b>MC DONALD'S</b>			CA HT	Résultat
<b>GAMMA SUD</b>		31 12 04	<b>2 715 000</b>	<b>244 000</b>
422 606 285 / 28 04 99		31 12 05	<b>2 025 000</b>	<b>116 000</b>
Avenue du LANGUEDOC	12 100 MILLAU	31 12 06	<b>2 127 000</b>	<b>136 000</b>
		31 12 07	<b>2 416 000</b>	<b>170 700</b>
		31 12 08	<b>2 602 000</b>	<b>188 000</b>
		31 12 09	<b>2 910 000</b>	<b>191 000</b>
		31 12 10	<b>3 156 000</b>	<b>259 000</b>
		31 12 11	<b>3 348 000</b>	<b>350 000</b>
		31 12 12	<b>3 550 100</b>	<b>280 500</b>
Marc DEHANI		31 12 13	<b>3 586 000</b>	<b>260 500</b>
José Manuel GOMES		31 12 14	<b>3 744 000</b>	<b>278 500</b>
depuis le 18 10 16		31 12 15	<b>3 704 800</b>	<b>232 800</b>
		31 12 16	Non révé	<b>304 200</b>
		31 12 17	<b>3 766 000</b>	<b>493 000</b>
		31 12 18	<b>3 851 000</b>	<b>471 800</b>
		31 12 19	<b>4 088 900</b>	<b>424 800</b>
		31 12 20	<b>3 167 800</b>	<b>377 100</b>
		31 12 21	<b>3 852 900</b>	<b>650 600</b>
		31 12 22	<b>4 443 000</b>	<b>264 700</b>
<b>CP : 739 Ke / Dettes : 1 756 Ke (FI : 1 274 Ke + FO : 244 Ke + FS : 233 Ke + AD : 5 Ke)</b>				

Mc DONALD'S FRANCE a acheté un terrain à MILLAU et a il n'a pas dû le payer très cher, puis a construit un restaurant qu'il a loué à Monsieur Marc DEHANI. Pour simplifier, le terrain et la construction du restaurant ont coûté 2 millions d'euros et ont été payés en dix ans entre 1999 et 2010 et depuis 10 % du chiffre d'affaires servent à payer un loyer à Mc DONALD'S France.

Ce restaurant a déjà rapporté depuis 2010 plus de 3 millions d'euros à Mc DONALD'S France qui les a certainement utilisés pour acheter un autre terrain, y construire un autre restaurant et toucher de jolis loyers.

De plus, Mc DONALD'S France n'a pas ouvert qu'un seul restaurant à MILLAU avec monsieur Marc DEHANI mais quatre dans l'AVEYRON et touche quatre beaux loyers.

En exploitant 4 restaurants Mc DONALD'S, monsieur Marc DEHANI allait gagner au moins 250 000 euros par restaurant et donc avec 4 restaurants plus d'un million d'euros par an. Dans le même temps, Monsieur Marc DEHANI allait payer chaque année au moins 4 fois 250 000 euros soit 1 million d'euros de loyers à Mc DONALD'S FRANCE.

Un million de bénéfices par an pour le franchisé, un million d'euros de loyers pour le franchiseur, c'est le commerce équitable version Mc DONALD'S et c'est ce qui a fait la réussite de Mc DONALD'S et ce qui explique qu'il y ait aujourd'hui 1 500 restaurants en FRANCE.



QUICK aurait pu faire aussi bien et avait même dans les années 80 une longueur d'avance sur Mc DONALD'S mais le fonds d'investissement qui avait racheté QUICK a cédé les murs des restaurants par lot et notamment en 2007 quand il a cédé les murs de 102 restaurants à une foncière spécialisée, la FONCIERE DES MURS, pour la jolie somme de 316 millions d'euros soit 3 millions d'euros par restaurant.

Chez Mc DONALD'S les gains se divisaient en deux parts, une pour le franchisé, une pour le franchiseur. Chez QUICK, les gains servaient à payer en premier le trio formé par le propriétaire des murs, le franchiseur, le fonds d'investissement et ensuite le franchisé.

Quand on divise un gâteau en quatre parts au lieu de deux, elles sont forcément plus petites mais cela n'a pas empêché certains franchisés QUICK de devenir multimillionnaires.

Chez KFC, on peut prendre l'exemple de monsieur Loïc MEDARD qui a ouvert un premier KFC à LIMOGES :

<b>KFC</b>			CA	R
<b>BROGLIE DRIVE</b>		30 11 11	<b>1 871 700</b>	<b>73 400</b>
527 783 849 / 20 10 10		30 11 12	<b>2 469 800</b>	<b>272 400</b>
14 Avenue Louis de BROGLIE	87 LIMOGES	30 11 13	<b>2 427 400</b>	<b>139 400</b>
		30 11 14	<b>2 389 300</b>	<b>188 000</b>
		30 11 15	<b>2 152 200</b>	<b>229 500</b>
		30 11 16	<b>1 875 000</b>	<b>88 500</b>
		31 12 17	<b>2 098 700</b>	<b>131 000</b>
			( 13 mois )	
		31 12 18	<b>1 977 100</b>	<b>83 600</b>
		31 12 19	<b>1 954 500</b>	<b>106 100</b>
		31 12 20	<b>1 454 300</b>	<b>85 400</b>
		31 12 21	<b>1 754 700</b>	<b>208 700</b>
		31 12 22	Confidentialité ?	
<b>CP : 309 Ke / Dettes : 430 Ke ( FI : 132 Ke + FO : 180 Ke + FS : 92 Ke + AD : 26 Ke )</b>				

Monsieur Loïc MEDARD a ensuite ouvert une dizaine de restaurants KFC dont celui de TRELISSAC en 2012, CHAMPNIERS en 2014, un deuxième à LIMOGES en 2014, un à BRIVE LA GAILLARDE en 2017 et un à CHATEAUROUX en 2018 soit six restaurants entre 2010 et 2018 puis 4 de plus en 2022 avec un troisième à LIMOGES, un à BLOIS, un à SARAN et un à ST JEAN DE LA RUELE.

En 2016, monsieur Loic MEDARD a créé la société CHICKEN IMMO dont l'activité est la location de terrains et d'autres biens immobiliers :

<b>KFC</b>			CA	R
<b>CHICKEN IMMO</b>		31 12 17	<b>547 300</b>	<b>- 200 300</b>
822 998 753 / 07 10 16		31 12 18	<b>611 100</b>	<b>- 300</b>
11 Rue VENTENAT	87 LIMOGES	31 12 19	<b>701 900</b>	<b>54 200</b>
		31 12 20	<b>677 100</b>	<b>54 400</b>
		31 12 21	<b>767 400</b>	<b>111 400</b>
		31 12 22	Non révé	<b>111 750</b>
<b>CP : 29 Ke / Dettes : 3 408 Ke ( FI : 3 328 Ke + FO : 38 Ke + FS : 43 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

En 2021, monsieur Loïc MEDARD exploitait 6 restaurants KFC qui versaient plus de 100 000 euros par an à la société CHICKEN IMMO.

Avec une dizaine de restaurants KFC, une fois les emprunts remboursés, monsieur Loïc MEDARD pourra à terme se verser plus d'un million d'euros de loyers par an.

Comme vous le verrez, grâce à ce compte de résultat idéal, on pouvait aussi savoir depuis 2010 que COURTEPAILLE était en train de s'en éloigner notamment en cédant ses murs à des foncières spécialisées et ne pouvait donc que faire faillite tôt ou tard.

On a avec COURTEPAILLE l'exemple parfait d'une enseigne qui a été une usine à millionnaires pendant 30 ans avant de s'écarter de ce modèle et de connaître une première liquidation judiciaire en 2020 (Société SERARE / RCS 305 836 033) puis une seconde en 2022 après sa reprise par le groupe BUFFALO GRILL (Société NEW COURT / RCS : 888 796 430).

Sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr), il est intéressant de regarder les annonces de cessions de la société NEW COURT et on peut voir les prix très bas de certains restaurants cédés moins de 100 000 euros et même moins de 50 000 euros ou moins de 25 000 euros. A cela il faudrait encore ajouter la longue liste de restaurants qui n'ont trouvé aucune repreneur même pour 1 euro.

Monsieur Philippe CARILLON est un surdoué qui après avoir exploité un INTERMARCHÉ à CRENEY dans la banlieue de TROYES a créé et exploite aujourd'hui une dizaine de restaurants dans l'AUBE dont 3 COURTEPAILLE, un LEON DE BRUXELLES, un IL RISTORANTE, un 3 BRASSEURS et des restaurants indépendants comme le BELVEDERE.

Monsieur Philippe CARILLON avait ouvert en 2005 un premier restaurant COURTEPAILLE dans la banlieue EST de TROYES à CRENEY :

<b>COURTEPAILLE</b>			CA	R
<b>CAILLOUX</b>		31 12 06	<b>362 258</b>	<b>- 62 714</b>
485 043 186 / 14 11 05		31 12 07	<b>1 456 301</b>	<b>122 300</b>
1 rue des SAULES	10 CRENEY	31 12 08	<b>1 384 858</b>	<b>71 354</b>
		31 12 09	<b>1 390 000</b>	<b>54 000</b>
		31 12 10	<b>1 375 000</b>	<b>44 400</b>
		31 12 11	<b>1 356 200</b>	<b>28 400</b>
		31 12 12	<b>1 308 200</b>	<b>4 600</b>
Philippe CARILLON (11 09 62)		31 12 13	<b>1 208 000</b>	<b>7 700</b>
		31 12 14	<b>1 307 100</b>	<b>16 100</b>
		31 12 15	<b>1 302 400</b>	<b>7 900</b>
		31 12 16	Non révélab le	<b>13 419</b>
		31 12 17		<b>- 22 500</b>
		31 12 18		<b>- 53 800</b>
		31 12 19	<b>1 392 788</b>	<b>- 38 808</b>
		31 12 20	Non révélab le	<b>- 35 962</b>
		31 12 21		<b>52 305</b>
		31 12 22		<b>- 64 991</b>
<b>CP : 7 Ke / Dettes : 198 Ke ( FI : 60 Ke + FO : 74 Ke + FS : 65 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Ce premier restaurant ouvert par monsieur Philippe CARILLON ressemble à tous les restaurants de cette enseigne avec sa forme ronde. En 2024, ce restaurant a quitté le réseau.

Monsieur Philippe CARILLON a ouvert en 2010 un deuxième restaurant COURTEPAILLE sur la commune de ST ANDRE, banlieue OUEST de TROYES qui a une architecture plus classique. Le bâtiment est carré avec un étage.

Ce restaurant a eu du mal à trouver son équilibre financier :

<b>COURTEPAILLE</b>			CA	R
<b>COURTANDRE</b>		31 12 10	<b>180 000</b>	<b>- 67 000</b>
520 904 723 / 11 03 10			(10 mois)	
89 Route d AUXERRE	10 ST ANDRE	31 12 11	<b>1 036 500</b>	<b>- 98 800</b>
Philippe CARILLON (11 09 62)		31 12 12	<b>1 025 000</b>	<b>- 70 100</b>
		31 12 13	<b>998 800</b>	<b>- 56 900</b>
		31 12 14	<b>1 020 600</b>	<b>- 52 300</b>
		31 12 15	<b>1 039 600</b>	<b>- 18 100</b>
		31 12 16	Non révélab le	<b>37 169</b>
		31 12 17		<b>27 241</b>
		31 12 18		<b>49 129</b>
Reconstitution de l'actif net le 09 05 19		31 12 19		<b>32 931</b>
		31 12 20	Confidentialité	
		31 12 21	Confidentialité	
Reconstitution de l'actif net le 08 09 22		31 12 22	Confidentialité	
<b>CP : - 54 Ke / Dettes : 272 Ke. ( FI : 150 Ke + FO : 61 Ke + FS : 61 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

COURTEPAILLE avait été développé par des anciens de chez Mc DONALD'S et au début beaucoup de franchisés ont fait fortune mais le réseau a cédé ses murs en 2006 et a été vendu à des fonds d'investissements. Comme chez QUICK, les franchisés travaillaient d'abord pour le propriétaire des murs, le franchiseur et le fonds d'investissement et COURTEPAILLE ne pouvait tôt ou tard que faire faillite ce qu'il a fait deux fois en 2020 et en 2022.

Une fois sur deux, quand un fonds d'investissement rachète un réseau, vous pouvez être certain qu'il va déposer le bilan et vous verrez de nombreux exemples dans d'autres secteurs.

Après avoir ouvert son premier restaurant COURTEPAILLE, monsieur Philippe CARILLON a ouvert un restaurant LEON DE BRUXELLES dans la banlieue de TROYES qui entre 2008 et 2022 a fait 1 810 000 euros de bénéfices :

<b>LEON DE BRUXELLES</b>			CA	R
<b>OLEON</b>		31 12 08	<b>0</b>	<b>- 16 000</b>
503 333 700 / 26 03 08		31 12 09	<b>1 914 000</b>	<b>282 000</b>
ZA les MERCIERES	10 VILLECHETIF	31 12 10	<b>1 961 000</b>	<b>199 400</b>
		31 12 11	<b>1 920 600</b>	<b>186 300</b>
		31 12 12	<b>1 793 400</b>	<b>111 100</b>
Philippe CARILLON		31 12 13	<b>1 684 230</b>	<b>115 150</b>
		31 12 14	<b>1 701 700</b>	<b>150 500</b>
		31 12 15	<b>1 670 100</b>	<b>104 900</b>
		31 12 16	Non révélab le	<b>136 952</b>
		31 12 17		<b>144 078</b>
		31 12 18		<b>50 296</b>
		31 12 19		<b>124 635</b>
		31 12 20		<b>59 000</b>
		31 12 21		<b>142 000</b>
Bénéfices depuis ouvertures : 1 810 000 euros		31 12 22		<b>22 000</b>
<b>B 15 / CP : 116 Ke / Dettes : 225 Ke ( FI : 4 Ke + FO : 105 Ke + FS : 116 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Monsieur Philippe CARILLON est propriétaire des murs à travers la SCI GROLEON.

En 2012, monsieur Philippe CARILLON a aussi ouvert un restaurant IL RISTORANTE en face de son LEON DE BRUXELLES avec lequel sans compter l'année 2016 dont on ne connaît pas le résultat, il a fait 942 000 euros de bénéfices :

IL RISTORANTE			CA	R
ILPART		31 12 11	0	- 3 200
532 115 102 / 09 05 11		31 12 12	1 502 700	71 500
Lieudit les MAURES	10 ST PARES	31 12 13	1 771 700	61 700
		31 12 14	1 779 640	67 369
Philippe CARILLON		31 12 14	1 779 600	67 400
		31 12 15	1 803 300	76 100
		31 12 16	Non révélab le	68 469
		31 12 17		112 534
		31 12 18		80 123
		31 12 19		117 613
		31 12 20		66 800
		31 12 21		224 000
		31 12 22		78 318
<b>CP : 88 Ke / Dettes : 446 Ke (FI : 186 Ke + FO : 138 Ke + FS : 122 Ke + AD : 0 Ke)</b>				

A chaque fois Monsieur Philippe CARILLON a donc acheté les terrains et construit les restaurants et on peut prendre en exemple de ces quatre premiers restaurants :

Nom de la SARL	RCS et date de création	31 12 14	CA HT	Résultat
CAILLOUX	485 043 186 / 14 11 05	31 12 14	1 307 100	16 100
OLEON	503 333 700 / 26 03 08	31 12 14	1 701 700	150 500
COURTANDRE	520 904 723 / 11 03 10	31 12 14	1 020 600	- 52 300
IL PART	532 115 102 / 09 05 11	31 12 14	1 779 600	67 400
Total			5 816 900	179 600

Et pour ces restaurants on a :

Nom de la SARL	Date de création	Nom de la SCI	RCS et date de création
CAILLOUX	14 11 05		
OLEON	26 03 08	GROLEON	503 217 903 / 01 04 08
COURTANDRE	11 03 10	PAILLANDRE	509 243 168 / 01 01 09
IL PART	09 05 11	DELAPART	509 243 135 / 01 01 09

Le premier restaurant COURTEPAILLE a été construit sur un terrain appartenant à sa famille sur lequel il y a aussi un hôtel. On peut estimer que ces quatre restaurants rentables ou non payent environ globalement cinq cent mille euros de loyers par an aux diverses SCI et que monsieur Philippe CARILLON pourrait avec les autres SCI qui détiennent les murs de ses autres restaurants avoir à terme un million d'euros de loyers par an.

En résumé, monsieur Philippe CARILLON a perdu de l'argent avec ses restaurants COURTEPAILLE mais a par contre très bien gagné sa vie avec son restaurant IL RISTORANTE ou avec son LEON DE BRUXELLES qui est une enseigne du groupe BERTRAND, et là encore il s'est constitué un patrimoine immobilier.

Ce ne sont pas les américains qui ont inventé cette méthode qui consiste à rentabiliser des murs avec des restaurants et vous verrez que des entrepreneurs français et notamment des restaurateurs comme les bougnats parisiens qui partant souvent de rien ont pu construire des fortunes et mettre leurs familles à l'abri pour plusieurs générations dès le 19<sup>ème</sup> siècle.

Monsieur Olivier BERTRAND est un bougnat né dans le CANTAL et c'est grâce à cette méthode qu'il a pu se constituer en dix ans un groupe de plus de 1 000 restaurants. Le groupe BERTRAND exploite des BURGER KING, des AU BUREAU, des HIPPOPOTAMUS, des LEON de BRUXELLES mais aussi des restaurants indépendants comme la célèbre BRASSERIE LIPP boulevard ST GERMAIN à PARIS mais aussi des hôtels comme le RELAIS CHRISTINE et là encore, il est propriétaire des murs.

Le numéro deux du groupe BERTRAND, monsieur Michel RAZOU, un autre auvergnat, est en charge de l'immobilier et avant d'occuper ce poste, il a été le fondateur du réseau CENTURY IMMOBILIER COMMERCE et c'est un des meilleurs professionnels de ce secteur.

Pour illustrer ce compte de résultat idéal, on peut aussi prendre l'exemple de monsieur David DEROUSSIS, dont la grand-mère était auvergnate, et qui a ouvert en 2000 à TROYES un restaurant HIPPOPOTAMUS de TROYES. Ce restaurant a réalisé plus de 2 millions d'euros de bénéfices en 12 ans avant d'être cédé en 2016 :

<b>HIPPOPOTAMUS</b>			CA	R
<b>SOCRAT</b>		31 12 04	Comptes non déposés	
428 089 163 / 03 12 99		31 12 05	<b>1 296 000</b>	<b>113 000</b>
Rue des BAS TREVOIS	10 TROYES	31 12 06	<b>1 426 000</b>	<b>154 000</b>
		31 12 07	<b>1 549 000</b>	<b>192 000</b>
		31 12 08	<b>1 649 000</b>	<b>208 000</b>
		31 12 09	<b>1 616 000</b>	<b>190 000</b>
David DEROUSSIS ( 25 10 68 )		31 12 10	<b>1 717 000</b>	<b>158 700</b>
		31 12 11	<b>1 956 100</b>	<b>210 800</b>
		31 12 12	<b>1 686 300</b>	<b>109 000</b>
		31 12 13	<b>1 594 200</b>	<b>107 400</b>
		31 12 14	<b>1 541 900</b>	<b>143 100</b>
		31 12 15	<b>1 533 700</b>	<b>169 500</b>
<b>Cession au groupe CGR</b>		31 03 16	<b>358 600</b>	<b>31 200</b>
			( 3 mois )	
		31 03 17	<b>1 413 800</b>	<b>150 200</b>
		31 03 18	<b>1 265 200</b>	<b>130 320</b>
		31 03 19	Non révélabl	<b>126 296</b>
		31 03 20		<b>101 931</b>
<b>Fermeture pour travaux + Covid.</b>		31 03 21	<b>502 600</b>	<b>- 191 086</b>
		31 03 22	<b>1 533 500</b>	<b>108 500</b>
		31 03 23	<b>2 025 000</b>	<b>152 000</b>
<b>CP : 1 086 Ke / Dettes : 295 Ke ( FI : 0 Ke + FO : 192 Ke + FS : 99 Ke + AD : 4 Ke )</b>				

En 2020 / 2021, ce restaurant a fait une perte de 191 086 euros et ce pour plusieurs raisons et la première étant la crise du COVID. La deuxième étant que le restaurant a été fermé et relooké pour adopter le nouveau concept HIPPOPOTAMUS / STEAK HOUSE A LA FRANCAISE.

Pour ouvrir ce restaurant HIPPOPOTAMUS, monsieur David DEROUSSIS avait acheté les murs d'une usine textile en faillite en 2000 et a terminé de rembourser l'emprunt en 2010.

A partir de 2010, la société SOCRAT pouvait verser un loyer équivalent à 10 % du chiffre d'affaires et lui assurer un petit bonus de 100 000 à 150 000 euros par an.

Pour avoir une idée plus juste des gains de cet HIPPOPOTAMUS, il faudrait donc ajouter aux 2 millions d'euros de bénéfices encore 1 million d'euros de plus avec les loyers que se versait à lui-même monsieur David DEROUSSIS depuis 2010 en étant propriétaire des murs.

Des milliers de restaurateurs indépendants ou franchisés ont fait fortune en reproduisant ce modèle qui peut se résumer par l'achat des murs ou d'un terrain et la construction du bâtiment pour une somme de 1 million d'euros, plus 750 000 euros de travaux et d'équipements.

Monsieur Olivier BERTRAND aime acheter des terrains et construire des restaurants mais qu'il laisse aussi à ses franchisés la possibilité d'acheter eux même le terrain et de construire les restaurants pour détenir les murs et se constituer une belle rente pour leurs vieux jours comme on le verra notamment avec les restaurants AU BUREAU de BESANCON.

Avec des loyers annuels de 100 000 à 200 000 euros par restaurant, même les franchisés qui n'ont qu'un ou deux restaurants ne s'inquiètent pas pour leurs retraites et ne vont pas défiler dans les rues.

La stratégie immobilière d'un franchiseur ou d'un franchisé est encore plus importante que la rentabilité que l'entreprise va pouvoir dégager. Dans le cas du COURTEPAILLE de ST ANDRE même avec des pertes de l'ordre de 300 000 euros l'opération a permis la constitution d'un patrimoine de plus de 1 500 000 euros.

Certains franchisés vont tout faire pour ramener les bénéfices à 0 euros en montant les loyers des SCI en toute légalité en faisant parfois des acquisitions complémentaires comme un appartement de fonction, un garage pour une ou plusieurs voitures de fonctions, un bâtiment pour stocker du matériel et notamment les tables, chaises, parasols et accessoires des terrasses, etc...

Vous verrez dans l'étude sur la restauration l'exemple de monsieur Gérard JOULIE, un bougnat parisien qui a une dizaine de grandes brasseries à PARIS dont le célèbre BOUILLON CHARTIER, où FERNANDEL emmenait FELICIE pour manger un pied de cochon grillé. Cette brasserie réalise un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros et paye un loyer annuel d'un million d'euros à son heureux propriétaire et les 10 restaurants de monsieur Gérard JOULIE réalisent un chiffre d'affaires de l'ordre de 50 millions d'euros et il perçoit chaque année environ 5 millions d'euros en loyer.

Autre solution légale pour ramener les bénéfices à 0 euro, l'usage de holdings comme on le verra plus loin avec des restaurants en filiales qui vont verser à la holdind soit une somme fixe de 50 000 à 100 000 euros par an, soit une somme égale le plus souvent à 5 % du chiffre d'affaires.

Un restaurant ou toute autre entreprise réalisant un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros peut afficher un bénéfice de 200 000 euros par an ou de 0 euro dans les mêmes conditions d'exploitation.

Les bénéfices que l'on trouve en première lecture sur un bilan sont donc toujours à prendre avec précautions si une partie remonte dans une holding et une autre partie part dans une SCI.

Dans tous les secteurs, on peut trouver des exemples de franchisés qui ont augmenté leurs bénéfices et assuré leurs retraites sous les cocotiers avec des murs commerciaux. A TROYES, par exemple, monsieur Christophe PRIEUX avait ouvert une jardinerie sous l'enseigne JARDILAND, une des trois enseignes avec GAMM VERT et JARDINERIE DELBARD du groupe IN VIVO.

Les bénéfices étaient coquets :

<b>JARDILAND</b>			CA	R
<b>BETULA 10</b>		31 12 04	<b>3 831 000</b>	<b>295 000</b>
344 489 752 / 19 02 01		31 12 05	<b>3 533 000</b>	<b>192 000</b>
RN 19	10 ST PARRES	31 12 06	<b>3 429 000</b>	<b>277 000</b>
	AUX TERTRES	31 12 07	<b>3 647 000</b>	<b>393 000</b>
		31 12 08	<b>3 735 000</b>	<b>437 000</b>
		31 12 09	<b>3 938 000</b>	<b>452 000</b>
		31 12 10	<b>4 036 900</b>	<b>489 700</b>
		31 12 11	<b>4 031 200</b>	<b>374 800</b>
DEGAS HOLDING		31 12 12	<b>3 944 800</b>	<b>354 500</b>
Christophe PRIEUX		31 12 13	<b>3 305 900</b>	<b>224 700</b>
		31 12 14	<b>3 212 400</b>	<b>154 400</b>
		31 12 15	<b>885 300</b>	<b>112 800</b>
<b>CP : 108 Ke / Dettes : 989 Ke ( FI : 918 Ke + FO : 26 Ke + FS : 45 Ke + AD : 1 Ke )</b> Cession le 19 01 15 / Entreprise radiée le 25 01 18				

Monsieur Christophe PRIEUX était propriétaire des murs et la société BETULA 10 versait un loyer de 290 000 euros par an à la SNC ST PARRES AUX TERTRES :

<b>JARDILAND</b>			CA	R
<b>SNC ST PARRES AUX TERTRES</b>		31 12 04	<b>287 000</b>	<b>116 000</b>
341 556 512 / 05 03 87		31 12 05	<b>287 000</b>	<b>134 000</b>
RN 19	10 ST PARRES	31 12 06	<b>289 000</b>	<b>135 000</b>
	AUX TERTRES	31 12 07	<b>289 000</b>	<b>134 000</b>
		31 12 08	<b>290 000</b>	<b>163 000</b>
		31 12 09	<b>290 000</b>	<b>179 000</b>
		31 12 10	<b>290 600</b>	<b>183 100</b>
		31 12 11	<b>290 900</b>	<b>189 100</b>
DEGAS HOLDING		31 12 12	<b>291 200</b>	<b>198 200</b>
Christophe PRIEUX		31 12 13	<b>291 500</b>	<b>203 200</b>
		31 12 14	<b>291 600</b>	<b>210 400</b>
		31 12 15	<b>292 000</b>	<b>217 000</b>
<b>CP : 302 Ke / Dettes : 1 549 Ke ( FI : 1 549 Ke + FO : 0 Ke + FS : 0 Ke + AD : 0 Ke )</b> Cession le 18 01 18 / Entreprise radiée le 26 01 18				

Monsieur Christophe PRIEUX n'a pas souvent travaillé dans cette jardinerie car il en exploitait 14 dans la région GRAND EST et en 2018, il a vendu son groupe réalisant un chiffre d'affaires de 35 millions d'euros avec les murs à son franchiseur.

En avril 2022, monsieur Xavier NIEL, le créateur de FREE, a racheté JARDILAND, GAMM VERT et DELBARD.....L'homme que le magazine CHALLENGE a classé 12ème homme le plus riche de France n'est pas réputé pour être un mauvais investisseur...

Monsieur Xavier NIEL, avec monsieur Mathieu PIGASSE et monsieur Moez ZOUARI ont tenté de racheter CASINO qui croulait sous plusieurs milliards d'euros de dettes mais dont le patrimoine immobilier se chiffre en milliards d'euros.

Le rachat a échoué et ce sont deux autres milliardaires, monsieur Daniel KRETINSKY et Marc LADREIT DE LACHARRIERE, 28ème fortune française, qui ont remporté l'affaire..... Pour l'instant car la partie n'est peut-être pas terminée...

## 4, Les holdings :

On voit souvent dans un même réseau des bilans qui pour des chiffres d'affaires et des situations comparables ont des résultats très différents et par exemple pour un chiffre d'affaires de deux millions d'euros avoir dans certains cas un bénéfice de 200 000 euros ou de 0 euro.

Les bénéficiaires peuvent baisser volontairement pour plusieurs raisons et notamment quand le franchisé a acheté de l'immobilier ou quand il utilise une holding.

Les franchisés Mc DONALD'S ont tous des holdings et on a vu le cas de Monsieur Marc DEHANI qui a le fameux restaurant Mc DONALD'S de MILLAU et trois autres dans l'AVEYRON et qui a bien sûr une holding :

<b>A.M. FINANCES</b>			CA	R
<b>A.M. FINANCES</b>		31 12 04	<b>393 000</b>	<b>468 000</b>
414 539 155 / 27 11 97		31 12 05	<b>415 000</b>	<b>327 000</b>
33 Avenue du GOLF	64 200 BIARRITZ	31 12 06	<b>428 000</b>	<b>363 000</b>
		31 12 07	<b>453 000</b>	<b>414 000</b>
		31 12 08	<b>477 000</b>	<b>526 000</b>
		31 12 09	<b>506 000</b>	<b>674 000</b>
		31 12 10	<b>533 900</b>	<b>878 500</b>
		31 12 11	<b>558 500</b>	<b>972 000</b>
		31 12 12	<b>579 900</b>	<b>1 249 900</b>
		31 12 13	<b>583 700</b>	<b>690 400</b>
		31 12 14	<b>784 900</b>	<b>905 300</b>
		31 12 15	<b>1 019 400</b>	<b>747 000</b>
		31 12 16	<b>801 900</b>	<b>7 465 500</b>
		31 12 17	Confidentialité	
		31 12 18	Confidentialité	
		31 12 19	Confidentialité	
		31 12 20	Non révélab le	<b>75 500</b>
		31 12 21		<b>146 000</b>
		31 12 22		<b>152 000</b>
<b>B 16 / CP : 11 Me / Dettes : 326 Ke (FI : 4 Ke + FO : 4 Ke + FS : 318 Ke + AD : 0 Ke)</b>				

On peut noter que les capitaux propres de la société AM FINANCES sont de 11 millions d'euros pour une dette globale de 326 000 euros en 2016.

Vous pouvez sur le site [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) télécharger gratuitement le bilan 2016 et voir à la ligne produits financiers de participations la somme de 2 796 761 euros et à la ligne produits exceptionnels sur opérations en capital la somme de 6 514 977 euros. Ce bonus de 6,5 millions d'euros en 2016, est dû au fait que monsieur Marc DEHANI a cédé ses quatre restaurants à un autre franchisé.

Certains holdings prélèvent des montants fixes sur le chiffre d'affaires des filiales, 5 % le plus souvent, pendant que d'autres ne font que remonter des bénéfices et d'autres encore mélangent les deux ce qui peut rendre difficile la lecture de leurs bilans parfois...



Les holdings ne sont pas réservées à des franchisés qui font un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros ou plus comme les franchisés Mc DONALD'S, KFC ou BURGER KING et même pour des entreprises moins importantes, elles peuvent être très utiles.

Monsieur Philippe LEVY a fait un investissement de 100 000 euros (25 000 euros en apport et 75 000 euros en emprunt) et il a ouvert un premier KIOSQUE A PIZZA en SEINE ET MARNE en 2011. Il en exploite 11 aujourd'hui à travers 2 sociétés.

La première est la société PSL :

LE KIOSQUE A PIZZA			CA	R
<b>PSL PIZZAS</b>				
		30 09 12	<b>375 000</b>	<b>69 600</b>
534 954 599 / 06 09 11		30 09 13	<b>692 800</b>	<b>82 800</b>
15 Rte de MACHAULT / Siège social	77 133 FERICY	30 09 14	<b>757 900</b>	<b>75 900</b>
ZA Les MANTEAUX	89 ST JULIEN DU	30 09 15	<b>1 053 700</b>	<b>154 200</b>
Grande Rue	91 ONCY SUR E.	30 09 16	<b>1 125 400</b>	<b>48 700</b>
Rue du CLOS GUINAULT	91 ST PIERRE	30 09 17	<b>1 048 400</b>	<b>11 500</b>
Rue Robert SCHUMAN	77 LE MEE SUR S	30 09 18	<b>1 080 600</b>	<b>49 200</b>
Route des BEDETS	89 690 CHEROY	30 09 19	Non révélab le	<b>47 689</b>
		30 09 20		<b>157 365</b>
Philippe LEVY		30 09 21		<b>210 000</b>
		30 09 22		<b>61 500</b>
		30 09 23		<b>- 7 070</b>
<b>B 22 / CP : 494 Ke / Dettes : 167 Ke (FI : 67 Ke + FO : 46 Ke + FS : 50 Ke + AD : 5 Ke)</b>				

La deuxième est la société GOZAP :

LE KIOSQUE A PIZZA			CA	R
<b>GOZAP</b>				
		31 03 14	<b>211 200</b>	<b>2 300</b>
792 904 492 / 06 05 13		31 03 15	<b>422 700</b>	<b>10 100</b>
15 Rte de MACHAULT / Siège social	77 133 FERICY	31 03 16	<b>597 900</b>	<b>14 400</b>
Route de LOREZ	77 EGREVILLE	30 09 16	<b>456 200</b>	<b>33 700</b>
ZI Champagne	45 BONNY SUR L		(6 mois)	
Rue de la GRAVIERE	45 CHÂTEAU R.	30 09 17	<b>805 200</b>	<b>- 14 600</b>
Route de ST MARTIN	89 CHARNY	30 09 18	<b>896 964</b>	<b>39 992</b>
9 Rue des PATUREAUX	45 COURTENAY	30 09 19	Non révélab le	<b>4 270</b>
40 Rue de VERDUN	94 CHAMPIGNY	30 09 20		<b>11 600</b>
		30 09 21		<b>47 100</b>
Philippe LEVY		30 09 22		<b>23 300</b>
		30 09 23		<b>- 56 300</b>
<b>B 22 / CP : 87 Ke / Dettes : 571 Ke (FI : 264 Ke + FO : 33 Ke + FS : 42 Ke + AD : 232 Ke)</b>				

Les deux sociétés au 30 09 23 ont des résultats négatifs mais il faut regarder les comptes de la holding, la société LEVY INVESTISSEMENT (Voir page suivante) qui sur la même période affiche un joli bénéfice de 485 000 euros.

On peut donc avoir des filiales qui affichent des pertes mais qui versent une part de leurs chiffres d'affaires à une holding.

Monsieur Philippe LEVY fait remonter une part de son chiffre d'affaires dans une holding :

<b>KIOSQUE A PIZZA</b>			CA	R
<b>LEVY INVESTISSEMENT</b>		31 12 12	<b>34 700</b>	<b>3 500</b>
788 414 027 / 28 09 12		31 12 13	<b>192 700</b>	<b>31 400</b>
15 Route de MACHAULT	77 133 FERICY	31 12 14	<b>237 700</b>	<b>7 500</b>
		31 12 15	<b>355 600</b>	<b>34 100</b>
	(9 mois)	30 09 16	<b>268 600</b>	<b>23 700</b>
		30 09 17	<b>504 770</b>	<b>115 180</b>
		30 09 18	<b>491 024</b>	<b>43 542</b>
Philippe LEVY		30 09 19	<b>558 300</b>	<b>89 100</b>
		30 09 20	<b>695 116</b>	<b>101 006</b>
		30 09 21	<b>830 400</b>	<b>580 500</b>
		30 09 22	<b>626 000</b>	<b>141 000</b>
		30 09 23	<b>784 800</b>	<b>485 000</b>
<b>B 21 / CP : 640 Ke / Dettes : 258 Ke (FI : 49 Ke + FO : 19 Ke + FS : 189 Ke + AD : 1 Ke)</b> <b>B 22 / CP : 380 Ke / Dettes : 394 Ke (FI : 259 Ke + FO : 16 Ke + FS : 120 Ke + AD : 0 Ke)</b> <b>B 23 / CP : 865 Ke / Dettes : 248 Ke (FI : 174 Ke + FO : 4 Ke + FS : 71 Ke + AD : 0 Ke)</b>				

En tapant le RCS de l'entreprise LEVY INVESTISSEMENT sur [www.verif.fr](http://www.verif.fr) on trouve la fiche de cette entreprise et en cliquant sur l'onglet BILANS GRATUITS on retrouve des chiffres déjà présents sur [www.société.com](http://www.société.com) mais aussi une ligne salaires et charges.

Sur le site [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr), on peut télécharger les 4 derniers bilans dans leur intégralité gratuitement et acheter les bilans précédents sur [www.societe.com](http://www.societe.com) et trouver les chiffres séparés des rémunérations du personnel et des charges. Pour les années 2014 à 2022 on trouve les chiffres suivants :

Année :	2014	2015	2016 (9 mois)	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Salaires et charges	188 217	265 122	203 188	Nc	305 700	316 638	472 893	502 882	365 079
Rémunération du personnel	188 217	265 122	203 188	Nc	288 577	298 394	407 709	458 551	353 398
Charges	0	2 574	6 633	Nc	17 123	18 244	65 184	44 331	11 691

Bilan 2023 non disponible sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) en mars 2024.

On peut voir que la holding de monsieur Philippe LEVY n'a qu'un seul employé : Lui. Mais on voit souvent des holdings qui ont plusieurs employés qui sont parfois des membres de la famille.

Avec le site [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) il suffit de taper le nom d'un dirigeant ou d'une de ses sociétés pour accéder à toutes ses entreprises, ses SCI et ses holdings. On peut aussi trouver toujours gratuitement la répartition des parts par associés avec leurs noms et leurs âges et voir par exemple qu'un père est associé avec son épouse ou ses enfants.

On verra plus loin l'exemple de madame Françoise DUPAS qui a créé six boulangeries ANGE à BORDEAUX et dans l'agglomération dont le première en 2011 :

<b>BOULANGERIE ANGE</b>			CA	R
<b>ASALIAH</b>		31 12 12	<b>1 224 500</b>	<b>30 400</b>
533 302 386 / 04 07 11			(14 mois)	
57 Avenue René DESCARTES	33 ST MEDARD	31 12 13	<b>1 449 500</b>	<b>92 000</b>
	EN JALLES	31 12 14	<b>1 452 600</b>	<b>150 500</b>
		31 07 15	<b>806 300</b>	<b>56 200</b>
			(7 mois)	
		31 07 16	<b>1 455 800</b>	<b>87 500</b>
		31 07 17	<b>1 459 200</b>	<b>58 700</b>
DAMABIAH		31 07 18	<b>1 461 100</b>	<b>24 000</b>
		31 07 19	<b>1 508 100</b>	<b>30 800</b>
		31 07 20	<b>1 528 900</b>	<b>47 723</b>
		31 07 21	<b>1 572 500</b>	<b>93 600</b>
		31 07 22	Non	<b>3 600</b>
		31 07 23	révéléable	<b>9 690</b>
<b>B 21 / CP : 680 Ke / Dettes : 246 Ke ( FI : 29 Ke + FO : 102 Ke + FS : 89 Ke + AD : 26 Ke )</b>				
<b>B 22 / CP : 133 Ke / Dettes : 314 Ke ( FI : 109 Ke + FO : 101 Ke + FS : 104 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Le bilan 2020 a été publié en NON REVELABLE mais on peut trouver sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) le bilan 2021 dans lequel on trouve le bilan N-1 de 2020.

Madame Françoise DUPAS a créé une holding une holding :

<b>BOULANGERIE ANGE</b>			CA	R
<b>DAMABIAH</b>		31 07 16	<b>116 000</b>	<b>9 300</b>
812 834 604 / 30 07 15		31 07 17	<b>229 000</b>	<b>21 400</b>
20 Ter Avenue de GRANDJEAN	33 440 AMBARES	31 07 18	<b>409 800</b>	<b>- 3 600</b>
	ET LAGRAVE	31 07 19	<b>670 700</b>	<b>10 900</b>
		31 07 20	<b>776 800</b>	<b>80 900</b>
Françoise DUPAS		31 07 21	<b>825 000</b>	<b>264 800</b>
		31 07 22	<b>828 000</b>	<b>5 417 400</b>
		31 07 23	Comptes non déposés	
<b>CP : 6 821 Ke / Dettes : 714 Ke ( FI : 453 Ke + FO : 91 Ke + FS : 150 Ke + AD : 37 Ke )</b>				

On peut trouver sur le site [www.verif.fr](http://www.verif.fr) la ligne SALAIRES ET CHARGES de la société DAMABIAH et voir qu'elle employait une personne en 2016 et 2017 puis 2 en 2018 et 2019 puis 1 en 2020 et 3 en 2021 :

Année :	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Salaires et charges	100 115	201 432	337 896	440 148	519 609	611 537	600 472
	1	1	2	2	1	3	3

Les holdings sont aussi très utiles pour limiter l'imposition lors de la cession d'une entreprise.

Vous trouverez sur internet de nombreux articles sur cette solution fiscale qui depuis 2005 permet en toute légalité de ne pas trop payer d'impôts et on peut prendre le cas de la holding de monsieur Franck DELOBEAU qui avait créé trois restaurants sous l'enseigne LA PATATERIE en 2008, 2009 et 2010 dans les villes de CHARLEVILLE MEZIERES, VERDUN et TROYES.

Chacune de ses PATATERIE faisait un CA HT de plus d'un million d'euros dont celle de TROYES dans lequel il n'a jamais travaillé habitant LILLE. Cette PATATERIE depuis son ouverture a fait plus d'un million d'euros de bénéfices :

<b>LA PATATERIE</b>			CA	R
<b>PATA 3 / EXP TROYES</b>		31 12 10	<b>1 376 000</b>	<b>219 000</b>
517 455 044 / 13 10 09			(9 mois)	
ZA les MERCIERES	10 VILLECHETIF	31 12 11	<b>1 526 700</b>	<b>100 100</b>
		31 12 12	<b>1 410 600</b>	<b>105 500</b>
Franck DELOBEAU (04 11 69)		31 12 13	<b>1 257 800</b>	<b>111 200</b>
Aurélien PICHON (30 11 87)		31 12 14	<b>1 105 300</b>	<b>91 000</b>
		31 12 15	<b>1 093 400</b>	<b>164 800</b>
		31 12 16	<b>994 100</b>	<b>142 400</b>
		31 12 17	Non révélab le puis confident.	<b>116 800</b>
		31 12 18		<b>87 918</b>
		31 12 19		<b>84 257</b>
		31 12 20		<b>82 900</b>
		31 12 21		<b>130 982</b>
		31 12 22	Confidentialité	
<b>CP : 534 Ke / Dettes : 168 Ke ( FI : 73 Ke + FO : 40 Ke + FS : 55 Ke + AD : 1 Ke )</b>				

Chacune des trois PATATERIE versait 5 % de son chiffre d'affaires à sa holding, la société DELOBEAU, ce qui diminuait d'autant leurs bénéfices.

Monsieur Franck DELOBEAU les a vendues en 2011 avec une plus-value de l'ordre de 1 319 456 euros à laquelle il faut ajouter les 5 % versés par ses restaurants à sa holding avant les cessions et les intérêts des placements faits en attendant de réinvestir les sommes :

<b>DELOBEAU</b>			CA HT	Résultat
<b>DELOBEAU</b>		31 12 08	<b>54 000</b>	<b>- 59 000</b>
488 538 612 / 10 03 06		31 12 09	<b>59 000</b>	<b>37 000</b>
10 Rue de la TUILERIE	59 TEMPLEUVE	31 12 10	<b>174 687</b>	<b>50 630</b>
		31 12 11	<b>116 500</b>	<b>1 615 800</b>
<b>CP : 1 379 Ke / Dettes : 144 Ke ( FI : 114 Ke + FO : 7 Ke + FS : 23 Ke + AD : 0 Ke ).</b>				

En 2011 la holding DELOBEAU a ainsi affiché un bénéfice de : **1 615 850 euros** pour un chiffre d'affaires de 116 500 euros car les plus-values ne sont pas comprises dans le chiffre d'affaires.

Si vous vous rendez sur le site [www.societe.com](http://www.societe.com) et que vous achetez le bilan 2011 vous trouverez le détail des impôts sur les bénéfices payés par la holding DELOBEAU.

En 2011, cette holding n'a payé que 29 722 euros d'impôts pour un bénéfice de 1 615 850 euros soit 1,8 % car elle a bénéficié de l'amendement COPE, du nom du célèbre et regretté ministre, Jean François COPE qui a fait baisser la taxe sur les plus-values de 33 % à 3 %.

En 2012, la holding DELOBEAU a bénéficié d'un crédit d'impôts car elle a fait des pertes car faire des pertes, si elles sont bien faites et au bon moment, est aussi très intéressant. Ces pertes sont volontaires et occasionnées par une importante hausse des salaires car monsieur Franck DELOBEAU a embauché son adorable épouse et ça, cela coûte forcément très cher.

Pour faire face à ces pertes de 2012 et 2013, monsieur Franck DELOBEAU a puisé dans ses capitaux propres constitués par ses bénéfices de 2011. Comme il fait des pertes, il a même eu droit à un crédit d'impôts. Elle n'est pas belle la vie ?

En conclusion, pour un même chiffre d'affaires, on peut avoir des résultats très différents qui peuvent s'expliquer par l'achat de murs ou l'utilisation de holdings sans bien sûr parler de tous les avantages que l'on peut s'octroyer comme un salaire, une voiture ou un logement de fonction pour soi et / ou pour des membres de sa famille, liste non exhaustive.

On peut aussi se rendre sur le site [www.verif.fr](http://www.verif.fr) pour vérifier la masse salariale. Dans certains cas, le franchisé se sert un gros salaire et en verse parfois un tout aussi beau à son épouse ou à un de ses enfants et on verra plus loin un exemple.

## 5, Les cessions :

Monsieur Jean TAPIE avait ouvert un INTERSPORT à AURILLAC :

INTERSPORT			CA	R
<b>SPORT'IN</b>		31 03 04	<b>4 213 000</b>	<b>175 000</b>
317 427 300 / 28 11 79		31 03 05	<b>4 048 000</b>	<b>128 000</b>
109 Avenue du Général LECLERC	15 000 AURILLAC	31 03 06	<b>4 356 000</b>	<b>132 000</b>
		31 03 07	<b>4 687 000</b>	<b>156 000</b>
		31 03 08	<b>4 928 000</b>	<b>182 000</b>
		31 03 09	<b>5 029 000</b>	<b>184 000</b>
		31 03 10	<b>5 283 300</b>	<b>238 300</b>
		31 03 11	<b>5 386 200</b>	<b>288 700</b>
		31 03 12	<b>5 479 600</b>	<b>341 000</b>
		31 03 13	<b>5 416 000</b>	<b>319 500</b>
Jean TAPIE		31 03 14	<b>5 401 900</b>	<b>369 300</b>
		31 03 15	<b>5 444 000</b>	<b>342 100</b>
		31 03 16	<b>5 685 400</b>	<b>398 300</b>
		31 03 17	<b>5 711 100</b>	<b>342 900</b>
		31 03 18	<b>6 163 400</b>	<b>436 600</b>
		31 03 19	<b>6 143 600</b>	<b>414 000</b>
		31 03 20	<b>6 198 500</b>	<b>295 800</b>
		31 03 21	<b>6 159 600</b>	<b>405 700</b>
5 937 200 euros de bénéfices entre 2004 et 2022		31 03 22	<b>7 590 000</b>	<b>788 000</b>
		31 03 23	Confidentialité ?	
<b>CP : 2,25 Me / Dettes : 2,7 Me ( FI : 2,1 Me + FO : 349 Ke + FS : 292 Ke + AD : 8 Ke )</b>				

Et un à RODEZ en 2009 qui a fait depuis son ouverture 3 969 000 euros de bénéfices :

INTERSPORT			CA	R
<b>TEAM SPORT</b>		31 03 10	<b>1 849 000</b>	<b>62 000</b>
513 003 723 / 12 06 09		31 03 11	<b>3 195 500</b>	<b>252 400</b>
12 Avenue de l'ENTREPRISE	12 000 RODEZ	31 03 12	<b>3 232 300</b>	<b>303 300</b>
		31 03 13	<b>3 395 400</b>	<b>233 900</b>
		31 03 14	<b>3 898 700</b>	<b>370 100</b>
		31 03 15	<b>4 239 100</b>	<b>364 000</b>
Jean TAPIE		31 03 16	<b>4 548 900</b>	<b>374 300</b>
		31 03 17	<b>4 355 500</b>	<b>305 200</b>
		31 03 18	<b>4 792 800</b>	<b>335 900</b>
		31 03 19	<b>4 883 400</b>	<b>307 700</b>
		31 03 20	<b>4 683 100</b>	<b>220 300</b>
		31 03 21	<b>5 347 400</b>	<b>232 100</b>
		31 03 22	<b>6 440 000</b>	<b>608 000</b>
		31 03 23	Confidentialité	
<b>B 21 / CP : 3 Me / Dettes : 2,1 Me ( FI : 1 393 Ke + FO : 511 Ke + FS : 196 Ke + AD : 16 Ke )</b>				

Comme vous le verrez dans l'étude complète, monsieur Jean TAPIE a créé 6 magasins INTERSPORT et les a cédés pour 12,5 millions d'euros le 11 mai 2011 à monsieur Pierre ROUSSARIE (Société SPC GROUPE / RCS : 893 656 439) société qui a affiché en 2022, un bénéfice de 2 190 000 euros.

Monsieur Jean TAPIE aimait être propriétaire de ses murs et par exemple il exploitait son magasin INTERSPORT d'AURILLAC dans des murs commerciaux détenus par la société LALUE qui lui appartenait. En 2021, monsieur Jean TAPIE a cédé ses murs à monsieur Pierre ROUSSARIE :

INTERSPORT			CA	R
LALUE		31 12 04	114 000	30 000
422 442 640 / 31 03 99		31 12 05	119 000	33 000
5 rue de LALUE	15 AURILLAC	31 12 06	123 000	37 000
		31 12 07	134 000	46 000
		31 12 08	133 000	47 000
		31 12 09	148 000	61 000
		31 12 10	144 000	61 400
		31 12 11	144 500	67 700
		31 12 12	150 500	67 400
Jean TAPIE		31 12 13	157 200	71 600
		31 12 14	158 600	74 800
		31 12 15	157 700	77 800
		31 12 16	155 300	65 900
		31 12 17	153 800	76 100
		31 12 18	159 200	79 400
		31 12 19	163 400	91 700
		31 12 20	117 100	71 600
		31 12 21	53 300	1 233 600
		31 12 22	Comptes non déposés	
<b>CP : 1 242 Ke / Dettes : 1 400 Ke ( FI : 0 Ke + FO : 2 Ke + FS : 0 Ke + AD : 1 398 Ke )</b>				

Comme on peut le voir l'adresse du magasin, 109 avenue du Général LECLERC à AURILLAC et de la SCI, 5 rue de LALUE à AURILLAC sont différentes et c'est souvent le cas. Les SCI ne sont pas toujours domiciliées sur les lieux d'exploitation ce qui peut rendre difficile leurs identifications.

Dans certains cas, le gérant ou la gérante de la SCI n'est pas celui qui exploite la société mais un conjoint, une conjointe ou un membre de la famille, fils ou fille qui a pu se marier et changer de nom. On ne trouve donc pas toujours les SCI ....

Acheter des terrains ou des murs commerciaux assez grands pour y exploiter des restaurants, des magasins INTERSPORT ou des jardineries non seulement n'est pas toujours facile mais demande des moyens financiers importants mais on peut connaître de belles réussites avec de petits investissements comme on le verra dans les chapitres suivants.

Monsieur Jean TAPIE n'a pas pris complètement sa retraite et il a été un des premiers adhérents INTERSPORT à ouvrir un magasin BLACKSTORE, le deuxième concept du groupement, à AUCH en 2012 :

<b>BLACKSTORE</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>BS</b>		31 03 13	<b>946 300</b>	<b>7 700</b>
539 573 048 / 15 02 12			( 14 mois )	
CC du GRAND CHENE	32 000 AUCH	31 03 14	<b>1 080 900</b>	<b>25 900</b>
		31 03 15	<b>1 031 800</b>	<b>29 200</b>
		31 03 16	<b>1 132 600</b>	<b>25 500</b>
		31 03 17	<b>1 191 900</b>	<b>32 700</b>
		31 03 18	<b>1 125 900</b>	<b>30 600</b>
Jean TAPIE		31 03 19	<b>1 225 000</b>	<b>38 600</b>
		31 03 20	<b>1 182 800</b>	<b>- 18 400</b>
		31 03 21	<b>1 053 200</b>	<b>90 800</b>
		31 03 22	<b>1 128 900</b>	<b>97 400</b>
		31 03 23	Comptes non déposés	
<b>CP : 1 008 Ke / Dettes : 224 Ke ( FI : 63 Ke + FO : 81 Ke + FS : 75 Ke + AD : 5 Ke )</b>				

Et son fils Lionel a aussi ouvert des BLACKSTORE dont le premier à IBOS :

<b>BLACKSTORE</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>DENIM</b>		28 02 14	<b>654 700</b>	<b>61 600</b>
797 555 646 / 20 09 13			( 6 mois )	
Centre commercial LE MERIDIEN	66 420 IBOS	28 02 15	<b>2 083 100</b>	<b>199 600</b>
		29 02 16	<b>2 270 600</b>	<b>199 500</b>
		28 02 17	<b>2 407 300</b>	<b>209 800</b>
		28 02 18	<b>2 602 800</b>	<b>238 900</b>
		28 02 19	<b>2 693 200</b>	<b>163 600</b>
		29 02 20	<b>2 473 900</b>	<b>216 400</b>
		28 02 21	Non révélab le	<b>202 000</b>
		28 02 22		<b>375 000</b>
		28 02 23		<b>416 000</b>
<b>CP : 1 364 Ke / Dettes : 580 Ke ( FI : 234 Ke + FO : 201 Ke + FS : 134 Ke + AD : 10 Ke )</b>				

Le deuxième à FENOUILLET :

<b>BLACKSTORE</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>SIDEMEN</b>		28 02 18	<b>2 559 500</b>	<b>188 800</b>
820 651 974 / 23 05 16			( 19 mois )	
CC Géant CASINO	31 FENOUILLET	28 02 19	<b>2 162 700</b>	<b>97 100</b>
		29 02 20	<b>2 071 900</b>	<b>42 400</b>
		28 02 21	Non révélab le	<b>62 500</b>
		28 02 22		<b>257 000</b>
		28 02 23		<b>189 000</b>
<b>CP : 378 Ke / Dettes : 802 Ke ( FI : 611 Ke + FO : 120 Ke + FS : 63 Ke + AD : 8 Ke )</b>				



Le troisième à PORTET SUR GARONNE :

<b>BLACKSTORE</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>TIGANI</b>		29 02 20	<b>906 000</b>	<b>41 500</b>
852 689 629 / 15 07 19		28 02 21	Non révélab	<b>62 400</b>
1 Boulevard de l'EUROPE	31 PORTET SUR	28 02 22		<b>230 000</b>
	GARONNE	28 02 23		<b>320 000</b>
<b>CP : 117 Ke / Dettes : 1 496 Ke ( FI : 666 Ke + FO : 202 Ke + FS : 20 Ke + AD : 606 Ke )</b>				

Le quatrième à ST JEAN DU FALGA :

<b>BLACKSTORE</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>VIBIO</b>			Chiffres non représentatifs avant 2019	
514 572 114 / 01 09 09				
Avenue des PYRENEES	09 100 ST JEAN DU FALGA			
		28 02 19	Non révélab	<b>14 865</b>
		29 02 20		<b>17 700</b>
		28 02 21		<b>59 500</b>
		28 02 22		<b>96 100</b>
		28 02 23		<b>121 000</b>
<b>CP : 347 Ke / Dettes : 988 Ke ( FI : 352 Ke + FO : 476 Ke + FS : 57 Ke + AD : 77 Ke )</b> Cette société exploitait avant un magasin LA VIE CLAIRE Ouverture du magasin BLACKSTORE en mai 2019				

Monsieur Lionel TAPIE a ouvert un BLACKSTORE dans le centre commercial GRAMONT à TOULOUSE en octobre 2023 qui n'a pas encore publié son premier bilan.

Quand des personnes comme monsieur Jean TAPIE qui ont de très belles réussites cèdent leurs entreprises pour réinvestir dans d'autres concepts, cela est toujours intéressant. Il y a aujourd'hui 600 magasins INTERSPORT mais seulement 120 BLACKSTORE et il est possible d'en ouvrir encore 500.

Il est aussi intéressant de regarder qui rachète les entreprises des franchisés en consultant les annonces légales sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr).

Madame Yasmina KASSIM a créé 16 centres BODY MINUTE dont :

Le BODY MINUTE situé dans le centre commercial de VAL D'EUROPE qui était exploité par la société VAL EPIL (RCS : 751 412 289) et qui a été cédé le 16 01 24 pour 400 000 euros à la société JCDA (RCS : 413 281 494).

Le BODY MINUTE situé dans le centre commercial des QUATRE TEMPS qui était exploité par la société RIKAS (RCS : 502 339 872) et qui a été cédé le 26 04 24 pour 400 000 euros à la société JCDA (RCS : 413 281 494).

La société JCDA, est la société du franchiseur, monsieur Jean Christophe DAVID, qui développe le concept BODY MINUTE.

Il est intéressant de regarder les comptes de la société JCDA :

<b>BODY MINUTE</b>			CA	R
<b>J.C.D.A.</b>		31 12 01	<b>1 703 356</b>	<b>- 74 951</b>
<b>413 281 494 / 08 08 97</b>		31 12 02	<b>1 647 863</b>	<b>31 099</b>
121 av des CHAMPS ELYSEES	75 008 PARIS	31 12 03	<b>2 094 872</b>	<b>59 838</b>
8 rue des PATRIARCHES	75 016 PARIS	31 12 04	<b>2 733 484</b>	<b>142 676</b>
4 rue MESNIL	75 016 PARIS	31 12 05	<b>3 580 779</b>	<b>237 435</b>
25 rue d'AUTEUIL	75 016 PARIS	31 12 06	<b>3 966 211</b>	<b>187 127</b>
96 rue des ENTREPRENEURS	75 015 PARIS	31 12 07	<b>6 354 577</b>	<b>339 239</b>
69 avenue de VILLIERS	75 017 PARIS	31 12 08	<b>8 270 635</b>	<b>627 105</b>
17 rue BOULARD	75 014 PARIS	31 12 09	<b>9 010 912</b>	<b>699 047</b>
15 rue des BELLES FEUILLES	75 015 PARIS	31 12 10	<b>10 364 300</b>	<b>621 000</b>
29 rue de REUILLY	75 012 PARIS	31 12 11	<b>12 035 400</b>	<b>701 500</b>
3 rue CAUCHOIS	75 018 PARIS	31 12 12	<b>13 948 100</b>	<b>750 600</b>
5 rue de TOCQUEVILLE	75 017 PARIS	31 12 13	<b>16 050 100</b>	<b>692 700</b>
55 et 110 avenue d'Italie	75 013 PARIS	31 12 14	<b>17 726 800</b>	<b>1 361 600</b>
9 rue Pierre DEMOURS	75 017 PARIS	31 12 15	<b>18 986 700</b>	<b>1 205 100</b>
CC BERCY	94 CHARENTON	31 12 16	<b>19 892 700</b>	<b>1 289 400</b>
30 Bd Paul VAILLANT COUTURIER	94 IVRY / SEINE	31 12 17	<b>20 914 000</b>	<b>197 534</b>
92 boulevard BEAUMARCHAIS	75 011 PARIS	31 12 18	<b>23 255 000</b>	<b>1 305 000</b>
Etc voir société point com		31 12 19	<b>23 449 000</b>	<b>1 305 000</b>
		31 12 20	<b>17 733 400</b>	<b>299 800</b>
		31 12 21	<b>18 000 000</b>	<b>777 000</b>
		31 12 22	<b>22 831 100</b>	<b>- 114 800</b>
<b>B 19 / CP : 6,4 Me / Dettes : 7,6 Me ( FI : 1,7 Me + FO : 3,6 Me + FS : 2,1 Me + AD : 0,2 Me )</b>				
<b>B 20 / CP : 6,6 Me / Dettes : 7,4 Me ( FI : 2,5 Me + FO : 3,4 Me + FS : 1,5 Me + AD : 0,1 Me )</b>				
<b>B 21 / CP : 6,4 Me / Dettes : 10,5 Me ( FI : 4,7 Me + FO : 4,3 Me + FS : 1,3 Me + AD : 0,2 Me )</b>				
<b>B 22 / CP : 4,3 Me / Dettes : 9,9 Me ( FI : 4,2 Me + FO : 3,3 Me + FS : 2,4 Me + AD : 0,04 Me )</b>				

Les comptes 2022 étaient négatifs avec une perte de 114 000 euros pour un chiffre d'affaires de 22 millions d'euros et on pourrait se demander si le concept ne s'essoufle pas un peu mais on peut être rassuré quand on voit que l'entreprise en 2024 a racheté deux centres pour un montant total de 800 000 euros.

Si un franchiseur fait un chèque de 800 000 euros à une de ses franchisées, madame Yasmina KASSIM, pour lui racheter deux points de vente c'est qu'il a une certaine confiance dans l'avenir.

La baisse de rentabilité de la société JCDA s'explique par le fait que monsieur Jean Christophe DAVID a racheté une usine de fabrication de produits cosmétiques en SUISSE et créé un siège social la bas.

Au contraire, on verra des exemples de franchiseurs qui même pour un euro ne rachetaient pas les points de vente de leurs franchisés.

La société HVM PIZZA est une filiale du franchiseur DOMINOS PIZZA :

<b>DOMINO S PIZZA</b>			CA	R
<b>HVM PIZZA</b>		31 12 07	<b>803 000</b>	<b>- 128 000</b>
492 783 394 / <b>10 11 06</b>		30 06 08	<b>370 000</b>	<b>- 13 000</b>
40 boulevard ST MARCEL	75 005 PARIS		(6 mois)	
201 rue de TOLBIAC	75 013 PARIS	30 06 10	<b>825 000</b>	<b>143 000</b>
60 avenue Victor CRESSON	92 ISSY LES M.	30 06 10	<b>24 600</b>	<b>- 69 700</b>
Etc.....		30 06 11	<b>761 800</b>	<b>- 83 400</b>
		30 06 12	<b>1 976 900</b>	<b>78 500</b>
43 restaurants, voir <a href="http://www.societe.com">www.societe.com</a>		30 06 13	<b>6,6 Me</b>	<b>360 200</b>
		30 06 14	<b>8,9 Me</b>	<b>336 200</b>
Derk THIJS		30 06 15	<b>11,9 Me</b>	<b>430 000</b>
		30 06 16	<b>14,4 Me</b>	<b>433 500</b>
		30 06 17	<b>16 Me</b>	<b>832 000</b>
		30 06 18	<b>14 Me</b>	<b>753 000</b>
		30 06 19	<b>11 Me</b>	<b>452 000</b>
		30 06 20	<b>11,8 Me</b>	<b>268 500</b>
		30 06 21	<b>16,3 Me</b>	<b>273 800</b>
		30 06 22	<b>15,3 Me</b>	<b>255 600</b>
		30 06 23	<b>14,2 Me</b>	<b>- 302 400</b>
<b>CP : 4,1 Me / Dettes : 14,3 Me ( FI : 10,4 Me + FO : 2,1 Me + FS : 1,3 Me + AD : 521 Ke )</b>				

Sur PAPPERS on trouve des annonces d'acquisitions par cette société :

<b>ACQUIS.</b>	<b>VILLE</b>	<b>SOCIETE</b>	<b>RCS</b>	<b>PRIX</b>
25 01 22	PARIS rue DIDOT	ULYSSE	819 466 905	450 000
22 10 20	TOULON	FPS4	812 707 156	210 000
05 07 20	BOURG LA REINE	DOUBLE SIX	409 696 838	592 344
27 11 19	BOULOGNE BILLA	KALIS	428 743 199	420 000
04 06 19	METZ	SLAP	400 228 227	420 000
10 05 19	PARIS RUE LECOQ	KALIS	428 743 199	420 000
18 04 19	PARIS ST MARCEL	KM DEVELOPPEM.	497 945 527	255 000
18 04 19	PARIS TOLBIAC	KM DEVELOPPEM.	497 945 527	317 000
15 02 18	ROUEN	HVM3	494 558 620	320 000

Et des annonces de cessions à des franchisés :

<b>CESSION</b>	<b>VILLE</b>	<b>SOCIETE</b>	<b>RCS</b>	<b>PRIX</b>
31 11 22	ORLEANS	SLRM	917 634 057	325 000
01 09 22	<b>NARBONNE</b>	MANODATA	888 046 596	315 777
14 11 21	<b>ABBEVILLE</b>	GJBL7	840 320 329	240 000
14 03 21	<b>ST JEAN DE BRAYE</b>	RHEIA	892 235 292	250 000
15 09 20	<b>EPERNAY</b>	DP EPERNAY	848 944 740	307 917
31 05 19	<b>LONGUYON</b>	DOMIMETZ	441 963 000	420 000
04 10 18	<b>STE SAVINE</b>	DP SAINTE SAVINE	829 041 839	371 680
28 08 18	<b>LAMBERSART</b>	DPL20S	840 793 178	569 769
28 08 18	<b>LILLE</b>	DPLMB	840 792 642	527 109

La cession d'une entreprise est d'une certaine façon après les bénéfices et l'immobilier la troisième rentabilité.

Quand dans un réseau on trouve une faillite, il est intéressant de regarder si le franchiseur ou un autre franchisé vont racheter ou non le point de vente.

On peut prendre l'exemple de Monsieur Jean Christophe MENARD qui a ouvert le 2 juillet 2014 un restaurant COURTEPAILLE dans la banlieue de DINARD, et qui s'est retrouvé en liquidation judiciaire 2 ans plus tard :

<b>COURTEPAILLE</b>			CA	R
<b>SARL DE LA RANCE</b>		30 09 14	Comptes non déposés	
797 837 135 / 14 10 13	35	30 09 15	<b>896 400</b>	<b>- 344 500</b>
2 Rue des VILLES BILLY	LA RICHARDAIS			
Jean Christophe MENARD				
<b>CP : - 324 Ke / Dettes : 1 738 Ke ( FI : 1 578 Ke + FO : 51 Ke + FS : 56 Ke + AD : 52 Ke )</b>				
<b>Redressement judiciaire depuis le 08 12 15 / Liquidation judiciaire le 14 06 16</b>				

Le 7 mars 2017, ce restaurant a été racheté pour 25 000 euros par un indépendant qui n'a pas repris un euro de dette comme vous le verrez dans l'étude sur les rachats d'entreprises en faillite.

Quand un franchiseur fait investir plus d'un million d'euros à un franchisé et deux ans plus tard même pour 25 000 euros ne veut pas le racheter et ne trouve pas dans le réseau un repreneur on peut se poser des questions sur sa santé.

Le premier franchiseur de COURTEPAILLE était la société SERARE (RCS : 305 836 033) et on peut trouver sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) dans la rubrique ANNONCES BODACC de nombreuses cessions par le franchiseur de restaurants qu'il exploitait en propre parfois pour des prix dérisoires comme le restaurant de CHASSENEUIL près du FUTUROSCOPE de POITIERS à la société CAPEXRE CHASSENEUIL le 24 07 16 pour 40 000 euros.

Malgré ce faible prix de vente, ce restaurant n'a pas pu être rentable et a connu deux ans après une liquidation judiciaire :

<b>COURTEPAILLE</b>			CA	R
<b>CAPEXRE CHASSENEUIL</b>		31 12 16	<b>264 100</b>	<b>- 72 500</b>
820 963 882 / 15 06 16			( 6 mois )	
17 Rue du COMMERCE	86 CHASSENEUIL	31 12 17	Comptes non déposés	
Yves DESSERT	DU POITOU			
<b>CP : - 64 Ke / Dettes : 424 Ke ( FI : 320 Ke + FO : 61 Ke + FS : 43 Ke + AD : 0 Ke )</b>				
<b>Liquidation judiciaire le 13 11 18</b>				

Ce restaurant est resté vide pendant un an avant d'être repris par un indépendant, monsieur Julien DUMAS pour 1 euro sans reprise de dettes. Le PETIT BOUCHON AUTHENTIQUE (PBA / RCS : 823 983 044).

On peut taper sur GOOGLE les mots PROCES ENTRE ACTIONNAIRES COURTEPAILLE et trouver un article publié le 19 mai 2015 dans le FIGARO qui raconte le problème entre les deux fonds, FONDATION CAPITAL et ICG qui avaient repris le réseau en 2010.

On a un parfait exemple du problème que peuvent poser les fonds qui veulent faire des LBO et qui 9 fois sur 10 vont connaître un échec et couler l'entreprise.

A contrario, on a des fonds d'investissements qui vont booster le développement d'une enseigne ou d'un groupe comme L CAPITAL renommé L CATTERTON, le fonds d'investissement de monsieur Bernard ARNAULT qui a pris une participation dans le groupe BERTRAND ou les fonds qui sont venus investir dans le secteur de la boulangerie.

## 6, Le plus vieux métier du monde :

Même dans un des plus vieux métier du monde, la boulangerie, il reste aujourd'hui un potentiel supérieur à celui de la restauration rapide, secteur dans lequel des franchisés Mc DONALD'S ont pu gagner entre 20 et 100 millions d'euros comme on a pu le voir dans le début de ce document. Le secteur de la boulangerie est en train de vivre une révolution avec l'arrivée sur ce marché de nouveaux acteurs et notamment :

Monsieur Xavier NIEL, dont la fortune est estimée à 9,6 milliards d'euros, fondateur de l'opérateur FREE qui vient de racheter les 150 boulangeries LOUISE pour les développer avec IN VIVO une coopérative qui réalise un chiffre d'affaires de plus de 5 milliards d'euros. Objectif rattraper Marie BLACHERE qui compte aujourd'hui plus de 750 boulangeries.

Monsieur Stéphane COURBIT, autre milliardaire des médias et propriétaire des macarons LADUREE qui vient de prendre une participation dans les BOULANGERIE ANGE avec monsieur Nawfal TRABELSI ex PDG de Mc DONALD'S France de 2015 à 2022. ANGE compte 256 boulangeries et devrait atteindre les 1 000 avant 2030.

Monsieur Denis HENNEQUIN est un homme peu connu du grand public mais il est considéré par les professionnels comme la plus grande référence qui soit en matière de restauration et de franchise. Monsieur Denis HENNEQUIN qui a commencé comme équipier et terminé PDG de Mc DONALD'S FRANCE de 1996 à 2020 puis de Mc DONALD'S EUROPE et il a créé FRENCH FOOD CAPITAL un fonds d'investissement qui a misé sur les boulangeries de monsieur Thierry MARX et sur les boulangeries Sophie LEBREUILLY.

Si les 300 franchisés Mc DONALD'S qui ont gagné entre 20 et 100 millions d'euros se mettent à ouvrir ou à faire ouvrir à leurs enfants des boulangeries ANGE ou Sophie LEBREUILLY, on peut imaginer le développement et l'impact sur le secteur.

Ce ne sont pas seulement les centaines de millions d'euros que vont apporter ces investisseurs par le biais de leurs fonds d'investissements ou les franchisés qui ont déjà fait fortune avec d'autres concepts qui vont modifier le plus le métier mais la DATA et l'IA comme dans tous les autres secteurs de l'économie.

La révolution de l'économie que l'on a pu voir ces 20 dernières années avec l'arrivée d'internet et de celle des fonds d'investissement n'est rien en comparaison de celle que vont offrir la DATA et l'IA.

Monsieur Xavier NIEL en est le premier convaincu et il a créé l'ALBERT SCHOOL, ALBERT pour Albert EINSTEIN, la première business school ancrée dans la DATA. Pour créer cette école, il s'est associé avec son beau-père, monsieur Bernard ARNAULT, propriétaire de LVMH et l'homme le plus riche du monde avec une fortune estimée à 174 milliards d'euros.

Pour les franchisés qui sont ou qui vont rentrer dans le secteur de la boulangerie avec les meilleures enseignes, non seulement ils peuvent faire aussi bien que les franchisés Mc DONALD'S mais leurs réussites sera encore plus rapide et plus facile, bénéficiant des expériences de leurs aînés et de nouveaux outils permettant de mieux développer et de mieux gérer une entreprise.

On peut prendre un premier exemple d'une jolie petite réussite à TRIGNAC dans la banlieue nord de SAINT NAZAIRE, où en 2013, monsieur Didier LIENNEL a ouvert une boulangerie ANGE avec laquelle il a fait en 10 ans un bénéfice de 1 466 200 euros :

<b>BOULANGERIE ANGE</b>			CA	R
<b>MIE ANGE</b>		31 12 13	<b>851 200</b>	<b>1 400</b>
790 016 083 / 20 12 12		31 12 14	<b>1 308 500</b>	<b>90 900</b>
7 Rue du PETIT SAVINE	44 TRIGNAC	31 12 15	<b>1 441 700</b>	<b>141 200</b>
		31 12 16	<b>1 464 400</b>	<b>156 700</b>
Didier LIENNEL		31 12 17	<b>1 496 500</b>	<b>177 800</b>
		31 12 18	<b>1 601 200</b>	<b>205 500</b>
		31 12 19	<b>1 692 500</b>	<b>217 800</b>
		31 12 20	<b>1 574 100</b>	<b>175 500</b>
		31 12 21	<b>1 701 000</b>	<b>170 500</b>
		31 12 22	<b>1 754 800</b>	<b>128 900</b>
<b>CP : 486 Ke / Dettes : 250 Ke ( FI : 48 Ke + FO : 121 Ke + FS : 81 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Monsieur Didier LIENNEL deux ans après avoir ouvert sa première boulangerie en a ouvert une deuxième à SAINT NAZAIRE avec laquelle en 7 ans, il a fait plus de 777 200 euros de bénéfices :

<b>BOULANGERIE ANGE</b>			CA	R
<b>OCEANGE</b>		31 12 15	<b>935 600</b>	<b>40 700</b>
804 987 931 / 06 10 14		31 12 16	<b>1 244 900</b>	<b>88 300</b>
Rue de la COTE DE NACRE	44 ST NAZAIRE	31 12 17	<b>1 283 800</b>	<b>76 900</b>
		31 12 18	<b>1 385 600</b>	<b>145 200</b>
Didier LIENNEL		31 12 19	<b>1 386 200</b>	<b>108 700</b>
		31 12 20	<b>1 281 900</b>	<b>75 600</b>
		31 12 21	<b>1 479 600</b>	<b>109 800</b>
		31 12 22	<b>1 559 000</b>	<b>132 000</b>
<b>B 21 / CP : 228 Ke / Dettes : 225 Ke ( FI : 56 Ke + FO : 99 Ke + FS : 69 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Monsieur Didier LIENNEL a été prudent et n'a ouvert pour le moment que deux boulangeries ANGE avec lesquelles il a fait plus de 2 millions d'euros de bénéfices en 10 ans mais certains franchisés ont ouvert 5 boulangeries ANGE ou plus comme madame Françoise DUPAS que l'on a vu dans le chapitre sur les holdings ou monsieur Philippe LEVEQUE qui a ouvert sa première boulangerie AU MANS en 2015 avec laquelle il a fait 579 705 euros de bénéfices :

<b>BOULANGERIE ANGE</b>			CA	R
<b>PHILEV</b>		31 12 16	<b>809 800</b>	<b>28 577</b>
812 037 406 / 23 06 15			(18 mois)	
272 Avenue Georges DURAND	72 LE MANS	31 12 17	Non révélab le	<b>113 372</b>
		31 12 18		<b>91 959</b>
Philippe LEVEQUE		31 12 19		<b>92 290</b>
		31 12 20	<b>1 326 000</b>	<b>85 655</b>
		31 12 21	<b>1 472 900</b>	<b>77 086</b>
		31 12 22	<b>1 498 200</b>	<b>90 766</b>
<b>CP : 168 Ke / Dettes : 340 Ke ( FI : 166 Ke + FO : 132 Ke + FS : 42 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Monsieur Philippe LEVEQUE n'était pas boulanger de formation mais il était acheteur chez AUCHAN avant de se lancer dans l'ouverture de sa première boulangerie puis de cinq autres.

C'est un des exemples d'employés qui a pu suivre quand il était chez AUCHAN des formations lui permettant d'apprendre les bases de la gestion d'une entreprise et notamment le bon usage d'une holding qu'il a créé deux mois avant de créer la société PHILEV :

<b>BOULANGERIE ANGE</b>			CA	R
<b>PHILAC</b>		31 12 16	<b>0</b>	<b>- 1 000</b>
811 385 723 / 20 04 15			(19 mois)	
La SIMONETTE	72 LA FERTE	31 12 17	<b>2 000</b>	<b>700</b>
	ST BERNARD	31 12 18	<b>152 400</b>	<b>40 500</b>
Philippe LEVEQUE		31 12 19	<b>158 200</b>	<b>181 200</b>
		31 12 20	<b>225 300</b>	<b>405 600</b>
		31 12 21	<b>472 000</b>	<b>400 100</b>
		31 12 22	<b>501 200</b>	<b>595 400</b>
<b>CP : 1 263 Ke / Dettes : 490 Ke ( FI : 341 Ke + FO : 21 Ke + FS : 94 Ke + AD : 34 Ke )</b>				

Monsieur Philippe LEVEQUE a ouvert sa sixième boulangerie ANGE à LE FERTE BERNARD à côté d'une BOULANGERIE MARIE BLACHERE dans une ville qui ne compte que 8 000 habitants. Monsieur Philippe LEVEQUE a signé pour en ouvrir 6 de plus dans son département.

On peut comparer son parcours avec celui de monsieur Hervé HAMELET et de son épouse Sophie qui ont ouvert en août 2017 une boulangerie FEUILLETTE dans une des banlieues sinistrées de TROYES et ils ont déjà réalisé un bénéfice de 1 281 000 euros :

<b>FEUILLETTE</b>			CA	R
<b>HAMELET SARRAIL</b>		31 12 17	<b>937 580</b>	<b>16 530</b>
822 366 399 / 20 09 16			(16 mois)	
130 Av. Général SARRAIL	10 LA CHAPELLE	31 12 18	<b>3 103 876</b>	<b>395 664</b>
	SAINT LUC	31 12 19	<b>3 635 661</b>	<b>381 066</b>
Hervé HAMELET		31 12 20	Non	<b>258 884</b>
HH FINANCES (RCS : 822 523 767)		31 12 21	révélab	<b>229 000</b>
		31 12 22	Confidentialité	
<b>CP : 409 Ke / Dettes : 1 459 Ke ( FI : 746 Ke + FO : 313 Ke + FS : 318 Ke + AD : 92 Ke )</b>				

Cette boulangerie a encore la charge de son emprunt et sera encore plus rentable dans quelques années.

A SAINT ANDRE LES VERGERS, une autre banlieue de TROYES, Monsieur Hervé HAMELET et son épouse Sophie ont acheté un garage automobile qu'ils ont fait raser pour y construire leur deuxième boulangerie.

Cette boulangerie a ouvert ses portes le 1<sup>er</sup> octobre 2022 :

<b>FEUILLETTE</b>			CA	R
<b>HAMELET SAINT ANDRE</b>		30 06 21	Non révélab	<b>- 19 500</b>
889 120 176 / 02 09 20		30 06 22		<b>9 790</b>
73 Route d'AUXERRE	10 ST ANDRE	30 09 23		<b>- 177</b>
Hervé HAMELET / HH FINANCES	LES VERGERS			
<b>CP : 10 Ke / Dettes : 1 417 Ke ( FI : 971 Ke + FO : 237 Ke + FS : 154 Ke + AD : 53 Ke )</b>				

A LAVAU, une autre banlieue de TROYES, monsieur Hervé HAMELET et son épouse Sophie ont pu trouver un terrain vierge pour y construire leur troisième boulangerie ce qui leur a évité des frais de démolition et une perte de temps comme pour la deuxième boulangerie de ST ANDRE LES VERGERS. Il est intéressant de regarder quelques photos sur FACEBOOK de cette boulangerie que l'on trouve en tapant FEUILLETTE LAVAU.

Cette boulangerie a ouvert le 2 mai 2022 et a demandé un investissement de 1 700 000 euros :

FEUILLETTE			CA	R
HAMELET LAVAU		30 06 21	Non révélab	- 9 770
892 458 258 / 29 12 20		30 06 22		2 000
Zac du MOUTOT	10 150 LAVAU	30 06 23		1
Hervé HAMELET / HH FINANCES				
<b>CP : 12 Ke / Dettes : 1 990 Ke ( FI : 1 293 Ke + FO : 225 Ke + FS : 156 Ke + AD : 307 Ke )</b>				

Monsieur Hervé HAMELET et son épouse Sophie ont ouvert en novembre 2022 une quatrième boulangerie à ROMILLY SUR SEINE, une des sous préfectures de l'AUBE, ville qui ne compte que 14 000 habitants et qui affiche un taux de chômage de plus de 20 % :

FEUILLETTE			CA	R
HAMELET ROMILLY		30 06 22	Non révélab	- 4 680
901 776 740 / 27 07 21		30 06 23		- 192 000
197 Rue Aristide BRIAND	10 100 ROMILLY			
Hervé HAMELET / HH FINANCES	SUR SEINE			
<b>CP : - 195 Ke / Dettes : 1 459 Ke ( FI : 1 310 Ke + FO : 153 Ke + FS : 104 Ke + AD : 264 Ke )</b>				

Pour cette boulangerie, monsieur Hervé HAMELET et son épouse ont racheté des murs qui abritaient avant un magasin de surgelés THIRIET pour la modique somme de 500 000 euros.

Si vous ne connaissez pas la base de données gratuites ETALAB, vous pouvez faire un premier test avec cet exemple en tapant sur GOOGLE : [app.dvf.etalab.gouv.fr](http://app.dvf.etalab.gouv.fr) et remplir les rubriques AUBE, pour le département, ROMILLY SUR SEINE, pour la ville et BK pour la section cadastrale sur laquelle apparait en bleu le magasin THIRIET. En cliquant dessus, vous avez la date et le montant de la cession, 500 000 euros avec la surface des bâtiments et du terrain.

La perte de 192 000 euros n'est pas un problème car cette boulangerie a réalisé un chiffre d'affaires de 2,3 millions d'euros dès la première année et en 5 ans, l'intégralité des investissements seront remboursés ce qui devrait rapporter au moins 250 000 euros par an.

Monsieur Hervé HAMELET et son épouse Sophie préparent une autre ouverture toujours dans la banlieue de TROYES, à ST PARRIS au TERTRES et vont aussi ouvrir prochainement dans le centre-ville.

Avec leurs six boulangeries FEUILLETTE, monsieur Hervé HAMELET et son épouse Sophie devraient réaliser plus d'un million d'euros de bénéfices en 2025 soit 7 ans après avoir ouvert la première et une fois les emprunts remboursés avoir un million d'euros de plus avec les loyers.

Achat d'un bâtiment pour le raser, construction sur un terrain vierge ou transformation d'un magasin existant, trois situations différentes pour avoir ses propres murs.

D'ici là, monsieur Hervé HAMELET et son épouse Sophie auront certainement pu convaincre le propriétaire des murs de leur première boulangerie à LA CHAPELLE SAINT LUC de les lui céder sinon ils pourront toujours acheter un terrain ou un bâtiment à proximité et déménager. Monsieur Hervé HAMELET et son épouse Sophie payent un loyer de 120 000 euros par an et le coût d'un déménagement pourrait s'amortir en moins d'un an.



On peut rapidement faire une comparaison avec le meilleur boulanger indépendant de TROYES, la boulangerie GERARD exploité d'abord par le père, Jean Pierre puis par ses fils, Éric et Philippe.

La boulangerie GERARD est la référence de la ville et donne sur deux rues, la rue Emile ZOLA, rue numéro 1 à TROYES et la rue URBAIN IV, une rue parallèle très commerçante :

<b>BOULANGERIE GERARD</b>			CA	R
<b>EURL JEAN PIERRE GERARD</b>		30 06 04	<b>993 000</b>	<b>39 000</b>
410 763 072 / 05 02 97		30 06 05	<b>1 049 000</b>	<b>54 000</b>
42 Rue Émile ZOLA	10 000 TROYES	30 06 06	<b>1 188 000</b>	<b>109 000</b>
43 Rue Urbain IV	10 000 TROYES	30 06 07	<b>1 333 000</b>	<b>68 000</b>
		30 05 08	<b>1 505 000</b>	<b>85 000</b>
		30 06 09	Comptes non déposés	
		30 06 10	<b>1 692 600</b>	<b>204 600</b>
		30 06 11	<b>1 708 200</b>	<b>203 400</b>
Éric GERARD		30 06 12	<b>1 711 100</b>	<b>217 000</b>
		30 06 13	<b>1 712 000</b>	<b>108 000</b>
		30 06 14	<b>1 741 500</b>	<b>121 900</b>
		30 06 15	<b>1 797 400</b>	<b>154 300</b>
		30 06 16	<b>1 664 600</b>	<b>42 800</b>
		30 06 17	<b>1 627 000</b>	<b>49 500</b>
		30 06 18	Non dispo	<b>- 15 375</b>
		30 06 19	<b>1 586 773</b>	<b>76 422</b>
		30 06 20	Non dispo	<b>64 948</b>
		30 06 21	<b>1 467 175</b>	<b>122 534</b>
		30 06 22	<b>1 574 859</b>	<b>113 179</b>
		30 06 23	<b>1 665 678</b>	<b>136 811</b>
<b>CP : 106 Ke / Dettes : 529 Ke ( FI : 308 Ke + FO : 87 Ke + FS : 135 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Monsieur Hervé HAMELET réalise un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros avec 3 boulangeries FEUILLETTE dans l'agglomération troyenne et 2 millions d'euros avec celle de ROMILLY.

La boulangerie GERARD réalisé avec deux points de vente entre 1 500 000 et 1 700 000 euros en moyenne depuis 2008.

Comme on va le voir avec d'autres exemples, les meilleures franchises permettent de réaliser rapidement des chiffres largement supérieurs aux meilleurs indépendants.

On pourrait même comparer les chiffres de monsieur Hervé HAMELET avec ceux de POILANE qui est la référence en matière de boulangerie.

La société POILANE réalise à peine 10 millions d'euros mais n'étant plus rentable depuis des années a été obligée de demander à bénéficier d'une sauvegarde. (Société POILANE / RCS : 324 445 030)

On pourrait faire le même constat avec les franchises de restauration et notamment les restaurants Mc DONALD'S qui réalisent à TROYES un chiffre d'affaires de plus de 10 millions d'euros alors qu'aucun restaurant indépendant ne parvient à réaliser un chiffre d'affaires de deux millions d'euros et que l'on peut compter sur les doigts d'une main ceux qui parviennent à faire un chiffre d'affaires d'un million d'euros.

Quand on regarde un réseau de franchise, il est important de s'intéresser aux implantations sur les plus petites zones de chalandises comme la boulangerie FEUILLETTE ouverte par monsieur et madame HAMELET à ROMILLY SUR SEINE (15 000 habitants) car comme vous allez le voir dans les pages suivantes avec de nombreux exemples, elles sont souvent très rentables et mettent en lumière le potentiel d'un réseau.

Vous verrez dans l'étude sur la boulangerie que les principales enseignes de ce secteur, Marie BLACHERE qui a 600 points de vente dont une à ROMILLY SUR SEINE, ANGE qui en compte 250, LOUISE qui en compte 130 et FEUILLETTE qui en compte 50 ont pris environ 20 % du marché et qu'il reste encore 4 000 boulangeries à ouvrir sous l'une ou l'autre de ces enseignes.

Comme vous le verrez dans l'étude sur la boulangerie, ANGE et FEUILLETTE ont un potentiel au moins égal à Mc DONALD'S et là où on trouve un restaurant sous cette enseigne, on peut ouvrir au moins deux boulangeries.

C'est le cas de la ville de ROMILLY où on trouve un MC DONALD'S et une Marie BLACHERE et une FEUILLETTE et le cas de la boulangerie ANGE de monsieur Philippe LEVEQUE à LA FERTE SAINT BERNARD.

Il est aussi intéressant de regarder l'enseigne, Sophie LEBREUILLY :

<b>SOPHIE LEBREUILLY</b>			CA	R
<b>OSMC / SLFAMILY</b>		30 09 14	<b>0</b>	<b>- 11 800</b>
794 911 909 / 28 08 13			(14 mois)	
Rue Frédéric SAUVAGE	62 ETAPLES	30 09 15	Comptes non déposés	
Le PRIEURE de ST PRIX	62 COQUELLES	30 09 16	<b>169 400</b>	<b>- 30 000</b>
350 Rue de RONCQ	59 TOURCOING	30 09 17	<b>661 700</b>	<b>- 540 300</b>
Rue PASCAL	62 MARCK	30 09 18	<b>8 705 800</b>	<b>- 1 Me</b>
58 Av ST ANTOINE de ST EXUPERY	62 CALAIS	30 09 19	<b>11,9 Me</b>	<b>25 700</b>
2 Avenue de BOULOGNE	62 MARCONNE	30 09 20	<b>11,5 Me</b>	<b>6 200</b>
40 Rue Camille DESMOULINS	62 OUTREAU	30 09 21	<b>14,5 Me</b>	<b>148 600</b>
Avenue Pierre BROSOLETTTE	59 ARMENTIERES	30 09 22	<b>17,3 Me</b>	<b>449 000</b>
1 Rue Jules VERNE	80 ABBEVILLE	30 09 23	<b>20,1 Me</b>	<b>535 000</b>
222 Av. de la DEFENSE PASSIVE	80 RIVERY			
1 Bd BILLIET	62 ETAPLES			
Olivier LEBREUILLY				
<b>B 20 / CP : 359 Ke / Dettes : 5,25 Me ( FI : 3,5 Me + FO : 599 Ke + FS : 1 Me + AD : 61 Ke )</b>				
<b>B 21 / CP : 1,2 Me / Dettes : 7,2 Me ( FI : 4,5 Me + FO : 1,4 Me + FS : 1,2 Me + AD : 9 Ke )</b>				
<b>B 22 / CP : 1,6 Me / Dettes : 7 Me ( FI : 4,3 Me + FO : 1,1 Me + FS : 1,6 Me + AD : 10 Ke )</b>				

Madame Sophie LEBREUILLY compte dans ses actionnaires, le fonds d'investissement FRENCH FOOD CAPITAL, qui a pour actionnaire monsieur Denis HENNEQUIN qui est peu connu du grand public mais qui est l'homme qui avec monsieur Jean Pierre PETIT a développé Mc DONALD'S FRANCE et en a fait la filiale la plus rentable au monde.

FRENCH FOOD CAPITAL était aussi actionnaire des boulangeries de monsieur Thierry MARX, boulangeries qui étaient des catastrophes financières. Monsieur Thierry MARX a été remercié et FRENCH FOOD CAPITAL a donné les clés à madame Sophie LEBREUILLY.

Les quatre enseignes de boulangeries que je viens de citer n'étaient pas encore présentes à PARIS qui est le territoire certainement le plus difficile et Sophie LEBREUILLY a été la première à tenter l'aventure avec l'opportunité de reprise des boulangeries Thierry MARX en juin 2023 qui avaient des chiffres catastrophiques comme celle avenue MARCEAU :

MARX BAKERY			CA	R
MARX BAKERY MARCEAU		31 12 20	Non révélab le	- 803 000
877 810 846 / 05 09 19		31 12 21		- 108 000
69 Avenue MARCEAU	75 016 PARIS	31 12 22		- 430 000
<b>CP : - 1,4 Me / Dettes : 4,5 Me ( FI : 2,8 Me + FO : 1,2 Me + FS : 246 Ke + AD : 252 Ke )</b>				

Si monsieur Olivier LEBREUILLY arrive ne serait-ce qu'à équilibrer les comptes, ce sera déjà un très bon résultat et un test intéressant.

Les boulangeries LOUISE ont repris le réseau POMME DE PAIN (RCS : 582 150 041) en difficultés et ont transformé un premier établissement situé sur les CHAMPS ELYSEES.

Le marché sur les très grandes villes comme PARIS est plus difficile que celui de ROMILLY SUR SEINE ou LA FERTE SAINT BERNARD et l'acquisition des murs quasiment impossible ou à des prix astronomiques.

On peut se demander si ces enseignes pourront se développer sur ce type de zone mais on peut prendre un exemple intéressant avec madame Marie Françoise DUPAS qui a ouvert 6 boulangeries ANGE dans la banlieue de BORDEAUX.

On verra l'exemple d'un indépendant, le groupe OPERA qui avait racheté ou ouvert 20 boulangeries sur BORDEAUX, son agglomération et dans la région et qui a connu une faillite retentissante avec un trou au final de plus de 30 millions d'euros :

HOLDING OPERA			CA	R
HOLDING OPERA		31 12 16	27 100	- 137 700
815 315 171 / 07 12 15		31 12 17	386 500	- 1,5 Me
4 Allée de LA CRABETTE	33 600 PESSAC	31 12 18	483 700	- 4,3 Me
		31 12 19	244 500	- 1,1 Me
Marc FAUJANET		31 12 20	194 900	- 5,7 Me
		31 12 21	358 100	- 19 Me
<b>CP : - 10 Me / Dettes : 16,7 Me ( FI : 14 Me + FO : 2,1 Me + FS : 0,7 Me + AD : 0,1 Me )</b>				
<b>Redressement judiciaire le 27 01 22 / Liquidation judiciaire 07 02 23</b>				

Une seule boulangerie OPERA a trouvé preneur pour 240 000 euros. Aucune autre même pour 1 euro n'a eu une offre.

Le réseau Marie BLACHERE a été mis en vente pour 1 milliard d'euros, prix qui se justifie par le fait qu'en plus d'exploiter 650 boulangeries, Madame Marie BLACHERE est propriétaire des murs de plus de 400 boulangeries.

Marie BLACHERE, ANGE, FEUILLETTE, monsieur Xavier NIEL avec Louise et monsieur Denis HENNEQUIN avec madame Sophie LEBREUILLY, le secteur de la boulangerie est en train de se structurer pour battre des records et cela montre bien que même dans le plus vieux métier du monde, il reste encore un potentiel énorme.

## 7, La grande distribution :

La grande distribution reste le secteur le plus rentable et même si on n'envisage pas de se lancer dans ce secteur, il est important de le regarder un instant et en priorité les centres LECLERC et INTERMARCHE qui sont les deux enseignes qui offrent le plus gros potentiel aujourd'hui pour leurs adhérents mais aussi pour leurs employés et surtout pour ceux qui envisagent d'ouvrir un commerce en franchise ou en indépendant dans leurs galeries ou à proximité.

Pendant des années, il était souvent très difficile de trouver des locaux commerciaux à louer dans les galeries des meilleurs centres commerciaux ou à proximité et il y avait même dans certains des listes d'attentes mais les choses ont changé ces dernières années notamment avec les nombreuses faillites dans le secteur de l'habillement.

On trouve par exemple de plus en plus souvent des boutiques SAN MARINA ou CAMAIEU fermées depuis plusieurs mois et qui sont vides et d'autres enseignes qui sont en situation critique et qui devraient offrir dans les mois à venir de belles opportunités de reprises de locaux.

On peut d'abord regarder l'évolution du chiffre d'affaires de la centrale d'achats de LECLERC, la GALEC qui a été multiplié par 3 en moins de 20 ans :

<b>LECLERC</b>			CA	R
<b>GALEC</b>		31 12 04	<b>49 Me</b>	<b>0</b>
642 007 991 / 01 01 64		31 12 05	<b>47 Me</b>	<b>0</b>
26 Quai Marcel BOYER	94 200 IVRY SUR	31 12 06	<b>46 Me</b>	<b>0</b>
	SEINE	31 12 07	<b>44 Me</b>	<b>2 Me</b>
		31 12 08	<b>50 Me</b>	<b>2 Me</b>
		31 12 09	<b>56 Me</b>	<b>2 Me</b>
		31 12 10	<b>68 Me</b>	<b>1,5 Me</b>
		31 12 11	<b>72 Me</b>	<b>0</b>
		31 12 12	<b>89 Me</b>	<b>0</b>
		31 12 13	<b>104 Me</b>	<b>0</b>
		31 12 14	<b>114 Me</b>	<b>- 3 Me</b>
		31 12 15	<b>106 Me</b>	<b>16 Me</b>
		31 12 16	<b>108 Me</b>	<b>0</b>
		31 12 17	<b>116 Me</b>	<b>0</b>
		31 12 18	<b>118 Me</b>	<b>0</b>
		31 12 19	<b>123 Me</b>	<b>0</b>
		31 12 20	<b>121 Me</b>	<b>0</b>
		31 12 21	<b>145 Me</b>	<b>0</b>
		31 12 22	<b>163 Me</b>	<b>8,9 Me</b>
<b>CP : 139 Me / Dettes : 341 Me ( FI : 60 Me + FO : 47 Me + FS : 45 Me + AD : 188 Me)</b>				

Ce développement s'explique en partie par l'ouverture de nouveaux centres LECLERC ou l'extension de certains qui élargissent leurs offres dans d'autres secteurs d'activité tels que le bricolage, l'automobile, l'animalerie, le jouet, etc... et en ouvrant des drives.

Le développement du groupement LECLERC repose sur un système de parrainage qui permet à un employé de gravir les échelons et de pouvoir un jour racheter un magasin avec l'aide de ses parrains qui vont se porter cautions des emprunts qu'il devra faire pour l'acquérir.

A 18 ans, monsieur Serge FEBVRE pour financer ses études d'ingénieur a travaillé au cours de l'été dans le centre LECLERC de LANGRES au poste prestigieux mais au combien stratégique de chargé d'entretien des chariots.

A la fin de ses études, l'adhérent propriétaire de ce centre LECLERC à l'époque, monsieur Nicolas EPTON, l'a engagé comme chef de rayon bazar avant de le nommer chef du département PRODUITS GRANDE CONSOMMATION avec 13 personnes sous sa direction puis 27 après l'agrandissement puis chef du département frais puis adjoint au directeur.

En 1994, à 31 ans, avec le soutien de ses parrains, dont monsieur Nicolas EPTON mais aussi monsieur Michel CHAUFOURNAIS (LECLERC SENS et AUXERRE) monsieur Jean Pierre MERLE (LECLERC ROMILLY) monsieur Jean Paul PAGEAU (LECLERC REIMS), monsieur Serge FEBVRE rachète le centre LECLERC de THIONVILLE :

LECLERC			CA	R
<b>SOLORMAG</b>		31 01 04	<b>113 Me</b>	<b>4 Me</b>
302 572 227 / 11 12 78		31 01 05	<b>112 Me</b>	<b>3,9 Me</b>
20 Route d'ARLON	57 THIONVILLE	31 01 06	<b>115 Me</b>	<b>3,7 Me</b>
		31 01 07	<b>115 Me</b>	<b>4,8 Me</b>
		31 01 08	<b>122 Me</b>	<b>4,4 Me</b>
		31 01 09	<b>131 Me</b>	<b>4,1 Me</b>
		31 01 10	<b>114 Me</b>	<b>4,5 Me</b>
		31 01 11	<b>116 Me</b>	<b>4,2 Me</b>
		31 01 12	<b>120 Me</b>	<b>3,3 Me</b>
Serge FEBVRE		31 01 13	<b>129 Me</b>	<b>3,5 Me</b>
		31 01 14	<b>133 Me</b>	<b>4,2 Me</b>
		31 01 15	<b>130 Me</b>	<b>2,3 Me</b>
		31 01 16	<b>129 Me</b>	<b>2,9 Me</b>
		31 01 17	<b>126 Me</b>	<b>2,7 Me</b>
		31 01 18	<b>127 Me</b>	<b>3,4 Me</b>
		31 01 19	<b>126 Me</b>	<b>3,5 Me</b>
		31 01 20	<b>129 Me</b>	<b>3 Me</b>
		31 01 21	<b>141 Me</b>	<b>4,2 Me</b>
		31 01 22	<b>144 Me</b>	<b>4,9 Me</b>
		31 01 23	<b>136 Me</b>	<b>4 Me</b>
<b>CP : 41,5 Me / Dettes : 22,8 Me ( FI : 7 Me + FO : 9,5 Me + FS : 5,4 Me + AD : 975 Ke )</b>				

On peut prendre un deuxième exemple avec le centre LECLERC de VARENNES SUR SEINE en SEINE ET MARNE exploité par la société VAREDIS dirigée par monsieur Gérald WEISS et madame Delphine DUVAL et consulter sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) le document juridique en date du 19 09 08 : Conseil de parrainage : Réunion du 24 juillet 2008.

Sont présents : Monsieur Michel CHAUFOURNAIS (LECLERC SENS et AUXERRE) monsieur Jean Pierre MERLE (LECLERC ROMILLY) monsieur Jean Paul PAGEAU (LECLERC REIMS) monsieur Pascal HENRY (LECLERC MAREUIL LES MEAUX) monsieur Christian GRATIOT (LECLERC HIRSON) monsieur Christian TALLEUX (LECLERC VILLERS COTTERET) et monsieur Laurent LE HEN (LECLERC TROYES).

Grâce à leur comité de parrainage monsieur Gérald WEISS et madame Delphine DUVAL ont pu emprunter 28 millions d'euros pour créer leur centre LECLERC et réaliser depuis plus de 31 millions d'euros de bénéfices :

<b>CENTRE E. LECLERC</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>VAREDIS</b>		31 12 07	<b>0</b>	<b>0</b>
498 417 005 / 08 06 07		31 12 08	<b>0</b>	<b>- 100 000</b>
Centre commercial du BREault	77 VARENNES	31 12 09	<b>20 Me</b>	<b>- 1,2 Me</b>
	SUR SEINE	31 10 10	<b>68 Me</b>	<b>1,2 Me</b>
			(10 mois)	
		31 10 11	<b>95,6 Me</b>	<b>1,1 Me</b>
	(11 mois)	30 09 12	<b>96,6 Me</b>	<b>1,3 Me</b>
Gérald et Delphine WEISS		30 09 13	<b>108,8 Me</b>	<b>1,1 Me</b>
		30 09 14	<b>108 Me</b>	<b>1,7 Me</b>
		31 01 15	<b>107,6 Me</b>	<b>1,9 Me</b>
		31 01 16	<b>106,2 Me</b>	<b>2,1 Me</b>
		31 01 17	<b>106,6 Me</b>	<b>2,9 Me</b>
		31 01 18	<b>109,3 Me</b>	<b>3 Me</b>
		31 01 19	<b>114,7 Me</b>	<b>3,4 Me</b>
		31 01 20	<b>117,7 Me</b>	<b>3,8 Me</b>
		31 01 21	<b>123,3 Me</b>	<b>4,5 Me</b>
Bénéfices 31 millions d'euros.		31 01 22	<b>133,2 Me</b>	<b>4,8 Me</b>
		31 01 23	Comptes non déposés	
<b>CP : 12,5 Me / Dettes : 25 Me ( FI : 9,7 Me + FO : 9,6 Me + FS : 5,2 Me + AD : 0,5 Me )</b>				

Un des parrains de monsieur Gérald WEISS est monsieur Jean Paul PAGEAU qui a créé en 1989 le centre LECLERC de ST BRICE aujourd'hui dirigé par son fils Paul :

<b>CENTRE E. LECLERC</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>CHAMDIS</b>		31 12 04	<b>127 Me</b>	<b>2 Me</b>
352 711 147 / 05 07 89		31 12 05	<b>137 Me</b>	<b>2 Me</b>
La CROIX MAURENCIENNE	51 ST BRICE	31 12 06	<b>135 Me</b>	<b>2,7 Me</b>
		31 12 07	<b>132 Me</b>	<b>2,8 Me</b>
		31 12 08	<b>140 Me</b>	<b>3 Me</b>
		31 12 09	<b>119 Me</b>	<b>3 Me</b>
		31 12 10	<b>120 Me</b>	<b>2,7 Me</b>
	(13 mois)	31 01 12	<b>140 Me</b>	<b>3,5 Me</b>
Jean Paul PAGEAU		31 01 13	<b>141 Me</b>	<b>2,5 Me</b>
Paul PAGEAU		31 01 14	<b>149 Me</b>	<b>3,2 Me</b>
		31 01 15	<b>138 Me</b>	<b>3,6 Me</b>
		31 01 16	Comptes non déposés	
		31 01 17	<b>142 Me</b>	<b>3,7 Me</b>
		31 01 18	<b>146 Me</b>	<b>3,5 Me</b>
		31 01 19	<b>148 Me</b>	<b>4,1 Me</b>
		31 01 20	<b>152 Me</b>	<b>3,1 Me</b>
		31 01 21	<b>153 Me</b>	<b>3,3 Me</b>
		31 01 22	<b>160 Me</b>	<b>3,6 Me</b>
		31 01 23	<b>174 Me</b>	<b>3,5 Me</b>
<b>CP : 41 Me / Dettes : 33 Me ( FI : 17 Me + FO : 9,4 Me + FS : 6,4 Me + AD : 0,6 Me )</b>				

Six ans plus tard, en 1995, monsieur Jean Paul PAGEAU a créé le centre LECLERC de CHAMPLEURY aujourd'hui dirigé par sa fille Stéphanie :

<b>CENTRE E. LECLERC</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>SODICHAMP</b>		31 12 04	<b>75 Me</b>	<b>790 000</b>
332 691 278 / 09 05 95	51	31 12 05	<b>75 Me</b>	<b>590 000</b>
Route nationale	CHAMPFLEURY	31 12 06	<b>73,9 Me</b>	<b>1,4 Me</b>
		31 12 07	<b>87,5 Me</b>	<b>- 1,4 Me</b>
		31 12 08	<b>105 Me</b>	<b>1,5 Me</b>
		31 12 09	<b>101 Me</b>	<b>1,2 Me</b>
		31 12 10	<b>104 Me</b>	<b>2 Me</b>
		31 01 11	Comptes non déposés	
		31 01 12	Comptes non déposés	
		31 01 13	<b>115,6 Me</b>	<b>2,4 Me</b>
		31 01 14	<b>118,9 Me</b>	<b>2,3 Me</b>
		31 01 15	Comptes non déposés	
		31 01 16	<b>120 Me</b>	<b>2,5 Me</b>
Stéphanie PAGEAU		31 01 17	<b>122 Me</b>	<b>2,7 Me</b>
		31 01 18	<b>125 Me</b>	<b>2,7 Me</b>
		31 01 19	<b>128 Me</b>	<b>2,5 Me</b>
		31 01 20	<b>134 Me</b>	<b>2,2 Me</b>
		31 01 21	<b>139 Me</b>	<b>2,8 Me</b>
		31 01 22	<b>140 Me</b>	<b>2,7 Me</b>
		31 01 23	<b>152 Me</b>	<b>2,7 Me</b>
<b>CP : 14,7 Me / Dettes : 30 Me ( FI : 15,7 Me + FO : 8,8 Me + FS : 4,7 Me + AD : 0,8 Me )</b>				

On peut regarder les chiffres du LECLERC de ROMILLY SUR SEINE :

<b>CENTRE E.LECLERC</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>SODIROM</b>		31 12 04	<b>37 Me</b>	<b>700 000</b>
329 677 835 / 02 05 84		31 12 05	<b>64 Me</b>	<b>- 1,28 Me</b>
CC LA BELLE IDEE	10 100 ROMILLY	31 12 06	<b>66,7 Me</b>	<b>930 000</b>
	SUR SEINE	31 12 07	<b>72,2 Me</b>	<b>490 000</b>
		31 12 08	<b>79,6 Me</b>	<b>950 000</b>
		31 12 09	<b>68,4 Me</b>	<b>1 130 000</b>
		31 12 10	<b>70,2 Me</b>	<b>1 572 000</b>
	(13 mois)	31 01 12	<b>79,9 Me</b>	<b>2 198 000</b>
		31 01 13	<b>77,3 Me</b>	<b>1 960 800</b>
		31 01 14	<b>75,7 Me</b>	<b>1 790 200</b>
Alexandre MERLE		31 01 15	<b>75,7 Me</b>	<b>2 503 700</b>
		31 01 16	<b>74,8 Me</b>	<b>1 884 900</b>
		31 01 17	<b>75,4 Me</b>	<b>1 976 100</b>
		31 01 18	<b>75,8 Me</b>	<b>2 008 400</b>
		31 01 19	<b>78,2 Me</b>	<b>1 636 100</b>
		31 01 20	<b>77,5 Me</b>	<b>1 508 300</b>
		31 01 21	<b>80,4 Me</b>	<b>1 890 500</b>
		31 01 22	<b>84,9 Me</b>	<b>2 180 000</b>
		31 01 23	<b>77,2 Me</b>	<b>2 525 800</b>
<b>CP : 13 Me / Dettes : 17,3 Me ( FI : 9,2 Me + FO : 4,7 Me + FS : 2,8 Me + AD : 0,7 Me )</b>				

Monsieur Jean Paul PAGEAU était boucher quand il a rencontré monsieur Edouard LECLERC et qu'il s'est lancé dans la création d'un centre LECLERC.

Monsieur Jean Pierre MERLE était boucher dans le centre commercial MAMMOUTH puis GEANT CASINO de BARBEREY dans la banlieue nord de TROYES quand il a rencontré monsieur Jean Paul PAGEAU qui l'a parrainé pour ouvrir un centre LECLERC à ROMILLY SUR SEINE, une ville de 14 000 habitants située à 40 kilomètres de TROYES.

Sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) on trouve la SCI de LA BELLE IDEE (RCS : 452 022 007) dont les actionnaires sont monsieur Jean Paul PAGEAU et monsieur Jean Pierre MERLE. Cette SCI a été constituée le 28 01 04 dans le but d'acquérir la base aérienne de ROMILLY SUR SEINE que l'Etat français mettait en vente.

Pour ce type d'acquisitions de terrains ou de créations de magasins, les adhérents du Groupement LECLERC peuvent compter sur leur propre banque, la banque EDEL (RCS : 306 920 109). Dans les années qui viennent le groupement pourrait aussi se renforcer avec les élèves des écoles de commerces NEOMA BUSINESS SCHOOL de PARIS REIMS et ROUEN (RCS : 834 295 354) dont le président est monsieur Michel Edouard LECLERC.....

Non seulement monsieur Michel Edouard LECLERC a aidé ces personnes à faire fortune en les aidant à créer leurs centres mais il a même aidé ses concurrents et notamment monsieur Gérard MULLIEZ, le fondateur d'AUCHAN qui est aujourd'hui milliardaire. Sur WIKIPEDIA sur la page de monsieur Gérard MULLIEZ on peut lire :

Monsieur Gérard MULLIEZ ouvre son premier magasin dans une ancienne usine du groupe PHILDAR mais les débuts sont difficiles et les résultats piteux. Gérard MULLIEZ décide alors de prendre conseil auprès de monsieur Édouard LECLERC et il découvre que vendre moins cher fait vendre davantage. Il applique alors ce principe au whisky BLACK AND WHITE dont il casse les prix. AUCHAN devient alors l'un des magasins favoris des consommateurs roubaisiens.

Monsieur Edouard LECLERC a ouvert sa porte à monsieur Gérard MULLIEZ et lui a expliqué comment développer son affaire et cela a fait de lui un des hommes les plus riches de FRANCE.

C'est tout l'esprit LECLERC. On ne laisse personne dans les difficultés quand on peut l'aider même si c'est un concurrent. Et tant mieux si grâce à cette aide, il peut aussi faire fortune. Cet état d'esprit est à l'opposé de la plupart des commerçants indépendants qui incapables de se parler, de s'entendre et de s'unir se livrent souvent une guerre fratricide.

C'est cet état d'esprit et ce système fantastique de parrainage qui a été la clé de la réussite d'entrepreneurs qui n'avaient pas un sou mais qui avaient les valeurs LECLERC qui ressemblent beaucoup aux valeurs MC DONALD'S.

Ce sont ces valeurs humaines, ce supplément d'âme, qualités si rares aujourd'hui, qui ont fait la réussite de ces enseignes et qui vont dans les années qui viennent faire toute la différence et assurer la réussite de milliers d'entrepreneurs au sein du groupement mais aussi pour ceux qui vont ouvrir des points de vente sur les zones commerciales autour des centres LECLERC.

On a vu l'exemple dans les pages précédentes de monsieur Hervé HAMELET qui a acheté à ROMILLY un bâtiment pour y ouvrir une boulangerie FEUILLETTE. Le propriétaire de ce bâtiment était monsieur Jean Pierre MERLE qui ne s'est pas fait prier pour le céder et faire faire une bonne affaire à monsieur Hervé HAMELET.

Contrairement à beaucoup de propriétaires qui refusent et refuseront toujours de céder leurs murs, les adhérents LECLERC les cèdent à de bonnes enseignes qui vont attirer avec leurs offres des clients sur leurs zones.



On trouve de nombreux exemples de réussites de commerçants franchisés ou indépendants qui se sont installés dans les galeries marchandes ou à proximité.

On peut prendre quelques exemples et notamment les centres LECLERC situés dans l'AUBE et en premier celui de ST PARRES AUX TERTRES dans la banlieue de TROYES qui affiche un chiffre d'affaires de 150 millions d'euros :

<b>E.LECLERC</b>			CA	R
<b>SIPAN</b>		31 01 11	Comptes non déposés avant 2014	
452 013 667 / 13 02 04		31 01 12		
Avenue du Général de GAULLE	10 ST PARRES	31 01 13		
	AUX TERTRES	31 01 14	<b>129 Me</b>	<b>3,9 Me</b>
		31 01 15	<b>130 Me</b>	<b>2,9 Me</b>
		31 01 16	<b>131 Me</b>	<b>2,4 Me</b>
Laurent LE HEN		31 01 17	<b>130 Me</b>	<b>3,1 Me</b>
		31 01 18	<b>131 Me</b>	<b>2,2 Me</b>
		31 01 19	<b>133 Me</b>	<b>1,4 Me</b>
		31 01 20	<b>135,2 Me</b>	<b>2,1 Me</b>
		31 01 21	<b>148,9 Me</b>	<b>3,5 Me</b>
		31 01 22	<b>150,1 Me</b>	<b>4,2 Me</b>
		31 01 23	Comptes non déposés	
<b>CP : 35 Me / Dettes : 30,6 Me ( FI : 14 Me + FO : 10 Me + FS : 6 Me + AD : 0,7 Me)</b>				

Le restaurant Mc DONALD'S situé en face du centre LECLERC de ST PARRES AUX TERTRES en progression de 2004 à 2014 a pu maintenir son chiffre d'affaires alors qu'un BURGER KING a ouvert ses portes en 2015 à deux cent mètres :

<b>MC DONALD'S</b>			CA	R
<b>LES ARCHES DE LA FORET D'ORI.</b>		31 12 04	<b>1 742 000</b>	<b>38 000</b>
390 063 295 / 05 02 93		31 12 05	<b>1 952 000</b>	<b>107 000</b>
Les PORTES DU LAC	10 ST PARRES	31 12 06	<b>2 111 000</b>	<b>111 000</b>
	AUX TERTRES	31 12 07	<b>2 381 000</b>	<b>100 000</b>
		31 12 08	<b>2 629 000</b>	<b>70 000</b>
		31 12 09	<b>2 666 000</b>	<b>96 000</b>
		31 12 10	<b>2 857 500</b>	<b>82 400</b>
		31 12 11	<b>2 915 600</b>	<b>82 400</b>
		31 12 12	<b>2 935 600</b>	<b>11 200</b>
		31 12 13	<b>2 869 500</b>	<b>106 700</b>
		31 12 14	<b>2 884 500</b>	<b>141 300</b>
		31 12 15	Confidentialité	
		31 12 16	Non révélab le	<b>67 654</b>
		31 12 17		<b>119 026</b>
		31 12 18		<b>123 013</b>
		31 12 19		<b>100 658</b>
		31 12 20	Confidentialité	
		31 12 21	Confidentialité	
		31 12 22	<b>2 826 223</b>	<b>212 006</b>
		31 12 23	Non révé	<b>150 000</b>
<b>B 22 / CP : 859 Ke / Dettes : 680 Ke ( FI : 400 Ke + FO : 156 Ke + FS : 124 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

On peut prendre l'exemple du centre LECLERC de PROVINS, une ville de 11 960 habitants :

<b>CENTRE E. LECLERC</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>PROVINDIS</b>		31 01 04	<b>0</b>	<b>- 100 000</b>
451 156 244 / 13 11 03		31 01 05	<b>58,8 Me</b>	<b>600 000</b>
Avenue de la VOULZY	<b>77 PROVINS</b>	31 01 06	<b>59,5 Me</b>	<b>500 000</b>
		31 01 07	<b>60,3 Me</b>	<b>600 000</b>
		31 01 08	<b>64,2 Me</b>	<b>500 000</b>
		31 01 09	<b>65,6 Me</b>	<b>4,2 Me</b>
		31 01 10	<b>55,4 Me</b>	<b>200 000</b>
		31 01 11	<b>55 Me</b>	<b>152 000</b>
		31 01 12	<b>55 Me</b>	<b>1 100</b>
		31 01 13	<b>54,3 Me</b>	<b>3,2 Me</b>
Franck WEISS		31 01 14	<b>56,5 Me</b>	<b>1 Me</b>
Valérie PROV		31 01 15	<b>56,2 Me</b>	<b>1,3 Me</b>
		31 01 16	<b>56,8 Me</b>	<b>1,5 Me</b>
		31 01 17	<b>56,5 Me</b>	<b>1,7 Me</b>
		31 01 18	<b>57,7 Me</b>	<b>413 200</b>
		31 01 19	<b>60,5 Me</b>	<b>241 300</b>
		31 01 20	<b>61,1 Me</b>	<b>207 900</b>
		31 01 21	<b>60,4 Me</b>	<b>432 400</b>
		31 01 22	<b>63,8 Me</b>	<b>602 300</b>
		31 01 23		
<b>CP : 17,3 Me / Dettes : 29,6 Me ( FI : 19,4 Me + FO : 4,6 Me + FS : 2 Me + AD : 3,5 Me )</b>				

Le restaurant Mc DONALD'S n'ayant pas de BURGER KING ni de KFC en concurrence fait un chiffre d'affaires de plus de 5 millions d'euros :

<b>MC DONALD'S</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>K R PROV</b>		31 12 04	<b>2 204 000</b>	<b>51 000</b>
410 072 631 / 02 12 96		31 12 05	<b>2 370 000</b>	<b>137 000</b>
Avenue de la VOULZIE	<b>77 PROVINS</b>	31 12 06	<b>2 611 000</b>	<b>135 000</b>
		31 12 07	<b>3 013 000</b>	<b>216 000</b>
		31 12 08	<b>3 299 000</b>	<b>223 000</b>
		31 12 09	<b>3 350 000</b>	<b>191 000</b>
		31 12 10	<b>3 287 300</b>	<b>204 300</b>
		31 12 11	<b>3 550 600</b>	<b>323 800</b>
		31 12 12	Comptes non déposés	
		31 12 13	<b>3 792 700</b>	<b>233 400</b>
		31 12 14	<b>3 978 500</b>	<b>302 600</b>
Pascal VIGNERON		31 12 15	<b>3 989 000</b>	<b>219 300</b>
		31 12 16	Non révé	<b>199 500</b>
		31 12 17	<b>4 074 900</b>	<b>221 300</b>
		31 12 18	<b>4 298 700</b>	<b>261 800</b>
		31 12 19	<b>4 462 100</b>	<b>254 100</b>
		31 12 20	<b>3 295 100</b>	<b>23 500</b>
		31 12 21	<b>4 079 100</b>	<b>430 500</b>
		31 12 22	<b>5 085 200</b>	<b>255 900</b>
<b>CP : 712 Ke / Dettes : 1 411 Ke ( FI : 919 Ke + FO : 295 Ke + FS : 196 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

On peut reprendre les chiffres du LECLERC de ROMILLY SUR SEINE :

<b>CENTRE E.LECLERC</b>			CA	R
<b>SODIROM</b>		31 12 04	<b>37 Me</b>	<b>700 000</b>
329 677 835 / 02 05 84		31 12 05	<b>64 Me</b>	<b>- 1,28 Me</b>
CC LA BELLE IDEE	10 100 ROMILLY	31 12 06	<b>66,7 Me</b>	<b>930 000</b>
	SUR SEINE	31 12 07	<b>72,2 Me</b>	<b>490 000</b>
		31 12 08	<b>79,6 Me</b>	<b>950 000</b>
		31 12 09	<b>68,4 Me</b>	<b>1 130 000</b>
		31 12 10	<b>70,2 Me</b>	<b>1 572 000</b>
	(13 mois)	31 01 12	<b>79,9 Me</b>	<b>2 198 000</b>
		31 01 13	<b>77,3 Me</b>	<b>1 960 800</b>
		31 01 14	<b>75,7 Me</b>	<b>1 790 200</b>
Alexandre MERLE		31 01 15	<b>75,7 Me</b>	<b>2 503 700</b>
		31 01 16	<b>74,8 Me</b>	<b>1 884 900</b>
		31 01 17	<b>75,4 Me</b>	<b>1 976 100</b>
		31 01 18	<b>75,8 Me</b>	<b>2 008 400</b>
		31 01 19	<b>78,2 Me</b>	<b>1 636 100</b>
		31 01 20	<b>77,5 Me</b>	<b>1 508 300</b>
		31 01 21	<b>80,4 Me</b>	<b>1 890 500</b>
		31 01 22	<b>84,9 Me</b>	<b>2 180 000</b>
		31 01 23	<b>77,2 Me</b>	<b>2 525 800</b>
<b>CP : 13 Me / Dettes : 17,3 Me ( FI : 9,2 Me + FO : 4,7 Me + FS : 2,8 Me + AD : 0,7 Me )</b>				

A proximité de ce centre LECLERC, on trouve un restaurant Mc DONALD'S qui réalise un meilleur chiffre d'affaires et qui a une rentabilité nettement supérieure à celui de ST PARES AUX TERTRES :

<b>MC DONALD'S</b>			CA	R
<b>MACADI</b>		31 12 16	Non révélab le	<b>226 192</b>
434 039 061 / 26 12 00		31 12 17		<b>287 001</b>
CC LA BELLE IDEE	10 MAIZIERES LA	31 12 18		<b>326 884</b>
	GDE PAROISSE	31 12 19		<b>387 118</b>
		31 12 20		<b>310 950</b>
Dominique MARGRY		31 12 21	<b>3 206 938</b>	<b>514 327</b>
		31 12 22	<b>3 801 330</b>	<b>435 000</b>
<b>B 20 / CP : 989 Ke / Dettes : 912 Ke ( FI : 716 Ke + FO : 88 Ke + FS : 105 Ke + AD : 0 Ke )</b>				
<b>B 21 / CP : 932 Ke / Dettes : 918 Ke ( FI : 293 Ke + FO : 140 Ke + FS : 487 Ke + AD : 0 Ke )</b>				
<b>B 22 / CP : 856 Ke / Dettes : 503 Ke ( FI : 265 Ke + FO : 126 Ke + FS : 111 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Monsieur Dominique MARGRY exploite 4 autres restaurants à TROYES et dans l'agglomération et n'y travaille pas tous les jours car il habite LA BAULE.

En 2023, un restaurant BURGER KING a ouvert entre le restaurant Mc DONALD'S et le centre LECLERC.

Le centre LECLERC de ROMILLY est aujourd'hui géré par monsieur Alexandre MERLE qui est aussi membre du conseil de parrainage de la société BARDIS qui exploite un centre LECLERC à BAR SUR AUBE :

LECLERC			CA	R
<b>BARDIS</b>		31 01 08	<b>0</b>	<b>- 40 000</b>
501 400 428 / 11 12 07		31 01 09	<b>24,5 Me</b>	<b>380 000</b>
24 Avenue du Général LECLERC	10 200 BAR	31 01 10	<b>24,3 Me</b>	<b>310 000</b>
	SUR AUBE	31 01 11	<b>27,3 Me</b>	<b>481 500</b>
		31 01 12	<b>29,7 Me</b>	<b>731 600</b>
		31 01 13	<b>31,9 Me</b>	<b>517 500</b>
		31 01 14	<b>32,5 Me</b>	<b>472 500</b>
		31 01 15	<b>32 Me</b>	<b>572 200</b>
		31 01 16	<b>31,6 Me</b>	<b>517 800</b>
		31 01 17	<b>32 Me</b>	<b>564 200</b>
		31 01 18	<b>32 Me</b>	<b>533 600</b>
Claudy et Béatrice DAMART		31 01 19	<b>33,6 Me</b>	<b>519 700</b>
		31 01 20	<b>35 Me</b>	<b>361 900</b>
		31 01 21	<b>40 Me</b>	<b>798 800</b>
		31 01 22	<b>43,6 Me</b>	<b>739 300</b>
		31 01 23	Comptes non déposés	
<b>CP : 6,7 Me / Dettes : 16 Me ( FI : 11 Me + FO : 2,5 Me + FS : 1,5 Me + AD : 0,8 Me )</b>				

Sur le parking du centre LECLERC de BAR SUR AUBE, on trouve depuis fin 2016 un restaurant MC DONALD'S qui après quelques petites pertes a pu en 2020 atteindre son rythme de croisière et faire un bénéfice de 130 000 euros puis 250 000 euros en 2021 et 113 000 euros en 2022 alors qu'il supporte encore la charge de son remboursement d'emprunt :

Mc DONALD'S			CA	R
<b>SMCJ</b>		31 12 16	<b>45 600</b>	<b>- 7 170</b>
821 797 701 / 23 07 16			(6 mois)	
Zac CENTRE LECLERC	10 200 BAR	31 12 17	<b>1 699 200</b>	<b>- 23 280</b>
	SUR AUBE	31 12 18	<b>1 684 800</b>	<b>7 939</b>
		31 12 19	Non dispo	<b>13 028</b>
		31 12 20	<b>1 464 773</b>	<b>130 627</b>
		31 12 21	<b>1 845 963</b>	<b>249 923</b>
		31 12 22	Non dispo	<b>113 551</b>
<b>B 17 / CP : - 15 Ke / Dettes : 879 Ke ( FI : 707 Ke + FO : 74 Ke + FS : 97 Ke + AD : 4 Ke )</b>				
<b>B 18 / CP : - 7 Ke / Dettes : 700 Ke ( FI : 516 Ke + FO : 77 Ke + FS : 102 Ke + AD : 4 Ke )</b>				
<b>B 20 / CP : 136 Ke / Dettes : 537 Ke ( FI : 389 Ke + FO : 68 Ke + FS : 78 Ke + AD : 3 Ke )</b>				
<b>B 21 / CP : 386 Ke / Dettes : 537 Ke ( FI : 233 Ke + FO : 87 Ke + FS : 103 Ke + AD : 0 Ke )</b>				
Bilan 2022 non disponible en mai 2024				

Comme on peut le voir, ce restaurant supporte encore la charge de son emprunt fait pour l'ouvrir. En 2024, l'entreprise devrait avoir terminé de rembourser son emprunt et sa rentabilité devrait augmenter de 100 000 euros par an environ.

A la vue des chiffres d'affaire du centre LECLERC de BAR SUR AUBE, on peut penser qu'il est intéressant d'ouvrir un restaurant Mc DONALD'S dès que l'on trouve un supermarché ou un hypermarché qui réalise un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros.

On peut aussi regarder le parcours de monsieur Didier PAPAZ qui est adhérent OPTIC 2000 et qui exploitait un premier magasin dans le centre-ville de TROYES depuis 1983 :

<b>OPTIC 2000</b>			CA	R
<b>J PAPAZ</b>		31 12 04	<b>941 000</b>	<b>99 000</b>
326 241 007 / 25 01 83		31 12 05	<b>902 000</b>	<b>140 000</b>
11 Rue de la REPUBLIQUE	10 TROYES	31 12 06	<b>974 000</b>	<b>193 000</b>
		31 12 07	<b>910 000</b>	<b>141 000</b>
		31 12 08	<b>766 000</b>	<b>68 000</b>
		31 12 09	<b>747 000</b>	<b>87 000</b>
		31 12 10	<b>730 000</b>	<b>33 700</b>
		31 12 11	<b>800 600</b>	<b>36 100</b>
		31 12 12	<b>817 190</b>	<b>35 490</b>
		31 12 13	<b>816 520</b>	<b>64 160</b>
		31 12 14	<b>827 900</b>	<b>17 000</b>
		31 12 15	<b>936 300</b>	<b>98 200</b>
		31 12 16		<b>37 828</b>
Apport de parts sociales		31 12 17		<b>556 184</b>
		31 12 18	Non révélab le	<b>12 136</b>
		31 12 19		<b>33 219</b>
		31 12 20		<b>70 734</b>
		31 12 21		<b>133 234</b>
		31 12 22		Confidentialité
<b>CP : 1 188 Ke / Dettes : 208 Ke ( FI : 13 Ke + FO : 122 Ke + FS : 70 Ke + AD : 2 Ke )</b>				

Monsieur Didier PAPAZ a ouvert un OPTIC 2000 dans le centre LECLERC de ST PARRES :

<b>OPTIC 2000</b>			CA HT	Résultat
<b>SAINT PARRES OPTIQUE</b>		31 12 04	<b>715 000</b>	<b>81 000</b>
434 022 554 / 04 01 01		31 12 05	<b>826 000</b>	<b>99 000</b>
Rue du Général de GAULLE	10 ST PARRES	31 12 06	<b>1 009 000</b>	<b>148 000</b>
	AUX TERTRES	31 12 07	<b>979 000</b>	<b>174 000</b>
		31 12 08	<b>958 000</b>	<b>67 000</b>
		31 12 09	<b>989 000</b>	<b>65 000</b>
		31 12 10	<b>997 800</b>	<b>68 600</b>
		31 12 11	<b>1 138 800</b>	<b>165 400</b>
		31 12 12	<b>1 226 440</b>	<b>164 140</b>
		31 12 13	<b>1 152 140</b>	<b>137 530</b>
		31 12 14	<b>1 202 500</b>	<b>336 700</b>
		31 12 15	<b>1 053 800</b>	<b>101 300</b>
		31 12 16		<b>87 936</b>
		31 12 17	Non révélab le de 2016 à 2021	<b>98 077</b>
		31 12 18		<b>238 375</b>
		31 12 19		<b>127 213</b>
		31 12 20		<b>406 422</b>
		31 12 21		<b>1 251 700</b>
		31 12 22	<b>1 539 200</b>	<b>377 200</b>
<b>CP : 3 013 Ke / Dettes : 770 Ke ( FI : 317 Ke + FO : 333 Ke + FS : 120 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Monsieur Didier PAPAZ a ensuite ouvert un OPTIC 2000 en 2004 dans la galerie du centre LECLERC de ROMILLY SUR SEINE :

<b>OPTIC 2000</b>			CA HT	Résultat
<b>ROMILLY OPTIQUE</b>		31 12 05	<b>311 000</b>	<b>5 000</b>
479 847 725 / 13 12 04		31 12 06	<b>553 000</b>	<b>79 000</b>
Centre commercial la BELLE IDEE	10 ROMILLY	31 12 07	<b>599 000</b>	<b>63 000</b>
	SUR SEINE	31 12 08	<b>601 000</b>	<b>46 000</b>
		31 12 09	<b>628 000</b>	<b>59 000</b>
Didier PAPAZ (62 ans)		31 12 10	<b>741 000</b>	<b>98 000</b>
Vincent ANDRY		31 12 11	<b>799 200</b>	<b>94 200</b>
Maud le GREVE (42 ans)		31 12 12	<b>786 050</b>	<b>94 170</b>
		31 12 13	<b>776 140</b>	<b>82 500</b>
		31 12 14	Confidentialité	
		31 12 15	Confidentialité	
		31 12 16	Non révélab le	<b>107 900</b>
		31 12 17		<b>129 113</b>
		31 12 18		<b>61 586</b>
		31 12 19		<b>116 197</b>
		31 12 20		<b>122 391</b>
		31 12 21		<b>122 776</b>
		31 12 22		<b>1 058 900</b>
<b>CP : 237 Ke / Dettes : 269 Ke ( FI : 102 Ke + FO : 115 Ke + FS : 36 Ke + AD : 16 Ke )</b>				

Comme on peut le voir sur le site [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr), madame Maud le GREVE est aujourd'hui propriétaire de 90 % des parts sociales de la société ROMILLY OPTIQUE et dans les documents juridiques, on trouve plusieurs actes de cessions de parts.

Dans un premier temps, monsieur Didier PAPAZ a pris pour associé minoritaire un de ses employés, monsieur Vincent ANDRY, qui a apporté 4 500 euros à la création de la société pour 45 parts et qui les a cédées sept ans plus tard, le 08 06 11, pour 149 175 euros à la société SICARIUS de monsieur Didier PAPAZ.

Plus de 30 fois la mise ou un bonus de plus de 20 000 euros par an avec un apport de 4 500 euros. Avec cette somme, monsieur Vincent ANDRY a pu ouvrir deux magasins OPTIC 2 000 à MORDELLES et CHANTEPIE en ILLE ET VILLAINE.

Le même jour, monsieur Didier PAPAZ a cédé à madame Maud le GREVE pour 53 040 euros 20 parts. Comme on peut le lire dans le document le paiement devant se faire en 5 annuités de 11 252 euros avec une première échéance au 1<sup>er</sup> mai 2012 soit 10 mois après la cession. Le 31 05 15, monsieur Didier PAPAZ a cédé pour 250 692 euros 78 parts sociales à la holding de madame Maud le GREVE, la société CLGM (RCS : 802 612 317 création le 15 05 14).

Le 31 juillet 2020, monsieur Didier PAPAZ a cédé 92 parts sociales à madame Maud LE GREVE par un acte sous seing privé. Le prix de cession n'est donc pas connu mais si on regarde les prix des précédentes cessions et les comptes de la holding de madame Maud le GREVE on peut estimer les parts à sociales à 400 000 euros environ.

Une belle opération pour monsieur Didier PAPAZ qui a gagné plus de 550 000 euros (50 000 + 250 000 + 400 000 pour les cessions moins 150 000 pour l'acquisition des parts de monsieur Vincent ANDRE) et à qui il reste encore 10 % à céder. En ajoutant sa part des bénéficiaires, monsieur Didier PAPAZ aura gagné plus d'un million d'euros avec ce magasin sans y travailler.

Une belle opération pour madame Maud le GREVE qui, à 43 ans, se trouve maintenant propriétaire à 90 % d'une belle entreprise qui réalise en moyenne plus de 120 000 euros de bénéfices par an. En 2023, madame Maud le GREVES a ouvert un 2<sup>ème</sup> OPTIC 2000 à NOGENT SUR SEINE (Société L'OPTIQUE NOGENTAISE / RCS : 949 259 394).

Les deux magasins OPTIC 2000 ouverts par monsieur Didier PAPAZ dans le centre commercial LECLERC de ST PARRES et dans celui de ROMILLY ont été le début de son ascension et avec les bénéfices réalisés, il a pu ouvrir ou racheter 6 autres magasins.

En 2012, monsieur Didier PAPAZ a ouvert un magasin OPTIC 2000 dans un nouveau centre commercial créé par CARREFOUR à la CHAPELLE SAINT LUC, une banlieue dite difficile et les débuts pour tous les commerces installés dans la galerie ont été laborieux. Mais ce magasin a quand même pu compenser ses pertes des premières années et devenir rentable :

<b>OPTIC 2 000</b>			CA	R
<b>LA CHAPELLE OPTIQUE</b>		31 12 12	<b>48 740</b>	<b>- 50 290</b>
751 161 696 / 27 04 12		31 12 13	<b>330 510</b>	<b>- 90 360</b>
CC Carrefour	10 TROYES		Confidentialité de 2014 à 2017	
		31 12 18		
Reconstitution de l'actif net		31 12 19		<b>41 400</b>
		31 12 20		<b>34 000</b>
		31 12 21	Confidentialité	
		31 12 22	<b>829 000</b>	<b>71 800</b>
<b>CP : 144 Ke / Dettes : 244 Ke ( FI : 8 Ke + FO : 71 Ke + FS : 131 Ke + AD : 33 Ke )</b>				

Monsieur Éric SEBBAH a racheté en 2003 le magasin AFFLELOU du centre-ville de TROYES :

<b>AFFLELOU</b>			CA	R
<b>RENAUDINEAU</b>		31 12 04	<b>1 392 000</b>	<b>214 000</b>
552 880 346 / 09 02 55		31 12 05	<b>1 333 000</b>	<b>175 000</b>
115 Rue Emile ZOLA	10 TROYES	31 12 06	<b>1 416 000</b>	<b>192 000</b>
		31 12 07	<b>1 336 000</b>	<b>145 000</b>
Éric SEBBAH		31 12 08	<b>1 265 000</b>	<b>128 000</b>
		31 12 09	<b>1 329 000</b>	<b>141 000</b>
		31 12 10	<b>1 268 100</b>	<b>135 500</b>
		31 12 11	<b>1 196 500</b>	<b>102 200</b>
		31 12 12	<b>1 067 610</b>	<b>88 350</b>
		31 12 13	<b>1 015 740</b>	<b>40 350</b>
		31 12 14	<b>897 700</b>	<b>75 100</b>
		31 12 15	<b>892 600</b>	<b>88 100</b>
		31 12 16	<b>916 600</b>	<b>73 200</b>
		31 12 17	<b>969 700</b>	<b>83 700</b>
		31 12 18	<b>895 100</b>	<b>169 200</b>
		31 12 19	<b>925 000</b>	<b>186 300</b>
		31 12 20	<b>836 200</b>	<b>122 400</b>
		31 12 21	<b>869 700</b>	<b>37 700</b>
		31 12 22	<b>1 074 300</b>	<b>- 15 700</b>
<b>CP : 154 Ke / Dettes : 683 Ke ( FI : 219 Ke + FO : 251 Ke + FS : 199 Ke + AD : 13 Ke )</b>				

En 2010, monsieur Eric SEBBAH a ouvert un magasin Alain AFFLELOU non pas dans le centre LECLERC dans lequel on trouve le magasin OPTIC 2000 de monsieur Didier PAPAZ mais dans la zone commerciale des MOISSONS située en face :

<b>AFFLELOU</b>			CA	R
<b>OPTIQUE DES MOISSONS</b>		31 12 10	<b>391 000</b>	<b>3 400</b>
520 809 427 / 10 03 10		31 12 11	<b>721 700</b>	<b>67 300</b>
Aire des moissons	10 ST PARRÉS	31 12 12	<b>875 850</b>	<b>65 580</b>
		31 12 13	<b>904 120</b>	<b>31 420</b>
		31 12 14	<b>839 200</b>	<b>58 600</b>
		31 12 15	<b>760 000</b>	<b>83 000</b>
		31 12 16	<b>864 800</b>	<b>86 600</b>
		31 12 17	<b>908 400</b>	<b>118 500</b>
		31 12 18	<b>899 400</b>	<b>131 700</b>
		31 12 19	<b>920 400</b>	<b>187 000</b>
		31 12 20	<b>847 100</b>	<b>92 500</b>
		31 12 21	<b>940 500</b>	<b>77 800</b>
		31 12 22	<b>960 100</b>	<b>- 39 100</b>
<b>CP : 145 Ke / Dettes : 801 Ke ( FI : 363 Ke + FO : 333 Ke + FS : 91 Ke + AD : 13 Ke )</b>				

Monsieur Eric SEBBAH était déjà à la tête d'une demi-douzaine de magasins Alain AFFLELOU en SEINE ET MARNE mais il n'a pas souhaité ouvrir un magasin à ROMILLY SUR SEINE et c'est un autre franchisé, monsieur Thomas BOUVIER, qui exploite aussi une demi-douzaine de magasins sous l'enseigne AFFLELOU qui en a ouvert un en décembre 2016 à mi-chemin entre le centre LECLERC et le centre ville.

Ce magasin est exploité par la société LOB qui exploitait un magasin AFFLELOU depuis 2014 à MONTEREAU FAULT YONNE et en a ensuite ouvert un à PROVINS en juillet 2019 :

<b>ALAIN AFFLELOU</b>			CA	R
<b>LOB</b>		31 12 15	<b>716 700</b>	<b>90 300</b>
808 080 998 / 14 11 14			(13 mois)	
CC CARREFOUR	89 MONTEREAU	31 12 16	<b>682 300</b>	<b>54 900</b>
181 Rue Aristide BRIAND (12 / 16)	10 ROMILLY	31 12 17	<b>1 276 000</b>	<b>79 300</b>
27 Rue de la CORDONNERIE (07/19)	77 PROVINS	31 12 18	<b>1 291 500</b>	<b>26 400</b>
		31 12 19	<b>1 578 100</b>	<b>43 500</b>
		31 12 20	<b>1 586 900</b>	<b>7 200</b>
Thomas BOUVIER		31 12 21	<b>1 922 100</b>	<b>78 500</b>
		31 12 22	<b>1 898 400</b>	<b>58 700</b>
<b>CP : 392 Ke / Dettes : 1 023 Ke ( FI : 539 Ke + FO : 370 Ke + FS : 98 Ke + AD : 16 Ke )</b>				

On peut estimer que le magasin de ROMILLY SUR SEINE réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 600 000 euros HT alors que le magasin OPTIC 2000 situé dans la galerie marchande du centre LECLERC dépasse le million d'euros.

En aucun cas à partir de ces exemples de magasins OPTIC 2000 et AFFLELOU situés dans l'AUBE on ne peut en déduire qu'une de ces deux enseignes est meilleure que l'autre et dans d'autres villes, on pourrait certainement un exemple contraire.

Mais comme vous le verrez avec d'autres exemples d'autres franchises dans d'autres secteurs, on peut souvent constater qu'un même franchisé fait de meilleurs chiffres d'affaires et résultats avec ses implantations dans les centres commerciaux que dans les centres villes.



Monsieur et madame MAREK ont ouvert en 2006 un premier magasin OPTICAL CENTER dans la zone commerciale du centre CARREFOUR de ST ANDRE LES VERGERS dans la banlieue de TROYES puis ils en ont ouvert un deuxième dans la zone commerciale du centre LECLERC de ST PARRIS AUX TERTRES et en 2018 ils ont créé un magasin à AHUY et en ont racheté trois à DIJON, BEAUNE et CHENOVE pour un total de 1 265 000 euros :

OPTICAL CENTER			CA	R
<b>K A OPTIQUE</b>		31 12 07	<b>1 211 000</b>	<b>151 000</b>
492 172 499 / 18 09 06		31 12 08	<b>1 587 000</b>	<b>240 000</b>
9 Avenue Charles de REFUGE	10 ST ANDRE	31 12 09	<b>1 673 000</b>	<b>231 000</b>
Aire des MOISSONS (03 12 10)	10 ST PARRIS	31 12 10	<b>1 776 800</b>	<b>142 900</b>
3 Rue des Grandes VARENNES	21 AHUY	31 12 11	<b>1 983 200</b>	<b>39 000</b>
4 Impasse Jean PERRIN	21 CHENOVE	31 12 12	<b>2 566 000</b>	<b>174 900</b>
2 Rue du COMMERCE	21 QUETIGNY	31 12 13	<b>2 613 000</b>	<b>119 800</b>
90 Rue des GODRANS	21 DIJON	31 12 14	Comptes non déposés	
		31 12 15	<b>2 777 900</b>	<b>95 800</b>
		31 12 16	<b>3 544 500</b>	<b>168 500</b>
		31 12 17	<b>3 345 600</b>	<b>292 200</b>
Audrey et Kim MAREK		31 12 18	<b>4 129 000</b>	<b>73 900</b>
AK FINANCIAL / AK GROUPE		31 12 19	<b>5 957 600</b>	<b>87 500</b>
		31 12 20	<b>5 915 500</b>	<b>73 200</b>
		31 12 21	<b>7 696 000</b>	<b>485 500</b>
		31 12 22	Non révélé	<b>410 000</b>
<b>CP : 1 374 Ke / Dettes : 5 413 Ke ( FI : 3 741 Ke + FO : 1 241 Ke + FS : 431 Ke + AD : 0 Ke )</b>				
Acquisition du magasin rue PIRON à DIJON le 21 10 18 pour 700 000 euros				
Transféré rue des GODRANS le 15 01 20				
Acquisition du magasin de CHENOVE le 21 10 18 pour 450 000 euros				
Acquisition du magasin de QUETIGNY le 21 10 18 pour 115 000 euros				

Monsieur et madame MAREK exploitent aussi le magasin OPTICAL CENTER situé dans le centre commercial GEANT CASINO de BARBEREY dans la banlieue de TROYES :

OPTICAL CENTER			CA	R
<b>KA VISION</b>		31 12 17	Confidentialité	
820 169 852 / 15 05 16		31 12 18	Confidentialité	
CC Géant CASINO	10 BARBEREY	31 12 19	Confidentialité	
		31 12 20	Non révéléable	<b>34 780</b>
		31 12 21		<b>28 275</b>
		31 12 22		<b>75 429</b>
<b>CP : 302 Ke / Dettes : 714 Ke ( FI : 281 Ke + FO : 365 Ke + FS : 43 Ke + AD : 26 Ke )</b>				

Cet exemple est intéressant car le groupe CASINO connaissait depuis des années des difficultés mais si dans certains cas, des hypermarchés pouvaient encore avoir de bons chiffres et des galeries marchandes prospères, comme celui d'AUXERRE par exemple, celui de BARBEREY était dans une situation critique et plus des trois quarts des cellules étaient vides.

Le magasin OPTIC 2000 situé dans la galerie marchande du GEANT CASINO d'AUXERRE est exploité par la société STELLA (RCS 441 351 186) et depuis 2015 fait en moyenne 100 000 euros de bénéfices par an. Le magasin AFFLELOU situé dans la zone commerciale du GEANT CASINO est exploité par la société CARDEL 2A (RCS : 788 690 543) et ne publie aucun chiffre.

Monsieur Didier PAPAZ avait aussi ouvert un magasin dans ce centre commercial CASINO de BARBEREY qui a mis 5 ans avant de compenser les pertes des premières années :

<b>OPTIC 2000</b>			CA	R
<b>BARBEREY OPTIQUE</b>		31 12 12	<b>198 070</b>	<b>- 40 360</b>
750 821 498 / 12 04 12		31 12 13	<b>363 720</b>	<b>- 18 920</b>
<b>CC Géant CASINO</b>	<b>10 BARBEREY</b>	31 12 14	Confidentialité de 2014 à 2019	
		31 12 15		
		31 12 16		
Reconstitution de l'actif net 03 08 17		31 12 17		
		31 12 18		
		31 12 19		
Bilan 2020 non disponible sur <a href="http://www.pappers.fr">www.pappers.fr</a>		31 12 20	Non révé	<b>41 200</b>
		31 12 21	Confidentialité	
		31 12 22	Confidentialité	
<b>B 12 / CP : - 30 Ke / Dettes : 700 Ke ( FI : 615 Ke + FO : 52 Ke + FS : 33 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

On peut comparer les parcours de ces trois franchises ou adhérents avec celui du meilleur magasin indépendant, le magasin OPTIQUE MANGIN. Monsieur Pierre MANGIN, 83 ans aujourd'hui, a créé son magasin en 1969 et il a été longtemps considéré et encore aujourd'hui par beaucoup comme le meilleur opticien de TROYES. En 2007, monsieur Pierre MANGIN a cédé son magasin à son fils Hervé qui en 2021 a racheté les murs d'un local commercial de 102 mètres carrés pour 180 000 euros afin de doubler la surface de son magasin :

<b>OPTIQUE MANGIN</b>			CA	R
<b>OPTIQUE MANGIN</b>		31 03 08	<b>1 637 000</b>	<b>264 000</b>
497 698 704 / 01 04 07		31 03 09	<b>1 476 000</b>	<b>134 000</b>
22 Rue CHAMPEAUX	<b>10 000 TROYES</b>	31 03 10	<b>1 443 000</b>	<b>137 000</b>
		31 03 11	<b>1 361 200</b>	<b>95 700</b>
		31 03 12	<b>1 400 900</b>	<b>141 900</b>
		31 03 13	<b>1 327 300</b>	<b>102 500</b>
		31 03 14	<b>1 169 200</b>	<b>14 300</b>
		31 03 15	<b>1 294 100</b>	<b>4 600</b>
		31 03 16	Non révé	<b>4 912</b>
		31 03 17	<b>1 089 800</b>	<b>- 173 100</b>
		31 03 18	<b>1 074 200</b>	<b>- 131 500</b>
		31 03 19	Non révétable	<b>- 60 007</b>
		31 03 20		<b>81 269</b>
		31 03 21		<b>95 020</b>
		31 03 22		<b>44 079</b>
		31 03 23		<b>68 341</b>
<b>B 18 / CP : 1 418 Ke / Dettes : 387 Ke ( FI : 177 Ke + FO : 139 Ke + FS : 59 Ke + AD : 12 Ke )</b>				
<b>B 23 / CP : 1 646 Ke / Dettes : 206 Ke ( FI : 29 Ke + FO : 97 Ke + FS : 46 Ke + AD : 34 Ke )</b>				

Les adhérents et franchisés OPTIC 2000 / AFFLELOU et OPTICAL CENTER qui ont ouvert des magasins dans les centres commerciaux ou à proximité ont pu se développer et font aujourd'hui au moins 5 fois plus de chiffres d'affaires que le magasin indépendant OPTIQUE MANGIN qui est resté uniquement dans le centre-ville.

On verra de nombreux exemples, tous secteurs confondus, dans les différentes études de franchisés qui ont pu connaître de tels développements comparativement aux indépendants.

## 8, Le bricolage et l'aménagement de la maison:

Pour mesurer le potentiel de ces secteurs, il faut commencer par faire un petit détour par l'enseigne INTERMARCHE et regarder par la même occasion, la petite sœur, BRICOMARCHE.

Monsieur Jean Pierre ROCH était adhérent et secrétaire général du mouvement LECLERC et il avait ouvert son premier magasin en 1959 à ISSY LES MOULINEAUX sur une surface de 55 mètres carrés. En 1969, en désaccord avec monsieur Edouard LECLERC, monsieur Jean Pierre ROCH quitte le groupement avec 92 autres adhérents et ils fondent les EX qui deviendront ensuite INTERMARCHE.

INTERMARCHE offre aujourd'hui toujours autant si ce n'est plus de potentiel et on peut prendre quelques exemples dont un premier avec l'INTERMARCHE de CRENEY situé dans la banlieue Est de TROYES exploité par monsieur Philippe CARILLON qui l'a cédé à monsieur et madame BASSON en 2009 :

INTERMARCHE			CA	R
<b>COURTEFI</b>		31 12 04	<b>15 Me</b>	<b>- 23 000</b>
387 877 426 / 29 06 92		31 12 05	<b>14,7 Me</b>	<b>- 130 000</b>
4 Rue SAINT AVENTIN	10 150 CRENEY	31 12 06	<b>14,8 Me</b>	<b>29 000</b>
	PRES TROYES	31 12 07	<b>14,6 Me</b>	<b>67 000</b>
		31 12 08	<b>14,7 Me</b>	<b>- 186 000</b>
		31 12 09	<b>14,3 Me</b>	<b>355 000</b>
Hervé et Sylvie BASSON		31 12 10	<b>16 Me</b>	<b>355 300</b>
depuis novembre 09		31 12 11	<b>18,1 Me</b>	<b>358 700</b>
		31 12 12	<b>19,9 Me</b>	<b>272 600</b>
		31 12 13	<b>18,6 Me</b>	<b>368 100</b>
		31 12 14	<b>17,8 Me</b>	<b>294 000</b>
		31 12 15		<b>361 511</b>
		31 12 16	Non révélab le	<b>456 716</b>
		31 12 17		<b>342 552</b>
		31 12 18		<b>304 696</b>
		31 12 19		<b>295 472</b>
En 2022, cet INTERMARCHE a été rénové et a doublé de taille.		31 12 20		<b>21,7 Me</b>
		31 12 21	<b>23,6 Me</b>	<b>340 328</b>
		31 12 22	<b>25,6 Me</b>	<b>27 000</b>
<b>B 21 / CP : 975 Ke / Dettes : 2,1 Me ( FI : 604 Ke + FO : 1,1 Me + FS : 369 Ke + AD : 30 Ke )</b>				
<b>B 22 : CP : 662 Ke / Dettes : 7,8 Me ( FI : 5,2 Me + FO : 1,5 Me + FS : 523 Ke + AD : 513 Ke )</b>				

Ce magasin se trouve à 5,3 kilomètres du centre LECLERC de ST PARES AUX TERTRES et il ne faut que 5 minutes pour aller de l'un à l'autre par la rocade.

Il ne bénéficie pas d'un très bon emplacement et n'est pas visible de la rocade ni de l'axe sortant de TROYES. Il n'a pas de galerie marchande. Malgré cette concurrence proche et forte et ses handicaps, cet INTERMARCHE voit son chiffre d'affaires progresser et a déjà réalisé plus de 4 millions d'euros de bénéfices en 12 ans

BRIENNE LE CHÂTEAU se trouve à 40 kilomètres de TROYES et ne compte que 2 500 habitants. Monsieur Pascal CHARTON a repris un INTERMARCHE en 2010 qui a fait en une dizaine d'années environ 5 millions d'euros de bénéfices :

<b>INTERMARCHE</b>			CA	R
<b>BRIDIS</b>		31 12 10	<b>15 Me</b>	<b>396 400</b>
432 356 327 / 28 07 00		31 12 11	<b>16 Me</b>	<b>369 200</b>
Rue Pierre DECOURS / D'ARCIS	10 500 BRIENNE	31 12 12	<b>19 Me</b>	<b>- 4 400</b>
	LE CHÂTEAU	31 12 13	Comptes non déposés	
Pascal CHARTON		31 12 14	<b>20,7 Me</b>	<b>436 900</b>
		31 12 15	<b>21 Me</b>	<b>571 200</b>
		31 12 16	<b>20,7 Me</b>	<b>505 000</b>
		31 12 17	<b>22,2 Me</b>	<b>692 900</b>
		31 12 18	Non révélab le	<b>678 683</b>
		31 12 19		<b>641 845</b>
		31 12 20		<b>495 896</b>
		31 12 21		<b>569 728</b>
		31 12 22		<b>326 000</b>
<b>CP : 1 906 Ke / Dettes : 2 710 Ke ( FI : 1 313 Ke + FO : 1 261 Ke + FS : 389 Ke + AD : 2 Ke )</b>				

Toujours dans l'AUBE, celui de BAR SUR SEINE, une petite ville de 2 880 habitants, est encore plus rentable :

<b>INTERMARCHE</b>			CA	R
<b>DICASY</b>		31 12 04	<b>21,7 Me</b>	<b>646 000</b>
352 834 923 / 27 12 89		31 12 05	<b>21,9 Me</b>	<b>641 000</b>
20 Avenue du Général LECLERC	10 110 BAR	31 12 06	<b>22 Me</b>	<b>481 000</b>
	SUR SEINE	31 12 07	<b>21 Me</b>	<b>703 000</b>
		31 12 08	<b>22 Me</b>	<b>612 000</b>
		31 12 09	<b>20,5 Me</b>	<b>597 000</b>
		31 12 10	<b>20,8 Me</b>	<b>566 900</b>
		31 12 11	<b>21,3 Me</b>	<b>709 700</b>
Alexandre DAUSSANGE		31 12 12	<b>21,7 Me</b>	<b>934 800</b>
		31 12 13	<b>18,9 Me</b>	<b>947 500</b>
		31 12 14	<b>20,5 Me</b>	<b>748 900</b>
		31 12 15	<b>19,7 Me</b>	<b>803 200</b>
		31 12 16	<b>18,9 Me</b>	<b>590 900</b>
		31 12 17	Non révélab le	<b>661 800</b>
		31 12 18		<b>1 108 800</b>
		31 12 19		<b>439 488</b>
		31 12 20	Non disponible	
		31 12 21	<b>20,2 Me</b>	<b>703 371</b>
		31 12 22	<b>21,1 Me</b>	<b>617 537</b>
<b>CP : 1 506 Ke / Dettes : 2 732 Ke ( FI : 1 095 Ke + FO : 1 251 Ke + FS : 351 Ke + AD : 35 Ke )</b>				

Ma famille est originaire de MARCENAT dans le CANTAL (144 690 habitants), petite ville qui ne compte que 517 habitants, et on y trouve un petit INTERMARCHE exploité par monsieur Thierry LETOCART, son épouse Marie Josée et leur fille Julie qui exploitent aussi un INTERMARCHE à ST FLOUR ( 6 460 habitants), un à SEGUR LES VILLAS ( 217 habitants ) :

<b>INTERMARCHE</b>			CA	R
<b>HAUTE AUVERGNE DISTRIBUTION</b>		31 12 04	<b>19,7 Me</b>	<b>480 000</b>
348 294 398 / 28 10 88		31 12 05	<b>20,8 Me</b>	<b>660 000</b>
Avenue Léon BELARD	15 100 ST FLOUR	30 04 06	<b>6,4 Me</b>	<b>250 000</b>
28 Route du CEZALLIER	15 MARCENAT		(4 mois)	
Le BOURG	15 SEGUR LES V.	30 04 07	<b>23 Me</b>	<b>880 000</b>
		31 12 07	<b>16,6 Me</b>	<b>560 000</b>
			(8 mois)	
		31 12 08	<b>25 Me</b>	<b>760 000</b>
		31 12 09	<b>23 Me</b>	<b>750 000</b>
Thierry LETOCART		31 12 10	<b>23,6 Me</b>	<b>855 500</b>
Marie Josée LETOCART (30 10 68)		31 12 11	<b>25,5 Me</b>	<b>920 600</b>
Julie LETOCART (12 06 92)		31 12 12	<b>27,3 Me</b>	<b>914 700</b>
		31 12 13	<b>27,6 Me</b>	<b>1 109 600</b>
Murs détenus par la SCI de la		31 12 14	<b>27,4 Me</b>	<b>1 162 500</b>
FONTLONG (RCS : 417 587 722)		31 12 15	<b>24,8 Me</b>	<b>788 400</b>
		31 12 16	<b>25,8 Me</b>	<b>689 400</b>
		31 12 17	<b>26,6 Me</b>	<b>1 232 100</b>
		31 12 18	<b>27,9 Me</b>	<b>560 900</b>
		31 12 19	<b>27 Me</b>	<b>461 000</b>
		31 12 20	<b>26 Me</b>	<b>465 400</b>
		31 12 21	<b>27,5 Me</b>	<b>379 200</b>
		31 12 22	<b>28,1 Me</b>	<b>159 800</b>
<b>CP : 3 136 Ke / Dettes : 4 481 Ke ( FI : 1 588 Ke + FO : 2 341 Ke + FS : 577 Ke + AD : 34 Ke )</b>				

Monsieur et madame LETOCARD ont réalisé en 18 ans un bénéfice de 13 879 300 euros et ils ont passé plusieurs fois le cap du million d'euros de bénéfices par an et notamment en 2017.

Les bénéfices de cet INTERMARCHE ont baissé depuis l'ouverture en 2017 d'un centre LECLERC situé à 12 kilomètres et à 10 minutes qui a mis 6 ans avant d'équilibrer ses comptes et on voit dans ce cas l'intérêt d'avoir de bons parrains :

<b>CENTRE E LECLERC</b>			CA	R
<b>FLOURDIS</b>		31 01 14	<b>0</b>	<b>- 5 700</b>
538 672 601 / 19 12 11		31 01 15	<b>0</b>	<b>- 238 800</b>
Zac du CROZATIER	15 ST GEORGES	31 01 16	Non publié	<b>- 1,47 Me</b>
		31 01 17	<b>14,3 Me</b>	<b>- 716 900</b>
		31 01 18	<b>14,8 Me</b>	<b>- 612 600</b>
		31 01 19	<b>15,2 Me</b>	<b>- 583 600</b>
		31 01 20	<b>19,9 Me</b>	<b>- 82 700</b>
Lionel BERTHOMIER		31 01 21	<b>21,5 Me</b>	<b>305 300</b>
		31 01 22	Comptes non déposés	
		31 01 23	Comptes non déposés	
<b>CP : - 3,2 Me / Dettes : 15,3 Me ( FI : 12,4 Me + FO : 2,2 Me + FS : 547 Ke + AD : 124 Ke )</b>				

Le centre LECLERC de VARRENES avait fait une perte de 1 200 000 euros soit 6 % de son chiffre d'affaires la première année avant de compenser dès la deuxième année :

<b>CENTRE E. LECLERC</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>VAREDIS</b>		31 12 07	<b>0</b>	<b>0</b>
498 417 005 / 08 06 07		31 12 08	<b>0</b>	<b>- 100 000</b>
Centre commercial du BREault	<b>77 VARENNES</b>	31 12 09	<b>20 Me</b>	<b>- 1,2 Me</b>
	<b>SUR SEINE</b>	31 10 10	<b>68 Me</b>	<b>1,2 Me</b>
			(10 mois)	
		31 10 11	<b>95,6 Me</b>	<b>1,1 Me</b>
	(11 mois)	30 09 12	<b>96,6 Me</b>	<b>1,3 Me</b>
Gérald et Delphine WEISS		30 09 13	<b>108,8 Me</b>	<b>1,1 Me</b>
		30 09 14	<b>108 Me</b>	<b>1,7 Me</b>
		31 01 15	<b>107,6 Me</b>	<b>1,9 Me</b>
		31 01 16	<b>106,2 Me</b>	<b>2,1 Me</b>
		31 01 17	<b>106,6 Me</b>	<b>2,9 Me</b>
		31 01 18	<b>109,3 Me</b>	<b>3 Me</b>
		31 01 19	<b>114,7 Me</b>	<b>3,4 Me</b>
		31 01 20	<b>117,7 Me</b>	<b>3,8 Me</b>
		31 01 21	<b>123,3 Me</b>	<b>4,5 Me</b>
Bénéfices 31 millions d'euros.		31 01 22	<b>133,2 Me</b>	<b>4,8 Me</b>
		31 01 23	Comptes non déposés	
<b>CP : 12,5 Me / Dettes : 25 Me ( FI : 9,7 Me + FO : 9,6 Me + FS : 5,2 Me + AD : 0,5 Me )</b>				

Monsieur Thierry LETOCART, son épouse Marie Josée et leur fille Julie exploitent un deuxième INTERMARCHE à MURAT ( 1745 habitants) :

<b>INTERMARCHE</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>MURALIE</b>		31 12 04	<b>6,3 Me</b>	<b>43 000</b>
393 860 101 / 19 10 93		31 12 05	<b>6,5 Me</b>	<b>45 000</b>
23 Rue du STADE	<b>15 300 MURAT</b>	31 12 06	<b>8,6 Me</b>	<b>- 145 000</b>
		31 12 07	<b>8,6 Me</b>	<b>- 29 000</b>
		31 12 08	<b>9 Me</b>	<b>- 120 000</b>
		31 12 09	<b>8,6 Me</b>	<b>- 14 000</b>
		31 12 10	<b>9,7 Me</b>	<b>273 300</b>
		31 12 11	<b>11 Me</b>	<b>169 800</b>
		31 12 12	<b>12,1 Me</b>	<b>227 100</b>
		31 12 13	<b>12,2 Me</b>	<b>290 100</b>
		31 12 14	<b>11,9 Me</b>	<b>266 700</b>
		31 12 15	<b>11,3 Me</b>	<b>270 900</b>
		31 12 16	<b>11,1 Me</b>	<b>275 300</b>
		31 12 17	<b>11,5 Me</b>	<b>323 700</b>
		31 12 18	<b>11,8 Me</b>	<b>131 600</b>
		31 12 19	<b>12,8 Me</b>	<b>237 600</b>
		31 12 20	<b>12,3 Me</b>	<b>162 900</b>
		31 12 21	<b>13,2 Me</b>	<b>193 800</b>
		31 12 22	Confidentialité	
<b>CP : 824 Ke / Dettes : 2 233 Ke ( FI : 1 297 Ke + FO : 698 Ke + FS : 218 Ke + AD : 19 Ke )</b>				

A PROVINS ville de 11 960 habitants, on trouve à l'ouest un centre LECLERC :

<b>CENTRE E. LECLERC</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>PROVINDIS</b>		31 01 04	<b>0</b>	<b>- 100 000</b>
451 156 244 / 13 11 03		31 01 05	<b>58,8 Me</b>	<b>600 000</b>
Avenue de la VOULZY	77 PROVINS	31 01 06	<b>59,5 Me</b>	<b>500 000</b>
		31 01 07	<b>60,3 Me</b>	<b>600 000</b>
		31 01 08	<b>64,2 Me</b>	<b>500 000</b>
		31 01 09	<b>65,6 Me</b>	<b>4,2 Me</b>
		31 01 10	<b>55,4 Me</b>	<b>200 000</b>
		31 01 11	<b>55 Me</b>	<b>152 000</b>
		31 01 12	<b>55 Me</b>	<b>1 100</b>
		31 01 13	<b>54,3 Me</b>	<b>3,2 Me</b>
Franck WEISS		31 01 14	<b>56,5 Me</b>	<b>1 Me</b>
Valérie PROV		31 01 15	<b>56,2 Me</b>	<b>1,3 Me</b>
		31 01 16	<b>56,8 Me</b>	<b>1,5 Me</b>
		31 01 17	<b>56,5 Me</b>	<b>1,7 Me</b>
		31 01 18	<b>57,7 Me</b>	<b>413 200</b>
		31 01 19	<b>60,5 Me</b>	<b>241 300</b>
		31 01 20	<b>61,1 Me</b>	<b>207 900</b>
		31 01 21	<b>60,4 Me</b>	<b>432 400</b>
		31 01 22	<b>63,8 Me</b>	<b>602 300</b>
		31 01 23		
<b>CP : 17,3 Me / Dettes : 29,6 Me ( FI : 19,4 Me + FO : 4,6 Me + FS : 2 Me + AD : 3,5 Me )</b>				

Et à l'est de la ville un INTERMARCHE :

<b>INTERMARCHE</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>PROVINS DISTRIBUTION</b>		31 12 04	<b>20,6 Me</b>	<b>400 000</b>
346 980 055 / 01 01 69		31 12 05	<b>22,2 Me</b>	<b>113 000</b>
15 Avenue Maréchal DE LATTRE	77 160 PROVINS	31 12 06	<b>23,4 Me</b>	<b>174 000</b>
		31 12 07	<b>24,1 Me</b>	<b>146 000</b>
		31 12 08	<b>25,5 Me</b>	<b>52 000</b>
		31 12 09	<b>24 Me</b>	<b>341 000</b>
		31 12 10	<b>23,8 Me</b>	<b>257 300</b>
		31 12 11	<b>26 Me</b>	<b>299 700</b>
Mathieu VIGNON		31 12 12	<b>30,4 Me</b>	<b>441 300</b>
		31 12 13	<b>30,4 Me</b>	<b>429 100</b>
		31 12 14	<b>29,8 Me</b>	<b>394 800</b>
		31 12 15	<b>28,6 Me</b>	<b>435 300</b>
		31 12 16	<b>27,8 Me</b>	<b>292 900</b>
		31 12 17	<b>28,5 Me</b>	<b>336 400</b>
		31 12 18	<b>31,5 Me</b>	<b>347 800</b>
		31 12 19	<b>31,2 Me</b>	<b>380 400</b>
		31 12 20	<b>31 Me</b>	<b>482 300</b>
		31 12 21	<b>32,2 Me</b>	<b>417 200</b>
		31 12 22	<b>35,1 Me</b>	<b>386 700</b>
<b>CP : 1,52 Me / Dettes : 2,66 Me ( FI : 25 Ke + FO : 1 544 Ke + FS : 725 Ke + AD : 369 Ke )</b>				

Juste à côté de cet INTERMARCHE, on trouve un BRICOMARCHE qui est encore plus rentable et qui a fait 9 981 100 euros de bénéfices entre 2004 et 2022 :

BRICOMARCHE			CA	R
<b>FLORWIL</b>		31 12 04	<b>4 850 000</b>	<b>220 000</b>
428 729 800 / 14 12 99		31 12 05	<b>5 860 000</b>	<b>110 000</b>
25 Avenue du Maréchal de LATTRE	77 160 PROVINS	31 12 06	<b>6 170 000</b>	<b>130 000</b>
		31 12 07	<b>6 150 000</b>	<b>460 000</b>
		31 12 08	<b>6 350 000</b>	<b>360 000</b>
		31 12 09	<b>6 190 000</b>	<b>280 000</b>
		31 12 10	<b>6 013 300</b>	<b>332 400</b>
		31 12 11	<b>6 178 900</b>	<b>394 100</b>
		31 12 12	<b>6 854 700</b>	<b>437 400</b>
		31 12 13	<b>6 873 700</b>	<b>533 700</b>
		31 12 14	<b>6 846 200</b>	<b>497 800</b>
		31 12 15	<b>6 869 000</b>	<b>480 300</b>
		31 12 16	<b>7 225 300</b>	<b>575 300</b>
Willy SERVOT		31 12 17	<b>7 404 600</b>	<b>620 600</b>
Mylène PERRIN		31 12 18	<b>7 427 100</b>	<b>628 800</b>
		31 12 19	<b>7 652 300</b>	<b>646 200</b>
		31 12 20	<b>7 797 200</b>	<b>980 900</b>
		31 12 21	<b>8 674 800</b>	<b>1 254 900</b>
		31 12 22	<b>8 402 800</b>	<b>1 038 700</b>
<b>CP : 5,35 Me / Dettes : 1,7 Me ( FI : 1 Me + FO : 304 Ke + FS : 282 Ke + AD : 83 Ke )</b>				

On peut prendre d'autres exemples et notamment celui de monsieur Thierry COULOMB qui a ouvert un BRICOMARCHE à GARDANNES ville de 21 500 habitants avec lequel entre 2007 et 2022, il a réalisé un bénéfice de plus de 5 300 000 euros :

BRICOMARCHE			CA	R
<b>AMHIPRION</b>		31 12 07	<b>2 170 000</b>	<b>22 000</b>
493 019 186 / 29 11 06		31 12 08	<b>3 031 000</b>	<b>114 000</b>
LA PLAINE	13 GARDANNES	31 12 09	<b>3 585 000</b>	<b>196 000</b>
		31 12 10	<b>4 542 900</b>	<b>367 900</b>
		31 12 11	<b>4 948 600</b>	<b>362 500</b>
		31 12 12	<b>5 074 800</b>	<b>319 400</b>
		31 12 13	<b>5 119 700</b>	<b>314 300</b>
Thierry COULOMB		31 12 14	<b>5 152 500</b>	<b>308 600</b>
		31 12 15	<b>5 406 700</b>	<b>366 600</b>
		31 12 16	<b>5 675 400</b>	<b>433 200</b>
		31 12 17	<b>5 555 900</b>	<b>416 300</b>
		31 12 18	<b>5 439 700</b>	<b>272 400</b>
		31 12 19	<b>5 760 400</b>	<b>256 000</b>
		31 12 20	<b>6 385 500</b>	<b>436 400</b>
		31 12 21	<b>7 058 900</b>	<b>635 300</b>
		31 12 22	<b>6 361 000</b>	<b>430 800</b>
<b>CP : 2 332 Ke / Dettes : 981 Ke ( FI : 431 Ke + FO : 389 Ke + FS : 158 Ke + AD : 3 Ke )</b>				



Monsieur Thierry COULOMB a repris en avril 2016 un BRICOMARCHE à VENELLES (8 400 habitants) qui n'était pas rentable et il a su très rapidement faire progresser le chiffre d'affaires et les résultats :

<b>BRICOMARCHE</b>			CA	R
<b>PALOU</b>		31 12 04	<b>2 359 000</b>	<b>- 35 000</b>
428 607 683 / 10 12 99		31 12 05	<b>2 213 000</b>	<b>- 71 000</b>
Route Nationale 96	13 VENELLES	31 12 06	<b>2 152 000</b>	<b>- 10 000</b>
		31 12 07	<b>2 705 000</b>	<b>28 000</b>
		31 12 08	<b>2 839 000</b>	<b>62 000</b>
		31 12 09	<b>2 754 000</b>	<b>- 120 000</b>
		31 12 10	<b>2 795 200</b>	<b>61 300</b>
		31 12 11	<b>2 925 200</b>	<b>14 900</b>
		31 12 12	<b>2 735 700</b>	<b>- 16 800</b>
		31 12 13	Comptes non déposés	
		31 12 14	<b>2 626 700</b>	<b>5 400</b>
		31 12 15	<b>2 641 100</b>	<b>- 65 900</b>
Reprise en 2016 par monsieur		31 12 16	<b>2 678 100</b>	<b>47 500</b>
Thierry COULOMB		31 12 17	<b>3 268 200</b>	<b>276 600</b>
		31 12 18	<b>3 831 900</b>	<b>275 700</b>
		31 12 19	<b>4 308 600</b>	<b>277 200</b>
		31 12 20	<b>4 738 300</b>	<b>296 300</b>
		31 12 21	<b>5 491 200</b>	<b>392 800</b>
		31 12 22	<b>5 695 900</b>	<b>359 300</b>
<b>CP : 1 398 Ke / Dettes : 1 321 Ke ( FI : 753 Ke + FO : 349 Ke + FS : 202 Ke + AD : 16 Ke )</b>				

Monsieur Thierry COULOMB en 2018 a créé un 3ème BRICOMARCHE à AIX EN PROVENCE avec lequel il a déjà réalisé plus de 1 150 000 euros de bénéfices :

<b>BRICOMARCHE</b>			CA	R
<b>APOGON</b>		31 12 18	<b>2 200</b>	<b>- 3 400</b>
844 293 167 / 30 11 18			(2 mois)	
4 Bd de la REPUBLIQUE	13 AIX EN PROVE.	31 12 19	<b>2 565 900</b>	<b>240 400</b>
		31 12 20	<b>2 659 100</b>	<b>309 000</b>
		31 12 21	<b>3 003 000</b>	<b>294 000</b>
		31 12 22	<b>3 085 000</b>	<b>324 300</b>
<b>CP : 3 253 Ke / Dettes : 693 Ke ( FI : 245 Ke + FO : 340 Ke + FS : 92 Ke + AD : 16 Ke )</b>				

Monsieur Thierry COULOMB fait depuis 2018 plus d'un million d'euros de bénéfices par an et son exemple est très intéressant notamment avec la reprise du magasin de VENELLES.

Plus un réseau est important et plus il offre d'opportunités de reprises dans de bonnes conditions surtout quand comme INTERMARCHE ou BRICOMARCHE il a plus de 50 ans et que des franchisés ou des adhérents ont l'âge de la retraite.

Certains gérants d'INTERMARCHE ou de BRICOMARCHE d'un certain âge emploient encore les méthodes et des modes de gestion qui ont bien marché dans les années 70 ou 80 et leurs magasins sont encore plus ou moins rentables mais ils ne veulent rien changer.

Mais d'autres comme monsieur Thierry COULOMB apportent de nouvelles solutions et de nouveaux modes de gestion et les chiffres explosent comme vous le verrez dans l'étude avec plusieurs exemples.

BRICORAMA, le concurrent de BRICOMARCHE, se développait en propre et en franchise :

<b>BRICORAMA</b>			CA	R
<b>BRICORAMA FRANCE</b>		31 12 04	<b>439 Me</b>	<b>17 Me</b>
406 680 314 / 01 01 66		31 12 05	<b>443 Me</b>	<b>17 Me</b>
3 Bd JACQUES CHIRAC	94 VILLERS	31 12 06	<b>439 Me</b>	<b>14 Me</b>
	SUR MARNE	31 12 07	<b>435 Me</b>	<b>16,4 Me</b>
		31 12 08	<b>434 Me</b>	<b>14,7 Me</b>
		31 12 09	<b>444 Me</b>	<b>8,1 Me</b>
		31 12 10	<b>466 Me</b>	<b>11,3 Me</b>
		31 12 11	<b>487 Me</b>	<b>11,1 Me</b>
		31 12 12	<b>486 Me</b>	<b>11,1 Me</b>
		31 12 13	<b>451 Me</b>	<b>12,8 Me</b>
		31 12 14	<b>439 Me</b>	<b>12,7 Me</b>
		31 12 15	<b>492 Me</b>	<b>10,9 Me</b>
		31 12 16	<b>479 Me</b>	<b>14,5 Me</b>
		31 12 17	<b>469 Me</b>	<b>23,9 Me</b>
		31 12 18	<b>462 Me</b>	<b>- 60,6 Me</b>
		31 12 19	<b>410 Me</b>	<b>1,7 Me</b>
		31 12 20	<b>348 Me</b>	<b>- 30 Me</b>
		31 12 21	<b>181 Me</b>	<b>- 28,5 Me</b>
		31 12 22	<b>109 Me</b>	<b>- 22,5 Me</b>
<b>CP : - 58 Me / Dettes : 172 Me ( FI : 117 Me + FO : 31 Me + FS : 6,3 Me + AD : 17,1 Me )</b>				

En juillet 2017, BRICOMARCHE a racheté BRICORAMA qui exploitait 159 magasins en propre dont plus de 130 ont été cédés et / ou sont passés sous l'enseigne BRICOMARCHE. Le rachat par BRICOMARCHE de BRICORAMA est un des exemples intéressants de victoires d'un groupement d'indépendants, BRICOMARCHE, sur une enseigne principalement composée de points de ventes intégrés comme BRICORAMA.

A ROYAN, monsieur Christophe BANTQUIN et madame Estelle JOUBERT ont repris le BRICORAMA pour 4 659 592 euros le 23 01 19 et dès 2019, ce magasin a frôlé le million d'euros de bénéfices :

<b>BRICOMARCHE</b>			CA	R
<b>HABRICO</b>		31 12 18	<b>0</b>	<b>0</b>
844 089 268 / 20 11 18		31 12 19	<b>12,2 Me</b>	<b>989 000</b>
54 Rue André MARIE AMPERE	17 200 ROYAN	31 12 20	<b>13 Me</b>	<b>1,1 Me</b>
Christophe BANTQUIN		31 12 21	<b>14,8 Me</b>	<b>1,39 Me</b>
Estelle JOUBERT		31 12 22	<b>13,4 Me</b>	<b>1,1 Me</b>
<b>CP : 7,2 Me / Dettes : 1,9 Me ( FI : 382 Ke + FO : 1,1 Me + FS : 285 Ke + AD : 98 Ke )</b>				

En quatre ans, monsieur Christophe BANTQUIN et madame Estelle JOUBERT ont déjà réalisé des bénéfices de 4 579 000 euros pour un investissement de 4 659 592 euros.

Tout le monde ne dispose pas des moyens financiers pour une telle acquisition mais même avec des investissements plus faibles, certains ont pu faire de belles affaires en reprenant des BRICORAMA.

A ROMILLY SUR SEINE, en face du LECLERC, un magasin BRICORAMA a été mis en vente mais personne n'en voulait et j'en ai parlé à plusieurs porteurs de projets sans jamais qu'aucun n'aille le voir.

Madame Christelle HUMBERT MEYNIEL et monsieur Franck GILLET ont racheté ce BRICORAMA pour seulement 316 597 euros le 26 01 21 et dès la première année, ils ont pu faire un bénéfice de 216 808 euros et 459 840 euros la deuxième année :

BRICORAMA / BRICOMARCHE			CA	R
<b>DESAUBOIS</b>		31 12 20	Non révélabl	<b>- 15 770</b>
890 518 681 / 23 10 20		31 12 21		<b>216 808</b>
CC BELLE IDEE	10 100 ROMILLY	31 12 22		<b>459 840</b>
Christelle HUMBERT MEYNIEL	SUR SEINE			
Franck GILLET				
<b>B 21 / CP : 1,34 Me / Dettes : 1,56 Me ( FI : 733 Ke + FO : 628 Ke + FS : 165 Ke + AD : 9 Ke )</b>				
<b>B 22 / CP : 1,9 Me / Dettes : 1,3 Me ( FI : 720 Ke + FO : 306 Ke + FS : 182 Ke + AD : 79 Ke )</b>				

Monsieur Olivier MOREAU a racheté plusieurs BRICORAMA à PARIS dont le premier dans un centre commercial CARREFOUR / ITALIE 2 pour une somme raisonnable de 365 553 euros et depuis il a réalisé 500 500 euros de bénéfices :

BRICORAMA			CA	R
<b>HESTIA4M</b>		31 12 20	<b>1 402 900</b>	<b>71 500</b>
887 933 117 / 05 08 20			( 5 mois )	
Centre commercial ITALIE 2	75 013 PARIS	31 12 21	<b>2 855 000</b>	<b>202 800</b>
Olivier MOREAU / ARCO4M		31 12 22	<b>4 045 600</b>	<b>226 200</b>
<b>CP : 1 076 Ke / Dettes : 2 056 Ke ( FI : 1 201 Ke + FO : 722 Ke + FS : 131 Ke + AD : 3 Ke )</b>				
Acquisition le 21 10 20 pour 365 553 euros				

Monsieur Olivier MOREAU a aussi racheté le BRICORAMA situé Boulevard Vincent AURIOL pour la modique somme de 104 661 euros et il a réalisé 420 200 euros de bénéfices :

BRICORAMA			CA	R
<b>CALLIOPE4M</b>		31 12 20	<b>597 100</b>	<b>22 800</b>
887 831 725 / 03 08 20			( 5 mois )	
154 Boulevard Vincent AURIOL	75 013 PARIS	31 12 21	<b>2 202 500</b>	<b>278 200</b>
Olivier MOREAU / ARCO4M		31 12 22	<b>1 643 400</b>	<b>119 200</b>
<b>CP : 510 Ke / Dettes : 649 Ke ( FI : 336 Ke + FO : 251 Ke + FS : 57 Ke + AD : 5 Ke )</b>				
Acquisition le 15 11 20 pour 104 661 euros				

Monsieur Olivier MOREAU a racheté le BRICORAMA de SURESNES pour 140 000 euros et les bénéfices de la première année sont de 130 100 euros :

BRICORAMA			CA	R
<b>THALIE4M</b>		31 12 22	<b>1 741 200</b>	<b>130 100</b>
907 519 052 / 24 11 21				
22 Boulevard HENRI SELLIER	92 SURESNES			
Olivier MOREAU / ARCO4M				
<b>CP : 230 Ke / Dettes : 618 Ke ( FI : 360 Ke + FO : 180 Ke + FS : 77 Ke + AD : 1 Ke )</b>				
Acquisition le 04 02 22 pour 140 000 euros				

Monsieur Olivier MOREAU a donc racheté trois BRICORAMA pour une somme totale de 610 214 euros et a déjà réalisé 1 050 800 euros de bénéfices.

Il y a actuellement 6 BRICOMARCHE dans PARIS intramuros et on pourrait au moins en ouvrir encore une vingtaine.

Monsieur Olivier WORMSER exploitait deux MR BRICOLAGE à AMBERT et THIERS :

<b>MR BRICOLAGE</b>			CA	R
<b>ETS LAURENT GAGNAIRE</b>		31 12 04	<b>4 662 000</b>	<b>134 000</b>
323 960 690 / 01 01 82		31 12 05	<b>4 988 000</b>	<b>143 000</b>
Le MONTEL	63 AMBERT	31 12 06	<b>5 350 000</b>	<b>31 000</b>
13 Avenue Emmanuel CHABRIER	63 AMBERT	31 12 07	<b>5 960 000</b>	<b>120 000</b>
Rue Adrien LEGAY	63 300 THIERS	31 12 08	<b>5 731 000</b>	<b>98 000</b>
		31 12 09	<b>5 598 000</b>	<b>21 000</b>
		31 12 10	<b>5 425 600</b>	<b>- 31 900</b>
		31 12 11	<b>5 510 900</b>	<b>- 62 400</b>
		31 12 12	<b>5 708 200</b>	<b>21 100</b>
		31 12 13	<b>5 573 400</b>	<b>41 100</b>
		31 12 14	<b>5 638 000</b>	<b>195 000</b>
Olivier WORMSER		31 12 15	<b>5 378 000</b>	<b>195 600</b>
		31 12 16	<b>5 174 800</b>	<b>278 600</b>
		31 12 17	<b>1 066 700</b>	<b>- 180 600</b>
		31 12 18	<b>- 1 400</b>	<b>125 500</b>
		31 12 19	<b>0</b>	<b>- 173 500</b>
		31 12 20	Comptes non déposés	
<b>CP : 1 257 Ke / Dettes : 6 Ke ( FI : 0 Ke + FO : 2 Ke + FS : 4 Ke + AD : 0 Ke )</b> Dissolution le 19 10 21				

Le magasin de THIERS a été racheté le 24 05 2017 pour 50 000 euros par monsieur et madame ORTI qui l'exploitent maintenant sous l'enseigne BRICOMARCHE :

<b>BRICOMARCHE</b>			CA	R
<b>CRILIFI</b>		31 12 17	<b>1 716 000</b>	<b>156 900</b>
824 659 734 / 28 11 16			(14 mois)	
Rue Adrien LEGAY	63 300 THIERS	31 12 18	<b>2 038 800</b>	<b>148 500</b>
		31 12 19	<b>2 401 100</b>	<b>293 100</b>
Christelle et François ORTI		31 12 20	<b>2 984 800</b>	<b>406 900</b>
		31 12 21	<b>3 176 100</b>	<b>400 800</b>
NB : RCAI 2017 : - 135 600 euros.		31 12 22	<b>3 058 000</b>	<b>298 000</b>
<b>CP : 1 230 Ke / Dettes : 884 Ke ( FI : 644 Ke + FO : 150 Ke + FS : 76 Ke + AD : 14 Ke )</b>				

On peut se rendre sur le site ETALAB.GOUV.FR et faire une recherche en tapant le département PUY DE DOME puis la ville THIERS puis section cadastrale BL et trouver à droite un carré bleu qui est la parcelle cadastrale 63 430 000 BL 00 88 et en cliquant dessus s'ouvre une fenêtre avec plusieurs informations.

Le montant de la cession, 790 110 euros, la date de la cession 02 10 20 et la surface du local commercial 1 800 mètres carrés et la surface du terrain 5 000 mètres carrés.

Monsieur et Madame ORTI ont fait une très belle opération en rachetant les murs de leur BRICOMARCHE et la performance est d'autant plus intéressante si on peut se rendre sur place et observer la situation de ce magasin.

Ce magasin est situé dans une zone commerciale moyenne situé entre un CARREFOUR et un centre commercial LECLERC (RCS : 480 903 954) qui ne réalise qu'un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros.

Le BRICOMARCHE n'est pas sur la grande avenue qui relie ces deux centres commerciaux mais dans une petite rue. En roulant sur l'avenue, on ne voit pas ce magasin.

On est donc dans un département, le PUY DE DOME qui n'est pas un département très riche, dans une petite ville, THIERS qui ne compte que 11 780 habitants aujourd'hui contre 16 500 en 1968. Malgré ce faible potentiel et malgré un emplacement médiocre, monsieur et madame ORTI réalisent de belles performances.

Le magasin situé à AMBERT a été cédé le 24 05 17 pour 100 000 euros à la société TREBAM qui l'exploite maintenant sous l'enseigne BRICOMARCHE :

<b>BRICOMARCHE</b>			CA	R
<b>TREBAM</b>		31 12 17	Non révéable	<b>- 242 000</b>
824 423 438 / 17 05 16		31 12 18		<b>480 000</b>
Le MONTEL	63 AMBERT	31 12 19		<b>215 000</b>
		31 12 20		Non disponible
Georges VIRE		31 12 21		
		31 12 22	<b>4 209 708</b>	<b>287 327</b>
<b>CP : 1 334 Ke / Dettes : 850 Ke ( FI : 402 Ke + FO : 330 Ke + FS : 108 Ke + AD : 10 Ke )</b>				

Résultat 2020 et 2021 non disponibles sur PAPPERS mais sur VERIF, on trouve les lignes Fonds propres, trésorerie et dettes financières :

	2017	2018	2019	2020	2021
Fonds propres	<b>- 135 618</b>	<b>344 842</b>	<b>560 204</b>	<b>844 026</b>	<b>1 077 144</b>
Trésorerie	<b>956 740</b>	<b>325 709</b>	<b>160 268</b>	<b>766 776</b>	<b>400 219</b>
Dettes financières	<b>795 673</b>	<b>633 015</b>	<b>543 626</b>	<b>960 617</b>	<b>513 468</b>

LA SOUTERRAINE, petite sous-préfecture de la CREUSE, à 40 kilomètres de GUERET ne compte que 6 000 habitants et ce département est classé le plus pauvre de France. Monsieur et madame BOURIQUET ont fait entre 2004 et 2022 plus de 7 500 000 euros de bénéfices :

BRICOMARCHE			CA HT	Résultat	
SESARIC			31 12 04	2 790 000	366 000
403 346 893 / 16 01 96		23 300	31 12 05	2 989 000	282 000
Rue François DURAND	LA SOUTERRAINE		31 12 06	3 043 000	236 000
			31 12 07	3 355 000	314 000
			31 12 08	3 349 000	288 000
			31 12 09	3 605 000	322 000
			31 12 10	3 795 700	373 300
Sandrine et Frédéric BOURIQUET			31 12 11	4 140 700	418 700
			31 12 12	4 161 200	388 400
			31 12 13	4 003 500	416 500
			31 12 14	4 212 500	422 900
			31 12 15	4 341 300	384 200
			31 12 16	4 270 500	400 300
			31 12 17	4 208 500	396 000
			31 12 18	Non dispo	465 900
			31 12 19	4 633 000	464 000
			31 12 20	5 119 500	562 400
			31 12 21	5 528 100	715 700
			31 12 22	5 426 000	777 000
<b>CP : 2 256 Ke / Dettes : 1 747 Ke ( FI : 1 317 Ke + FO : 210 Ke + FS : 132 Ke + AD : 89 Ke )</b>					

Monsieur et madame BOURIQUET sont propriétaires des murs de leurs BRICOMARCHE par le biais de la SCI LA ROUDIERE RCS 402 471 536 et ont une holding la société NOSACERIC (RCS : 493 367 932).

Une fois encore, comme chez Mc DONALD'S, même avec une très bonne enseigne le risque 0 n'existe pas et on peut prendre l'exemple de monsieur Philippe JACQUEMOT qui exploitait un BRICOMARCHE à ST VALERY SUR SOMME une petite ville de 2 570 habitants à 20 kilomètres d'ABBEVILLE et l'entreprise s'est retrouvée en liquidation judiciaire en mars 2012 :

BRICOMARCHE			CA	R	
LIBELUD			31 12 04	2 025 000	19 000
447 580 010 / 06 03 03			(20 mois)		
Rue CAVEE LEVESQUE	80 ST VALERY		31 12 05	1 316 000	12 000
	SUR SOMME		31 12 06	1 314 000	- 18 000
			31 12 07	1 290 000	1 000
Philippe JACQUEMOT			31 12 08	1 338 000	- 18 000
			31 12 09	1 303 000	- 75 000
			31 12 10	1 244 100	- 164 500
<b>CP : - 203 Ke / Dettes : 753 Ke ( FI : 52 Ke + FO : 587 Ke + FS : 108 Ke + AD : 5 Ke )</b>					
<b>Redressement judiciaire le 28 10 11 / Liquidation judiciaire le 23 03 12</b>					

On peut voir au bilan 2010, qu'il y a un stock d'une valeur d'achat de 336 000 euros et des créances à hauteur de 130 900 euros. La vente du stock et la récupération des créances ont pu couvrir en grande partie les dettes fournisseurs et ramener le total à une somme raisonnable.

Monsieur Pascal VILLALPANDO a racheté ce BRICOMARCHE le 04 12 12 pour 150 001 euros et a redonné un petit coup de peinture (100 000 euros environ) avant de le rouvrir et de faire depuis 1 120 000 euros de bénéfices :

<b>BRICOMARCHE</b>			CA	R
<b>BRISYLVAL</b>		31 12 14	<b>1 772 100</b>	<b>73 100</b>
752 166 454 / 15 06 12		31 12 15	<b>1 821 200</b>	<b>154 900</b>
Rue CAVEE LEVESQUE	80 ST VALERY	31 12 16	<b>2 019 300</b>	<b>103 500</b>
	SUR SOMME	31 12 17	<b>2 148 959</b>	<b>119 313</b>
		31 12 18	<b>2 176 744</b>	<b>127 739</b>
		31 12 19	<b>2 171 900</b>	<b>113 400</b>
Pascal VILLALPANDO		31 12 20	<b>2 254 000</b>	<b>154 900</b>
		31 12 21	<b>2 739 400</b>	<b>201 300</b>
		31 12 22	<b>2 774 000</b>	<b>220 000</b>
<b>CP : 1 048 Ke / Dettes : 359 Ke ( FI : 77 Ke + FO : 218 Ke + FS : 62 Ke + AD : 2 Ke )</b>				

Monsieur Pascal VILLALPANDO a une holding, la société VANDEVILLA (RCS : 532 677 424).

Sur le site [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) et sur le site [www.verif.com](http://www.verif.com) on peut trouver la ligne salaires et charges des 2 entreprises qui ont exploité ce magasin :

	2006	2007	2008	2009	2010
Chiffre d'affaires	1 313 635	1 290 373	1 337 638	1 302 904	1 255 121
Salaires et charges en e.	<b>246 359</b>	<b>259 208</b>	<b>281 706</b>	<b>338 262</b>	<b>329 584</b>
Salaires et charges en %	18,8 %	20,1 %	21 %	26 %	26,3 %
Nombre d'employés	8	8	8	10	10
CA HT / employé	164 204	161 296	167 204	130 290	130 290

Et :

	2016	2018	2019	2020	2021
Chiffre d'affaires	2 016 293	2 176 744	2 171 881	2 254 032	2 729 392
Salaires et charges en e.	<b>269 013</b>	<b>250 934</b>	<b>237 994</b>	<b>237 994</b>	<b>237 809</b>
Salaires et charges en %	18,8 %	11,5 %	11 %	10,6 %	9,6 %

Le nombre d'employés n'est donné que pour l'année 2016 : 13 employés pour un chiffre d'affaires de 2 016 293 euros soit 155 100 euros par employé.

On peut comparer les masses salariales des deux entreprises et constater que la deuxième parvient à faire un chiffre d'affaires en progression de 50 % puis 100 % avec une ligne salaires et charges en diminution :

CA LIBELUD	1 313 635	1 290 373	1 337 638	1 302 904	1 255 121
CA BRISYLVAL	2 016 293	2 176 744	2 171 881	2 254 032	2 729 392
SAL + C. de LIBELUD	<b>246 359</b>	<b>259 208</b>	<b>281 706</b>	<b>338 262</b>	<b>329 584</b>
SAL + C. de BRISYLVAL	<b>269 013</b>	<b>250 934</b>	<b>237 994</b>	<b>237 994</b>	<b>237 809</b>
RATIO LIBELUD	18,8 %	20,1 %	21 %	26 %	26,3 %
RATIO BRISYLVAL	18,8 %	11,5 %	11 %	10,6 %	9,6 %

Comme on peut le voir, la société LIBELUD s'est retrouvé en liquidation judiciaire avec une ligne salaires et charges trop importantes pour son chiffre d'affaires alors que la société BRISYLVAL avec une ligne salaires et charges équivalente au départ puis nettement inférieure à pu réaliser un chiffre d'affaires deux fois plus important.

C'est un cas de figure que l'on retrouve souvent dans différents secteurs de points de vente sous exploités et qui peuvent doubler leurs chiffres d'affaires facilement. Non seulement ils parviennent à doubler leurs chiffres d'affaires mais la ligne salaires et charges n'augmente pas pas et le plus souvent elle diminue même.

Entre 2005 et 2015, j'ai aidé une cinquantaine de franchisés qui avaient fait de mauvais choix et qui avaient pris de mauvaises enseignes à faire annuler leurs contrats et sortir de leurs réseaux.

J'ai aidé ces cinquante franchisés à redresser leurs entreprises et le plus souvent cela ne demandait pas plus d'une heure et il suffisait de modifier les ratios pour que l'entreprise double son chiffre d'affaires et devienne rentable et vous trouverez des exemples dans le document REDRESSEMENT D'ENTREPRISES.

Je n'avais aucun talent particulier ni aucun savoir-faire secret et je me contentais de mettre en place des solutions utilisées depuis des décennies par des personnes beaucoup plus douées que moi.

Ce sont très souvent les mêmes erreurs de ratios qui coulent une entreprise et il suffit alors de les corriger pour redresser rapidement la situation.

Dans le cas du bricolage, beaucoup de magasins fonctionnent mal par manque de personnel compétent et en assez grand nombre. Quand un client est allé deux ou trois fois dans un magasin sans trouver un conseiller au moins disponible et si possible compétent... il va chez un concurrent... Une mauvaise gestion des stocks et des produits manquants régulièrement sont aussi des causes d'échecs ou de contre performance.

En une après-midi, il est facile de tester plusieurs magasins de bricolage et de comprendre pourquoi certains battent des records pendant que d'autres ont du mal à être rentables.



Comme le bricolage, l'équipement de la maison et l'électroménager se portent bien et on peut prendre l'exemple du magasin BUT de TROYES exploité dans le centre ville jusqu'en 1991 et qui a ensuite déménagé en face du centre LECLERC de ST PARRES.

Ce magasin en dix ans a pratiquement doublé son chiffre d'affaires et ses bénéfices ont augmenté fortement :

BUT			CA	R
<b>PRIAM ENTREPOT</b>		31 12 04	<b>5 115 000</b>	<b>29 000</b>
722 880 580 / 10 05 72		31 12 05	<b>4 980 000</b>	<b>0</b>
Aire des MOISSONS	10 ST PARRES	31 12 06	<b>5 159 000</b>	<b>39 000</b>
	AUX TERTRES	31 12 07	<b>5 336 000</b>	<b>102 000</b>
		31 12 08	<b>5 087 000</b>	<b>12 000</b>
		31 12 09	<b>5 260 000</b>	<b>16 000</b>
		31 12 10	<b>4 953 600</b>	<b>- 11 400</b>
		31 12 11	<b>4 990 400</b>	<b>25 400</b>
		31 12 12	<b>4 988 500</b>	<b>28 400</b>
Jacques EPPE		31 12 13	<b>5 349 000</b>	<b>57 000</b>
Roland EPPE		31 12 14	<b>5 139 800</b>	<b>37 500</b>
		31 12 15	<b>5 945 300</b>	<b>74 300</b>
		31 12 16	<b>6 332 300</b>	<b>125 200</b>
		31 12 17	<b>6 043 800</b>	<b>73 900</b>
		31 12 18	<b>6 618 700</b>	<b>99 800</b>
		31 12 19	<b>6 977 500</b>	<b>337 700</b>
		31 12 20	<b>9 088 300</b>	<b>738 600</b>
		31 12 21	<b>10 Me</b>	<b>943 800</b>
		31 12 22	<b>10,5 Me</b>	<b>848 000</b>
<b>CP : 1 514 Ke / Dettes : 1 963 Ke ( FI : 301 Ke + FO : 676 Ke + FS : 444 Ke + AD : 542 Ke )</b>				

La performance de ce magasin est d'autant plus remarquable qu'il se trouve sur une zone commerciale dont la surface a été triplée en 2013 avec la construction de plusieurs bâtiments accueillant des enseignes de meubles et même un magasin ALINEA, une enseigne du Groupe MULLIEZ AUCHAN qui a fait faillite en 2020 :

ALINEA			CA	R
<b>ALINEA</b>		31 12 17	<b>0</b>	<b>- 500</b>
832 901 219 / 25 10 17		31 12 18	<b>273 Me</b>	<b>- 66,8 Me</b>
2290 LES JONCQUIERS	13 AUBAGNE	31 12 19	<b>257 Me</b>	<b>- 62 Me</b>
Alexis MULLIEZ				
<b>CP : 24 Me / Dettes : 91 Me ( FI : 30 Me + FO : 32 Me + FS : 22 Me + AD : 7 Me )</b>				
<b>Redressement judiciaire le 13 05 20 / Liquidation le 08 10 20</b>				

La liquidation judiciaire de l'enseigne ALINEA a été prononcée en octobre 2020 et le local est resté vide jusqu'en février 2024, date à laquelle un franchisé LE MARCHE AUX AFFAIRES, monsieur Kouider ROUBA l'a loué avec un bail précaire.

Comme pour INTERMARCHÉ ou BRICOMARCHÉ, on peut rentabiliser un magasin BUT même dans de petites villes. On trouve notamment à ROMILLY SUR SEINE un magasin BUT qui appartient au franchiseur qui ne souhaite malheureusement pas le céder à un franchisé. Ce magasin BUT situé à ROMILLY SUR SEINE aurait réalisé en 2023 un chiffre d'affaires de 4,6 millions d'euros.

Monsieur Manuel ORTEGA TAMARGO a créé un magasin BUT à SARLAT en DORDOGNE, ville qui ne compte que 8 631 habitants et en 5 ans, il a réalisé 800 000 euros de bénéfices :

<b>BUT</b>			CA	R
<b>ORTEGA DISTRIBUTION</b>		30 06 19	NR	<b>110 000</b>
833 646 904 / 28 11 17		30 06 20	NR	<b>14 200</b>
Avenue de la DORDOGNE	24 200 SARLAT	30 06 21	<b>2 941 600</b>	<b>175 000</b>
		30 06 22	<b>3 394 200</b>	<b>236 300</b>
Manuel ORTEGA TAMARGO		30 06 23	Non révé	<b>260 000</b>
<b>B 22 / CP : 395 Ke / Dettes : 641 Ke ( FI : 0 Ke + FO : 248 Ke + FS : 162 Ke + AD : 231 Ke )</b>				

En 2020, BUT a repris CONFORAMA et on retrouve une situation comparable à celle de la reprise de BRICORAMA par BRICOMARCHE ce qui va offrir de très belles opportunités pour des candidats à la franchise.

L'exemple de CONFORAMA est très intéressant et on peut regarder les chiffres de CONFORAMA FRANCE :

<b>CONFORAMA</b>			CA	R
<b>CONFORAMA FRANCE</b>		31 12 04	<b>1 963 Me</b>	<b>48 Me</b>
414 819 409 / 12 12 97		31 12 05	<b>2 019 Me</b>	<b>23 Me</b>
80 Bd du MANDINET	77 185 LOGNES	31 12 06	<b>2 040 Me</b>	<b>32 Me</b>
		31 12 07	<b>2 016 Me</b>	<b>27 Me</b>
		31 12 08	<b>2 002 Me</b>	<b>14 Me</b>
		31 12 09	<b>2 153 Me</b>	<b>- 24 Me</b>
		31 12 10	<b>2 348 Me</b>	<b>12,2 Me</b>
		30 06 11	<b>1 085 Me</b>	<b>- 34,7 Me</b>
			(6 mois)	
		30 06 12	<b>2 321 Me</b>	<b>- 20,7 Me</b>
Olivier BARAILLE depuis avril 2021		30 06 13	<b>2 269 Me</b>	<b>- 32,3 Me</b>
		30 06 14	<b>2 300 Me</b>	<b>- 55 Me</b>
		30 06 15	<b>2 345 Me</b>	<b>- 93 Me</b>
207 établissements		30 09 16	<b>2 413 Me</b>	<b>- 41 Me</b>
			(15 mois)	
		30 09 17	<b>2 300 Me</b>	<b>- 537 Me</b>
		30 09 18	<b>2 209 Me</b>	<b>- 187 Me</b>
		30 09 19	<b>2 168 Me</b>	<b>- 239 Me</b>
		30 09 20	<b>1 601 Me</b>	<b>- 131 Me</b>
		30 09 21	<b>1 724 Me</b>	<b>- 24,7 Me</b>
		30 09 22	<b>1 750 Me</b>	<b>- 4,61 Me</b>
		30 09 23	<b>1 762 Me</b>	<b>- 7,5 Me</b>
<b>B 22 / CP : 287 Me / Dettes : 749 Me ( FI : 308 Me + FO : 277 Me + FS : 101 Me + AD : 63 Me</b>				

CONFORAMA est une des plus vieilles enseignes françaises qui après avoir fait partie de l'empire BOUSSAC a été reprise par monsieur Bernard ARNAULT qui l'a revendue à monsieur François PINAULT en 1991. C'est ensuite le groupe STEINHOFF INTERNATIONAL qui a racheté CONFORAMA en 2011 et les difficultés ont commencé.

CONFORAMA était numéro deux derrière IKEA mais stagnait, pendant que BUT numéro 3 du secteur progressait au point de le racheter et de devenir ainsi le leader du marché du meuble.

En 2015, monsieur Stéphane PIGEON a repris l'entreprise familiale qui exploitait un magasin DARTY dans un centre commercial INTERMARCHE (VEXIN DISTRIBUTION / RCS : 384 009 858 / 30 millions d'euros de CA) et il a fait progresser le chiffre d'affaires de 30 % et a fait remonter les bénéfices :

<b>DARTY</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>PIGEON</b>		31 03 04	<b>6 759 000</b>	<b>195 000</b>
347 555 252 / 31 08 88		31 03 05	<b>7 256 000</b>	<b>194 000</b>
CC TEMPLIERS / LONGUES RAIES	27 140 GISORS	31 03 06	<b>8 032 000</b>	<b>296 000</b>
		31 03 07	<b>7 977 000</b>	<b>247 000</b>
		31 03 08	<b>8 057 000</b>	<b>229 000</b>
		31 03 09	<b>8 144 000</b>	<b>218 000</b>
		31 03 10	<b>7 756 000</b>	<b>183 000</b>
		31 03 11	<b>7 855 400</b>	<b>154 100</b>
		31 03 12	<b>6 734 900</b>	<b>7 600</b>
		31 03 13	<b>6 102 700</b>	<b>21 400</b>
		31 03 14	<b>5 768 700</b>	<b>23 700</b>
		31 03 15	<b>7 260 200</b>	<b>- 230 800</b>
		31 03 16	<b>8 859 000</b>	<b>12 800</b>
		31 03 17	<b>9 701 800</b>	<b>332 900</b>
		31 03 18	<b>9 793 000</b>	<b>309 900</b>
		31 03 19	<b>9 402 800</b>	<b>151 900</b>
		31 03 20	<b>9 250 900</b>	<b>228 300</b>
		31 03 21	Comptes non déposés	
		31 03 22	Confidentialité	
		31 03 23	Confidentialité	
<b>CP : 1 158 Ke / Dettes : 1 592 Ke ( FI : 106 Ke + FO : 1 024 Ke + FS : 252 Ke + AD : 210Ke )</b>				

Le 20 juin 2017, monsieur Stéphane PIGEON a repris pour 365 000 euros les parts sociales de l'entreprise LA BOISERIE qui avait dans un premier temps exploité un magasin de meubles à FECAMP avant d'ouvrir un DARTY en 2014 dans un centre commercial CARREFOUR. Monsieur Stéphane PIGEON a plus que triplé le chiffre d'affaires et a réalisé plus de 746 600 euros de bénéfices depuis :

<b>DARTY</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>LA BOISERIE</b>		30 06 04	Chiffres antérieurs non représentatifs	
950 617 233 / 01 09 89		30 06 05		
21 Avenue GAMBETTA	76 FECAMP	31 03 06		
CC Les voiles de ST LEONARD	76 ST LEONARD	28 02 14	<b>0</b>	<b>100</b>
Marie Hélène AUVRAY DESHAYES		28 02 15	<b>944 900</b>	<b>47 200</b>
		29 02 16	<b>1 556 700</b>	<b>46 200</b>
Cession des parts le 27 06 17		28 02 17	<b>1 491 500</b>	<b>32 300</b>
Pour 365 000 euros		28 02 18	<b>3 344 300</b>	<b>41 100</b>
		28 02 19	<b>3 746 600</b>	<b>174 900</b>
		29 02 20	<b>3 995 100</b>	<b>128 000</b>
		28 02 21	<b>4 858 400</b>	<b>190 700</b>
		28 02 22	Non	<b>152 000</b>
		28 02 23	révélab	<b>101 000</b>
<b>CP : 700 Ke / Dettes : 1 595 Ke ( FI : 634 Ke + FO : 771 Ke + FS : 154 Ke + AD : 37 Ke )</b>				

Le magasin avenue GAMBETTA à FECAMP réalisait un chiffre d'affaires en 2004 de 1 045 000 avant de baisser à 834 000 euros en 2012. N'étant plus rentable, madame Marie Hélène AUVRAY DESHAYES l'avait fermé et avait ouvert le magasin DARTY dans la banlieue de FECAMP à ST LEONARD qui lui permettait de réaliser un chiffre d'affaires deux fois plus important et qui était rentable.

Monsieur Stéphane PIGEON a ouvert en 2020 un 3ème DARTY à MONT ST AIGNAN :

<b>DARTY</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>MSA DISTRIBUTION</b>		31 03 20	Confidentialité	
879 439 438 / 13 12 19		31 03 21	<b>2 253 000</b>	<b>191 500</b>
CC CARREFOUR	76 MONT ST	31 03 22	Non révélab	<b>7 460</b>
	AIGNAN	31 03 23		<b>129 000</b>
<b>CP : 167 Ke / Dettes : 931 Ke ( FI : 453 Ke + FO : 389 Ke + FS : 78 Ke + AD : 12 Ke )</b>				

Monsieur Stéphane PIGEON a une holding :

<b>DARTY</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>AAV INVESTISSEMENTS</b>			Comptes non déposés avant 2008	
447 741 984 / 15 03 03				
30 Rue de la NOSTRE	76 ROUEN			
		31 03 08	<b>0</b>	<b>150 000</b>
		31 03 09	<b>0</b>	<b>158 000</b>
		31 03 10	<b>0</b>	<b>160 000</b>
		31 03 11	<b>90 100</b>	<b>3 300</b>
		31 03 12	<b>275 000</b>	<b>60 200</b>
		31 03 13	<b>269 000</b>	<b>9 200</b>
		31 03 14	<b>285 800</b>	<b>7 700</b>
		31 03 15	<b>268 700</b>	<b>9 900</b>
		31 03 16	<b>333 400</b>	<b>11 200</b>
		31 03 17	<b>485 200</b>	<b>- 8 100</b>
		31 03 18	<b>420 000</b>	<b>224 400</b>
		31 03 19	<b>680 000</b>	<b>8 500</b>
		31 03 20	<b>540 000</b>	<b>159 800</b>
		31 03 21	<b>840 000</b>	<b>546 900</b>
		31 03 22	<b>231 300</b>	<b>463 600</b>
		31 03 23	<b>261 400</b>	<b>407 500</b>
<b>CP : 2 094 Ke / Dettes : 831 Ke ( FI : 802 Ke + FO : 10 Ke + FS : 12 Ke + AD : 7 Ke )</b>				

Monsieur Eric TREVISIO a repris la magasin de ST CLEMENT dans la banlieue de SENS :

<b>DARTY</b>			<b>CA</b>	<b>R</b>
<b>EMS2 DISTRIBUTION</b>		31 12 17	<b>4 210 500</b>	<b>63 300</b>
822 445 276 / 09 09 16			( 16 mois )	
Rue de la GAILLARDE	89 ST CLEMENT	31 12 18	<b>3 896 400</b>	<b>51 900</b>
		31 12 19	<b>3 863 100</b>	<b>136 700</b>
		31 12 20	<b>4 379 600</b>	<b>248 400</b>
Eric TREVISIO		31 12 21	<b>5 018 400</b>	<b>163 000</b>
		31 12 22	<b>4 770 000</b>	<b>45 000</b>
<b>CP : 308 Ke / Dettes : 2 100 Ke ( FI : 419 Ke + FO : 1 626 Ke + FS : 60 Ke + AD : - 4 Ke )</b>				

Ce magasin de ST DENIS LES SENS ne dispose qu'une petite surface de 500 mètres carrés environ mais se trouve sur la zone du centre LECLERC qui réalise un chiffre d'affaires de 125 millions d'euros (Société DENEDIS / RCS : 331 260 927).

La dette financière est faible au regard du chiffre d'affaires mais la dette fournisseurs et comptes rattachés est plus importante avec 1 626 000 euros.

On peut regarder le stock et la trésorerie 2021 et 2022 :

Stock 2021 : 327 988 euros et stock de 2022 de 319 077 euros.

Trésorerie 2021 de 1 372 550 et trésorerie de 2022 de 1 268 850 euros.

Monsieur Eric TREVISIO a une holding :

<b>DARTY</b>			CA	R
<b>E2VA</b>		30 04 16	<b>57 000</b>	<b>1 400</b>
813 338 340 / 04 09 15			( 8 mois )	
30 Rue de la VARENNE	94 ST MAUR	31 12 17	<b>231 900</b>	<b>5 100</b>
	DES FOSSEES		( 20 mois )	
		31 12 18	<b>232 800</b>	<b>64 700</b>
		31 12 19	<b>170 800</b>	<b>45 700</b>
		31 12 20	<b>150 900</b>	<b>96 300</b>
		31 12 21	<b>269 300</b>	<b>198 800</b>
		31 12 22	<b>310 700</b>	<b>451 000</b>
<b>CP : 464 Ke / Dettes : 323 Ke ( FI : 204 Ke + FO : 2 Ke + FS : 118 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Monsieur Serge CARNEIRO et madame Vania DA SILVA ont ouvert un DARTY à COGOLIN en 2016 et sans compter l'année 2016, ils ont réalisé un bénéfice de 1 042 600 euros :

<b>DARTY</b>			CA	R
<b>MADISON</b>		31 12 16	<b>5 643 500</b>	<b>166 000</b>
813 154 648 / 21 08 15			( 16 mois )	
59 Avenue MARCEAU	83 COGOLIN	31 12 17	<b>5 702 700</b>	<b>240 600</b>
		31 12 18	<b>6 598 400</b>	<b>168 300</b>
		31 12 19	<b>6 146 700</b>	<b>64 200</b>
		31 12 20	Comptes non déposés	
Serge CARNEIRO		31 12 21	<b>7 567 800</b>	<b>224 200</b>
Vania DA SILVA		31 12 22	<b>7 831 400</b>	<b>179 300</b>
<b>CP : 918 Ke / Dettes : 1 988 Ke ( FI : 562 Ke + FO : 1 084 Ke + FS : 201 Ke + AD : 141 Ke )</b>				

Ce magasin DARTY se trouve sur la zone commerciale du centre LECLERC exploité par la société SOCODAG II ( RCS : 519 937 908 ) qui réalise un chiffre d'affaires de 106 millions d'euros.

On trouve encore des zones commerciales sans offre d'électroménager avec des locaux vides ou occupés par des activités qui ne réalisent que des chiffres d'affaires très faibles comme les salles de sports par exemple.

## 9, L'IMMOBILIER

L'immobilier est un des secteurs qui fait le plus rêver, surtout ceux qui ont vu quelques émissions à la télévision et qui pensent que l'on peut suivre une formation de trois jours et ensuite gagner 10 000 euros par semaine en vendant une maison deux fois son prix juste en faisant passer Valérie DAMIDOT pour refaire la décoration.....

L'immobilier est effectivement un des secteurs dans lequel on trouve des centaines de réussites qui se chiffrent en millions d'euros mais aussi des milliers et même des dizaines de milliers d'échecs et de faillites car la réalité du métier est un peu différente de ce que l'on peut voir à la télévision.

On peut commencer par prendre comme exemple de réussite celle de monsieur Jean François MARTINOT qui s'est franchisé CENTURY 21 à TROYES dans les années 90 et si on regarde sur le site [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr), on trouve les chiffres clés des cinq premières sociétés de son groupe dirigé aujourd'hui par son fils Nicolas :

	CA HT	Résultat	Trésorerie
MARTINOT IMMOBILIER TROYES	<b>5,28 Me</b>	<b>- 62 600</b>	<b>6,81 Me</b>
MARTINOT REALISATIONS	<b>3,98 Me</b>	<b>1,61 Me</b>	<b>2,52 Me</b>
CENTRE REGIONAL D'INFORMATION IMM.	<b>3,35 Me</b>	<b>224 000</b>	<b>4,51 Me</b>
LOUIS LAIRE ET FILS	<b>2,93 Me</b>	<b>66 600</b>	<b>2,59 Me</b>
AGENCE BABUT CENTURY 21	<b>2,89 Me</b>	<b>353 000</b>	<b>4,94 Me</b>
<b>TOTAL :</b>	<b>18,43 Me</b>	<b>2 191 000</b>	<b>21,37 Me</b>

On a donc uniquement avec les 5 premières sociétés du groupe MARTINOT un chiffre d'affaires de plus de 18 millions d'euros pour un résultat de plus de 2 millions d'euros avec une jolie trésorerie de plus de 21 millions d'euros. Si on ajoute les 7 sociétés suivantes qui réalisent environ 10 millions d'euros de chiffre d'affaires, on a un total de l'ordre de 28 millions d'euros et il faudrait ajouter encore les chiffres, les revenus ou la valeur d'une quarantaine de SCI.....

Cette réussite commence au début des années 80, quand monsieur Jean François MARTINOT a repris l'agence immobilière créée par son père en 1955 et l'a développée au point d'être le numéro 1 à TROYES au début des années 90.

Voyant arriver les franchises et notamment CENTURY 21, avant qu'un concurrent ne prenne cette enseigne, monsieur Jean François MARTINOT a décidé de se franchiser et a commencé à développer un groupe qui compte aujourd'hui une vingtaine d'agences qui couvrent l'AUBE mais qui sont aussi présentes dans les villes de DIJON, FONTAINEBLEAU, NANCY, REIMS, CHALONS, AUXERRE, SENS, etc...On peut voir son groupe et toutes ses agences sur son site [www.groupe-martinot.fr](http://www.groupe-martinot.fr)

On peut regarder les chiffres de la première agence de monsieur Jean François MARTINOT :

<b>CENTURY 21</b>			CA	R
<b>MARTINOT IMMOBILIER</b>		31 12 04	<b>3 370 000</b>	<b>250 000</b>
552 881 757 / 01 01 55		31 12 05	<b>3 490 000</b>	<b>230 000</b>
14 Bd Victor HUGO	10 000 TROYES	31 12 06	<b>3 800 000</b>	<b>320 000</b>
		31 12 07	<b>3 860 000</b>	<b>370 000</b>
		31 12 08	<b>3 350 000</b>	<b>300 000</b>
		31 12 09	<b>3 540 000</b>	<b>240 000</b>
		31 12 10	<b>3 407 000</b>	<b>160 300</b>
Jean François MARTINOT		31 12 11	<b>3 492 000</b>	<b>2 300</b>
Nicolas MARTINOT		31 12 12	<b>3 367 900</b>	<b>57 900</b>
		31 12 13	<b>3 533 700</b>	<b>163 600</b>
		31 12 14	<b>3 609 000</b>	<b>88 200</b>
		31 12 15	<b>3 953 100</b>	<b>- 37 200</b>
		31 12 16	<b>4 026 400</b>	<b>310 500</b>
		31 12 17	<b>3 879 600</b>	<b>354 800</b>
		31 12 18	<b>4 103 400</b>	<b>219 200</b>
		31 12 19	<b>4 172 600</b>	<b>164 300</b>
		31 12 20	<b>4 396 600</b>	<b>420 500</b>
		31 12 21	<b>4 854 000</b>	<b>192 300</b>
		31 12 22	<b>5 277 900</b>	<b>- 62 600</b>
<b>CP : 1 526 Ke / Dettes : 7 988 Ke ( FI : 298 Ke + FO : 725 Ke + FS : 435 Ke + AD : 6 530 Ke )</b>				

Monsieur Jean François MARTINOT a développé son groupe en créant mais aussi en rachetant de bonnes agences indépendantes comme LAIRE ET FILS pour les mettre sous l'enseigne CENTURY 21 :

<b>CENTURY 21</b>			CA	R
<b>LOUIS LAIRE ET FILS</b>		31 12 04	<b>1 206 000</b>	<b>17 000</b>
572 881 035 / 01 01 57		31 12 05	<b>1 370 000</b>	<b>45 000</b>
64 Boulevard GAMBETTA	10 000 TROYES	31 12 06	<b>1 501 000</b>	<b>61 000</b>
		31 12 07	<b>1 598 000</b>	<b>55 000</b>
		31 12 08	<b>1 420 000</b>	<b>4 000</b>
		31 12 09	<b>1 460 000</b>	<b>- 61 000</b>
		31 12 10	<b>1 948 600</b>	<b>56 200</b>
		31 12 11	<b>2 007 400</b>	<b>77 400</b>
		31 12 12	Comptes non déposés	
		31 12 13	<b>1 865 400</b>	<b>- 26 400</b>
		31 12 14	<b>1 869 300</b>	<b>3 100</b>
		31 12 15	<b>2 254 700</b>	<b>157 000</b>
		31 12 16	<b>2 097 000</b>	<b>99 000</b>
		31 12 17	<b>2 137 700</b>	<b>2 100</b>
		31 12 18	<b>2 346 600</b>	<b>34 400</b>
		31 12 19	<b>2 536 600</b>	<b>92 600</b>
		31 12 20	<b>2 364 200</b>	<b>- 65 800</b>
		31 12 21	<b>3 240 100</b>	<b>81 400</b>
		31 12 22	<b>2 933 600</b>	<b>66 600</b>
<b>CP : 113 Ke / Dettes : 3 654 Ke ( FI : 656 Ke + FO : 96 Ke + FS : 386 Ke + AD : 2 516 Ke )</b>				

Le principal concurrent de monsieur Jean François MARTINOT sur le marché de TROYES, monsieur Thierry DAMONTE qui a pris la succession de son père (RCS : 652 881 210 et une vingtaine d'autres entreprises), est un agent immobilier indépendant :

<b>YVES DAMONTE IMMOBILIER</b>			CA	R
<b>YVES DAMONTE IMMOBILIER</b>		31 12 04	<b>1 957 000</b>	<b>282 000</b>
652 881 210 / 01 01 65		31 12 05	<b>1 920 000</b>	<b>240 000</b>
120 Rue du Général de GAULLE	10 000 TROYES	31 12 06	<b>2 330 000</b>	<b>300 000</b>
		31 12 07	<b>2 120 000</b>	<b>310 000</b>
		31 12 08	<b>1 900 000</b>	<b>230 000</b>
		31 12 09	<b>2 112 000</b>	<b>169 000</b>
Thierry DAMONTE		31 12 10	<b>2 320 000</b>	<b>180 000</b>
		31 12 11	<b>2 147 000</b>	<b>224 100</b>
		31 12 12	<b>1 971 700</b>	<b>205 100</b>
		31 12 13	<b>2 093 600</b>	<b>138 200</b>
		31 12 14	<b>2 042 300</b>	<b>194 600</b>
		31 12 15	<b>2 130 100</b>	<b>117 000</b>
		31 12 16	Non révélab le	<b>132 874</b>
		31 12 17		<b>105 395</b>
		31 12 18		<b>176 736</b>
		31 12 19		<b>104 538</b>
		31 12 20		<b>177 412</b>
		31 12 21		<b>2 912 350</b>
		31 12 22	<b>2 975 896</b>	<b>195 742</b>
<b>CP : 1 055 Ke / Dettes : 6 181 Ke ( FI : 539 Ke + FO : 76 Ke + FS : 347 Ke + AD : 5 218 Ke )</b>				

Le secret de la réussite de monsieur Jean François MARTINOT et de la réussite de monsieur Thierry DAMONTE est connu de tous ceux qui connaissent bien le monde de l'immobilier et qui ne font pas que regarder la télévision. Avant d'être un agent immobilier, c'est avant tout un syndic de copropriétés.

La société MARTINOT IMMOBILIER gère des centaines de biens immobiliers dont ceux de grosses copropriétés ce qui lui assure déjà une belle source régulière de revenus mais aussi des dizaines d'opportunités chaque année car il est le mieux placé pour savoir quels sont les propriétaires qui souhaitent vendre.

Des centaines de réussites dans l'immobilier, en franchise comme monsieur Jean François MARTINOT ou en indépendant comme monsieur Thierry DAMONTE se sont construites avec la double activité de syndic de copropriétés et d'agences immobilières et beaucoup résumant leurs activités par 80 % du chiffres d'affaires avec la gestion et 20 % avec les transactions.

D'autres disent que la gestion paye à coup sûr les frais et que les transactions font les bénéfiques.

Comme dit la chanson, une année bonne et l'autre non mais grâce à la gestion, le chiffre d'affaires par exemple de la société MARTINOT IMMOBILIER est passé de 3 370 000 euros en 2004 à 5 277 900 euros en 2022.

Avec cette double offre, ces agences qui font aussi syndics de copropriétés traversent mieux les crises qui régulièrement touchent ce secteur que celles qui ne font que des transactions et qui dans les périodes de vaches maigres travaillent à pertes ou mettent la clé sous la porte.



Monsieur Philippe BRIAND après avoir eu un petit héritage composé de quelques biens immobiliers, étant déçu par le gestionnaire qui s'en occupait, a créé son propre cabinet de gestion immobilière dans les années 90 et c'est une belle réussite :

<b>CITYA</b>			CA	R
<b>CITYA IMMOBILIER SGTI</b>		31 06 04	<b>3 590 000</b>	<b>430 000</b>
353 440 456 / 06 02 90		31 12 05	<b>5 690 000</b>	<b>690 000</b>
8 Rue du Docteur HERPIN	37 000 TOURS		(18 mois)	
		31 12 06	<b>4 220 000</b>	<b>750 000</b>
		31 12 07	<b>4 220 000</b>	<b>690 000</b>
		31 12 08	<b>3 320 000</b>	<b>430 000</b>
		31 12 09	<b>3 450 000</b>	<b>490 000</b>
		31 12 10	<b>4 133 000</b>	<b>603 100</b>
Philippe BRIAND		31 12 11	<b>3 918 700</b>	<b>368 200</b>
		31 12 12	<b>4 169 400</b>	<b>531 600</b>
		31 12 13	<b>3 746 700</b>	<b>644 000</b>
		31 12 14	<b>3 464 500</b>	<b>401 600</b>
		31 12 15	<b>3 551 900</b>	<b>445 600</b>
		31 12 16	<b>3 587 100</b>	<b>381 000</b>
		31 12 17	<b>3 796 800</b>	<b>485 700</b>
		31 12 18	<b>3 713 100</b>	<b>373 700</b>
		31 12 19	<b>4 084 400</b>	<b>540 700</b>
		31 12 20	<b>3 926 100</b>	<b>554 300</b>
		31 12 21	<b>4 067 900</b>	<b>636 800</b>
		31 12 22	<b>3 814 100</b>	<b>483 500</b>
<b>CP : 1 657 Ke / Dettes : 12,9 Me ( FI : 873 Ke + FO : 198 Ke + FS : 271 Ke + AD : 11,6 Me )</b>				

Monsieur Philippe BRIAND est aujourd'hui à la tête de 250 agences CITYA et du groupe ARCHE qui est propriétaire des 3 enseignes CENTURY 21, LAFORET IMMOBILIER et Guy HOQUET et son groupe rassemble près de 3 000 agences immobilières :

<b>ARCHE</b>			CA	R
<b>ARCHE</b>		31 12 09	Comptes non déposés	
509 649 026 / 22 12 08		31 12 10	<b>115 100</b>	<b>540 300</b>
8 Rue du Docteur HERPIN	37 000 TOURS	31 12 11	<b>263 000</b>	<b>2 473 500</b>
		31 12 12	<b>198 100</b>	<b>- 111 300</b>
		31 12 13	<b>239 500</b>	<b>1 586 800</b>
		31 12 14	<b>2 772 500</b>	<b>7 938 900</b>
		31 12 15	<b>3 053 400</b>	<b>5 307 900</b>
		31 12 16	<b>3 552 200</b>	<b>4 215 000</b>
		31 12 17	<b>3 381 400</b>	<b>4 479 800</b>
		31 12 18	<b>4 410 400</b>	<b>12,9 Me</b>
		31 12 19	<b>5 082 900</b>	<b>13,6 Me</b>
		31 12 20	<b>4 955 700</b>	<b>13,1 Me</b>
		31 12 21	<b>6,4 Me</b>	<b>33,1 Me</b>
		31 12 22	<b>7,1 Me</b>	<b>26,2 Me</b>
<b>CP : 145 Me / Dettes : 171 Me ( FI : 168 Me + FO : 1,6 Me + FS : 1,9 Me + AD : 10 Ke )</b>				

Monsieur Philippe BRIAND a commencé par racheter le réseau LAFORET IMMOBILIER en 2017 puis GUY HOQUET en 2019 et CENTURY 21 FRANCE en 2021 et NESTENN en 2022.

Monsieur Philippe BRIAND a ainsi multiplié la taille de son groupe par 10 en moins de 5 ans. Qui dit mieux ?

Le réseau CITYA IMMOBILIER ne comptait que 250 agences mais monsieur Philippe BRIAND a pu racheter les trois réseaux leaders du marché de l'immobilier en franchise qui comptait en tout environ 2 500 agences grâce à la force que lui donnait son savoir-faire en matière de syndicats, activités peu développés chez un grand nombre de franchisés.

Quand on regarde un concept, il est toujours intéressant de regarder les implantations dans des lieux différents et atypiques.

Un concept pour avoir une chance un jour de couvrir le territoire et de compter plusieurs centaines d'unités doit pouvoir aussi bien être rentable dans des zones riches et chères comme PARIS, LYON ou BORDEAUX mais surtout dans des villes moyennes comme SENS, TROYES, AUXERRE, NEVERS et / ou dans des villes économiquement moyennes ou faibles.

On trouve des agences CITYA à PARIS qui battent des records mais on en trouve aussi en province dans des villes moyennes comme ARRAS :

CITYA			CA	R
<b>CITYA BELVIA GRAND'PLACE</b>		31 12 15	<b>567 000</b>	<b>91 300</b>
812 500 577 / 30 06 15			(6 mois)	
57 Grand PLACE	62 ARRAS	31 12 16	<b>3 411 100</b>	<b>577 000</b>
		31 12 17	<b>3 331 500</b>	<b>443 600</b>
		31 12 18	<b>3 217 500</b>	<b>512 700</b>
		31 12 19	<b>3 410 900</b>	<b>659 100</b>
Matthieu DEBRAY		31 12 20	<b>3 499 000</b>	<b>768 900</b>
		31 12 21	<b>3 692 900</b>	<b>881 300</b>
		31 12 22	<b>3 740 900</b>	<b>801 100</b>
<b>CP : 859 Ke / Dettes : 4 341 Ke ( FI : 2 Ke + FO : 75 Ke + FS : 308 Ke + AD : 3 857 Ke )</b>				

Celle de VALENCIENNES :

CITYA			CA	R
<b>CITYA BELVIA VALENCIENNES</b>		31 12 15	<b>212 900</b>	<b>55 900</b>
812 500 312 / 30 06 15	59		(6 mois)	
9 Rue de PARIS	VALENCIENNES	31 12 16	<b>1 372 400</b>	<b>230 800</b>
		31 12 17	<b>1 444 700</b>	<b>264 000</b>
		31 12 18	<b>1 488 400</b>	<b>323 300</b>
		31 12 19	<b>1 575 500</b>	<b>360 300</b>
Anthony VIOLA		31 12 20	<b>1 658 300</b>	<b>409 100</b>
		31 12 21	<b>1 707 400</b>	<b>387 800</b>
		31 12 22	<b>1 844 600</b>	<b>446 100</b>
<b>CP : 594 Ke / Dettes : 2 886 Ke ( FI : 36 Ke + FO : 33 Ke + FS : 155 Ke + AD : 2 663 Ke )</b>				

Celle de BOURGES :

CITYA			CA	R
<b>CITYA JACQUES CŒUR</b>		31 12 14	<b>0</b>	<b>- 37 200</b>
809 015 811 / 19 12 14		31 12 15	<b>679 500</b>	<b>- 23 400</b>
2 Place JURANVILLE	18 BOURGES	31 12 16	<b>995 100</b>	<b>114 400</b>
		31 12 17	<b>1 434 600</b>	<b>84 600</b>
		31 12 18	<b>1 966 900</b>	<b>8 900</b>
		31 12 19	<b>2 459 500</b>	<b>209 200</b>
Patrice MEUNIER		31 12 20	<b>2 571 100</b>	<b>432 200</b>
Anne NOA		31 12 21	<b>2 927 100</b>	<b>616 700</b>
		31 12 22	<b>2 885 300</b>	<b>563 000</b>
<b>CP : 1 628 Ke / Dettes : 6 925 Ke ( FI : 903 Ke + FO : 53 Ke + FS : 272 Ke + AD : 5 596 Ke )</b>				

A BORDEAUX comme à PARIS, on peut imaginer le nombre de gestionnaires déjà implantés depuis des décennies qui quadrillaient la ville et pourtant l'agence CITYA a pu s'y implanter et devenir ultra-rentable rapidement :

CITYA			CA	R
<b>CITYA BELVIA BORDEAUX</b>		31 12 15	<b>567 100</b>	<b>37 900</b>
812 500 205 / 30 06 05			(6 mois)	
202 Rue d'ORNANO	33 BORDEAUX	31 12 16	<b>3 827 700</b>	<b>396 700</b>
		31 12 17	<b>3 400 500</b>	<b>438 400</b>
		31 12 18	<b>3 364 200</b>	<b>607 500</b>
		31 12 19	<b>3 237 800</b>	<b>512 700</b>
		31 12 20	<b>2 736 000</b>	<b>480 800</b>
		31 12 21	<b>3 736 100</b>	<b>457 500</b>
		31 12 22	<b>2 834 100</b>	<b>405 000</b>
<b>CP : 464 Ke / Dettes : 5 611 Ke ( FI : 0 Ke + FO : 77 Ke + FS : 236 Ke + AD : 5 299 Ke )</b>				

L'agence de DEAUVILLE créée en 2012 réalise aussi des performances :

CITYA			CA	R
<b>CITYA COTE FLEURIE</b>		31 12 12	<b>112 700</b>	<b>- 10 700</b>
751 227 984 / 02 04 12		31 12 13	<b>1 535 900</b>	<b>156 100</b>
4 Rue de l'AVENIR	14 DEAUVILLE	31 12 14	<b>1 682 200</b>	<b>322 200</b>
		31 12 15	<b>1 843 200</b>	<b>365 100</b>
		31 12 16	<b>1 880 100</b>	<b>354 700</b>
		31 12 17	<b>2 124 000</b>	<b>413 000</b>
		31 12 18	<b>2 362 700</b>	<b>477 600</b>
		31 12 19	<b>2 424 700</b>	<b>475 100</b>
Éric LEHEUP		31 12 20	<b>2 811 000</b>	<b>638 400</b>
		31 12 21	<b>2 920 200</b>	<b>512 200</b>
		31 12 22	<b>2 972 500</b>	<b>652 600</b>
<b>CP : 766 Ke / Dettes : 9 090 Ke ( FI : 0 Ke + FO : 60 Ke + FS : 316 Ke + AD : 8 654 Ke )</b>				

Et comme souvent dans les DOM TOM on voit des chiffres exceptionnels comme l'agence CITYA de SAINT DENIS de la REUNION :

CITYA			CA	R
<b>CITYA SAINT DENIS</b>		31 12 11	Comptes non déposés	
524 247 053 / 01 07 10		31 12 12	<b>2 735 000</b>	<b>22 700</b>
45 Rue de PARIS	97 ST DENIS	31 12 13	<b>3 036 300</b>	<b>307 200</b>
		31 12 14	<b>3 623 800</b>	<b>691 400</b>
		31 12 15	<b>3 825 500</b>	<b>761 800</b>
		31 12 16	<b>3 818 700</b>	<b>688 300</b>
		31 12 17	<b>4 592 400</b>	<b>726 600</b>
		31 12 18	<b>4 811 700</b>	<b>705 600</b>
		31 12 19	<b>4 558 900</b>	<b>922 900</b>
		31 12 20	<b>5 010 800</b>	<b>1 132 000</b>
		31 12 21	<b>4 921 900</b>	<b>1 094 200</b>
		31 12 22	<b>4 738 800</b>	<b>1 146 500</b>
<b>CP : 3 408 Ke / Dettes : 9 620 Ke ( FI : 1 562 Ke + FO : 61 Ke + FS : 284 Ke + AD : 7 712 Ke )</b>				

Ces exemples montrent bien que dans des villes très différentes comme BORDEAUX ou BOURGES, on peut avoir des résultats exceptionnels avec des agences CITYA.

Les chiffres de la maison mère progressent fortement d'année en année :

CITYA			CA	R
<b>CITYA IMMOBILIER / CITIA LE QG</b>		30 06 04	<b>1 900 000</b>	<b>770 000</b>
380 435 248 / 02 01 91		31 12 05	<b>4 400 000</b>	<b>3 000 000</b>
8 Rue du Docteur HERPIN	37 000 TOURS		(18 mois)	
		31 12 06	<b>3 800 000</b>	<b>2 600 000</b>
		31 12 07	<b>6 400 000</b>	<b>4 000 000</b>
		31 12 08	<b>6 600 000</b>	<b>3 900 000</b>
		31 12 09	<b>6 700 000</b>	<b>4 700 000</b>
		31 12 10	<b>8 144 000</b>	<b>4 956 700</b>
		31 12 11	<b>9 699 800</b>	<b>5 260 600</b>
		31 12 12	<b>10,7 Me</b>	<b>6 596 300</b>
		31 12 13	<b>6 641 699</b>	<b>5 887 700</b>
		31 12 14	<b>7 577 100</b>	<b>13,3 Me</b>
		31 12 15	<b>11,1 Me</b>	<b>10,2 Me</b>
		31 12 16	<b>13,7 Me</b>	<b>8 382 000</b>
		31 12 17	<b>16,5 Me</b>	<b>8 480 200</b>
		31 12 18	<b>17,7 Me</b>	<b>10,3 Me</b>
		31 12 19	<b>19,4 Me</b>	<b>11,7 Me</b>
		31 12 20	<b>20,1 Me</b>	<b>15 Me</b>
		31 12 21	<b>22,7 Me</b>	<b>16,9 Me</b>
		31 12 22	<b>26,5 Me</b>	<b>25,8 Me</b>
<b>CP : 146 Me / Dettes : 224 Me ( FI : 203 Me + FO : 6,6 Me + FS : 3,4 Me + AD : 10,7 Me )</b>				

Les chiffres de la période du COVID sont intéressants car on voit bien que l'activité n'a pas été impactée par cette crise.

Monsieur Philippe BRIAND a aussi couvert les autres besoins de ses clients dont l'assurance avec une société de courtage ST PIERRE ASSURANCE :

CITYA			CA	R
<b>SAINT PIERRE ASSURANCE</b>		31 12 10	<b>527 000</b>	<b>141 800</b>
519 106 108 / 28 12 09		31 12 11	<b>700 700</b>	<b>77 900</b>
7 Rue du Docteur HERPIN	37 000 TOURS	31 12 12	<b>1 170 300</b>	<b>307 500</b>
		31 12 13	<b>1 901 400</b>	<b>694 100</b>
		31 12 14	<b>3 166 200</b>	<b>1 384 300</b>
		31 12 15	<b>4 243 100</b>	<b>1 768 100</b>
		31 12 16	<b>5 525 700</b>	<b>2 375 900</b>
		31 12 17	<b>8 004 300</b>	<b>3 790 000</b>
		31 12 18	<b>9 319 100</b>	<b>4 273 000</b>
		31 12 19	<b>10,6 Me</b>	<b>4 960 500</b>
		31 12 20	<b>12,5 Me</b>	<b>6 183 200</b>
		31 12 21	<b>15,4 Me</b>	<b>7 764 500</b>
		31 12 22	<b>18,5 Me</b>	<b>9 562 900</b>
<b>CP : 12,5 Me / Dettes : 4,3 Me ( FI : 934 Ke + FO : 266 Ke + FS : 1 279 Ke + AD : 1 804 Ke )</b>				

Monsieur Philippe BRIAND a aussi couvert les besoins en diagnostics :

CITYA			CA	R
<b>SNEXI</b>		31 12 13	<b>17 800</b>	<b>- 129 700</b>
794 278 846 / 05 07 13		31 12 14	<b>2 217 900</b>	<b>372 600</b>
7 Rue du Docteur HERPIN	37 000 TOURS	31 12 15	<b>5 612 000</b>	<b>1 079 200</b>
		31 12 16	<b>5 303 900</b>	<b>1 035 200</b>
		31 12 17	<b>6 406 200</b>	<b>1 248 200</b>
		31 12 18	<b>7 959 400</b>	<b>1 512 900</b>
		31 12 19	<b>9 811 400</b>	<b>1 875 800</b>
		31 12 20	<b>10,4 Me</b>	<b>2 013 100</b>
		31 12 21	<b>13,4 Me</b>	<b>2 694 000</b>
		31 12 22	<b>14,7 Me</b>	<b>2 775 600</b>
<b>CP : 3 259 Ke / Dettes : 1 577 Ke ( FI : 501 Ke + FO : 575 Ke + FS : 325 Ke + AD : 176 Ke )</b>				

L'année 2023 a été très mauvaise pour l'immobilier et si on regarde les montants des crédits immobiliers qui sont passés selon la BANQUE DE FRANCE de 240 milliards en 2022 à 140 milliards en 2023, on a une assez bonne vision de la chute du marché et les agences qui ne font que de la transaction souffrent et elles ne sont pas les seules.

Même les notaires, y compris dans les meilleurs quartiers de PARIS, ont pu ressentir cette baisse au point même d'être obligés de licencier du personnel voire même de déposer le bilan et de se retrouver en liquidation judiciaire comme la société KLEBER NOTAIRES à PARIS (RCS : 784 402 869).

L'avenue KLEBER va du TROCADERO à l'ARC DE TRIOMPHE et le quartier est un des plus riches de PARIS. Malgré cela, la situation s'est dégradée et le redressement judiciaire a été prononcé le 06 07 23 et la liquidation judiciaire le 11 01 24.

Si en plus on est un auditeur de BFMTV et qu'on ne rate jamais une chronique de l'homme qui sait tout sur tout mais rien sur rien, le célèbre Christophe BARBIER qui ne quitte jamais son écharpe rouge, on va tous pouvoir se pendre.

L'immobilier c'est comme la bourse et on gagne souvent plus quand le marché est en chute que lorsqu'il est à la hausse. Plus c'est la crise et plus les meilleurs se régulent. C'est injuste mais c'est comme cela et ce n'est pas prêt de changer.

Alors il est inutile de faire des analyses pendant des heures et des prévisions qui ne servent à rien car le marché dans les 20 ans qui viennent, fera ce qu'il a toujours fait, alternant les hausses et les baisses que personne ne peut prévoir mais au final les meilleurs biens immobiliers continueront à prendre de la valeur et il suffit de passer un peu de temps sur ETALAB DVF pour voir les plus belles transactions sur une ville pour s'en convaincre.

On peut aussi demander à de très bons professionnels qui connaissent bien le secteur s'il est encore temps d'investir en ouvrant une agence immobilière et si on posait cette question à monsieur Jean François MARTINOT, sa réponse serait certainement positive car après l'année désastreuse de 2023, il a encore en février 2024 ouvert une agence de plus à ST MAX dans la banlieue de NANCY :

<b>CENTURY 21</b>			CA	R
<b>MARTINOT IMMOBILIER NANCY</b>				
984 896 225 / 19 02 24		31 12 25	Pas encore	
16 Avenue CARNOT	54 ST MAX			
Nicolas MARTINOT				

Le marché ne changera pas vraiment avec ses hausses et ses baisses mais ce qui va changer c'est le monde des agences immobilières avec la DATA et l'IA.

On peut prendre l'exemple du réseau CENTURY 21 COMMERCE qui est le leader en FRANCE de ventes de fonds de commerces et qui a aussi une activité de recherche de terrains ou de bâtiments à acheter et de reprises d'entreprises en redressement ou en liquidation pour de nombreux clients franchisés ou indépendants et bien sûr pour le groupe BERTRAND qui est passé de 10 restaurants en 2010 à plus de 1 000 aujourd'hui.

Le réseau CENTURY 21 COMMERCE a été créé par monsieur Michel RAZOU, dont le fils est monsieur Maxime RAZOU, franchisé AU BUREAU et BURGER KING à TOURS entre autres.

Monsieur Michel RAZOU est aujourd'hui le numéro 2 du Groupe BERTRAND et il en charge de l'immobilier et il est associé avec monsieur Charles MARINAKIS qui est à la fois à la tête du Groupe HORECA ([www.century21-horeca.com](http://www.century21-horeca.com)) et le PDG de CENTURY 21 FRANCE.

Sur le site [www.century21-horeca.com](http://www.century21-horeca.com), vous trouverez un onglet LIQUIDATIONS JUDICIAIRES qui mérite une petite visite. Le groupe a souvent été désigné par les tribunaux de commerces pour être le négociateur exclusif de grands réseaux en liquidation judiciaire comme COURTEPAILLE, FRANCE LOISIRS, TATI, MIM, CHIPIE, ANDRE, NAF NAF, CATIMINI, BURTON, MINELLI, HABITAT, etc...et les centres d'amincissement COMME J'AIME en 2024.....

Si vous parcourez mes bases de données notamment dans la restauration ou l'habillement, vous verrez que la liste des enseignes qui risquent de mettre la clé sous la porte dans les mois ou les années qui viennent est longue et que le groupe HORECA ne va pas manquer d'opportunités à proposer à ses meilleurs clients.

Si vous recherchez des opportunités de reprises, vous pouvez prendre contact avec monsieur Jean Paul EUSEBIO qui est responsable des procédures collectives pour le groupe CENTURY 21 et qui pourra certainement vous trouver de très belles opportunités de reprise dans les centaines qu'il a en stock. ([jp.eusebio@century21horeca.com](mailto:jp.eusebio@century21horeca.com))

On peut imaginer ce que peuvent faire ensemble les 3 000 agences immobilières du groupe de monsieur Philippe BRIAND dont les CENTURY 21 et les CENTURY 21 COMMERCE d'un côté et les 1 000 restaurants du Groupe BERTRAND de l'autre sans compter les autres bonnes enseignes.

En toute logique, les franchisés des réseaux CENTURY 21, LAFORET IMMOBILIER et GUY HOQUET eux-mêmes convaincus des atouts que peuvent offrir les meilleurs réseaux de franchises iront proposer leurs meilleures offres aux meilleurs franchisés des meilleurs réseaux.

Et que feront les meilleurs franchisés des meilleurs réseaux avec leurs jolis bénéfices ? Ils iront acheter de l'immobilier pour eux ou leurs enfants dans les agences CENTURY 21, LAFORET IMMOBILIER et GUY HOQUET et en priorité à celles qui en assureront la gestion.

Le cercle vertueux. Les collaborateurs du groupe de monsieur Philippe BRIAND aident les entrepreneurs à se développer et faire fortune avec les biens immobiliers payé par leurs entreprises et ils les aident ensuite à bien investir dans l'immobilier traditionnels pour leurs besoins personnels.

Le marché s'annonce si prometteur que le réseau GUY HOQUET vient de lancer GUY HOQUET BUSINESS pour concurrencer son grand frère CENTURY 21 COMMERCE.

Vous verrez dans les différentes études des centaines d'exemples de réussites dans tous les secteurs en franchise ou en indépendant basés sur des acquisitions immobilières qui ont été rentabilisées par une activité ou une autre.

On a vu quelques exemples dans les pages précédentes de restaurants qui ont été exploités dans des murs commerciaux appartenant aux franchisés et qui ont ainsi pu doubler leurs profits comme le restaurant HIPPOPOTAMUS de TROYES ou compenser les pertes d'exploitation par la capitalisation sur l'immobilier.

Vous verrez dans les différentes études et les bases de données des milliers d'échecs de commerçants ou d'artisans qui n'ayant pas pris en compte l'intérêt d'acheter les murs qui, quand ils n'ont pas fait faillite et tout perdu, ont souvent travaillé beaucoup pour gagner peu et à l'heure de la retraite se sont retrouvés avec des fonds de commerce invendables et des retraites de misère.

Cette situation n'est pas nouvelle et ce dans tous les secteurs même les plus anciens comme la boulangerie ou la coiffure. Monsieur Jean Marie ARQUIMIDES travaillait à la POSTE avant de se lancer dans la coiffure et d'ouvrir des salons JEAN LOUIS DAVID dans les années 80 à TROYES. Il a gagné plusieurs millions d'euros notamment grâce à l'immobilier que lui trouvait un bon agent immobilier troyen pour ses salons et pour lui à titre de placement.

Dans le même temps, plusieurs grands coiffeurs troyens ont gagné en comparaison bien peu en restant locataire pendant des décennies. D'autres ayant fait de mauvais choix pour leurs locaux ont mis la clé sous la porte. Avec le même métier et dans la même ville, toute la différence s'est faite sur l'immobilier comme vous le verrez dans l'étude sur la coiffure. On peut résumer un salon de coiffure en quelques chiffres.

En achetant ses murs, monsieur Jean Marie ARQUIMIDES a pu se constituer un patrimoine de plusieurs millions d'euros. Les autres coiffeurs de la ville de TROYES qui ont exploité parfois pendant 30 ans des salons dans les locaux qui ne leur appartenait pas ont payé en moyenne plus de 300 000 euros de loyers et n'ont pas pu céder leurs affaires pour 100 000 euros.

D'une certaine façon, le commerce, c'est une immense partie de Monopoly et il est préférable de jouer en équipe avec les meilleurs joueurs et ce n'est pas toujours le joueur qui achète la rue de la PAIX qui au final gagne le plus.

## 10, Leaders et outsiders :

L'étude est orientée vers les leaders de chaque secteur mais aussi vers les outsiders qui peuvent parfois offrir des opportunités intéressantes. Par exemple dans le secteur de la cuisine les leaders sont SCHMIDT et MOBALPA qui développent plusieurs enseignes.

SCHMIDT a plus que triplé son chiffre d'affaires depuis 2004 passant de 206 millions d'euros à 541 millions d'euros en 2019 à 641 millions en 2021 :

<b>CUISINES SCHMIDT</b>			CA	R
<b>SCHMIDT GROUPE</b>		31 12 04	<b>206 Me</b>	<b>10 Me</b>
326 784 709 / 21 03 83		31 12 05	<b>226 Me</b>	<b>13,6 Me</b>
5 Rue CLEMENCEAU	68 LIEPVRE	31 12 06	<b>244 Me</b>	<b>14 Me</b>
<b>Voir tableau complet dans la base de données SCHMIDT</b>				
Anne LEITZGEN		31 12 19	<b>541 Me</b>	<b>25 Me</b>
		31 12 20	<b>502 Me</b>	<b>25,8 Me</b>
		31 12 21	<b>641 Me</b>	<b>59 Me</b>
		31 12 22	<b>667 Me</b>	<b>80,5 Me</b>
<b>CP : 367 Me / Dettes : 148 Me ( FI : 0,7 Me + FO : 57 Me + FS : 44 Me + AD : 51 Me )</b>				

Même dans un secteur comme la cuisine il reste encore des opportunités même dans des villes importantes comme la ROCHELLE et dans la banlieue EST à PUILBOREAU où monsieur Didier ALBRE exploitait un magasin CUISINES SCHMIDT depuis 1993 sans publier ses comptes ( Société ART ET DECO CUISINE RCS 391 377 702 ).

Ce magasin a été cédé une première fois le 13 05 11 pour 400 000 euros :

<b>CUISINES SCHMIDT</b>			CA	R
<b>LAURA CUISINES ET BAINS</b>		29 02 12	<b>1 156 200</b>	<b>53 800</b>
531 243 970 / 19 03 11		28 02 13	<b>1 340 800</b>	<b>65 500</b>
15 Rue du 14 JUILLET		28 02 14	<b>1 511 700</b>	<b>96 400</b>
Jacques CHESSE		28 02 15	<b>1 106 100</b>	<b>25 600</b>
<b>CP : 270 Ke / Dettes : 426 Ke ( FI : 184 Ke + FO : 51 Ke + FS : 39 Ke + AD : 151 Ke )</b>				

Ce magasin a été cédé une deuxième fois le 22 09 16 pour 260 000 euros à monsieur Mathieu LANGLAIS qui a su très vite rentabiliser son investissement :

<b>CUISINES SCHMIDT</b>			CA	R
<b>LA ROCHELLE CBRP</b>		31 12 17	Non rév.	<b>36 729</b>
821 695 533 / 26 07 16		31 12 18	<b>1 896 245</b>	<b>146 237</b>
5 Rue du 14 JUILLET	17 PUILBOREAU	31 12 19	<b>2 359 900</b>	<b>157 490</b>
		31 12 20	Non révélab le	<b>101 450</b>
Mathieu LANGLAIS		31 12 21		<b>149 626</b>
		31 12 22		<b>161 031</b>
<b>CP : 372 Ke / Dettes : 1 122 Ke ( FI : 269 Ke + FO : 105 Ke + FS : 198 Ke + AD : 550 Ke )</b>				



En 2020, monsieur Mathieu LANGLAIS a créé un 2<sup>ème</sup> magasin SCHMIDT aux ANGOULINS, banlieue sud de la ROCHELLE (RCS : 881 324 073) et en 2022, un 3<sup>ème</sup> magasin toujours aux ANGOULINS mais cette fois sous l'enseigne CUISINELLA (RCS : 917 702 441).

A AURILLAC dans le CANTAL, monsieur Benoit SERRE a ouvert un MOBALPA en 2013 avec lequel il a déjà fait plus de 600 000 euros de bénéfices :

<b>MOBALPA</b>			CA	R
<b>BENOIT SERRE</b>		31 12 14	<b>1 145 200</b>	<b>- 4 700</b>
793 284 829 / 30 05 13		31 12 15	<b>1 250 400</b>	<b>1 600</b>
99 Avenue Charles de GAULLE	15 AURILLAC	31 12 16	<b>1 665 800</b>	<b>110 400</b>
		31 12 17	<b>1 927 100</b>	<b>69 700</b>
Benoit SERRE		31 12 18	<b>2 340 800</b>	<b>194 600</b>
		31 12 19	<b>2 261 000</b>	<b>95 600</b>
		31 12 20	<b>1 881 000</b>	<b>51 700</b>
		31 12 21	<b>2 213 100</b>	<b>104 500</b>
		31 12 22	<b>1 742 700</b>	<b>20 300</b>
<b>CP : 574 Ke / Dettes : 590 Ke ( FI : 83 Ke + FO : 77 Ke + FS : 58 Ke + AD : 372 Ke )</b>				

Monsieur Benoit SERRE est propriétaire des murs à travers la SCI MB IMMOBILIER (RCS 815 108 808).

SCHMIDT et MOBALPA dominent le marché de la cuisine mais de nouvelles enseignes comme IXINA arrivée en France en 2005 peuvent aussi être intéressantes à étudier même si IXINA ne réalise qu'un chiffre d'affaires de 65 millions d'euros soit 10 fois moins que le groupe SCHMIDT qui réalise un chiffre d'affaires de 641 millions d'euros.

Les chiffres de l'entreprise IXINA France sont :

<b>CUISINES IXINA</b>			CA	R
<b>IXINA France</b>		31 12 05	<b>0</b>	<b>0</b>
488 051 756 / 29 12 05		31 12 06	<b>7,2 Me</b>	<b>1,7 Me</b>
5 Rue de la HAYE	93 TREMBLAY	31 12 07	<b>15,9 Me</b>	<b>3,3 Me</b>
		31 12 08	<b>15,9 Me</b>	<b>3,3 Me</b>
		31 12 09	<b>18 Me</b>	<b>4,1 Me</b>
		31 12 10	<b>19,8 Me</b>	<b>5,2 Me</b>
		31 12 11	Comptes non déposés	
<b>FBD INTERNATIONAL</b>		31 12 12	Comptes non déposés	
Thierry TALLET		31 12 13	<b>26 Me</b>	<b>2 Me</b>
		31 12 14	<b>26 Me</b>	<b>2 Me</b>
		31 12 15	<b>30 Me</b>	<b>4,5 Me</b>
		31 12 16	Comptes non déposés	
		31 12 17	<b>38 Me</b>	<b>5,2 Me</b>
		31 12 18	<b>45,8 Me</b>	<b>6,6 Me</b>
		31 12 19	<b>51,2 Me</b>	<b>2,4 Me</b>
		31 12 20	<b>52,8 Me</b>	<b>2,7 Me</b>
		31 12 21	<b>63,2 Me</b>	<b>2,8 Me</b>
		31 12 22	<b>73,3 Me</b>	<b>5,25 Me</b>
<b>CP : 5,5 Me / Dettes : 32 Me ( FI : 0 Ke + FO : 29 Me + FS : 2,1 Me + AD : 1,1 Me )</b>				

Monsieur Merzouga KEDDAR a ouvert un magasin sous l'enseigne IXINA à 15 kilomètres au nord de ROUEN en 2009 et en treize ans il a fait 2 357 700 euros de bénéfices :

<b>CUISINES IXINA</b>			CA	R
<b>IXANOVEL</b>		31 12 10	<b>2 647 100</b>	<b>- 24 400</b>
511 291 163 / 01 04 09			(21 mois)	
Lieu dit MALZAIRE	76 ROUMARE	31 12 11	<b>2 816 400</b>	<b>136 100</b>
		31 12 12	<b>2 869 200</b>	<b>83 800</b>
		31 12 13	<b>3 328 900</b>	<b>125 400</b>
		31 12 14	<b>3 319 800</b>	<b>224 700</b>
Merzouga KEDDAR		31 12 15	<b>3 563 900</b>	<b>263 500</b>
		31 12 16	<b>3 159 600</b>	<b>242 200</b>
		31 12 17	<b>2 847 200</b>	<b>179 700</b>
		31 12 18	<b>3 104 000</b>	<b>283 100</b>
		31 12 19	<b>2 654 700</b>	<b>136 300</b>
		31 12 20	<b>2 559 500</b>	<b>214 600</b>
		31 12 21	<b>2 727 800</b>	<b>266 700</b>
		31 12 22	<b>3 092 000</b>	<b>226 000</b>
<b>CP : 336 Ke / Dettes : 787 Ke ( FI : 0 Ke + FO : 231 Ke + FS : 155 Ke + AD : 399 Ke )</b>				

Le chiffre d'affaires a baissé mais il faut prendre en compte que monsieur Merzouga KEDDAR a aussi ouvert un deuxième IXINA en 2014 à TOURVILLE LA RIVIERE à 17 kilomètres au sud de ROUEN avec lequel en 8 ans, il a fait un bénéfice d'environ 2 815 100 euros :

<b>CUISINES IXINA</b>			CA HT	Résultat
<b>IXA 76</b>		31 12 15	<b>1 090 100</b>	<b>- 114 700</b>
808 103 634 / 01 12 14		31 12 16	<b>2 980 900</b>	<b>327 800</b>
111 Rue de l'ILE STE CATHERINE	76 TOURVILLE	31 12 17	<b>3 848 600</b>	<b>323 200</b>
	LA RIVIERE	31 12 18	<b>4 789 400</b>	<b>520 700</b>
Merzouga KEDDAR		31 12 19	<b>4 756 300</b>	<b>435 300</b>
		31 12 20	<b>4 547 400</b>	<b>412 100</b>
		31 12 21	<b>5 280 000</b>	<b>333 000</b>
		31 12 22	<b>6 360 400</b>	<b>577 700</b>
<b>CP : 688 Ke / Dettes : 1,6 Me ( FI : 325 Ke + FO : 453 Ke + FS : 315 Ke + AD : 866 Ke )</b>				

Monsieur Merzouga KEDDAR a ouvert aussi un magasin IXINA à HARFLEUR dans la banlieue du HAVRE en 2010 (Société IH 76 / RCS : 524 748 555), un autre en 2014 à CHERBOURG (Société MEXILFI / RCS : 802 952 978).

En 2018, Monsieur Merzouga KEDDAR a ouvert un magasin à ST AUBIN SUR SCIE dans la banlieue de DIEPPE :

<b>CUISINES IXINA</b>			CA	R
<b>ID 76</b>		31 12 18	<b>0</b>	<b>0</b>
842 908 584 / 09 10 18		31 12 19	<b>1 590 000</b>	<b>9 830</b>
Rue de LIBERATION	76 ST AUBIN	31 12 20	<b>1 380 000</b>	<b>102 000</b>
		31 12 21	<b>1 870 000</b>	<b>181 000</b>
Merzouga KEDDAR		31 12 22	<b>1 847 700</b>	<b>108 200</b>
<b>CP : 158 Ke / Dettes : 590 Ke ( FI : 81 Ke + FO : 141 Ke + FS : 87 Ke + AD : 281 Ke )</b>				

Monsieur Merzouga KEDDAR a une holding, la société MKEDDAR :

<b>MKEDDAR</b>			CA	R
<b>MKEDDAR</b>		31 12 11	<b>78 800</b>	<b>1 400</b>
533 956 561 / 04 08 11			(6 mois)	
4 Avenue de CAMBRIDGE	14 HEROUVILLE	31 12 12	<b>415 000</b>	<b>83 100</b>
	ST CLAIR	31 12 13	<b>627 800</b>	<b>150 100</b>
		31 12 14	<b>588 300</b>	<b>26 600</b>
		31 12 15	<b>597 100</b>	<b>287 100</b>
Merzouga KEDDAR		31 12 16	Comptes non déposés	
		31 12 17	<b>757 500</b>	<b>914 100</b>
		31 12 18	<b>873 900</b>	<b>1 099 300</b>
		31 12 19	<b>980 800</b>	<b>1 593 300</b>
		31 12 20	<b>1 065 600</b>	<b>1 380 500</b>
		31 12 21	<b>1 123 300</b>	<b>1 475 900</b>
		31 12 22	<b>1 274 400</b>	<b>1 752 900</b>
<b>CP : 5 773 Ke / Dettes : 699 Ke ( FI : 391 Ke + FO : 70 Ke + FS : 174 Ke + AD : 64 Ke )</b>				

En novembre 2012, monsieur Merzouga KEDDAR a racheté pour 1 215 738 euros le magasin d'un autre franchisé, monsieur Jean Paul VALSOT, dans la banlieue de CAEN et depuis il a fait un bénéfice de 3 257 900 euros :

<b>CUISINES IXINA</b>			CA	R
<b>SOLVAL</b>		31 12 05	<b>1 860 000</b>	<b>31 000</b>
478 282 221 / 20 08 04			(17 mois)	
6 Rue Marcelin BERTHELOT	14 MONDEVILLE	31 12 06	<b>2 452 000</b>	<b>158 000</b>
		31 12 07	<b>3 244 000</b>	<b>234 000</b>
		31 12 08	<b>3 663 000</b>	<b>253 000</b>
		31 12 09	<b>3 547 000</b>	<b>194 000</b>
	8	31 12 10	<b>3 308 800</b>	<b>142 100</b>
		31 12 11	<b>3 114 800</b>	<b>108 300</b>
Merzouga KEDDAR		31 12 12	Comptes non déposés	
		31 12 13	<b>3 869 400</b>	<b>37 200</b>
		31 12 14	<b>4 083 200</b>	<b>225 700</b>
		31 12 15	<b>3 994 500</b>	<b>157 800</b>
		31 12 16	Comptes non déposés	
		31 12 17	<b>5 570 100</b>	<b>452 300</b>
		31 12 18	<b>6 305 400</b>	<b>476 000</b>
		31 12 19	<b>6 750 400</b>	<b>275 900</b>
		31 12 20	<b>7 689 100</b>	<b>411 300</b>
		31 12 21	<b>9 072 300</b>	<b>729 800</b>
		31 12 22	<b>9 463 100</b>	<b>481 900</b>
<b>CP : 538 Ke / Dettes : 2 936 Ke ( FI : 162 Ke + FO : 548 Ke + FS : 297 Ke + AD : 1 993 Ke )</b>				

Monsieur Jean Paul VALSOT voulait quitter la belle mais pluvieuse NORMANDIE pour s'installer sur la côte d'azur plus ensoleillée. Dans certains cas des franchisés cèdent une affaire très rentables pour un créer une autre dans une région où ils pourront se rapprocher de leurs enfants ou petits enfants et ce sont de belles opportunités.

En 2010, ce magasin réalisait un chiffre d'affaires de 3 300 000 et un bénéfice de 140 000 euros et il a fait pratiquement le triple en 2022. Si on regarde sur [www.société.com](http://www.société.com) et sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr), on peut voir que ce magasin avait 8 employés en 2010 et 15 en 2020 soit pratiquement le double. Pour les autres années, les effectifs ne sont pas mentionnés.

On peut regarder la ligne salaires et charges sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) pour les années 2019 à 2022 et en particulier l'année 2020 et voir le joli chiffre qui est à 833 000 euros pour 15 salariés soit une moyenne de 55 000 euros par salarié :

	2019	2020	2021	2022
<b>Salaires et charges</b>	<b>927 000</b>	<b>833 000</b>	<b>925 000</b>	<b>1 130 000</b>

C'est bien sûr une moyenne mais en règle générale, les meilleurs vendeurs dans ce type de commerce gagnent plus de 4 000 euros par mois soit 50 000 euros par an et réalisent 500 000 euros de chiffre d'affaires par an.

Il suffit souvent de comparer les lignes salaires et charges de deux concurrents pour comprendre les différences de chiffres d'affaires et on peut prendre l'exemple du magasin IXINA de TROYES qui a terminé en liquidation judiciaire :

<b>CUISINES IXINA</b>			CA	R
<b>AD CONCEPT</b>		31 12 11	<b>936 700</b>	<b>- 148 700</b>
523 492 833 / 02 07 10		31 12 12	<b>1 057 900</b>	<b>36 600</b>
43 Rue du Général de GAULLE	10 ST PARRES	31 12 13	<b>860 900</b>	<b>- 36 700</b>
	AUX TERTRES	31 12 14	<b>1 003 000</b>	<b>31 700</b>
		31 12 15	<b>817 600</b>	<b>- 23 400</b>
Adeline PARADIS		31 12 16	Confidentialité de 2016 à 2019	
		31 12 17		
		31 12 18		
<b>CP : - 40 Ke / Dettes : 341 Ke ( FI : 179 Ke + FO : 55 Ke + FS : 41 Ke + AD : 65 Ke )</b> Liquidation judiciaire le 10 06 21				

On ne dispose pas sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) des chiffres clés de cette entreprise mais on peut voir sur [www.société.com](http://www.société.com) qu'elle n'avait en tout et pour tout que deux employés.

J'ai accompagné une amie qui avait un budget de 30 000 euros pour une cuisine et nous avons reçu un accueil que je pourrais classer dans les 10 plus mauvais tous secteurs confondus.

Nous sommes arrivés à 18 H et la commerciale nous a fait attendre 20 minutes avant de venir nous dire bonjour et de nous préciser dans la foulée qu'elle n'aurait pas le temps de nous recevoir. Nous avons voulu prendre rendez-vous mais cette commerciale ne travaillait pas sur rendez-vous et il fallait repasser. A aucun moment, cette commerciale ne nous a demandé nos coordonnées ni notre budget.

Dans certains magasins, les commerciaux ont une rémunération égale à 10 % du chiffre d'affaires et cette commerciale ne devait pas être à 3 000 euros près

Ce magasin avait une si mauvaise réputation, que le franchisé de REIMS a refusé de le reprendre et a préféré en ouvrir un autre à quelques centaines de mètres qui n'a pas encore publié son premier bilan.

Sur le marché des solderies, GIFI et la FOIR FOUILLE sont les enseignes les plus connues mais un outsider, CENTRAKOR se développe à grands pas, et le franchiseur, Monsieur Olivier RONDOLOTTO, est passé de 55 millions d'euros en 2004 à 235 millions d'euros avec les magasins qu'il exploite en propre :

<b>CENTRAKOR</b>			CA	R
<b>CENTRAKOR STORES</b>		31 12 04	<b>55 Me</b>	<b>300 000</b>
380 794 511 / 08 02 91			Voir tableau complet dans la base de données CENTRAKOR	
6 Avenue St GRANIER	31 TOULOUSE			
Olivier RONDOLOTTO				
		31 12 18	<b>157 Me</b>	<b>4,6 Me</b>
		31 12 19	<b>195 Me</b>	<b>4 Me</b>
		31 12 20	<b>202 Me</b>	<b>11,7 Me</b>
		31 12 21	<b>235 Me</b>	<b>15 Me</b>
		31 12 22	<b>271 Me</b>	<b>13,8 Me</b>
<b>B 21 / CP : 32 Me / Dettes : 86 Me ( FI : 28 Me + FO : 41 Me + FS : 15 Me + AD : 1 Me )</b>				

A NIMES, Monsieur Alexandre JACOBE a ouvert un magasin CENTRAKOR en 2012 et il a fait en 9 ans un bénéfice de 4 573 100 euros :

<b>CENTRAKOR</b>			CA HT	Résultat
<b>CTK NMS</b>		31 12 13	<b>3 569 500</b>	<b>218 200</b>
753 267 525 / 10 08 12			(17 mois)	
FAMILY VILLAGE COSTIERES	30 000 NIMES	31 12 14	<b>3 689 400</b>	<b>234 400</b>
		31 12 15	<b>3 896 500</b>	<b>250 800</b>
Alexandre JACOBE		31 12 16	<b>4 372 100</b>	<b>315 700</b>
		31 12 17	<b>4 688 300</b>	<b>357 600</b>
		31 12 18	<b>5 301 300</b>	<b>551 000</b>
		31 12 19	<b>5 889 600</b>	<b>544 300</b>
		31 12 20	<b>5 573 100</b>	<b>659 400</b>
		31 12 21	<b>6 734 700</b>	<b>798 800</b>
		31 12 22	<b>6 787 000</b>	<b>642 900</b>
<b>CP : 2 013 Ke / Dettes : 702 Ke ( FI : 90 Ke + FO : 339 Ke + FS : 273 Ke + AD : 0 Ke)</b>				

Monsieur Alexandre JACOBE a ouvert un deuxième CENTRAKOR dans la banlieue de VALENCE en 2019 :

<b>CENTRAKOR</b>			CA	R
<b>CTK VALENCE</b>		30 09 20	<b>2 325 200</b>	<b>129 900</b>
877 599 191 / 01 07 19			(18 mois)	
Zone commerciale DE LAYE	26 ST MARCEL	30 09 21	<b>2 891 000</b>	<b>265 800</b>
Alexandre JACOBE	LES VALENCES	30 09 22	<b>3 035 000</b>	<b>186 000</b>
<b>CP : 822 Ke / Dettes : 728 Ke ( FI : 485 Ke + FO : 133 Ke + FS : 110 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Monsieur Alexandre JACOBE a ouvert un troisième CENTRAKOR à CARCASSONNE en 2021 qui a publié premier bilan (Société CTK CARCASSONNE RCS 897 855 730) avec un chiffre d'affaires de 2 549 900 euros et un résultat de 31 800 euros.

L'enseigne LE MARCHE AUX AFFAIRES délaisse les grandes agglomérations pour s'installer dans des villes moyennes et parfois même dans de petites villes.

En HAUTE SAONE, à 60 kilomètres de VESOUL, on trouve la petite ville de GRAY qui ne compte que 6 772 habitants et à ARC LES GRAY dans la banlieue, Monsieur Charles Henri NAPPEY et Monsieur Franck PAGUET ont ouvert un MARCHE AUX AFFAIRES en 2002. Ce magasin, malgré un emplacement médiocre, a fait plus de 2 606 400 euros de bénéfices :

<b>LE MARCHE AUX AFFAIRES</b>			CA HT	Résultat
<b>S N J</b>		31 12 04	<b>594 000</b>	<b>137 000</b>
444 350 177 / 31 12 02		31 12 05	<b>610 000</b>	<b>82 000</b>
1 Rue VERGY	70 100 ARC	31 12 06	<b>662 000</b>	<b>102 000</b>
	LES GRAY	31 12 07	<b>844 000</b>	<b>144 000</b>
		31 12 08	Comptes non déposés	
		31 12 09	<b>969 000</b>	<b>175 000</b>
		31 12 10	<b>1 053 400</b>	<b>144 400</b>
		31 12 11	<b>949 400</b>	<b>121 700</b>
Charles Henri NAPPEY		31 12 12	<b>968 400</b>	<b>131 500</b>
Franck PAGUET		31 12 13	<b>976 100</b>	<b>146 000</b>
		31 12 14	<b>1 251 700</b>	<b>186 100</b>
		31 12 15	<b>1 150 500</b>	<b>195 400</b>
		31 12 16	Non révélé	<b>163 415</b>
		31 12 17	<b>1 164 000</b>	<b>183 700</b>
		31 12 18	<b>974 600</b>	<b>112 300</b>
		31 12 19	<b>959 300</b>	<b>116 200</b>
		31 12 20	<b>1 004 600</b>	<b>129 700</b>
		31 12 21	<b>1 200 000</b>	<b>199 000</b>
		31 12 22	<b>1 271 900</b>	<b>137 000</b>
<b>CP : 275 Ke / Dettes : 517 Ke (FI : 389 Ke + FO : 55 Ke + FS : 59 Ke + AD : 14 Ke)</b>				

Monsieur Charles Henri NAPPEY et Franck PAGUET ont ouvert un magasin à SEMUR EN AUXOIS, ville qui ne compte que 4 150 habitants et qui se trouve à 80 kilomètres de DIJON et ce magasin a fait depuis son ouverture un bénéfice de 1 662 600 euros :

<b>LE MARCHE AUX AFFAIRES</b>			CA HT	Résultat
<b>QUALITY PRIX</b>		30 04 14	<b>1 444 600</b>	<b>189 100</b>
788 977 452 / 26 10 12		30 04 15	<b>1 129 600</b>	<b>204 700</b>
29 Rue de l'ŒUVRE	21 140 SEMUR	30 04 16	Non révélablé	<b>138 200</b>
	EN AUXOIS	30 04 17		<b>68 700</b>
Charles Henry NAPPEY		30 04 18	<b>1 554 700</b>	<b>212 500</b>
Franck PAGUET		30 04 19	<b>1 521 700</b>	<b>192 600</b>
		30 04 20	<b>1 460 100</b>	<b>119 200</b>
		30 04 21	<b>1 815 100</b>	<b>239 900</b>
		30 04 22	<b>1 900 000</b>	<b>176 000</b>
		30 04 23	<b>2 313 100</b>	<b>121 700</b>
<b>CP : 770 Ke / Dettes : 1 621 Ke (FI : 781 Ke + FO : 330 Ke + FS : 100 Ke + AD : 411 Ke)</b>				

Monsieur Charles Henri NAPPEY et Monsieur Franck PAGUET ont depuis ouvert deux magasins de plus.

Tout le monde sait que les français sont de grands sportifs, surtout devant leur télévision, et dans la banlieue de CHARLEVILLE MEZIERES, à VILLERS SEMEUSE, dans le centre commercial CORA, monsieur Bernard JOANNIN a ouvert en 2008 un magasin sous l'enseigne INTERSPORT qui a fait 4 901 700 euros de bénéfices :

INTERSPORT			CA HT	Résultat
<b>PROSPORT X</b>		29 02 09	<b>765 000</b>	<b>41 000</b>
508 051 349 / 15 09 08		28 02 10	<b>2 320 000</b>	<b>134 000</b>
CC les AYVELLES RD 964	08 VILLERS	28 02 11	<b>2 563 500</b>	<b>131 300</b>
CC CORA Rte	SEMEUSE	29 02 12	<b>2 959 000</b>	<b>127 300</b>
		28 02 13	<b>3 542 800</b>	<b>155 700</b>
		28 02 14	<b>3 208 400</b>	<b>148 900</b>
		28 02 15	<b>3 542 400</b>	<b>329 200</b>
Bernard JOANNIN		29 02 16	<b>3 915 600</b>	<b>346 300</b>
		28 02 17	<b>4 115 800</b>	<b>270 100</b>
		28 02 18	<b>4 468 400</b>	<b>436 100</b>
		28 02 19	<b>4 730 800</b>	<b>406 900</b>
		29 02 20	<b>5 264 100</b>	<b>473 500</b>
		28 02 21	<b>4 888 200</b>	<b>557 600</b>
		28 02 22	<b>5 718 900</b>	<b>636 800</b>
		28 02 23	<b>8 790 000</b>	<b>707 000</b>
<b>CP : 3 670 Ke / Dettes : 3 341 Ke ( FI : 1658 Ke + FO : 911 Ke + FS : 295 Ke + AD : 776 Ke</b>				

Comme le nom de la société l'indique, PROSPORT X, ce magasin était le 10<sup>ème</sup> INTERSPORT de Monsieur Bernard JOANNIN qui en exploite aujourd'hui une trentaine. On peut estimer que ses bénéfices annuels dépassent les 10 millions d'euros.

Monsieur Bernard JOANNIN a ouvert un INTERSPORT à CHALONS EN CHAMPAGNE, ville qui ne compte que 46 000 habitants et il a réalisé entre le 1<sup>er</sup> mars 2021 et le 28 février 2022, un chiffre d'affaires de 4 489 800 euros et un bénéfice de 285 100 euros :

INTERSPORT			CA	R
<b>PROSPORT XXIV</b>		29 02 18	<b>2 190 600</b>	<b>- 900</b>
828 646 729 / 29 03 17		28 02 19	<b>3 065 000</b>	<b>15 600</b>
Avenue des ESCARNOTIERES	51 CHALONS EN	29 02 20	<b>3 664 900</b>	<b>45 200</b>
	CHAMPAGNE	28 02 21	<b>3 483 500</b>	<b>118 600</b>
		28 02 22	<b>4 489 800</b>	<b>285 100</b>
Bernard JOANNIN		28 02 23	<b>5 280 000</b>	<b>83 100</b>
<b>CP : 586 Ke / Dettes : 2,4 Me ( FI : 464 Ke + FO : 387 Ke + FS : 169 Ke + AD : 1,4 Me )</b>				

Avec la reprise de GO SPORT par INTERSPORT les adhérents ont eu comme dans les exemples d'autres enseignes reprises dans les pages précédentes de très belles opportunités de développement. Monsieur Bernard JOANNIN a ainsi pu reprendre pour un euro et sans aucune dette 5 magasins GO SPORT.

Les secteurs les plus rentables comme la restauration ou la distribution vont offrir dans les années qui viennent de très belles opportunités notamment pour des personnes qui ne disposent pas de gros moyens financiers pour investir et qui ne vont pas se franchiser mais reprendre des magasins avec des contrats de location gérance.

## 11, Avec ou sans concurrence :

En 2000, il n'y avait que Mc DONALD'S et QUICK et on a aujourd'hui 52 franchises de hamburgers avec des concurrents sérieux comme BURGER KING ou KFC.

Tous les concepts peuvent un jour voir arriver des concurrents mais certains font pour l'instant cavaliers seuls ou presque et n'ont que très peu de concurrents.

C'est le cas par exemple de BUREAU VALLEE qui compte aujourd'hui 266 magasins et on peut prendre l'exemple de Monsieur Gérard FERRAND qui en a ouvert un à BARBEREY ST SULPICE dans la banlieue de TROYES et un à FAGNIERES dans la banlieue de CHALONS :

<b>BUREAU VALLEE</b>			CA	R
<b>GBF BUREAU</b>		31 12 11	<b>388 400</b>	<b>- 33 500</b>
531 912 269 / 26 04 11		31 12 12	<b>857 300</b>	<b>1 300</b>
12 Rue Alphonse DAUDET	10 600 BARBEREY	30 04 14	<b>1 665 800</b>	<b>6 700</b>
9 Rue du COMMERCE	51 FAGNIERES		(16 mois)	
		30 04 15	<b>1 924 200</b>	<b>700</b>
		30 04 16	Non révéléable	
Gérard FERRAND		30 04 17	<b>2 581 100</b>	<b>59 300</b>
		30 04 18	<b>2 684 900</b>	<b>57 200</b>
		30 04 19	<b>2 945 700</b>	<b>106 000</b>
		30 04 20	<b>2 987 400</b>	<b>127 700</b>
		30 04 21	<b>3 629 914</b>	<b>247 000</b>
		30 04 22	<b>3 600 184</b>	<b>168 000</b>
		30 04 23	Non révé	<b>137 000</b>
<b>CP : 1 017 Ke / Dettes : 726 Ke ( FI : 37 Ke + FO : 604 Ke + FS : 84 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Monsieur Gérard FERRAND a acheté le bâtiment dans la zone industrielle de BARBEREY ST SULPICE par le biais de la SCI GBDA : RCS 817 697 709.

Monsieur Gérard FERRAND a pu aussi trouver des murs commerciaux à acheter à ROMILLY SUR SEINE et a ouvert un troisième BUREAU VALLEE :

<b>BUREAU VALLEE</b>			CA	R
<b>GBFDA</b>		30 04 18	<b>608 000</b>	<b>- 18 600</b>
823 778 212 / 16 11 16		30 04 19	<b>781 000</b>	<b>5 100</b>
Zone commerciale du MARAIS	10 100 ROMILLY	30 04 20	<b>812 900</b>	<b>- 29 300</b>
	SUR SEINE	30 04 21	<b>1 087 673</b>	<b>10 455</b>
Gérard FERRAND		30 04 22	<b>1 099 687</b>	<b>80 061</b>
		30 04 23	Non révé	<b>73 900</b>
<b>CP : 206 Ke / Dettes : 413 Ke ( FI : 170 Ke + FO : 211 Ke + FS : 34 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Comme on peut le voir sur le site [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr), Monsieur Gérard FERRAND a créé une holding en mars 2019 (FAMILY F RCS : 850 059 320), et il est associé avec son épouse Bernadette FERRAND et ses deux filles Delphine et Adeline.



Monsieur Stéphane BONNEFOY a ouvert un premier BUREAU VALLEE en 2008 dans les iles et comme on peut le voir avec les dates d'ouvertures sur le site [www.societe.com](http://www.societe.com) ou sur [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) deux de plus en 2011 et 2012 et deux en septembre 2021 et janvier 2022. Les comptes 2021 ne portent donc que sur 3 magasins :

<b>BUREAU VALLEE</b>			CA	R	
<b>B.V. REUNION</b>		31 03 09	<b>863 000</b>	<b>- 43 000</b>	
502 445 224 / 06 03 08			Comptes non déposés entre 2009 et 2016		
Rue de la POUDRIERE		97 ST PIERRE			
151 Rue ARCHAMBAUD (18 07 11)		97 ST PIERRE			
54 Rue Raphael BABET (09 03 12)		97 ST JOSEPH	31 03 16	<b>8 411 900</b>	<b>238 500</b>
9 Rue CANNE BAMBOU (01 09 21)		97 ST LEU	31 03 17	<b>9 244 900</b>	<b>323 900</b>
69 Rue VALLON HOARAU (25 01 22)		97 LE TAMPON	31 03 18	<b>10,5 Me</b>	<b>408 700</b>
			31 03 19	<b>11,8 Me</b>	<b>320 500</b>
			31 03 20	<b>13,1 Me</b>	<b>368 600</b>
			31 03 21	<b>15 Me</b>	<b>496 900</b>
			31 03 22	<b>16,4 Me</b>	<b>484 000</b>
			31 03 23	<b>18,6 Me</b>	<b>384 400</b>
<b>CP : 1 906 Ke / Dettes : 6 004 Ke ( FI : 2 661 Ke + FO : 2 953 Ke + FS : 316 Ke + AD : 74 Ke )</b>					

A contrario d'autres comme TEMPORIS dans le secteur du travail temporaire ont des concurrents qui ont une dimension mondiale comme MANPOWER par exemple et pourtant cette enseigne compte 200 agences et monsieur Christophe GABRIOT en a créé 6 exploités par 3 sociétés dont C G 3 qui exploite l'agence de TROYES et de NOGENT SUR SEINE :

<b>TEMPORIS</b>			CA	R	
<b>C G 3 TEMPORIS</b>		31 12 07	<b>1 834 000</b>	<b>- 5 000</b>	
493 263 958 / 13 12 06		31 12 08	<b>2 677 000</b>	<b>28 000</b>	
103 Rue du Général de GAULLE		10 TROYES	31 12 09	<b>2 561 000</b>	<b>63 000</b>
24 Rue des PONTS		10 NOGENT	31 12 10	<b>3 488 700</b>	<b>26 400</b>
			31 12 11	<b>4 306 500</b>	<b>15 300</b>
			31 12 12	<b>4 895 900</b>	<b>30 700</b>
			31 12 13	<b>4 925 900</b>	<b>129 500</b>
			31 12 14	<b>5 606 000</b>	<b>208 100</b>
			31 12 15	<b>4 869 900</b>	<b>182 700</b>
Christophe GABRIOT			31 12 16	Confidentialité	
Holding CG RCS 492 860 614			31 12 17	<b>4 646 800</b>	<b>156 500</b>
			31 12 18	<b>4 449 300</b>	<b>108 500</b>
			31 12 19	<b>4 374 600</b>	<b>129 800</b>
			31 12 20	<b>3 272 100</b>	<b>51 300</b>
			31 12 21	Non révé	<b>38 800</b>
			31 12 22	Confidentialité	
<b>CP : 698 Ke / Dettes : 1 412 Ke ( FI : 570 Ke + FO : 39 Ke + FS : 788 Ke + AD : 16 Ke )</b>					

Vous verrez dans l'étude complète les avantages et inconvénients de la concurrence ou de l'absence de concurrence pour une entreprise.

## 12, La petite méthode :

Pour ouvrir en franchise un restaurant Mc DONALD'S, KFC, BURGER KING ou AU BUREAU, il faut un apport de l'ordre de 300 000 euros comme pour une boulangerie FEUILLETTE. Pour une boulangerie ANGE, il faut un apport de 120 000 euros et tout le monde ne dispose pas de telles sommes mais on peut réussir avec moins.

Avec un apport de 25 000 euros et un emprunt de 75 000 euros, on peut aussi faire fortune et cela ne demandera qu'un tout petit plus de temps. On peut par exemple faire fortune en ouvrant des pizzérias, des salons de coiffure ou des instituts de beauté même si on n'est ni pizzaiolo, ni coiffeur ni esthéticienne et bien sûr c'est encore plus rentable en achetant des murs.

En 1997, monsieur Jean Christophe DAVID a créé la société JCDA pour développer le concept EPIL MINUTE qu'il rebaptisera BODY MINUTE en 1999 et c'est avec ce concept que pour la seconde fois après Yves ROCHER, une esthéticienne ou une personne en reconversion sans aucune expérience dans le secteur 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 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 dans le réseau BODY MINUTE 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 :

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

Madame Marie Josèphe 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 en tant que gérante, sa part des bénéfices et le montant de la cession, madame Marie SERVOTTE a gagné plus de 2 millions d'euros et même beaucoup plus comme vous le verrez dans l'étude sur l'esthétique.

Les centres de madame Marie Josephe SERVOTTE étaient situés dans des centres commerciaux et n'ayant pu acheter les murs, elle n'a pas eu de bonus avec l'immobilier mais avec plus de 200 000 euros de bénéfices par an, elle a pu en réinvestir une partie dans l'immobilier locatif classique.

Madame Ghislaine CANAL avait 23 ans quand elle a ouvert son premier BODY MINUTE en octobre 2000 à BELFORT et elle en exploite aujourd'hui une dizaine et réalise un chiffre d'affaires de plus de 2 800 000 euros :

<b>BODY MINUTE</b>			CA HT	Résultat
<b>G.C.A. ESTHETIQUE SARL</b>		31 12 01	<b>191 028</b>	<b>17 286</b>
432 730 174 / <b>13 09 00</b>		31 12 02	<b>453 582</b>	<b>- 8 927</b>
57 avenue Jean JAURES	90 BELFORT	31 12 03	<b>657 946</b>	<b>30 284</b>
Galeries LAFAYETTE	67 STRASBOURG	31 12 04	<b>824 988</b>	<b>79 817</b>
45 rue de ZURICH	67 STRASBOURG	31 12 05	<b>1 008 000</b>	<b>82 000</b>
7 rue des FLEURS	68 MULHOUSE	31 12 06	<b>1 103 604</b>	<b>83 225</b>
CC LES 4 AS	90 BELFORT	31 12 07	<b>1 183 830</b>	<b>59 159</b>
24 avenue de la REPUBLIQUE	68 COLMAR	31 12 08	<b>1 349 000</b>	<b>31 000</b>
Place de l EUROPE	68 MULHOUSE	31 12 09	<b>1 581 000</b>	<b>140 000</b>
3 Place DAUPHINE	67 STRASBOURG	31 12 10	<b>1 874 400</b>	<b>69 500</b>
16 rue de la GRANGE	67 STRASBOURG	31 12 11	<b>2 245 400</b>	<b>76 700</b>
		31 12 12	<b>2 384 090</b>	<b>111 610</b>
Ghislaine CANAL (02 01 77)		31 12 13	<b>2 589 954</b>	<b>169 549</b>
		31 12 14	<b>2 566 500</b>	<b>281 800</b>
		31 12 15	<b>2 811 100</b>	<b>133 000</b>
		31 12 16	<b>2 834 792</b>	<b>258 381</b>
		31 12 17	<b>2 670 900</b>	<b>93 600</b>
		31 12 18	Non révélab le	<b>164 946</b>
		31 12 19		<b>98 575</b>
		31 12 20		<b>10 500</b>
		31 12 21		<b>9 090</b>
		31 12 22	Comptes non déposés	
<b>CP : 1 587 Ke / Dettes : 631 Ke ( FI : 183 Ke + FO : 152 Ke + FS : 222 Ke + AD : 22 Ke ).</b>				

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...

On peut estimer son patrimoine immobilier à plus de 2 millions d'euros et que son entreprise verse aujourd'hui plus de 250 000 euros par an à ses diverses SCI, soit environ 20 000 euros par mois.

Madame Ghislaine CANAL a cédé en 2022 et 2023 trois instituts, le tout pour 1 080 800 euros :

Le 21 10 22 pour 550 000 euros le centre situé 1 rue des BOULANGERS à OBERNAI

Le 09 12 22 pour 332 800 euros le centre situé Place des HALLES à STRASBOURG

Le 05 03 23 pour 198 000 euros le centre situé 24 rue de la REPUBLIQUE à COLMAR

Madame Nadine QUINTARD était infirmière quand en 2003, elle a ouvert un premier institut BODY MINUTE à NIORT puis un second à la ROCHELLE en 2008 et un troisième à POITIERS en 2014 :

<b>BODY MINUTE</b>			CA	R
<b>JDN INSTITUT / BMPE</b>		31 12 04	<b>89 405</b>	<b>- 29 873</b>
449 517 218 / <b>04 08 03</b>		31 12 05	<b>150 159</b>	<b>15 011</b>
64 rue de la GARE		79 000 NIORT 31 12 06	<b>166 539</b>	<b>25 397</b>
31 avenue Michel CREPEAU		17 LA ROCHELLE 31 12 07	<b>169 916</b>	<b>19 231</b>
CC LECLERC Rte de GENCAY		86 000 POITIERS 31 12 08	<b>366 044</b>	<b>43 718</b>
		31 12 09	<b>439 000</b>	<b>41 000</b>
		31 12 10	<b>494 200</b>	<b>42 200</b>
		31 12 11	<b>492 232</b>	<b>38 012</b>
		31 12 12	<b>457 400</b>	<b>19 000</b>
Nadine QUINTARD (02 01 64)		31 12 13	Confidentialité de 2013 à 2020	
		31 12 14		
		31 12 15		
<b>CP : 45 Ke / Dettes : 110 Ke ( FI : 56 Ke + FO : 11 Ke + FS : 42 Ke + AD : 0 Ke ).</b> Entreprise radiée le 30 08 21				

Madame Nadine QUINTARD après l'ouverture de son premier centre BODY MINUTE a ensuite entre 2004 et 2013 ouvert 7 instituts de plus sous cette enseigne et en a racheté un huitième en 2014 pour 120 000 euros.

Madame Nadine QUINTARD publiait depuis 2014 ses bilans avec des clauses de confidentialité mais on peut consulter gratuitement sur [www.pappers.fr](http://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.

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

On peut estimer qu'entre 2003 et 2018, les bénéfices ont été du même ordre que le montant des cessions et qu'au final, en quinze ans, madame Nadine QUINTARD a gagné environ 4 millions d'euros en se lançant avec un petit investissement de départ de 100 000 euros dont 25 000 en apport et 75 000 en emprunt.

Madame Marie Joséphe SERVOTTE, madame Ghislaine QUINTARD et madame Nadine QUINTARD ont gagné plusieurs millions d'euros mais ne sont même pas sur la plus haute marche du podium qui revient à madame Yasmina KASSIM qui a ouvert et exploite aujourd'hui 16 centres BODY MINUTE à PARIS et en région parisienne.

Madame Yasmina KASSIM a embauché sa nièce, mademoiselle Annaar MAMODE, qui après avoir travaillé dans les centres de sa tante à PARIS est partie dans les DOM TOM ouvrir des BODY MINUTE alors qu'elle n'avait que 27 ans.

Madame Annaar MAMODE avec ses BODY MINUTE a pu faire depuis 2004 plusieurs millions d'euros de bénéfices :

<b>BODY MINUTE</b>			CA	R
<b>RUN EPIL</b>		31 12 05	<b>495 000</b>	<b>- 30 000</b>
452 243 249 / 09 03 04			(22 mois)	
42 rue Jules AUBERT	97 ST DENIS	31 12 06	<b>520 000</b>	<b>46 000</b>
74 rue du Four à CHAUX	97 ST PIERRE	31 12 07	Comptes non déposés entre 2006 et 2015	
Rue des Arts	97 ST ANDRE	31 12 08		
		31 12 09		
		31 12 14	<b>960 000</b>	<b>278 900</b>
		31 12 15	<b>1 026 600</b>	<b>103 600</b>
		31 12 16	Non révé.	<b>117 990</b>
		31 12 17	<b>1 060 000</b>	<b>177 000</b>
		31 12 18	<b>1 050 000</b>	<b>205 000</b>
Annaar MAMODE (02 10 77)		31 12 19	<b>1 192 500</b>	<b>232 600</b>
		31 12 20	<b>867 900</b>	<b>154 000</b>
		31 12 21	Comptes non déposés	
		31 12 22	Comptes non déposés	
<b>CP : 438 Ke / Dettes : 541 Ke ( FI : 295 Ke + FO : 96 Ke + FS : 94 Ke + AD : 56 Ke ).</b>				

Et :

<b>BODY MINUTE</b>			CA	R
<b>RUN EPIL ST GILLES</b>		31 12 11	<b>913 900</b>	<b>59 200</b>
504 478 488 / 09 07 08		31 12 12	Comptes non déposés	
20 Rue de la CHEMINEE	97 ST PAUL	31 12 13	Comptes non déposés	
4 Rue Jules THIREL	97 ST PAUL	31 12 14	<b>962 900</b>	<b>196 600</b>
Lotissement THEATRE	97 ST PAUL	31 12 15	<b>1 098 400</b>	<b>230 100</b>
43 Bd de la PROVIDENCE	97 ST DENIS	31 12 16	Non révé.	<b>312 737</b>
		31 12 17	<b>1 060 000</b>	<b>177 000</b>
		31 12 18	<b>1 143 700</b>	<b>304 400</b>
		31 12 19	<b>1 153 100</b>	<b>261 300</b>
Annaar MAMODE (02 10 77)		31 12 20	<b>900 400</b>	<b>193 400</b>
		31 12 21	Comptes non déposés	
		31 12 22	Comptes non déposés	
<b>CP : 525 Ke / Dettes : 355 Ke ( FI : 200 Ke + FO : 72 Ke + FS : 82 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

On peut donc gagner plusieurs millions d'euros en arrachant du poil, ou plus exactement en faisant arracher du poil car mesdames Marie Josèphe SERVOTTE, Ghislaine CANAL, Nadine QUINTARD, Yasmina KASSIM et Annaar MAMODE au cours de leurs carrières n'ont pas du passer plus de temps dans une cabine que monsieur David DEROUSSIS n'en a passé dans ses restaurants HIPPOPOTAMUS ou TABLAPIZZA.

J'avais trouvé un institut indépendant à vendre à PARIS rue de la ROQUETTE et il n'avait qu'une surface de 48 m<sup>2</sup> sur deux niveaux (24 m<sup>2</sup> en rez-de-chaussée avec 2 cabines et 24 m<sup>2</sup> en sous-sol avec 2 cabines). Je l'ai proposé à Monsieur Jean Christophe DAVID qui l'a fait reprendre à une de ses franchisées :

<b>BODY MINUTE</b>			CA	R
<b>HD INSTITUT</b>		30 06 06	<b>125 263</b>	<b>- 3 444</b>
<b>482 797 438 / 17 06 05</b>		30 06 07	<b>172 651</b>	<b>31 651</b>
<b>152 rue de la ROCQUETTE</b>	<b>75 011 PARIS</b>	30 06 08	<b>194 360</b>	<b>37 190</b>
		30 06 09	<b>218 000</b>	<b>40 000</b>
<b>Djazzia ABDI (23 03 58)</b>		30 06 10	<b>231 000</b>	<b>42 000</b>
		30 06 11	<b>237 400</b>	<b>33 000</b>
		30 06 12	<b>251 000</b>	<b>38 700</b>
		30 06 13	<b>257 700</b>	<b>38 600</b>
		30 06 14	<b>265 500</b>	<b>34 200</b>
		30 06 15	Confidentialité de 2015 à 2022	
		30 06 16		
		30 06 17		
<b>CP : 44 Ke / Dettes : 93 Ke ( FI : 40 Ke + FO : 6 Ke + FS : 47 Ke + AD : 0 Ke ).</b>				

Ce BODY MINUTE a fait un bénéfice de 291 897 euros en 9 ans.

Des locaux commerciaux si petits et qui plus est sur deux niveaux n'intéressent pas beaucoup de commerçants qui cherchent en priorité des surfaces plus grandes et sur un seul niveau. On peut donc les acheter à des prix très raisonnables.

L'exemple de BODY MINUTE est intéressant pour une autre raison. En 2002, j'ai pu convaincre les franchiseurs des enseignes ESPACE EPILATION et EPIL CENTER de me confier un mandat pour revendre leurs réseaux.

J'ai monté un projet de rachats et j'ai cherché un fournisseur de cosmétiques pour le futur groupe qui aurait pu compter alors 120 instituts. Personne n'a accepté de me recevoir ni de recevoir monsieur Jean Christophe DAVID et de lui vendre des produits.

Quand en 2002, je disais à mes interlocuteurs que des franchisées BODY MINUTE allaient gagner plus de 100 000 euros par an, tout le monde se tordait de rire. En 2006, madame Marie Josephe SERVOTTE a été la première à publier un bilan à plus de 100 000 euros de bénéfices puis en 2008, elle a passé le cap des 200 000 euros de bénéfices.

Cela fait plus de 15 ans que le concept BODY MINUTE a fait ses preuves et pourtant, il reste encore des centaines d'opportunités même dans des grandes villes comme REIMS.

Il faut donc toujours regarder le chiffre d'affaires qu'une entreprise peut réaliser et sur quelle surface pour voir quelles seront les sommes que l'on pourra investir dans l'immobilier.

Avec un million d'euros, vous avez peu de chance de trouver un beau local commercial à vendre à PARIS mais vous pourrez certainement en trouver un dans une jolie petite ville de province pour y ouvrir un HIPPOPOTAMUS, une boulangerie ANGE ou un BRICOMARCHE.

Madame Marie BLACHERE a créé en propre 650 boulangeries et elle est propriétaire de 400 murs commerciaux. Comme vous pouvez le voir sur le site de cette enseigne, elle n'a aucune boulangerie à PARIS mais en a ouvert dans des sous-préfectures comme ROMILLY SUR SEINE dans l'AUBE et c'est aussi dans cette ville que Monsieur Hervé HAMELET a ouvert sa quatrième boulangerie FEUILLETTE.

Monsieur Hervé HAMELET a pu acheter un bâtiment en bon état d'une surface de 600 mètres carrés pour 420 000 euros soit moins de 700 euros le mètre carré. A ce prix là, il n'aurait pas pu trouver des murs à PARIS pour ouvrir une boulangerie.

C'est comme au MONOPOLY, ce n'est pas toujours en achetant la rue de la PAIX que l'on peut faire les plus belles affaires et gagner la partie.

L'objectif d'un chiffre d'affaires d'un million d'euros pour acheter des murs et avoir au moins 100 000 euros de loyers est avant tout pour pouvoir se payer en cas de besoin une maison de retraite digne de ce nom. Comme on l'a vu récemment, même pour 3 500 euros par mois, certaines maisons de retraite ne proposent pas un room service de grande qualité.

Les commerçants / artisans ont des caisses de retraites qui ne sont pas réputées pour être très généreuses et ils touchent selon une étude de l'INSEE en moyenne moins de 800 euros par mois.

La plupart des commerçants et artisans ignorent que s'ils se retrouvent un jour en maison de retraite, ne pouvant payer les 3 500 euros par mois, ce seront leurs enfants qui seront conformément à la loi obligés de compléter la retraite de leurs parents pour faire face à ce coût.

Les meilleures franchises ont dans leurs équipes des spécialistes de l'immobilier ou à défaut font appel à de très bons professionnels qui savent comment débusquer des murs commerciaux à acheter ou comment convaincre un bailleur qui refuse de vendre de finalement céder ses murs.

Vous verrez dans l'étude complète l'exemple de la franchisée GENEVIEVE LETHU de TROYES qui a tenté en vain d'acheter les murs à son propriétaire pendant 11 ans. Il m'a fallu moins d'une heure pour convaincre son propriétaire de vendre ses murs.....

Les plus mauvaises enseignes comme le FOURNIL SAINT NICOLAS n'ont personne à ce poste et n'en auraient pas besoin car leurs franchisés faisant rapidement faillite seraient dans l'incapacité de rembourser des emprunts pour des murs.

En tapant sur YOUTUBE mon nom MAINIAL, vous allez trouver un reportage diffusé au journal de 20 H et consacré aux escroqueries en franchise dans lequel vous verrez l'exemple des franchisés FOURNIL SAINT NICOLAS qui ont fait un investissement d'un million d'euros pour ouvrir une boulangerie sous cette enseigne dans le centre-ville d'AVIGNON.

Ils ont terminé en liquidation judiciaire et même pour un euro et sans reprise des dettes, il n'y a eu aucun repreneur. Vous trouverez toutes les explications dans le document : LES ECHECS EN FRANCHISE.

## 13, Riche en partant de 0 euro :

Certaines concepts comme ceux que l'on vient de voir pour être exploités en franchise demandent des apports personnels de 100 000 ou 200 000 voire 300 000 euros ou plus et tout le monde ne dispose pas d'un tel apport mais même avec 0 euro en poche, vous allez voir que certains ont pu réussir et gagner des millions voire des dizaines de millions d'euros.

Pour réussir, ces entrepreneurs sans argent ont commencé par aller travailler dans les meilleurs réseaux pour apprendre la gestion quotidienne d'un point de vente puis ils ont repris une ou plusieurs affaires qui ne marchaient pas soit en location gérance soit en franchise.

Monsieur Mario PIROMALLI a commencé comme simple employé dans un restaurant Mc DONALD'S en ALSACE puis il a demandé au franchiseur de lui donner un restaurant qui ne marchait pas et au début des années 90, il y avait plusieurs restaurants qui ne parvenaient pas à trouver leur rentabilité.

Mc DONALD'S FRANCE a proposé un restaurant à RENNES à Monsieur Mario PIROMALLI qui a su le redresser et en faire une affaire très rentable avec laquelle il a pu faire entre 2004 et 2022 plus de 6 402 500 euros de bénéfices :

<b>MC DONALD'S</b>			CA	R
<b>MAP ST GREGOIRE</b>		31 12 04	<b>3 992 000</b>	<b>374 000</b>
378 745 749 / 13 08 90		31 12 05	<b>3 900 000</b>	<b>376 000</b>
Route de ST MALO	35 RENNES	31 12 06	<b>3 060 000</b>	<b>163 000</b>
		31 12 07	<b>3 163 000</b>	<b>166 000</b>
		31 12 08	<b>3 381 000</b>	<b>230 000</b>
		31 12 09	<b>3 471 000</b>	<b>232 000</b>
		31 12 10	<b>3 799 200</b>	<b>447 500</b>
		31 12 11	<b>4 190 700</b>	<b>316 500</b>
		31 12 12	<b>4 404 600</b>	<b>346 100</b>
		31 12 13	<b>4 429 500</b>	<b>357 300</b>
		31 12 14	<b>4 473 900</b>	<b>400 800</b>
		31 12 15	<b>4 418 300</b>	<b>435 300</b>
		31 12 16	<b>4 560 800</b>	<b>329 800</b>
		31 12 17	<b>4 386 000</b>	<b>384 200</b>
		31 12 18	Non révélab le	<b>399 000</b>
		31 12 19		<b>432 000</b>
		31 12 20		<b>462 000</b>
		31 12 21		<b>451 000</b>
		31 12 22		<b>420 400</b>
<b>CP : 515 Ke / Dettes : 815 Ke (FI : 307 Ke + FO : 246 Ke + FS : 262 Ke + AD : 1 Ke )</b>				

Comme Monsieur Mario PIROMALLI n'avait pas un euro en poche, pour cette reprise, c'est Mc DONALD'S FRANCE qui lui a accordé un prêt pour qu'il puisse se lancer et il l'a repris non pas en franchise mais en location gérance.



Aujourd'hui monsieur Mario PIROMALLI exploite 21 restaurants qui ont fait en 2017 au total un bénéfice après impôts de 6 808 800 euros pour un chiffre d'affaires de 72 millions d'euros soit une rentabilité d'environ 9,5 % :

Nom de la SOCIETE		RCS		CA HT	Résultat
MAP ST GREGOIRE	1	378 745 749	31 12 17	4 386 000	394 200
MAP MALO	2	440 310 621	31 12 17	4 852 900	581 400
MAP ALMA	3	440 310 795	31 12 17	5 383 300	640 400
MAP COLOMBIER	4	440 310 910	31 12 17	4 162 200	365 600
MAP CHAMPEAUX	5	440 310 241	31 12 17	3 068 700	179 200
MAP VITRE	6	440 310 431	31 12 17	3 700 600	505 200
MAP BRUZ	7	440 311 330	31 12 17	4 944 600	488 900
MAP FOUGERES	8	440 311 470	31 12 17	2 672 700	160 800
MAP CLEUNAY	9	440 311 066	31 12 17	3 139 000	100 000
MAP REDON	10	440 311 181	31 12 17	4 150 400	526 800
GRANA CHATEAUBRIANT	11	440 311 645	31 12 17	3 142 600	98 300
MAP LONG CHAMPS	12	440 311 926	31 12 17	3 132 800	249 300
MAP SERVON	13	444 614 127	31 12 17	3 198 900	224 100
MAP PLEUMELEC	14	451 220 362	31 12 17	3 840 600	484 600
MAP PACE	15	479 642 993	31 12 17	3 247 700	364 800
MAP VERN	16	487 421 919	31 12 17	2 485 000	130 300
MAP LIFFRE	17	487 421 497	31 12 17	2 602 100	291 000
MAP BREAL	18	493 317 382	31 12 17	3 097 800	301 900
MAP LECOUSSE	19	493 319 263	31 12 17	3 067 200	262 800
MAP SEVIGNE	20	518 921 333	31 12 17	2 079 900	- 22 900
MAP JANZE	21	805 266 913	31 12 17	2 058 300	- 17 900
<b>TOTAL</b>				<b>72 413 300</b>	<b>6 308 800</b>

Les bilans 2018, 2019, 2020, 2021 et 2022 ont été publiés avec la mention NON REVELABLE.

En 2017, deux restaurants affichaient des pertes mais on peut se rendre sur le site [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) pour trouver leurs résultats de 2018 à 2021 et par exemple pour le restaurant exploité par la société MAP JANZE :

MC DONALD'S			CA	R
MAP JANZE		31 12 15	Comptes non déposés	
805 266 913 / 16 10 14		31 12 16	0	- 57
Parc d'activité LE TEILLAY	35 150 JANZE	31 12 17	2 058 300	- 17 900
		31 12 18	Non révélab le	130 000
		31 12 19		129 000
		31 12 20		138 000
		31 12 21		252 000
		31 12 22	Confidentialité ?	
<b>B 17 / CP : - 11 Ke / Dettes : 1 218 Ke ( FI : 911 Ke + FO : 99 Ke + FS : 208 Ke + AD : 0 Ke )</b>				
<b>B 21 / CP : 317 Ke / Dettes : 644 Ke ( FI : 360 Ke + FO : 113 Ke + FS : 171 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Et pour le restaurant exploité par la société MAP SEVIGNE :

<b>MC DONALD'S</b>			CA	R
<b>MAP SEVIGNE</b>		31 12 09	0	0
518 921 333 / 17 12 09		31 12 10	0	- 1 100
11 Rue du ROCHER	35 510 CESSON	31 12 11	0	800
	SEVIGNE	31 12 12	0	0
		31 12 13	0	0
		31 12 14	0	0
Mario PIROMALLI		31 12 15	1 392 000	- 171 700
		31 12 16	1 975 700	- 60 300
		31 12 17	2 079 900	- 22 900
		31 12 18		49 700
		31 12 19		- 16 707
		31 12 20		149 664
		31 12 21		162 000
		31 12 22	Confidentialité	
<b>B 17 / CP : - 244 Ke / Dettes : 1 077 Ke ( FI : 835 Ke + FO : 98 Ke + FS : 143 Ke + AD : 1 Ke )</b>				
<b>B 21 / CP : 97 Ke / Dettes : 854 Ke ( FI : 606 Ke + FO : 155 Ke + FS : 93 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Il est intéressant de voir que même avec un des meilleurs concepts et avec un franchisé surdoué comme monsieur Mario PIROMALLI, on peut quand même dans certaines conditions faire des pertes pendant plusieurs années avant de rentabiliser une entreprise.

On peut estimer que depuis qu'il s'est lancé dans la reprise d'un premier Mc DONALD'S en difficulté, monsieur Mario PIROMALLI a gagné plus de 100 millions d'euros ce qui en partant de 0 euro reste une performance exceptionnelle.

KFC avait ouvert en propre un restaurant à ANNEMASSE qui ne fonctionnait pas très bien.

Madame Carole FLEURANT l'a repris en location gérance en avril 2016 et elle a pu le redresser puis le racheter deux ans plus tard pour 2 055 000 euros :

<b>KFC</b>			CA	R
<b>SCOF ANNEMASSE</b>		31 12 17	7 033 200	568 100
819 199 969 / 29 03 16			(22 mois)	
64 Route de THONON	74 ANNEMASSE	31 12 18	3 843 700	269 200
		31 12 19	3 790 700	424 800
Carole FLEURANT		31 12 20	3 409 100	491 400
		31 12 21	3 908 900	685 900
<b>Bénéfices depuis ouverture : 2 790 400 euros</b>		31 12 22	4 580 000	351 000
<b>B 21 / CP : 1,1 Me / Dettes : 2 684 Ke ( FI : 2 233 Ke + FO : 310 Ke + FS : 141 Ke + AD : 0 Ke )</b>				
Acquisition le 17 04 18 pour 2 055 000 euros				

En étant locataire gérante pendant deux ans, madame Carole FLEURANT ne prenait aucun risque. Si elle n'avait pas pu le redresser, elle ne l'aurait pas acheté. Les résultats étant au rendez-vous, elle a pu le racheter et acquérir sans risques une très belle affaire.

En avril 2020, madame Carole FLEURANT a créé la société SCOF DIJON (RCS : 883 703 803) pour ouvrir un KFC à DIJON et en mai 2022, la société SCOF THONON (RCS 914 326 210) pour ouvrir un KFC à THONON.

Tous les imbéciles, à commencer par les grands experts des plateaux de télévisions et les pseudos journalistes économiques qui savent tout sur tout mais qui en réalité ne connaissent rien à rien car ils ne regardent jamais les bilans qu'ils seraient incapables de lire et de comprendre vous diront que le secteur de la restauration paye mal ses employés.

Il est vrai que la restauration paye très mal les mauvais employés mais combien de métiers permettent à des personnes sans apport, souvent peu qualifiées et parfois sans aucune expérience probante d'être embauché avec un salaire de 2 000 euros au départ puis de gagner 3 000 euros par mois moins d'un an après et de gagner plus de 100 000 euros par an ou même de gagner un million d'euros avant d'avoir eu 30 ans ?

Comment en faisant un investissement de seulement 500 euros en 2004, peut-on avoir 8 restaurants en 2021 et réaliser un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros ? En faisant tout simplement comme Monsieur Antony ANANDOUT.

Monsieur Antony ANANDOUT est né en INDE à PONDICHERY le 20 août 1979 et à 25 ans il a créé la société AUXANE avec deux associés, monsieur Antoine FALLEUR, franchisé DOMINOS PIZZA à BOURGES et gérant de la société SRTF ( RCS : 410 186 795 ) et la société du franchiseur, DOMINOS PIZZA FRANCE.

Pour créer la société AUXANE, les 3 associés ont apporté : Monsieur Antoine FALLEUR a fait un apport de 4 000 euros pour 400 parts. Monsieur Antony ANANDOUT a fait un apport de 500 euros pour 50 parts. DOMINOS PIZZA FRANCE a fait un apport de 500 euros pour 50 parts.

Ce DOMINOS PIZZA a été rentable et a pu atteindre un chiffre d'affaires d'un million d'euros :

<b>DOMINO S PIZZA</b>			CA	R
<b>AUXANE</b>		31 05 05	Comptes non déposés	
453 797 276 / 04 06 04		31 05 06	<b>398 000</b>	<b>- 14 000</b>
140 Route de PARIS	89 AUXERRE	31 05 07	<b>494 000</b>	<b>15 000</b>
		31 05 08	<b>592 000</b>	<b>36 000</b>
		31 05 09	<b>595 000</b>	<b>23 000</b>
		31 05 10	<b>588 000</b>	<b>9 000</b>
Cession de parts le 17 08 10		31 05 11	<b>571 700</b>	<b>800</b>
		31 05 12	<b>685 100</b>	<b>31 700</b>
		31 05 13	<b>804 500</b>	<b>38 900</b>
		31 05 14	<b>861 300</b>	<b>38 500</b>
		31 05 15	<b>923 600</b>	<b>43 600</b>
		31 05 16	Non révéléable	
Antony ANANDOUT		31 05 17	<b>942 000</b>	<b>36 800</b>
		31 05 18	<b>1 004 400</b>	<b>36 200</b>
		31 05 19	<b>993 000</b>	<b>35 300</b>
		31 05 20	<b>917 000</b>	<b>29 800</b>
		31 05 21	<b>1 039 400</b>	<b>83 500</b>
		31 05 22	<b>990 200</b>	<b>2 000</b>
		31 05 23	<b>996 100</b>	<b>1 600</b>
<b>CP : 375 Ke / Dettes : 315 Ke. ( FI : 120 Ke + FO : 58 Ke + FS : 48 Ke + AD : 89 Ke )</b>				

Le 17 08 2010, monsieur Antoine FALLEUR a cédé ses 400 parts à la société DPA de monsieur Antony ANANDOUT pour 220 000 euros dont 175 000 euros au comptant et 45 000 euros en 84 mensualités de 629,40 euros portant intérêts au taux de 3 % l'an. Monsieur Antoine FALLEUR a donc cédé ses parts pour lesquelles il avait fait un apport de 4 000 euros pour 220 000 euros six ans plus tard. Un bel investissement.

Comme vous le verrez dans l'étude sur la restauration, quatre ans après s'être associé une première fois avec monsieur Antoine FALLEUR pour ouvrir le DOMINOS PIZZA d'AUXERRE, monsieur Thierry ANANDOUT s'est associé une deuxième fois avec monsieur Antoine FALLEUR et ils ont ouvert un restaurant à NEVERS ( Société LPN RCS : 503 647 489 ). En 2012, monsieur Thierry ANANDOUT a racheté les parts de monsieur Antoine FALLEUR pour 32 000 euros.

En 2011, monsieur Thierry ANANDOUT a racheté le DOMINOS PIZZA situé 11 rue PLANCHAT à BOURGES exploité par la société SRTF ( RCS : 410 186 795 ) qui appartenait à monsieur Antoine FALLEUR pour 300 000 euros et en a ensuite ouvert cinq de plus à VIERZON, SENS, MONTLUCON et un deuxième à BOURGES.

En faisant un premier investissement de 500 euros en 2004, Monsieur Thierry ANANDOUT a aujourd'hui huit restaurants qu'il pourrait, s'il le souhaitait, vendre au moins 300 000 euros chacun soit 2 400 000 euros.

DOMINOS PIZZA a une filiale HVM PIZZA qui crée ou rachète des restaurants à des franchisés pour ensuite soit les revendre à d'autres franchisés soit les proposer en location gérance :

<b>DOMINO S PIZZA</b>			CA	R
<b>HVM PIZZA</b>		31 12 07	<b>803 000</b>	<b>- 128 000</b>
492 783 394 / <b>10 11 06</b>		30 06 08	<b>370 000</b>	<b>- 13 000</b>
40 boulevard ST MARCEL	75 005 PARIS		(6 mois)	
201 rue de TOLBIAC	75 013 PARIS	30 06 10	<b>825 000</b>	<b>143 000</b>
60 avenue Victor CRESSON	92 ISSY LES M.	30 06 10	<b>24 600</b>	<b>- 69 700</b>
Etc.....		30 06 11	<b>761 800</b>	<b>- 83 400</b>
		30 06 12	<b>1 976 900</b>	<b>78 500</b>
43 restaurants, voir <a href="http://www.societe.com">www.societe.com</a>		30 06 13	<b>6,6 Me</b>	<b>360 200</b>
		30 06 14	<b>8,9 Me</b>	<b>336 200</b>
Derk THIJS		30 06 15	<b>11,9 Me</b>	<b>430 000</b>
		30 06 16	<b>14,4 Me</b>	<b>433 500</b>
		30 06 17	<b>16 Me</b>	<b>832 000</b>
		30 06 18	<b>14 Me</b>	<b>753 000</b>
		30 06 19	<b>11 Me</b>	<b>452 000</b>
		30 06 20	<b>11,8 Me</b>	<b>268 500</b>
		30 06 21	<b>16,3 Me</b>	<b>273 800</b>
		30 06 22	<b>15,3 Me</b>	<b>255 600</b>
		30 06 23	<b>14,2 Me</b>	<b>- 302 400</b>
<b>CP : 4,1 Me / Dettes : 14,3 Me. ( FI : 10,5 Me + FO : 2,1 Me + FS : 1,3 Me + AD : 0,5 Me )</b>				

On trouve sur [www.societe.com](http://www.societe.com) la liste des 43 établissements actuellement détenus par HVM PIZZA et voir qu'il y en a partout en France à PARIS, en région parisienne mais aussi à LILLE, DUNKERQUE, GRASSE, ROUEN, TOULON, TOULOUSE, etc...

Aujourd'hui, comme on l'a vu, monsieur Kamel BOULHADID a 35 restaurants DOMINOS PIZZA et 30 restaurants de plus sous d'autres enseignes comme STARBUCK ou AU BUREAU.

D'une certaine façon, DOMINOS PIZZA a misé sur le bon cheval et il était bien le seul car en 1995, il n'y avait pas beaucoup de banques qui se précipitaient pour accorder des prêts à des personnes comme monsieur Kamel BOULHADID qui portent des prénoms comme le sien et qui ne sont pas bardés de diplômes.

Au début du siècle, les banquiers ne se précipitaient pas non plus pour financer les bougnats qui voulaient racheter un bistrot et qui le plus souvent n'avaient pas le moindre diplôme et ce sont les fournisseurs comme TAFANEL ou les CAFES RICHARD qui leur donnaient leur chance et leur accordaient des prêts sur l'honneur.

Vous verrez que ces prêts brasseurs se pratiquent encore aujourd'hui et sont un des éléments clés de la réussite de certains restaurateurs.

Monsieur Mickael PIERRARD a commencé à 20 ans comme serveur dans le restaurant LA PATATERIE de LIMOGES qui appartenait au franchiseur, monsieur Jean Christophe PAILLEUX.

Monsieur Mickael PIERRARD est rapidement devenu directeur de ce restaurant et il a pu faire quelques économies pour se constituer un petit apport et ouvrir en 2006 sa PATATERIE alors qu'il n'avait que 23 ans.

Avant d'avoir 30 ans il a pu réaliser plus d'un million d'euros de bénéfices :

LA PATATERIE			CA	R
<b>GAPA CLERMONT / MEPI</b>		31 12 06	<b>1 184 609</b>	<b>153 603</b>
488 171 968 / 31 01 06		31 12 07	<b>1 379 535</b>	<b>218 539</b>
Rue Ernest CRISTAL	63 CLERMONT	31 12 08	<b>1 358 000</b>	<b>214 000</b>
		31 12 09	<b>1 241 000</b>	<b>188 000</b>
		31 12 10	<b>1 247 000</b>	<b>116 000</b>
Michael PIERRARD (08 02 83)		31 12 11	<b>1 273 600</b>	<b>118 900</b>
		31 12 12	<b>1 196 200</b>	<b>82 300</b>
		31 12 13	<b>1 042 400</b>	<b>98 200</b>
		31 12 14	<b>874 500</b>	<b>47 200</b>
		31 12 15	<b>840 000</b>	<b>47 800</b>
		31 12 16	Non révé	<b>20 300</b>
		31 12 17	Confidentialité	
		31 12 18	Confidentialité	
		31 12 19	Confidentialité	
		31 12 20	Comptes non déposés	
<b>CP : 184 Ke / Dettes : 99 Ke ( FI : 22 Ke + FO : 36 Ke + FS : 41 Ke + AD : 0 Ke )</b>				
Entreprise radiée le 04 10 21				

Monsieur Mickael PIERRARD a vendu sa PATATERIE en 2020 pour 310 000 euros à un restaurateur indépendant et en moins de 15 ans il a gagné plus de 2 millions d'euros ce qui est une belle performance pour quelqu'un qui n'avait pas un euro en poche à 20 ans.

Vous verrez dans l'étude sur la restauration le montage mis en place par le franchiseur, monsieur Jean Christophe PAILLEUX, pour que monsieur Mickael PIERRARD puisse obtenir un financement pour ouvrir son restaurant.

Monsieur Franck DELOBEAU a ouvert LA PATATERIE de TROYES / VILLECHETIF qui a réalisé 1 400 000 euros de bénéfices en 12 ans soit en moyenne 120 000 euros par an :

<b>LA PATATERIE</b>			CA	R
<b>PATA 3 / EXP TROYES</b>		31 12 10	<b>1 376 000</b>	<b>219 000</b>
517 455 044 / 13 10 09			(9 mois)	
<b>ZA les MERCIERES</b>	<b>10 VILLECHETIF</b>	31 12 11	<b>1 526 700</b>	<b>100 100</b>
		31 12 12	<b>1 410 600</b>	<b>105 500</b>
		31 12 13	<b>1 257 800</b>	<b>111 200</b>
Franck DELOBEAU (04 11 69)		31 12 14	<b>1 105 300</b>	<b>91 000</b>
Aurélien PICHON (Né en 1987)		31 12 15	<b>1 093 400</b>	<b>164 800</b>
		31 12 16	<b>994 100</b>	<b>142 400</b>
		31 12 17	Non révélab le	<b>116 800</b>
		31 12 18		<b>87 918</b>
		31 12 19		<b>84 257</b>
		31 12 20		<b>82 900</b>
		31 12 21		<b>130 982</b>
		31 12 22	Confidentialité	
<b>CP : 534 Ke / Dettes : 168 Ke ( FI : 73 Ke + FO : 40 Ke + FS : 55 Ke + AD : 1 Ke )</b>				

Monsieur Franck DELOBEAU a travaillé dans ce restaurant un mois à l'ouverture car il a pu embaucher monsieur Aurélien PICHON, qui travaillait avant dans une des friteries du parc d'attraction NIGLOLAND, et il a pu lui laisser la direction.

Monsieur Franck DELOBEAU avait fait un investissement de 600 000 euros avec un apport de 150 000 euros et un emprunt de 450 000 euros pour ouvrir ce restaurant et deux ans après, en 2011 il a revendu la société PATA 3 au franchiseur pour 720 000 euros en réalisant au passage une jolie petite plus value de 570 000 euros.

Trois ans plus tard, le franchiseur revendait ce restaurant à monsieur Aurélien PICHON avec un crédit vendeur.

Monsieur Aurélien PICHON n'avait que 22 ans quand il a commencé à travailler à la PATATERIE en 2009 et qu'il a pris le poste de directeur. En 2014, à 25 ans, Aurélien avec les économies qu'il avait pu faire grâce à son salaire de directeur a pu avoir un apport suffisant pour racheter ce restaurant et faire depuis 750 000 euros de bénéfices.

Monsieur Franck DELOBEAU avait créé non pas un mais trois restaurants LA PATATERIE en 2009 à VERDUN, CHARLEVILLE MEZIERES et TROYES et il les a cédés deux ans après en 2011 et comme on peut le voir en consultant les chiffres de sa holding, monsieur Franck DELOBEAU grâce à ses trois cessions a fait un bénéfice en 2011 de 1 615 800 euros :

<b>DELOBEAU</b>			CA	R
<b>DELOBEAU</b>		31 12 08	<b>54 000</b>	<b>- 59 000</b>
488 538 612 / 10 03 06		31 12 09	<b>59 000</b>	<b>37 000</b>
10 Rue de la TUILERIE	59 TEMPLEUVE	31 12 10	<b>174 687</b>	<b>50 630</b>
		31 12 11	<b>116 500</b>	<b>1 615 800</b>
<b>CP : 1 380 Ke / Dettes : 144 Ke ( FI : 114 Ke + FO : 7 Ke + FS : 23 Ke + AD : 0 Ke ).</b>				

La PATATERIE de GUIPAVAS dans la banlieue de BREST a été ouverte par madame Béatrice LOAEC qui a fait entre 2009 / 2019 plus de 2 400 000 euros de bénéfices et qui a cédé son restaurant en 2020 pour 520 000 euros :

LA PATATERIE			CA	R
<b>AGALEX</b>		31 12 09	<b>1 095 000</b>	<b>155 000</b>
509 336 483 / 15 12 08		31 12 10	<b>1 836 820</b>	<b>332 590</b>
105 rue Pierre JAKEZ	29 GUIPAVAS	31 12 11	<b>1 931 360</b>	<b>319 170</b>
		31 12 12	<b>1 922 500</b>	<b>383 600</b>
Béatrice LOAEC (05 11 67)		31 12 13	<b>1 866 000</b>	<b>257 600</b>
		31 12 14	<b>1 802 400</b>	<b>234 000</b>
		31 12 15	<b>1 860 400</b>	<b>248 600</b>
		31 12 16	Non révé.	<b>125 500</b>
		31 12 17	<b>1 638 267</b>	<b>126 748</b>
		31 12 18	<b>1 609 500</b>	<b>81 700</b>
		31 12 19	<b>1 549 200</b>	<b>42 100</b>
		31 12 20	<b>922 500</b>	<b>365 100</b>
<b>CP : 1 773 Ke / Dettes : 192 Ke ( FI : 2 Ke + FO : 65 Ke + FS : 126 Ke + AD : 0 Ke )</b> Cession le 31 12 20 pour 520 000 euros à la société ALBATROIS RCS : 521 782 631.				

La PATATERIE a été à ses débuts une usine à millionnaires et vous verrez dans l'étude sur la restauration avec quelles solutions, dont la première que j'ai mise en place en 2010, cette enseigne a pu ouvrir 171 restaurants en 4 ans et passer de 50 à 200 unités avant de connaître une descente aux enfers.

Le franchiseur multiplié les erreurs au point de déposer le bilan en 2017 et a été repris dans le cadre d'un prépack cession avant sa liquidation judiciaire par un fonds d'investissement, VERDOSO, dirigé par monsieur Franck ULLMAN.

Les repreneurs de la PATATERIE m'ont proposé un contrat que j'ai refusé sans même le lire sachant qu'il n'y avait aucune chance de remonter la pente avec l'équipe en place.

Sur les 211 restaurants ouverts sous l'enseigne LA PATATERIE plus de 100 ont déposé le bilan et 30 ont quitté le réseau. En mars 2024, il ne restait plus que 62 restaurants dans le réseau.

La première raison de cette succes story qui s'est transformée en naufrage est que les premiers franchisés qui ont pu gagner plusieurs millions d'euros comme ceux cités dans les pages précédentes mais aussi Sandy MENIEL à BOURGES ou Karine DURET à NEVERS entre autres étaient des bosseurs ou comme Franck DELOBEAU étaient des investisseurs qui embauchaient des bosseurs et les rémunéraient correctement pour les garder.

Puis les candidats investisseurs, rois du tableau excel et des économies de bouts de chandelles, se sont bousculés au portillon et ont ouvert non pas une PATATERIE mais plusieurs en embauchant des responsables qui n'étaient pas à la hauteur et souvent sous payés. Les faillites se sont alors multipliées.

Ce qui s'est passé à LA PATATERIE s'est aussi passé dans un grand nombre de réseaux comme COURTEPAILLE et vous verrez d'autres exemples comme celui de MEZZO DI PASTA qui sont intéressants et qui permettent de comprendre beaucoup de réussites et beaucoup d'échecs juste en regardant quelques chiffres dans quelques bilans.

Vous pourrez ensuite regarder les comptes de certains franchiseurs et de leurs franchisés et voir ceux qui risquent dans les années qui viennent de décliner voire de disparaître

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 de madame Adeline NOURRY qui a pris en location gérance un premier centre Yves ROCHER à GRENOBLE en 2007 :

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	Non révé	49 600
		31 12 17	Non révé	50 100
		31 12 18	1 234 177	48 549
		31 12 19	1 205 933	42 734
		31 12 20	Non révé.	37 101
		31 12 21	1 220 777	100 778
		31 12 22	Non révé	83 200
<b>B 19 / CP : 593 Ke / Dettes : 349 Ke ( FI : 232 Ke + FO : 68 Ke + FS : 45 Ke + AD : 5 Ke )</b>				
<b>B 21 / CP : 730 Ke / Dettes : 158 Ke ( FI : 51 Ke + FO : 44 Ke + FS : 63 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Madame Adeline NOURRY a ensuite pris en location gérance le centre 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
		31 03 16	Non accessible	
		31 03 17	Non révé	41 500
		31 03 18	798 097	41 400
		31 03 19	762 319	43 900
		31 03 20	Non révé	36 600
		31 03 21	Confidentialité	
		31 03 22	Confidentialité	
		31 03 23	Non révé	34 500
<b>B 15 / CP : 234 Ke / Dettes : 382 Ke ( FI : 120 Ke + FO : 173 Ke + FS : 50 Ke + AD : 40 Ke )</b>				
<b>B 19 / CP : 402 Ke / Dettes : 469 Ke ( FI : 197 Ke + FO : 39 Ke + FS : 98 Ke + AD : 135 Ke )</b>				



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	<b>658 100</b>	<b>43 500</b>
ZAC DU COMBOIRE		38 ECHIROLLES	30 06 15	<b>717 400</b>
		30 06 16	Non révélab le	<b>41 300</b>
		30 06 17		<b>45 500</b>
		30 06 18		<b>46 300</b>
		30 06 19		<b>47 100</b>
		30 06 20		<b>33 200</b>
		30 06 21	Confidentialité	
		30 06 22	Confidentialité	
		30 06 23	Comptes non déposés	
<b>CP : 125 Ke / Dettes : 304 Ke ( FI : 86 Ke + FO : 139 Ke + FS : 64 Ke + AD : 15 Ke )</b>				

Madame Adeline NOURRY a fait avec le premier centre plus de 700 000 euros de bénéfices.

Madame Adeline NOURRY a fait avec le deuxième centre plus de 400 000 euros de bénéfices.

Madame Adeline NOURRY a fait avec le troisième centre plus 250 000 euros de bénéfices.

Madame Adeline NOURRY a donc repris un premier centre en 2007 puis deux autres en 2008 et 2012 et on peut estimer ses bénéfices à environ 1 400 000 euros en 14 ans soit 100 000 euros par an.

On peut aussi regarder les bénéfices des années 2017 à 2020 :

	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 sur le site [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) trouver dans la rubrique DOCUMENTS JURIDIQUES les statuts de sa première entreprise, la société DOMAIN'YR et lire que Madame Adeline NOURRY a constitué sa société avec 8 000 euros et on peut voir sur le site [www.societe.com](http://www.societe.com) qu'elle a complété son apport avec un emprunt de 12 000 euros soit un investissement de 20 000 euros.

20 000 euros d'investissement pour 1 400 000 euros de bénéfices soit 70 fois la mise ....

Comme vous le verrez dans l'étude sur l'esthétique avec des exemples, des locataires gérantes de centres Yves ROCHER peuvent si elles le souhaitent racheter ensuite les fonds de commerce pour se constituer un patrimoine.

Comme dans toutes les enseignes, même les meilleures, on trouve des échecs chez Yves ROCHER et on peut prendre l'exemple du centre 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 BONIN (07 76)		31 03 09	Comptes non déposés	
<b>CP : - 16 Ke / Dettes : 195 Ke (FI : 0 Ke + FO : 145 Ke + FS : 50 Ke + AD : 0 Ke )</b> <b>Liquidation judiciaire le 23 02 10.</b>				

Ce qui est intéressant dans le cas de ce centre Yves ROCHER c'est de voir qu'il a pu être repris par madame Séverine MARIN BONIN avec seulement un apport de 7 500 euros et aucun emprunt et faire 115 000 euros de bénéfices en 10 mois puis 65 764 euros l'année suivante avant de perdre 24 000 euros puis de se retrouver quelques années plus tard en 2010 en liquidation judiciaire.

7 500 euros d'apport, pas d'emprunt et plus de 180 000 euros de bénéfices en 22 mois pour finir en liquidation. Jolie cas de figure.

Peu importe la cause de cette dégringolade, ce qui est intéressant, c'est de voir que ce centre a été repris avec seulement 7 500 euros d'apport et aucun emprunt par une nouvelle locataire gérante, madame Sualika DUBOT qui a su faire progresser le chiffre d'affaire de ce centre et le rentabiliser et faire 482 161 euros de bénéfices :

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	Confident.	53 757
		30 06 17	1 485 600	57 466
		30 06 18	1 562 300	76 210
		30 06 19	Non	23 956
		30 06 20	révélabl	13 872
		30 06 21	1 455 700	53 700
		30 06 22	1 709 800	46 900
		30 06 23	Non rév	57 700
<b>CP : 412 Ke / Dettes : 615 Ke ( FI : 124 Ke + FO : 440 Ke + FS : 51 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Si vous vous rendez sur le site [www.societe.com](http://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, madame Sualika DUBOT, n'a apporté que son capital de 7 500 euros pour reprendre le centre et elle a déjà fait plus de 300 000 euros de bénéfices.

Sur le site [www.societe.com](http://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	<b>17,9 % / 82,1 %</b>
2007	1 207 956	227 000	980 956	<b>18,8 % / 81,2 %</b>
2008	1 091 000	218 800	872 200	<b>20,1 % / 79,9 %</b>

Et avec la deuxième gérante :

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

Rappel : Le bilan 2013 est sur 14 mois.

On peut se rendre sur le site [www.verif.fr](http://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	<b>16,9 %</b>
2007	1 207 956	216 988	<b>18 %</b>
2008	1 091 000	242 133	<b>22,2 %</b>

Avec la deuxième gérante :

	CA TOTAL	SALAIRES ET CH.	RATIO
2017	1 485 600	366 328	<b>24,6 %</b>
2018	1 562 300	358 700	<b>22,9 %</b>
2022	1 709 814	434 653	<b>25,4 %</b>

Sur le site [www.verif.fr](http://www.verif.fr) on ne dispose que des années 2017 et 2018 et 2022 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 la dernière année avait une équipe trop restreinte ou trop peu formée comparativement à la deuxième gérante qui avait une ligne salaires et charges de 366 328 en 2017, de 358 700 euros en 2018 et de 434 653 euros en 2022.

On a une différence de 116 000 euros entre 2008 et 2017 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.

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 qui après avoir fait 180 000 euros de bénéfices en 22 mois n'a pas été capable de maintenir le cap.

Madame Sualika DUBOT repris aussi toujours en location gérance deux centres :

Le centre Yves ROCHER situé dans le centre commercial LE BELVEDERE à DIEPPE (Société SG ESTHETIQUE / RCS : 813 248 382 création le 28 08 15)

Le centre Yves ROCHER situé 144 grande rue à DIEPPE (Société SLAM ESTHETIQUE / RCS : 813 249 000 création le 27 08 15)

En 2018, madame Sualika DUBOT a racheté pour 235 000 euros le centre de FECAMP exploité auparavant par la société HEVILOHE ( RCS : 452 870 702 ) et elle l'exploite maintenant par le biais de la Société FG AND CO ESTHETIQUE / RCS : 840 767 776 création le 28 06 18.

Avec un apport de seulement 7 500 euros, madame Sualika DUBOT a repris un premier centre en faillite puis deux de plus en location gérance sans faire plus d'investissement puis en a racheté. Dix ans après s'être lancée, madame Sualika fait plus de 100 000 euros de bénéfices par an.

De nombreuses grandes enseignes, une centaine environ, proposent des contrats en location gérance et cette formule offre de nombreux avantages à commencer par des investissements réduits.

La location gérance permet aussi avec un risque limité de se former à la gestion d'une entreprise.

## 14, Le compte de résultat idéal :

On peut reprendre les chiffres du camembert décrivant le compte de résultat idéal d'un restaurant et les regarder autrement car ce sont en fait les mêmes pour la grande majorité des commerces et notamment des boulangeries, des salons de coiffure et des instituts de beauté qui vont être des réussites à un détail près.

Pour qu'un restaurant soit rentable et permettent de gagner 100 000 euros par an au moins, le 1<sup>er</sup> chiffre ou plus exactement le 1<sup>er</sup> ratio qui est la base de tout est le prime cost qui doit être à 60 % et ce chiffre correspond à l'addition des produits que l'on doit acheter (30 %) et de la rémunération du personnel (30 %) par rapport au chiffre d'affaires hors taxes.

Pour un restaurant qui va faire un chiffre d'affaires d'un million d'euros HT on aura donc un prime cost de 60 % soit 600 000 euros :

30 % soit 300 000 euros pour les salaires et les charges du personnel

30 % soit 300 000 euros HT pour les achats de produits.

Il restera alors 30 % soit 300 000 euros pour payer le loyer, les autres charges, rembourser l'emprunt bancaire et 10 % soit 100 000 euros de bénéfices. Au final, un restaurant peut se résumer ainsi :

A	Les Achats	30 %		
B	Le Boulot	30 %	B 1 : 20 % salaires nets	60 %
			B 2 : 10 % charges	
C	Les Charges	30 %	C 1 : 10 % Autres charges	30 %
			C 2 : 10 % loyers ou COS	
			C 3 : 10 % Remb. Emprunt	
D	Les Dividendes	10 % avant impôts		10 %
Total		100 %		

C'est ce tableau qui a été la base du camembert présenté dans l'enquête sur la réussite de Monsieur Olivier BERTRAND dans le magazine CAPITAL.

On peut résumer les deux premiers chiffres de la façon suivante :

**Le A plus B = 60 % = Les Achats + le Boulot = LE PRIME COST**

Selon les professions, restaurateur, boulanger, coiffeur, esthéticienne, etc..., le A et le B vont varier mais ne devront jamais au final dépasser 60 %.

En restauration, comme pour l'exemple, A et B doivent être à 30 % chacun. Dans la boulangerie les chiffres A et B vont varier en proportion mais de la même façon ils devront au final ne pas dépasser 60 %.

En restauration comme en boulangerie si vous achetez tous les ingrédients et faites vous-même la cuisine ou les préparations (ou si vous les faites faire par un employé) le chiffre A des achats baisse, à 20 % mais celui du temps de travail B augmente à 40 %.

Si vous achetez des produits surgelés ou sous vide qu'il suffit de réchauffer, le chiffre A augmente mais le chiffre B baisse. L'objectif restant toujours le même à savoir un prime cost à 60 %.

### Le poste C représente les charges = 30 %

Les charges sont à classer rapidement en 3 grandes catégories, C1, C2 et C3 très distinctes.

C	Les Charges	30 %	C 1 : 10 % Autres charges	30 %
			C 2 : 10 % Loyers ou COS	
			C 3 : 10 % Remb. Emprunt	

**C 1 : Autres charges** : On regroupe dans ce poste les charges telles que les royalties (5 % en général), la publicité, l'électricité, les assurances, le comptable, les frais de téléphone ou postaux, les taxes diverses comme la SACEM etc...

En résumé, tout ce que l'on paye chaque mois et dont on ne reverra jamais la couleur.

**C 2 : Loyers ou COS** : Le poste C 2 est un des plus intéressants et doit être regardé en priorité.

On appelle loyer ou COS (Coût d'occupation des sols) l'ensemble des charges liées au local c'est-à-dire le loyer mais aussi les taxes liées ou frais divers qui peuvent être importants surtout si on est dans un grand centre commercial.

Ce chiffre est capital car c'est soit le départ de votre fortune si vous pouvez acheter les murs soit votre perte annoncée avant même votre ouverture si vous prenez un local avec un loyer délirant comme vous le verrez avec des dizaines d'exemples dans les diverses études.

Si vous êtes locataire dans un centre commercial, ou si les murs appartiennent à certaines foncières, vous n'avez aucun espoir de les acheter.

Si vous êtes locataire mais que vos murs appartiennent à un propriétaire privé, vous avez une chance sur deux de pouvoir les acheter si vous avez un bon franchiseur qui a un bon responsable de l'immobilier.

Si vous êtes indépendant et si vous connaissez les techniques de ces franchiseurs, vous pourrez aussi convaincre votre propriétaire de vous céder vos murs.

**C 3 : Remboursement de l'emprunt :**

Quand on prend une coque nue en zone commerciale ou un local en centre ville vieux et en très mauvais état, on fait des travaux importants comme une dalle de béton, du carrelage, des murs, des faux plafonds, l'électricité une climatisation ou une chaudière, des vitrages, etc..... Ces travaux vont avoir une durée de vie de plus de 7 ans.

On fait aussi des travaux de décoration comme la peinture et on achète des tables, des chaises, des assiettes, des verres, etc....

Au bout de 7 ans, il faut souvent refaire les peintures. Changer parfois un four ou un frigo ou les meubles mais on ne refait pas une dalle de béton ou un faux plafond. Donc au bout de 7 ans on va refaire un emprunt pour rafraichir mais on n'aura pas besoin de tout reconstruire de A à Z.

On ne refait ni les carrelages, ni l'électricité, ni la plomberie, ni les gros travaux. Généralement on se contente de repeindre le restaurant et de racheter un peu de matériel.

Au bout de 7 ans, pour le rafraichir on est souvent dans une fourchette de 50 000 à 100 000 euros voire moins. La charge des 10 % de remboursement de l'emprunt des 7 premières années tombe généralement à 2 ou 3 % à partir de la 8<sup>ème</sup> année mais on retient quand même le chiffre de 5 % par prudence.

Pendant les 7 premières années on a donc une répartition en trois parts égales et à partir de la huitième année, les remboursements pour travaux diminuent ce qui augmente les bénéfices en proportion :

<b>De 1 à 7 ans</b>	<b>A partir de la huitième année</b>
<b>10 % loyers ou COS</b>	<b>10 % loyers</b>
<b>10 % Remboursement 1<sup>er</sup> emprunt</b>	<b>5 % Remboursement 2<sup>ème</sup> emprunt</b>
	<b>5 % bénéfices additionnels</b>
<b>10 % bénéfices</b>	<b>10 % bénéfices</b>

Si vous avez acheté les murs avec un emprunt par exemple sur 12 ans, à partir de la 13<sup>ème</sup> année, vous aurez 10 % en loyer que vous vous verserez à vous-même plus 15 % en bénéfices soit une rentabilité totale égale à 25 % du chiffre d'affaires.

<b>A partir de la huitième année</b>	<b>A partir de la treizième année</b>
<b>5 % Remboursement 2<sup>ème</sup> emprunt</b>	<b>5 % Remboursement 2<sup>ème</sup> emprunt</b>
<b>5 % bénéfices additionnels</b>	<b>5 % bénéfices additionnels</b>
<b>10 % bénéfices</b>	<b>10 % bénéfices</b>
<b>10 % loyers</b>	<b>10 % loyers</b>

Donc quand on va créer un restaurant en achetant les murs, on vise (A long terme) une rentabilité égale à 25 % du chiffre d'affaires que l'on va faire baisser grâce aux loyers et au bon usage d'une holding.

Avec un apport de 250 000 euros, 120 000 pour le fond et 130 000 euros pour les murs d'un restaurant qui va faire un chiffre d'affaires de 1 000 000 euros on peut espérer un gain de 250 000 euros par an.

Comme on l'a vu avec quelques exemples, on peut aussi résumer la création, l'exploitation pendant 7 ans d'un restaurant ou d'une boulangerie par le chiffre d'un bénéfice d'un million d'euros, chiffre que l'on peut doubler à la revente et encore augmenter si on a pu acheter les murs.

C'est le modèle économique de base et vous allez trouver dans l'étude des centaines d'indépendants ou de franchisés qui sous une enseigne ou une autre ont réussi ce coup parfois plusieurs fois.

On peut adapter ce modèle à un très grand nombre de métiers. On remplace juste le contenu du PRIME COST en veillant à ce qu'il reste à 60 % du CA HT.

En fonction des métiers, les achats et les masses salariales changent mais au final ne dépassent pas 60 %.

Dans une solderie, un magasin de décoration, une parfumerie, les achats seront proches de 50 % et les salaires et charges de 10 %.

Pour les salons de coiffure ou les instituts de beauté, c'est la même chose. Le prime cost est à 60 % avec 50 % pour les salaires et les charges et 10 % pour les achats produits.

En vous rendant sur le site [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) dans le carré FINANCES, tout en bas vous avez le montant des salaires et charges et le ratio SALAIRES (Charges comprises) / Chiffre d'affaires en pourcentage et en moins d'une minute vous pouvez voir si une entreprise a un bon ou un mauvais ratio et peut faire la fortune de son propriétaire ou le ruiner lentement mais sûrement.

Vous verrez de nombreux exemples dans les différentes études.

L'objectif d'un bénéfice de 100 000 euros par an dans la boulangerie ou la restauration est un minimum qui va garantir l'avenir du concept sur le long terme et la possibilité de revendre un fonds de commerce à un bon prix.

A contrario, les concepts de restauration trop faibles comme ceux des dix réseaux de bars à pâtes qui ont presque tous déposé le bilan ne pouvaient pas réussir car ils ne permettaient pas ou que très rarement à des franchisés d'atteindre cet objectif.

Plus de la moitié des franchisés qui ont ouvert un ou bars à pâtes ont fait faillite, un quart ont fait du bénévolat et les autres gagnaient rarement plus de 30 000 euros par an en travaillant six jours sur sept et parfois sept jours sur sept jusqu'à 22 ou 23 heures.

Si l'objectif n'est que de gagner 30 000 euros par an, il y a des concepts beaucoup plus simples comme BODY MINUTE qui ne vous obligent pas à travailler le soir et le week-end et qui vous permettent de garder de rentrer chez vous tranquillement le soir pour profiter de votre famille.

Le ratio bénéfice / qualité de vie qui ne se voit pas dans les bilans est toujours à prendre en compte.....



## 15, Chiffre d'affaires par employé :

Un des ratios importants est celui du chiffre d'affaires par employé et on peut reprendre le camembert publié par CAPITAL dans son enquête sur le groupe BERTRAND et le petit commentaire en bas dans lequel on peut lire :

Olivier BERTRAND s'efforce de coller à ce ratio, explique le consultant Christian MAINIAL. L'autre règle, c'est au minimum 100 000 euros de chiffre d'affaires par salarié. Si un établissement en compte dix et ne fait que 800 000 euros de CA, il en écarte deux.

Le journaliste qui m'avait interrogé et qui avait lu mon étude a fait des raccourcis et s'est trompé pour la dernière partie de cette phrase mais pour simplifier pour l'instant, on va retenir le chiffre d'affaires de 100 000 euros par employé et celui de 30 % pour les salaires et charge et on peut reprendre le premier exemple de cette introduction, le Mc DONALD'S de MILLAU :

MC DONALD'S			CA HT	Résultat
<b>GAMMA SUD</b>			Voir tableau complet page 3	
422 606 285 / 28 04 99				
Avenue du LANGUEDOC	12 100 MILLAU			
		31 12 17	<b>3 766 000</b>	<b>493 000</b>
		31 12 18	<b>3 851 000</b>	<b>471 800</b>
		31 12 19	<b>4 088 900</b>	<b>424 800</b>
		31 12 20	<b>3 167 800</b>	<b>377 100</b>
		31 12 21	<b>3 852 900</b>	<b>650 600</b>
		31 12 22	<b>4 430 000</b>	<b>264 700</b>
<b>CP : 345 Ke / Dettes : 1 756 Ke (FI : 1 274 Ke + FO : 244 Ke + FS : 233 Ke + AD : 5 Ke)</b>				

On peut se rendre sur le site [www.verif.com](http://www.verif.com) et avec le RCS de l'entreprise trouver gratuitement en deux clics un tableau, BILANS GRATUITS, qui présente pour les 5 derniers bilans une synthèse et dans laquelle on a une ligne SALAIRES ET CHARGES et on peut calculer rapidement calculer le ratio CHIFFRE D'AFFAIRES / SALAIRES ET CHARGES :

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Chiffre d'affaires	3 765 961	3 851 940	4 088 868	3 167 776	3 852 857	4 430 000
Sal. et charges en e.	892 329	1 013 133	1 106 595	797 773	950 006	1 251 820
Sal. et charges en %	24 %	26 %	27 %	25 %	24,7 %	28,25 %
Nombre d'employés	34	34	36	39	?	?
CA HT par employé	110 763	113 292	113 579	81 225	?	?

On peut voir que le chiffre d'affaires, hors période du COVID, est supérieur à 100 000 euros HT par employé et que le ratio SALAIRES PLUS CHARGES / CHIFFRE D'AFFAIRES HT est inférieur à 30 %.

Monsieur Pierre JOLIVET a ouvert un AU BUREAU à CREIL dans l'OISE, ville qui ne compte que 10 300 habitants, et en 5 ans il a fait 1 493 900 euros de bénéfices :

AU BUREAU			CA	R
<b>AUBUCREIL</b>		31 12 15	<b>1 413 400</b>	<b>69 500</b>
804 776 524 / 25 09 14		31 12 16	<b>2 142 140</b>	<b>379 673</b>
201 Rue des GIRONDINS	60 ST MAXIMIN	31 12 17	<b>2 223 600</b>	<b>400 900</b>
		31 12 18	<b>2 265 300</b>	<b>294 500</b>
Pierre JOLIVET		31 12 19	<b>2 182 800</b>	<b>349 300</b>
		31 12 20	<b>1 269 700</b>	<b>324 500</b>
		31 12 21	Comptes non déposés	
		31 12 22	<b>2 405 400</b>	<b>384 100</b>
<b>CP : 596 Ke / Dettes : 632 Ke ( FI : 81 Ke + FO : 212 Ke + FS : 240 Ke + AD : 100 Ke</b>				

Sur le site [www.verif.com](http://www.verif.com) on peut trouver la ligne salaires et charges :

	2016	2017	2018	2019	2020	2022
Chiffre d'affaires	2 142 140	2 223 576	2 265 311	2 182 827	1 269 729	2 405 428
Sal. et charges en e.	538 071	529 952	662 039	635 878	364 089	769 390
Sal. et charges en %	25,1 %	23,8 %	29,2 %	29,1 %	28,7 %	31,9 %
Nombre d'employés	18	19	22	NC	NC	?
CA HT par employé	119 007	117 671	102 968	NC	NC	?

On a un chiffre d'affaires de plus de 100 000 euros HT par employé et les salaires et charges représentent moins de 30 % du CA HT jusqu'en 2022 année où ils sont à 31,9 % du CA HT.

Les enseignes comme ANGE ou FEUILLETTE ont les mêmes ratios que la restauration avec un chiffre d'affaires de plus de 100 000 euros par employé et une ligne SALAIRES ET CHARGES inférieure à 30 %.

On peut prendre l'exemple de la boulangerie ANGE de TRIGNAC qui en 8 ans a réalisé un bénéfice de 1 150 000 euros :

<b>BOULANGERIE ANGE</b>			CA	R
<b>MIE ANGE</b>		31 12 13	<b>851 200</b>	<b>1 400</b>
790 016 083 / 20 12 12		31 12 14	<b>1 308 500</b>	<b>90 900</b>
7 Rue du PETIT SAVINE	44 TRIGNAC	31 12 15	<b>1 441 700</b>	<b>141 200</b>
		31 12 16	<b>1 464 400</b>	<b>156 700</b>
Didier LIENNEL		31 12 17	<b>1 496 500</b>	<b>177 800</b>
		31 12 18	<b>1 601 200</b>	<b>205 500</b>
		31 12 19	<b>1 692 500</b>	<b>217 800</b>
		31 12 20	<b>1 574 100</b>	<b>175 500</b>
		31 12 21	<b>1 701 000</b>	<b>170 500</b>
		31 12 22	<b>1 754 800</b>	<b>128 900</b>
<b>CP : 486 Ke / Dettes : 250 Ke ( FI : 48 Ke + FO : 121 Ke + FS : 81 Ke + AD : 0 Ke )</b>				

Sur le site [www.verif.com](http://www.verif.com) on n'a pas le nombre d'employés mais on peut trouver la ligne salaires et charges :

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
CA HT en Ke	1 464	1 496	1 601	1 692	1 574	1 701	1 754
Sal + cha. en Ke	503	555	539	478	497	525	583
Sal + cha. en %	34,3 %	37,1 %	33,7 %	28,3 %	31,6 %	30,9 %	33,2 %

On peut regarder les chiffres de la boulangerie FEUILLETTE de TROYES :

<b>FEUILLETTE</b>			CA	R
<b>HAMELET SARRAIL</b>		31 12 17	<b>937 580</b>	<b>16 530</b>
822 366 399 / 20 09 16			(16 mois)	
130 Av. Général SARRAIL	10 LA CHAPELLE	31 12 18	<b>3 103 876</b>	<b>395 664</b>
	SAINT LUC	31 12 19	<b>3 635 661</b>	<b>381 066</b>
Hervé HAMELET		31 12 20	Non	<b>256 884</b>
		31 12 21	révélab	<b>229 282</b>
		31 12 22	Confidentialité	
<b>CP : 409 Ke / Dettes : 1 459 Ke ( FI : 746 Ke + FO : 313 Ke + FS : 318 Ke + AD : 92 Ke )</b>				

Sur le site [www.verif.com](http://www.verif.com) on peut trouver la ligne salaires et charges :

	2017	2018	2019	2020	2021
Chiffre d'affaires	937 580	3 103 900	3 635 661	NR	NR
Salaires et charges en e.	307 756	876 175	1 206 411	NR	NR
Salaires et charges en %	32,7 %	28,2 %	33,1 %	NR	NR

Comme vous le verrez dans l'étude sur la boulangerie, les achats matières étant en 2019 de 954 712 euros soit 26,2 % en dessous de 30 % le prime cost est à 59,3 % ce qui est parfait.

Quand on étudie un réseau de franchise, on ne peut pas tirer de conclusions à partir de deux ou trois exemples et il faut regarder au moins une vingtaine d'entreprises d'un réseau pour avoir un avis sur le ratio moyen CHIFFRE D'AFFAIRES / SALAIRES ET CHARGES.

La ligne salaires et charges peut être au dessus de la moyenne quand le gérant s'accorde un gros salaire ou en accorde un à un ou plusieurs membres de sa famille.

On peut prendre l'exemple de Monsieur et Madame Karine DURET qui avait créé une PATATERIE à MARZY dans la banlieue de NEVERS.

Le bénéfice en 2012 s'est effondré :

<b>LA PATATERIE</b>			CA	R
<b>DURET RESTAURATION</b>		31 12 08	<b>754 272</b>	<b>199 129</b>
503 228 926 / 20 03 08		31 12 09	<b>1 304 000</b>	<b>359 746</b>
40 Route de FOURCHAMBAULT	58 MARZY	31 12 10	<b>1 534 846</b>	<b>389 117</b>
Karine DURET (14 04 70)		31 12 11	<b>1 597 200</b>	<b>391 700</b>
		31 12 12	<b>1 552 300</b>	<b>100</b>
		31 12 13	<b>1 201 000</b>	<b>616 300</b>
<b>CP : 666 Ke / Dettes : 311 Ke ( FI : 1 Ke + FO : 22 Ke + FS : 287 Ke + AD : 0 Ke )</b>				
Cession le 21 11 13 pour 870 000 euros.				

Sur le site [www.verif.com](http://www.verif.com) on peut trouver la ligne salaires et charges :

	2009	2010	2011	2012	2013
Chiffre d'affaires	1 304 000	1 534 846	1 597 200	1 552 300	1 201 000
Salaires et charges en e.	NC	<b>429 945</b>	<b>458 927</b>	<b>844 122</b>	<b>444 690</b>
Salaires et charges en %	NC	28 %	28,7 %	54,4 %	37 %
Nombre d'employés		14	14	14	NC
CA HT / employé		109 600	114 100	110 900	

Le nombre de salariés est resté le même, 14, mais en 2012, la ligne SALAIRES ET CHARGES est passée de 450 000 euros à près de 850 000 euros et la différence s'explique facilement.

Monsieur et Madame DURET ayant prévu de vendre leur restaurant, ils se sont octroyés une petite augmentation de 400 000 euros environ charges comprises ce qui a fait baisser le bénéfice de 400 000 euros.

Dans le secteur de la coiffure et de la restauration, comme vous le verrez dans l'étude consacrée à ces deux secteurs, les ratios sont différents. Les salaires et charges représentent 50 % du chiffre d'affaires et le chiffre d'affaires par employé n'est pas de 100 000 euros HT mais de 50 000 euros.

Quand on regarde les chiffres publiés sur les sites d'informations concernant le nombre d'employés d'une entreprise, il faut rester prudent car il peut y avoir des temps pleins uniquement ou des temps partiels.

Mais dans tous les cas, les chiffres que l'on peut trouver restent des indicateurs précieux comme vous le verrez dans l'étude avec de nombreux exemples.

## 16, Investissements et chiffre d'affaires :

Après le ratio du loyer égal à 10 % du CA HT, le deuxième ratio important à retenir est celui du remboursement de l'emprunt réalisé pour les travaux, aménagements, matériels et équipements qui doit normalement représenter 10 % du CA HT que l'on va réaliser.

Dans la plupart des activités, la restauration, la boulangerie, mais aussi la coiffure ou l'esthétique ce ratio est à connaître.

On peut le transformer en ratio investissement / chiffre d'affaires HT qui doit être de 1,5 pour que le ratio du remboursement annuel soit inférieur à 10 % du chiffre d'affaires en troisième année.

On se base sur le CA HT de la troisième année, année où l'entreprise doit avoir pris son essor et son rythme de croisière.

Avec un restaurant qui fera en moyenne un chiffre d'affaires HT de 1 000 000 d'euros, on pourra rembourser 100 000 euros à la banque chaque année, soit 700 000 euros en 7 ans ce qui permet d'emprunter 600 000 euros environ.

Avec un restaurant qui fera en moyenne un chiffre d'affaires HT de 1 500 000 d'euros, on pourra rembourser 150 000 euros à la banque chaque année, soit 1 050 000 euros en 7 ans ce qui permet d'emprunter 900 000 euros environ.

On peut prendre un premier exemple avec un restaurant comme LA PATATERIE de TROYES / VILLECHETIF qui a demandé un investissement de 600 000 euros HT et qui avait un objectif de chiffre d'affaires de 900 000 euros. Elle a fait en moyenne un CA HT d'un million d'euros :

<b>LA PATATERIE</b>			CA	R
<b>PATA 3 / EXP TROYES</b>		31 12 10	<b>1 376 000</b>	<b>219 000</b>
517 455 044 / 13 10 09			(9 mois)	
ZA les MERCIERES	10 VILLECHETIF	31 12 11	<b>1 526 700</b>	<b>100 100</b>
		31 12 12	<b>1 410 600</b>	<b>105 500</b>
Franck DELOBEAU (04 11 69)		31 12 13	<b>1 257 800</b>	<b>111 200</b>
Aurélien PICHON (Né en 1987)		31 12 14	<b>1 105 300</b>	<b>91 000</b>
		31 12 15	<b>1 093 400</b>	<b>164 800</b>
		31 12 16	<b>994 100</b>	<b>142 400</b>
		31 12 17	Non révélab le	<b>116 800</b>
		31 12 18		<b>87 918</b>
		31 12 19		<b>84 257</b>
		31 12 20	Confidentialité	
		31 12 21	Confidentialité	
<b>B 16 / CP : 534 Ke / Dettes : 168 Ke ( FI : 73 Ke + FO : 40 Ke + FS : 55 Ke + AD : 1 Ke )</b>				

En 2016, la dette bancaire était de 73 000 euros et en 2017, de 39 000 euros.

Pour un restaurant dans lequel on va faire un investissement d'un million d'euros HT, il faut faire un chiffre d'affaires de 1 500 000 euros HT en troisième année. C'est exactement le modèle de l'HIPPOPOTAMUS de TROYES de Monsieur David DEROUSSIS.

Pour ouvrir un restaurant AU BUREAU à VILLENAVE D'ORNON dans la banlieue de BORDEAUX, Monsieur Yoann DESSALLES et Monsieur Jérôme FILLLOL ont fait un investissement un peu plus élevé, 1 250 000 euros HT et il donc il fallait faire en troisième année, un CA HT de 1,5 x 1 250 000 euros soit : 1 875 000 euros pour qu'il puisse rembourser 185 000 euros par an à sa banque.

L'objectif a été atteint et l'entreprise LEOS a fait 2 367 300 euros de bénéfices et il est intéressant de regarder à la fois l'évolution de la dette et de la trésorerie :

AU BUREAU		CA	R	Dette banc.	Trésorerie
<b>RYSE / LEOS</b>	30 09 14	<b>1 558 000</b>	<b>94 000</b>	<b>1 107 800</b>	<b>342 800</b>
792 550 337 / 26 04 13		(18 mois)			
7 Rue Louis de FUNES	30 09 15	<b>2 773 800</b>	<b>362 600</b>	<b>849 500</b>	<b>550 900</b>
33 VILLENAVE D'ORNON	30 09 16	<b>3 476 500</b>	<b>269 700</b>	<b>662 200</b>	<b>346 000</b>
	30 09 17	<b>3 653 900</b>	<b>308 200</b>	<b>559 300</b>	<b>483 300</b>
Jérôme FILLLOL	31 12 18	<b>3 368 200</b>	<b>483 000</b>	<b>414 000</b>	<b>751 000</b>
		(15 mois)			
	31 12 19	<b>3 721 100</b>	<b>300 000</b>	<b>324 000</b>	<b>552 000</b>
	31 12 20	<b>1 857 100</b>	<b>148 800</b>	<b>1 190 000</b>	<b>946 000</b>
	31 12 21	Non révé.	<b>401 000</b>	<b>1 090 000</b>	<b>1 030 000</b>
	31 12 22	Non révé.	<b>- 13 157</b>	<b>835 400</b>	<b>413 800</b>
<b>B 17 : CP : 498 Ke / Dettes : 981 Ke ( FI : 559 Ke + FO : 292 Ke + FS : 130 Ke + AD : 0 Ke )</b>					
<b>B 18 : CP : 606 Ke / Dettes : 932 Ke ( FI : 414 Ke + FO : 332 Ke + FS : 185 Ke + AD : 1 Ke )</b>					
<b>B 19 : CP : 394 Ke / Dettes : 1 256 Ke ( FI : 324 Ke + FO : 365 Ke + FS : 175 Ke + AD : 1 Ke )</b>					
<b>B 20 : CP : 243 Ke / Dettes : 1,7 Me ( FI : 1,2 Me + FO : 436 Ke + FS : 129 Ke + AD : 2 Ke )</b>					

Le bilan 2019 a été publié en NON REVELABLE mais on peut se rendre sur le site [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) et trouver le bilan 2020 qui donne aussi les chiffres de 2019.

Donc pour que le remboursement de l'emprunt ne dépasse pas 10 % du chiffre d'affaires :

Si vous avez fait un investissement de 100 000 euros HT il faudra en troisième année faire un chiffre d'affaires HT de 150 000 euros HT pour rembourser 15 000 euros par an.

Si vous avez fait un investissement de 200 000 euros HT il faudra en troisième année faire un chiffre d'affaires HT de 300 000 euros HT pour rembourser 30 000 euros par an.

Si vous avez fait un investissement de 300 000 euros HT il faudra en troisième année faire un chiffre d'affaires HT de 450 000 euros HT pour rembourser 45 000 euros par an.

Et ainsi de suite.

On peut retenir aussi les chiffres suivants : Si on fait un investissement de 1 000 000 d'euros HT:

La 1<sup>ère</sup> année, il faut faire un CA HT de 1 000 000 euros soit 1 fois l'investissement.

La 2<sup>ème</sup> année, il faut faire un CA HT de 1 250 000 euros soit 1,25 fois l'investissement.

La 3<sup>ème</sup> année, il faut faire un CA HT de 1 500 000 euros soit 1,5 fois l'investissement.

Ces chiffres sont ceux d'une entreprise qui se développe normalement mais vous verrez qu'avec un peu d'expérience certains entrepreneurs ont pu jouer avec les ratios pour accélérer le développement et améliorer encore leur rentabilité.

On a la même chose par exemple pour les boulangeries.

Monsieur Didier LIENNEL a ouvert une première boulangerie ANGE à TRIGNAC dans la banlieue de Saint NAZAIRE, ville qui ne compte que 71 686 habitants, et il a fait depuis 991 000 euros de bénéfices.

Monsieur Didier LIENNEL a fait un investissement de 500 000 euros HT environ et il fallait qu'il fasse 750 000 euros HT pour que son entreprise soit rentable et il a fait le double :

<b>BOULANGERIE ANGE</b>		CA	R	Dettes banc.	Trésorerie
<b>MIE ANGE</b>	31 12 13	<b>851 200</b>	<b>1 400</b>	<b>426 600</b>	<b>149 000</b>
790 016 083 / 20 12 12	31 12 14	<b>1 308 500</b>	<b>90 900</b>	<b>291 300</b>	<b>86 700</b>
7 Rue du PETIT SAVINE	31 12 15	<b>1 441 700</b>	<b>141 200</b>	<b>238 900</b>	<b>167 200</b>
44 TRIGNAC	31 12 16	<b>1 464 400</b>	<b>156 700</b>	<b>186 500</b>	<b>207 500</b>
	31 12 17	<b>1 496 500</b>	<b>177 800</b>	<b>151 700</b>	<b>243 600</b>
	31 12 18	<b>1 601 200</b>	<b>205 500</b>	<b>133 900</b>	<b>320 400</b>
	31 12 19	<b>1 692 500</b>	<b>217 800</b>	<b>78 800</b>	<b>336 700</b>
	31 12 20	<b>1 574 100</b>	<b>175 500</b>	<b>139 900</b>	<b>390 900</b>
	31 12 21	<b>1 701 000</b>	<b>175 500</b>	<b>68 500</b>	<b>256 700</b>
	31 12 22	<b>1 754 800</b>	<b>128 900</b>	<b>47 500</b>	<b>320 900</b>
<b>B 19 / CP : 480 Ke / Dettes : 263 Ke ( FI : 79 Ke + FO : 92 Ke + FS : 92 Ke + AD : 0 Ke )</b>					
<b>B 20 / CP : 457 Ke / Dettes : 347 Ke ( FI : 140 Ke + FO : 129 Ke + FS : 79 Ke + AD : 0 Ke )</b>					
<b>B 21 / CP : 477 Ke / Dettes : 254 Ke ( FI : 68 Ke + FO : 108 Ke + FS : 78 Ke + AD : 0 Ke )</b>					
<b>B 22 / CP : 486 Ke / Dettes : 250 Ke ( FI : 48 Ke + FO : 121 Ke + FS : 81 Ke + AD : 0 Ke )</b>					

Monsieur Hervé HAMELET a fait un investissement d'un million d'euros pour ouvrir une boulangerie sous l'enseigne FEUILLETTE et il fallait en 3ème année faire un CA HT de 1 500 000 euros pour que l'entreprise puisse rembourser 150 000 euros par an et que l'affaire soit rentable. Avec un chiffre d'affaires de 3 500 000 euros l'objectif a été atteint et largement dépassé :

<b>FEUILLETTE</b>		CA	R	Dettes banc.	Trésorerie
<b>HAMELET SARRAIL</b>	31 12 17	<b>937 600</b>	<b>16 500</b>	<b>1 109 400</b>	<b>187 100</b>
822 366 399 / 20 09 16		(16 mois)			
130 Av. Général SARRAIL	31 12 18	<b>3 103 900</b>	<b>395 700</b>	<b>938 500</b>	<b>938 900</b>
10 LA CHAPELLE	31 12 19	<b>3 635 700</b>	<b>381 100</b>	<b>746 500</b>	<b>424 100</b>
SAINT LUC	31 12 20	Non révé	<b>257 000</b>	<b>1 380 000</b>	<b>218 000</b>
	31 12 21	Non révé	<b>229 000</b>	<b>993 000</b>	<b>82 300</b>
<b>B 19 / CP : 409 Ke / Dettes : 1 459 Ke ( FI : 746 Ke + FO : 313 Ke + FS : 318 Ke + AD : 92 Ke</b>					
<b>B 21 / CP : 257 Ke / Dettes : 1 548 Ke ( FI : 992 Ke + FO : 296 Ke + FS : 144 Ke + AD : 115 K</b>					

L'entreprise a été créée en 2016 mais la boulangerie n'a ouvert ses portes qu'en août 2017 et le premier bilan ne porte en fait que sur 4 mois et demi d'activité.

Vous verrez dans les différentes études de nombreux exemples d'entreprises qui ont été une réussite en ayant respecté ce ratio chiffre d'affaires / investissement et des exemples de faillites d'entreprises qui n'en ont pas tenu compte.

En conclusion, on retient qu'une entreprise doit réaliser en moyenne à partir de la troisième année, un chiffre d'affaires 1,5 fois supérieur à l'investissement qui sera fait. Ce ratio est aussi un ratio de sécurité car en cas de difficulté, l'entreprise pourra avoir recours à une procédure de sauvegarde ou un redressement judiciaire ce qui va lui permettre pendant un an de suspendre les remboursements de l'emprunt puis d'étaler le solde sur 10 ans. Le remboursement par exemple d'un montant de 100 000 euros par an va ainsi passer à 50 000 euros par an, ce qui peut être suffisant pour sauver l'entreprise.



## 17, Quelques échecs :

Mais avant de croire que vous allez à coup sûr faire fortune en lisant ce document et les différentes études, en vous franchisant et en faisant travailler les autres, imprimez cette phrase et collez-la bien en vue au dessus de votre ordinateur :

**Dans 80 % des cas une création d'entreprise, en franchise ou en indépendant, va se terminer tôt ou tard par un échec et parfois de façon dramatique et ce chiffre va vous être prouvé des milliers de fois dans les différentes études et les bases de données.**

Vous pouvez taper mon nom MAINIAL et YOUTUBE sur GOOGLE et retrouver un reportage diffusé au journal de 20 heures de TF1 en mars 2010. Vous trouverez dans l'étude complète toute l'histoire de ce reportage que monsieur Laurent DELSOL voulait initialement faire sur moi et mes activités dans le petit monde de la franchise.

On voit dans ce reportage, monsieur et madame GUILLOT qui après avoir vendu leur maison 500 000 euros ont fait un emprunt de 500 000 euros et réunir ainsi un million d'euros pour ouvrir un FOURNIL SAINT NICOLAS dans un des meilleurs emplacements de la ville d'AVIGNON.

Monsieur et madame GUILLOT ont terminé en liquidation judiciaire, totalement ruinés et endettés jusqu'à la fin de leurs jours après avoir été pendant 8 ans les esclaves d'un fonds de commerce qui avait demandé un investissement d'un million d'euros dont 500 000 euros pour l'achat du droit au bail mais qui même pour un euro était invendable :

<b>LE FOURNIL SAINT NICOLAS</b>			CA	R
<b>GJC</b>		31 12 08	<b>269 000</b>	<b>- 107 000</b>
499 393 304 / <b>01 08 07</b>			(17 mois)	
2 rue des MARCHANDS	84 AVIGNON	31 12 09	<b>442 000</b>	<b>49 000</b>
Jean Christophe GUILLOT ( 21 09 60		31 12 10	<b>435 300</b>	<b>- 43 600</b>
		31 12 11	<b>407 300</b>	<b>- 4 700</b>
		31 12 12	<b>397 800</b>	<b>100</b>
		31 12 13	Comptes non déposés	
<b>CP : - 56 Ke / Dettes : 1 080 Ke. ( FI : 473 Ke + FO : 84 Ke + FS : 0 Ke + AD : 523 Ke )</b>				
<b>Procédure de sauvegarde depuis le 21 01 09 / Plan de continuation le 06 10 10</b>				
<b>Redressement judiciaire le 12 04 15 / Liquidation judiciaire le 03 06 15</b>				

On a là un exemple parfait d'un mauvais investissement notamment avec l'achat d'un droit au bail pour 500 000 euros qui n'a même pas pu être cédé pour 1 euro. Si monsieur et madame GUILLOT avait eu un bon notaire ou étaient passés par une agence immobilière compétente, jamais il n'aurait fait cette erreur.

L'achat de ce droit au bail n'était pas le seul problème et vous verrez dans l'étude sur la boulangerie, toutes les erreurs commises par monsieur et madame GUILLOT. Vous verrez aussi pourquoi cette entreprise était facile à sauver mais qu'écouter des pseudos spécialistes qui ne savent pas lire un bilan, ils ont coûté leur entreprise.

Monsieur et madame GUILLOT m'ont contacté en janvier 2010 après avoir lu sur le forum d'un site qui n'existe plus, [www.idees-franchises.com](http://www.idees-franchises.com), les conseils et solutions que je donnais pour faire annuler un contrat de franchise et faire condamner voire éliminer un franchiseur.

Je leur ai expliqué qu'il était déjà facile de faire annuler le contrat de franchise en quelques semaines ce qui pourrait leur éviter de payer 5 % de royalties et que leur entreprise était facile à sauver.

Je leur ai envoyé une copie des bases de données dont celle sur le FOURNIL SAINT NICOLAS et la jurisprudence et ils ont fait suivre ces documents à d'autres franchisés qui se sont réunis pour préparer une assignation contre leur franchiseur, comme on peut le voir dans le reportage.

L'assignation a été envoyée et le franchiseur dès sa réception s'est mis en redressement judiciaire fin avril et la liquidation judiciaire a été prononcée en juin :

LE FOURNIL SAINT NICOLAS			CA	R
<b>BM CONCEPT</b>		31 03 04	<b>310 000</b>	<b>39 000</b>
400 723 508 / 21 04 95		31 03 05	<b>350 000</b>	<b>36 000</b>
50 Rue BERTHY ALBRECHT	84 AVIGNON	31 03 06	<b>491 000</b>	<b>37 000</b>
		31 03 07	<b>663 000</b>	<b>74 000</b>
Eric BOUTRY		31 03 08	<b>919 000</b>	<b>63 000</b>
		31 03 09	<b>982 000</b>	<b>- 57 000</b>
<b>CP : - 81 Ke / Dettes : 56 Ke ( FI : 35 Ke + FO : 33 Ke + FS : 2 Ke + AD : 0 Ke )</b> <b>Redressement judiciaire le 30 04 10 / Liquidation judiciaire le 16 06 10</b>				

Suite à la liquidation judiciaire du franchiseur, les franchisés n'avaient plus à payer de royalties ce qui représentait une économie de 20 000 euros par an au minimum et ils pouvaient changer pour de meilleurs fournisseurs proposant de meilleurs produits à des prix plus intéressants.

Dans le reportage on voit une demi-douzaine de franchisés le FOURNIL SAINT NICOLAS réunis autour de Maître Charlotte BELLET mais on ne voit pas monsieur Jean Marc DOMERGUE et son épouse qui avaient ouvert un FOURNIL SAINT NICOLAS à AUXERRE :

LE FOURNIL SAINT NICOLAS			CA	R
<b>JMD</b>		31 12 08	<b>170 000</b>	<b>- 56 000</b>
501 298 913 / 13 12 07		31 12 09	<b>229 000</b>	<b>- 6 000</b>
29 place de l'HOTEL DE VILLE	89 AUXERRE	31 12 10		
Jean Marc DOMERGUE (18 07 58)				
<b>CP : - 12 Ke / Dettes : 467 Ke. ( FI : 409 Ke + FO : 23 Ke + FS : 10 Ke + AD : 26 Ke )</b> <b>Redressement judiciaire le 21 02 11 / Liquidation judiciaire le 17 10 11</b>				

Point commun des deux FOURNIL SAINT NICOLAS, celui d'AVIGNON et celui d'AUXERRE :

Suite à leur liquidation, malgré de très bons emplacements, elles n'ont pas trouvé de repreneur même pour un euro et vous verrez comment comme des milliers de commerçants franchisés ou indépendants, ils s'étaient fait piéger par leurs bailleurs.

J'avais rencontré monsieur Jean Marc DOMERGUE et son épouse pour tenter de leur expliquer que l'enseigne LE FOURNIL SAINT NICOLAS était une escroquerie et qu'ils allaient tôt ou tard mettre la clé sous la porte mais ils ne m'avaient pas cru et ils n'avaient pas voulu se joindre au groupe de franchisés qui ont assigné le franchiseur.

Après la saisie de leur maison, dont le montant de la vente n'a pas suffi à éponger leurs dettes, pris au piège d'un bail pourri, ruinés et endettés à vie, ils se sont suicidés.

J'avais aussi tenté d'allerter le franchisé de REIMS :

<b>LE FOURNIL SAINT NICOLAS</b>			CA	R
<b>FSN REIMS VESLE</b>		31 12 09	Comptes non déposés	
503 641 466 / 09 04 08		31 12 10	<b>183 700</b>	<b>- 150 600</b>
4 rue de VESLE	51 REIMS	31 12 11	<b>281 100</b>	<b>- 142 500</b>
Edouard DU CAUZE DE NAZELLE				
<b>CP : - 497 Ke / Dettes : 1 073 Ke. ( FI : 978 Ke + FO : 70 Ke + FS : 25 Ke + AD : 0 Ke )</b>				
<b>Procédure de sauvegarde depuis le 10 03 09 / Liquidation judiciaire le 24 09 13</b>				

Il m'avait ouvertement pris pour un imbécile mais ce n'était pas grave pour deux raisons. La première, c'est que j'en avais l'habitude et la deuxième c'est que ce n'était pas moi qui avait mis mes sous dans une affaire vouée à l'échec.

Depuis 2005, je réalisais des bases de données sur les meilleures enseignes et les pires et lors de mes déplacements, j'allais voir des points de vente et rencontrer des franchisés qui avaient intégré de mauvais réseaux.

Je leur disais que j'envisageais d'ouvrir une franchise et leur demandais leur avis sur l'enseigne qu'ils avaient choisie. Le plus souvent, encore inconscients du piège dans lequel ils étaient tombés, ils me faisaient l'éloge du concept et de leur franchiseur. Mais parfois, ils m'avouaient qu'ils s'étaient fait avoir et qu'ils étaient dans une situation critique.

Je leur donnais alors une copie sur un cédérom à l'époque puis sur une clé USB ensuite avec les bases de données, la jurisprudence et des exemples d'entreprises qui après avoir quitté leurs réseaux avaient pu se redresser et devenir rentables. Je leur expliquais comment ils pouvaient en quelques semaines et parfois moins faire annuler leur contrat de franchise et économiser les royalties et éventuellement se faire indemniser par leurs franchiseurs.

En résumé, sur ces bases de données, on pouvait voir en quelques minutes combien de points de vente avaient été ouverts, combien avaient fait faillite, combien avaient quitté le réseau, combien étaient encore dans le réseau et rentables et combien étaient déficitaires.

On pouvait également comparer les chiffres d'affaires annoncés notamment dans la presse ou les prévisionnels et ceux réellement réalisés par les franchisés et là encore on pouvait facilement convaincre un tribunal en cas de besoin.

J'avais commencé cette démarche en 2005 quand le franchisé LES DELICES DU FOURNIL de TROYES devant lequel je passais tous les jours s'était pendu dans sa boulangerie.

A partir des données que j'ai pu récupérer sur [www.infogreffe.fr](http://www.infogreffe.fr) et [www.societe.com](http://www.societe.com) j'ai réalisé une base de données sur cette enseigne qui montrait toutes les faillites dans ce réseau et les comptes de ceux qui étaient encore en activité et qui pour la plupart était catastrophique.

Des franchisés ont assigné le franchiseur, le groupe NEWMAG qui s'est retrouvé en liquidation judiciaire un an plus tard en 2007 :

<b>GROUPE NEWMAG</b>			CA	R
<b>NEWMAG</b>		31 12 04	<b>4 298 000</b>	<b>- 25 000</b>
408 888 006 / 27 08 96		31 12 05	<b>3 617 000</b>	<b>- 244 000</b>
128 rue de la BOETIE	75 008 PARIS	31 12 06	Comptes non déposés	
<b>CP : - 67 Ke / Dettes : 1 624 Ke ( FI : 379 Ke + FO : 859 Ke + FS : 349 Ke + AD : 36 Ke )</b>				
<b>Liquidation judiciaire le 27 09 07</b>				

J'ai fait la même chose dans le secteur de l'esthétique dès 2005 en rassemblant les chiffres de plusieurs milliers de franchisés dans le secteur de l'amincissement, du bronzage et de l'épilation et j'ai pu faire condamner et disparaître plus d'une vingtaine d'enseignes concurrentes de BODY MINUTE et notamment son premier concurrent la société ARWEN qui développait le concept ESPACE EPILATION.

En 2008, ARWEN pour un chiffre d'affaires de 629 000 euros affiche plus d'un million d'euros de dettes dont 821 000 euros de dettes fiscales et sociales soit 120 % de son chiffre d'affaires et 222 000 euros de dettes fournisseurs :

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		
<b>CP : 154 Ke / Dettes : 1 079 Ke ( FI : 0 Ke + FO : 222 Ke + FS : 821 Ke + AD : 36 Ke ).</b> <b>Redressement judiciaire depuis le 11 02 10 / Liquidation judiciaire le 19 06 14</b>				

EBE 2004 : moins 164 000 / EBE 2006 : moins 164 000 / EBE 2007 : moins 269 000

En résumé la société ARWEN, comme souvent, exploitait 5 centres ESPACE EPILATION et jouait le rôle de franchiseur mais même en cumulant les deux activités n'était pas rentable.

Les centres n'étaient pas rentables avec des EBE négatifs (Moins 164 000 / moins 164 000 et moins 269 000) et c'était l'argent versé par les franchisés en droits d'entrées et royalties qui venaient compenser les pertes.

Selon la loi, un franchiseur pour avoir le droit de dupliquer un concept en franchise doit pouvoir prouver avec ses unités pilotes que cela est rentable et les bilans de la société ARWEN prouvaient que ce n'était pas le cas.

Madame Cécile ROUGET franchisée ESPACE EPILATION à PERPIGNAN avait ouvert un centre ESPACE EPILATION en juillet 2005 et s'est retrouvé en liquidation judiciaire 18 mois plus tard en janvier 2007 :

ESPACE EPILATION			<b>Liquidation Judiciaire le 10 01 07</b>
ESCALE BIEN ETRE			
483 256 756 / 12 07 05			
26 rue de l' ARGENTERIE	66 PERPIGNAN		
Cécile ROIGT			

Madame Cécile ROIGT et son avocat ont utilisé ma base de données pour faire condamner la société ARWEN.

Le tribunal de commerce de PERPIGNAN le 23 juin 2008 (Décision 2007 807) puis la cour d'appel de MONTPELLIER le 16 juin 2009 (Décision 08/04631) ont utilisé ma base de données ESPACE EPILATION et mon analyse des bilans du franchiseur pour motiver leurs décisions (Page 8).

D'autres franchisées ESPACE EPILATION ont utilisé ma base de données pour sortir du réseau avant la fin de leurs contrats et / ou pour assigner la société ARWEN qui a été obligée de demander sa mise en redressement judiciaire le 11 02 10 et la liquidation judiciaire a été prononcée le 19 06 14.

ESPACE EPILATION ne maîtrisait pas son concept et ses propres centres n'étaient pas rentables mais parvenait à le commercialiser auprès de personnes naïves qui ne demandaient pas les comptes détaillés du franchiseur, de ses centres pilotes ou les bilans des franchisés. Une centaine de centres ont été ouverts et la plupart ont terminé en liquidation judiciaire.

En éliminant ainsi une vingtaine de ses concurrents, BODY MINUTE a pu passer de 39 à plus de 480 centres plus 120 NAIL MINUTE et de la 12<sup>ème</sup> place à la 2<sup>ème</sup> derrière Yves ROCHER.

Dans le reportage, on voit également madame Sandrine LAMPIN qui a aussi terminé en liquidation judiciaire malgré sa victoire devant le tribunal qui lui a octroyé 70 000 euros :

PETITS PETONS			CA	R
<b>BB DANGE</b>		31 12 09	<b>36 000</b>	<b>- 24 000</b>
501 721 047 / 31 12 07		31 12 10	Comptes non déposés	
47 rue d'ALBUFERA	27 VERNON	31 12 11		
Sandrine LAMPIN		31 12 12		
<b>CP : - 17 Ke / Dettes : 118 Ke ( FI : 86 Ke + FO : 4 Ke + FS : 0 Ke + AD : 28 Ke ).</b> Interdiction de gérer le 09 09 16 <b>Liquidation judiciaire le 15 01 15</b>				

J'ai conseillé à madame Sandrine LAMPIN avec les 70 000 euros octroyés par le tribunal de solder son emprunt bancaire et soit de vendre sa boutique, soit de changer d'activité mais elle ne l'a pas fait et à voulu monter en gamme ce qui était une erreur. Madame Sandrine LAMPIN était totalement incompétente comme vous le verrez dans l'étude complète et a terminé en liquidation judiciaire.

Le réseau PETITS PETONS a été assigné et on trouve sur le site de FRANCHISE MAGAZINE un article en date du 22 juin 2010 sur les procès intentés par les franchisés contre le franchiseur.

En perdition, la société BANC du franchiseur et le réseau ont été repris mi 2010 par DU PAREIL AU MEME. La société BANC a été dissoute six mois plus tard :

PETITS PETONS			CA	R
<b>BANC</b>		31 12 04	<b>3 140 255</b>	<b>98 143</b>
429 519 077 / 23 00 00		31 12 05	<b>5 986 493</b>	<b>207 765</b>
13 Rue Édouard JACQUES	75 014 PARIS	31 12 06	<b>5 976 995</b>	<b>27 116</b>
		31 01 08	<b>7 032 284</b>	<b>- 260 900</b>
			(13 mois)	
		31 01 09	<b>6 730 000</b>	<b>- 350 000</b>
		31 01 10	Comptes non déposés	
<b>CP : 3 450 Ke / Dettes : 2 890 Ke. ( FI : 1 380 Ke + FO : 630 Ke + FS : 860 Ke + AD : 20 Ke )</b> Reprise le Dissolution le 07 11 10				

Après avoir vu à ce reportage sur TF1 et l'attaque contre son client PETITS PETONS, maître Olivier GAST, l'avocat qui a rédigé la loi DOUBIN et qui a assuré la défense de centaines de franchiseurs est venu me rencontrer et après un long échange musclé a finalement compris que j'avais raison et m'a demandé de faire une conférence au CEDRE (Le Club Européen des Dirigeants de Réseaux) sur les effets de la transparence des bilans ce que j'ai fait le 6 mai 2010 et vous pouvez retrouver des extraits de mon intervention sur le site [www.franchise-land.com](http://www.franchise-land.com)

Comme on peut le lire dans son introduction, maître Olivier GAST, estimait que les vrais chiffres des franchisés allaient faire disparaître 30 % des franchiseurs. En 2010, il y avait 1 000 réseaux et donc selon lui 300 allaient disparaître.

En créant mes bases de données sur les meilleures franchises mais aussi sur les pires et en les donnant gratuitement avec la jurisprudence à des franchisés comme monsieur et madame GUILLOT, avec le talent de maître Charlotte BELLET, en une dizaine d'années, on a pu faire condamner et disparaître plus d'une centaine de franchiseurs escrocs comme ESPACE EPILATION. D'autres réseaux ont mis la clé sous la porte sans même qu'on les assigne comme le FOURNIL SAINT NICOLAS avec une simple lettre bien argumentée.

Mais depuis on est passé de 1 000 réseaux à plus de 2 000 et vous pouvez être certains que des centaines de franchiseurs sont des escrocs ou des incompetents et vous allez voir de nombreux exemples dans les différentes études.

J'ai fait condamner plusieurs enseignes de bars à pâtes et notamment le leader du secteur, MEZZO DI PASTA et surtout COMPTOIR DEL PASTA un petit réseau mais qui va donner lieu à une série de procès qui vont secouer le monde de la franchise.

Le franchiseur de MEZZO DI PASTA exploitait une douzaine de restaurants en propre et aucun n'était rentable. Certains perdaient des centaines de milliers d'euros. Les franchisés travaillaient beaucoup pour ne rien gagner ou même perdre de l'argent le plus souvent et le réseau était prêt à exploser.

Le franchiseur l'a mis en vente et plusieurs fonds d'investissement m'ont demandé un avis qui bien sûr était plus que négatif. Cela valait moins que 0 euro.

BRIDGEPOINT ne m'a pas demandé mon avis et a mis 30 millions sur la table en juin 2011 pour racheter 50 % des parts par le biais de la société GROUPE MEZZO DI PASTA qui s'est retrouvée en liquidation judiciaire en 2014 après une perte de record de 26,3 millions d'euros :

<b>MEZZO DI PASTA</b>			CA	R
<b>GROUPE MEZZO DI PASTA</b>		30 06 11	<b>0</b>	<b>- 15 700</b>
529 274 177 / 28 12 10			(7 mois)	
1 Avenue de l'EUROPE	67 SCHILTIGHEIM	31 12 11	<b>340 300</b>	<b>- 383 600</b>
Emmanuel GUTH			(6 mois)	
Robert OSTERMANN		31 12 12	<b>1 215 200</b>	<b>- 26,3 Me</b>
<b>CP : - 9,7 Me / Dettes : 10 Me ( FI : 9,5 Me + FO : 236 Ke + FS : 420 Ke + AD : 0 Ke )</b>				
<b>Redressement judiciaire le 01 07 13 / Liquidation judiciaire le 31 03 14</b>				

Le mandataire en charge du dossier a mis directement en liquidation judiciaire sans passer par la case redressement 12 des 14 restaurants exploités par le franchiseur. Il n'a même pas tenté de les vendre pour un euro sachant que même ceux qui avaient demandé des investissements de 500 000 euros ou plus ne valaient rien.

De passage à LA ROCHELLE, j'ai rencontré monsieur Laurent CARREAU qui avait ouvert un bar à pâtes sous l'enseigne COMPTOIR DEL PASTA et qui s'est retrouvé en situation critique :

COMPTOIR DEL			CA	R
LV4C		30 11 12	429 600	- 116 500
531 178 333 / 24 03 11				
41 rue de la SCIERIE	17 LA ROCHELLE			
Laurent CARREAU				
<b>CP : - 96 Ke / Dettes : 554 Ke ( FI : 493 Ke + FO : 29 Ke + FS : 32 Ke + AD : 1 Ke )</b> Acquisition d'un fonds pour 275 000 euros le 17 07 11 <b>Liquidation judiciaire le 15 04 14</b>				

J'ai donné à monsieur Laurent CARREAU toutes les informations pour qu'il puisse assigner son franchiseur et c'est ce qu'il a fait avec d'autres franchisés.

Suite à cette série de procédures, le franchiseur, le cabinet de conseil EPAC INTERNATIONAL (RCS 702 035 809 / Redressement judiciaire le 30 03 16 et liquidation judiciaire le 30 11 16) et le CREDIT LYONNAIS ont été condamnés et on peut retrouver des articles sur les sites de FRANCHISE MAGAZINE et de L'OFFICIEL DE LA FRANCHISE en tapant sur google les mots PROCES COMPTOIR DEL.

Dans cette affaire, le CREDIT LYONNAIS n'y était pour rien mais il a été condamné pour avoir accordé des financements sans se rendre compte que c'était une escroquerie. Comme souvent, le franchiseur publiait de faux bilans. Le LYONNAIS est certainement la banque que j'ai vu commettre le moins d'erreur en une vingtaine d'année.

Mais l'affaire COMPTOIR DEL PASTA, telle l'aile du papillon, va déclencher un tsunami dans le monde de la franchise car chaque année des milliers de prêts sont accordés à des franchisés qui intègrent des réseaux sans que les banques ne regardent une minute les bilans.

L'affaire COMPTOIR DEL PASTA a éclaté en juin 2015 soit pratiquement 10 ans après le début de ma démarche pour éliminer des franchiseurs escrocs. En dix ans, avec mes bases de données, j'ai fait condamner plus d'une centaine de franchiseurs escrocs mais ce n'était que la partie visible de l'iceberg.

Avec mes bases de données on pouvait faire condamner et éliminer des franchiseurs mais on pouvait aussi les utiliser pour négocier avant de les assigner et par exemple les forcer à racheter des points de vente en difficultés si le franchiseur en avait les moyens. Cette solution était d'autant plus intéressante qu'elle était rapide et permettait au franchisé de se débarrasser d'un point de vente qui ne serait jamais rentable.

Autre solution, le franchiseur payait les pertes, le franchisé enlevait l'enseigne ou restait dans le réseau sans payer de royalties. En restant dans le réseau sans payer de royalties, le franchisé gardait son exclusivité territoriale et continuait à bénéficier de certains avantages.

Dernier avantage et non des moindres, les franchisés pouvaient renégocier avec leurs banques leurs prêts. La banque ayant manqué à son devoir de conseil, elle pouvait être assignée comme monsieur Jean François TROLE l'avait fait après la faillite de son FOURNIL ST NICOLAS. Non seulement la banque n'avait pu récupérer les sommes prêtées mais elle avait été obligée de l'indemniser.

Un avocat spécialisé en franchise, maître Rémi de BALMANN, m'avait surnommé le poseur de bombes car j'avais fait condamner plusieurs fois certains de ses bons clients et suite à une procédure avait publié le 23 septembre 2013 dans FRANCHISE MAGAZINE un article que vous pouvez retrouver en tapant les mots : ERREUR SUR LA RENTABILITE LA BOMBE N'A PAS EXPLOSE.

Maître Rémi de BALMAN n'était pas l'avocat du franchiseur ni du franchisé et a parlé un peu vite car au final le franchiseur a bien été condamnée à payer 625 000 euros à son franchisé et a disparu du paysage.

Tous les professionnels du petit monde de la franchise à commencer par les meilleurs avocats et leurs clients, les banques, la presse savait qu'il y avait non pas une bombe mais la bombe qui pouvait tout détruire et qu'il ne fallait surtout pas appuyer sur le bouton.

En 2015, quand l'affaire COMPTOIR DEL PASTA a éclaté, j'ai reçu une fois encore des menaces de procès et de mort si je continuais à m'attaquer à des réseaux. Ce n'était pas mes premières ni mes dernières menaces de morts mais en 2024, je suis toujours vivant.

Avec la transparence bilantielle et les procès par dizaines, deux camps se sont créés dans le monde de la franchise.

Ceux qui voulaient assainir le monde de la franchise et faire le ménage en grand ce qui était très facile pour l'Etat et il aurait suffi d'une petite réunion à BERCY en toute discrétion et d'une petite décision afin que notre belle administration que le monde entier nous envie veuille bien demander à deux ou trois de ses agents de vérifier certains bilans. En moins d'une semaine avec deux agents, il était possible de faire le ménage.

De l'autre côté, il y avait ceux qui voulaient que rien ne change car les milliards perdus chaque année ne l'étaient pas pour tout le monde car c'est ce que l'on appelle un jeu à somme nulle. Quand un franchisé va perdre un million d'euros, son franchiseur, son bailleur, sa banque, son comptable, les fournisseurs, l'état vont récupérer chacun une part de ce million d'euros.

Ceux qui voulaient assainir le marché de la franchise ont perdu en 2015 mais le match va se rejouer avec les nouveaux sites d'informations qui arrivent et notamment [www.pappers.fr](http://www.pappers.fr) et [www.justice.pappers.fr](http://www.justice.pappers.fr) entre autres.

En attendant, si vous regardez les comptes de certains franchiseurs et de leurs franchisés, vous verrez d'un côté des centaines de réussites et autant de possibilités de les reproduire et de l'autre des milliers d'échecs dont certains pourraient peut-être devenir le début de votre fortune.



## 16, Suites de l'introduction :

Depuis 2004, j'ai collecté et réalisé plus de 15 000 tableaux comme ceux contenus dans cette introduction et j'ai réalisé plusieurs études de cas ou études sectorielles qui représentent environ 5 000 pages.

A partir de ces données et études, j'ai rédigé plusieurs documents :

Introduction et étude sur les franchises les plus rentables.

Introduction et étude sur les échecs en franchise.

Introduction et étude sur les rachats d'entreprises en faillite

Introduction et étude sur les redressements d'entreprises.

J'ai aussi à partir de diverses études sectorielles rédigé plusieurs documents :

Introduction et étude sur la restauration

Introduction et étude sur la boulangerie

Introduction et étude sur l'esthétique

Introduction et étude sur la coiffure

Etc....

Ces documents, bases de données, introduction, études ou autres sont disponibles gratuitement sous certaines conditions.

Ces documents n'ont pas vocation à être diffusés publiquement ou à être utilisées pour des études de marchés ou reproduite et sont protégées pour cela.

Les bases de données ne sont pas exhaustives ni actualisées régulièrement depuis 2020 et sont donc à reprendre une à une pour permettre d'avoir un premier avis sur une enseigne. Elles sont insuffisantes pour valider un prévisionnel ou tout simplement un projet.

Elles n'ont en aucun cas vocation à être même partiellement commercialisées ou transmises même à titre gratuit à des tiers.

Je n'ai jamais été consultant pour des particuliers et n'envisage en aucun cas de le devenir et le but de ma démarche n'est que d'échanger des données et des informations avec des entrepreneurs d'un secteur pour mieux le comprendre et le suivre.