

## Entreprendre

RÉSEAUX

# Franchise : 10 enseignes insolites

Sortir des sentiers battus sans prendre trop de risques ? Pensez aux réseaux de franchise, qui ont déjà défriché bien des terrains...

**C**réer son activité avec un concept testé et éprouvé, voilà le grand avantage de la franchise. Et le succès de cette formule ne se dément pas. Avec plus de 2 050 réseaux, 79 000 points de vente et un chiffre d'affaires cumulé de 69 milliards d'euros en 2019, selon la Fédération française de la franchise, le modèle séduit chaque année des milliers d'entrepreneurs prêts à se lancer. Si la restauration, la mode et les services automobiles sont majoritaires sur le créneau, d'autres activités, plus étonnantes, s'y développent également. Revue de détail, avec 10 franchises peu ordinaires pour entreprendre autrement.

## **DORCELSTORE** L'amour en rayon

Confinements obligent, les 14 boutiques Dorcelstore ont vu leur fréquentation tripler ces derniers mois grâce à des clients désireux de pimenter leur vie de couple. Dans ces antres du plaisir d'au moins 200 mètres carrés, plus de 2 500 références (lingerie, soins du corps, sextoys, accessoires...) se côtoient dans une décoration au style soigné, imaginée par l'agence Malherbe Design. Lancée en franchise l'an dernier, l'enseigne table sur une quarantaine de magasins d'ici à 2025. [dorcelstore.com](http://dorcelstore.com)  
**Mise de départ** : 230 000 euros.  
**Redevance mensuelle** : 5% du CA.  
**Chiffre d'affaires en année 2** : 800 000 euros.

## **LA COMPAGNIE DES DÉBOUCHEURS** Des as de la ventouse

Eviers, W-C, baignoires et regards extérieurs n'ont aucun secret pour ces spécialistes du débouchage

de canalisations en urgence, qui peuvent intervenir aussi bien chez les particuliers que chez les professionnels. Tarifs affichés, devis personnalisés, interventions vingt-quatre heures sur vingt-quatre, l'entreprise créée en 2015 compte déjà 50 franchisés. «Ils n'ont pas besoin d'un local. Un camion équipé fait parfaitement l'affaire et leur sert d'outil de travail», indique Benoît Magand, cofondateur et lauréat en 2020 du concours des Révélation de la franchise. [compagnie-deboucheurs.com](http://compagnie-deboucheurs.com)  
**Mise de départ** : 50 000 euros.  
**Redevance mensuelle** : 12% du CA.  
**Chiffre d'affaires en année 2** : 160 000 euros.

## **UXAM** Sherlock Holmes en série

C'est l'une des rares enseignes de détectives privés en franchise. Filage, planques, traque... l'activité

Le devise de la Compagnie des déboucheurs ? «Notre 4X4 passe et les bouchons trépassent!» Vos canalisations n'ont qu'à bien se tenir...





concerne aussi bien les enquêtes familiales (adultère, garde d'enfant, disparition) que les vols en entreprise ou le renseignement financier. Comptant déjà 12 agences en France, l'enseigne ouvre chaque année 4 ou 5 nouvelles adresses. A noter : un diplôme d'agent privé est nécessaire pour se lancer. «On peut l'obtenir en huit mois auprès de plusieurs écoles. Tous les profils peuvent nous rejoindre, même les gens sans expérience», indique Charles-François Chazit, cofondateur de l'enseigne. [uxam.com](http://uxam.com)

**Mise de départ :** 25 000 euros.

**Redevance mensuelle :** 12% du CA.

**Chiffre d'affaires en année 2 :** 75 000 euros.



### LE LAB DU BONHEUR

#### Le business du presque cannabis

Du thé, du chocolat, de l'huile, mais aussi des cosmétiques, des aliments pour animaux et des gélules à base de CBD, la substance légale et non planante du cannabis : tels sont les articles proposés par cette enseigne qui se lance en franchise. Déco soignée, produits haut de gamme, les boutiques n'ont rien à voir avec les coffee-shops d'Amsterdam. «Nous ciblons une nouvelle clientèle désireuse de profiter des effets thérapeutiques du CBD et de ses dérivés», indique Pierre Gozlan, le fondateur. Objectif : deux ouvertures par mois pour atteindre une vingtaine de magasins à la fin de l'année. [lelabdubonheur.fr](http://lelabdubonheur.fr)

**Mise de départ :** 48 000 euros.

**Redevance mensuelle :** 4% du CA.

**Chiffre d'affaires en année 2 :** 250 000 euros.

Le Lab du Bonheur commercialise du CBD, un dérivé légal du chanvre car il contient moins de 0,2% de THC (la substance «qui fait rire»).



### VIAGIMMO

#### Une seconde jeunesse pour le viager

Méconnu, le viager est un marché immobilier en plein développement : il surfe sur le vieillissement de la population et le besoin croissant de maintien à domicile des personnes âgées. Créé en 2017 par Sophie Richard, le réseau Viagimmo s'est spécialisé sur cette niche. L'enseigne totalise aujourd'hui 17 agences et compte recruter une quinzaine de nouveaux franchisés cette année. Des compétences techniques (juridiques, financières et fiscales) mais aussi relationnelles sont indispensables pour rassurer et convaincre les vendeurs comme les acheteurs de biens. [viagimmo.fr](http://viagimmo.fr)

**Mise de départ :** 50 000 euros.

**Redevance mensuelle :** 5% du CA + 390 euros HT.

**Chiffre d'affaires en année 2 :** 150 000 euros.



### KID'S POUX

#### Chasseurs de poux

Ces parasites qui aiment se lover sur les têtes des chérubins sont l'ennemi numéro 1 des parents. Pour le plus grand bonheur de ces derniers, l'enseigne les élimine de façon naturelle grâce à une technique d'aspiration. «Une bonne alternative aux recettes de grands-mères et aux produits ultracorrosifs pour le cuir chevelu», explique Léo Chevalier, responsable de la franchise. Importée des Etats-Unis par Laurence Goya en 2015, l'enseigne compte aujourd'hui 27 salons. Evoluant sur une niche du domaine paramédical, le réseau recherche «des candidats qui ont envie d'aider les autres». [kids-poux.com](http://kids-poux.com)

**Mise de départ :** 55 000 euros.


**Redevance mensuelle :** 3% du CA.

**Chiffre d'affaires en année 2 :** 110 000 euros.



### HUSSE

#### Des croquettes au poil

Spécialisée dans la livraison à domicile d'aliments et de soins pour chiens, chats et chevaux, l'enseigne Husse ne possède pas de magasins. Les franchisés commercialisent un catalogue contenant 300 références directement au domicile des clients ou grâce à des distributeurs spécialisés, tels que les vétérinaires, les toiletteurs canins ou les pharmaciens. Le plus : la marque propose un coaching et des conseils personnalisés aux possesseurs d'animaux. «Tous nos conseillers sont formés en nutrition et se voient proposer deux formations en ligne par mois», explique Mickaël Mendes, master franchisé pour la France. 

Installée dans 40 pays, la marque, créée à Stockholm en 1987 par Tom Eliasson, s'est installée dans le top 50 des meilleures franchises du monde. Elle compte 115 franchisés dans l'Hexagone. [husse.fr](http://husse.fr)

**Mise de départ :** 30 000 euros.

**Redevance mensuelle :** 153 euros.

**Chiffre d'affaires en année 2 :** 100 000 euros.

## AS DE PIC

### L'arme antinuissible qui tombe à pic

Avec As de Pic, rats, cafards, termites et punaises de lit se tiennent à carreau. Mais pigeons et étourneaux peuvent également devenir la cible de cette franchise pionnière, première à s'être spécialisée sur le créneau de la lutte contre les nuisibles, en 2017. Depuis, l'enseigne a ouvert 20 agences, en succursale et en franchise. A l'origine, le réseau était spécialisé dans le B to B, surtout dans l'hôtellerie-restauration et l'agroalimentaire. «Dorénavant, nous couvrons aussi les interventions chez les particuliers», explique Julien Charpentier, directeur commercial. Cette année, As de Pic propose même un service de désinfection de local en cas de coronavirus. [asdepic.com](http://asdepic.com)

**Mise de départ :** 52 000 euros.

**Redevance mensuelle :** 6% du CA.

**Chiffre d'affaires en année 2 :** 110 000 euros.

## PHILAE SERVICES FUNÉRAIRES

### Pompes funèbres sans artifice

Fort de son expérience dans le secteur funéraire – chez Roc-Eclerc et Pompes funèbres de France –, Philippe Basseville crée en 2017 la franchise Philae Services Funéraires. Il profite du dépôt de bilan du réseau Lost Funéraire et s'appuie sur cinq agences orphelines pour se lancer. Son objectif ? Redynamiser un secteur «qui n'évoluait plus depuis trente ans». Rompant avec les codes traditionnels des boutiques

## LE PRIX À PRÉVOIR

**Pour démarrer une activité en franchise**, comptez de 20 000 à 80 000 euros d'investissement au minimum (hors loyer, pas de porte, travaux, équipement et stock).

**Droits d'entrée :** de 0 à 50 000 euros.

**Formation :** de 5 000 à 10 000 euros.

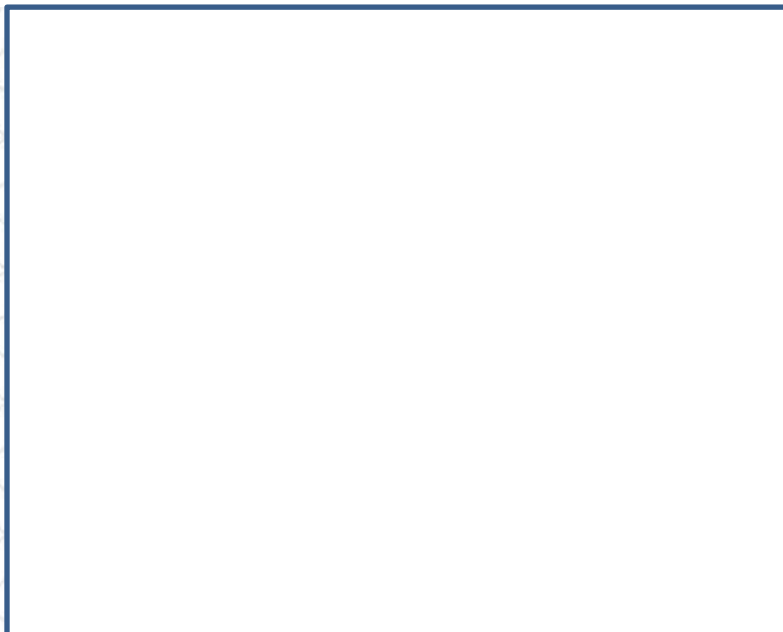
**Pack de démarrage :** de 8 000 à 10 000 euros.

**Royalties :** 5 à 10% du CA annuel.

**Redevance marketing :** 3% du CA annuel.

**Statuts, étude de marché, plan de financement :** de 5 000 à 10 000 euros.

Sources : FFF et La Banque postale.



funéraires, ce réseau (17 agences) mise sur une décoration épurée, «loin des magasins traditionnels croulant sous les fleurs artificielles», l'écoute proactive des clients, des tarifs attractifs et une communication digitale. [philaeservicesfuneraires.fr](http://philaeservicesfuneraires.fr)

**Mise de départ :** 130 000 euros.

**Redevance mensuelle :** 4% du CA.

**Chiffre d'affaires en année 2 :** 250 000 euros.

## CLIKECO

### Des déchets dans le droit chemin

Batteries, cartouches d'imprimantes, huiles usagées... toutes les entreprises génèrent des déchets dits «dangereux» et ont pour obligation de prouver leur élimination dans un centre de traitement agréé. «Mais elles se retrouvaient souvent démunies, aucun acteur n'étant capable de leur apporter une solution», explique Ferdinand Bézu, directeur réseau de Clikeco. Depuis 2004, l'enseigne a investi le secteur : ses 13 agences se chargent du tri, de la collecte et de l'élimination des déchets produits en petits volumes par les entreprises. Son modèle économique : un service sans engagement, mis en place «à la source», en installant des boîtes de tri sur les chantiers et au sein même des ateliers. [clikeco.com](http://clikeco.com)

**Mise de départ :** 50 000 euros.

**Redevance mensuelle :** entre 500 et 1 000 euros HT.

**Chiffre d'affaires en année 2 :** 100 000 euros. \*

➡ Par Valérie Froger et Charlotte de Saintignon

Clikeco met en boîte les déchets dangereux produits en petits volumes.