

Commerce & franchise IDÉES

FRANCHISE

Trois nouveaux concepts en vogue

Depuis trois ans, de nouveaux concepts séduisants sont venus enrichir le monde de la franchise et du commerce associé. En voici trois qui commencent à faire parler d'eux lors des salons spécialisés.



Si vous faites le choix d'un jeune réseau, ne croyez pas pour autant que votre entreprise aura plus de difficultés à se lancer. L'important dans ce cas de figure est de privilégier des réseaux à la fois très bien organisés et au concept porteur. Essayez de négocier au mieux les droits d'entrée et votre exclusivité territoriale. Vu que vous faites confiance à un nouveau réseau, celui-ci doit comprendre que vos frais doivent être réduits par rapport à une enseigne réputée. Surtout que votre banquier sera forcément moins convaincu par une nouvelle franchise sur une marque inconnue que par une enseigne ayant pignon sur rue. Chacun doit donc faire des efforts pour que le partenariat soit gagnant pour tous.

> ALIMENTATION

Valette mise sur le Périgord

« Le concept de Valette est très lié au Périgord, explique Christophe Fredon, le directeur marketing du groupe interviewé par le Journal du Net. Nous proposons tous les produits qui permettent de faire un repas complet de la région, de l'apéritif au dessert. Avec



les franchises, l'objectif est que les touristes qui découvrent Valette dans le Périgord, retrouvent ces produits une fois de retour chez eux. Nous sommes la marque de foie gras la plus primée de France avec 25 médailles. Mais nous essayons de rendre nos produits accessibles, tant par les prix que par l'innovation de nos grands chefs ». D'où la barquette micro-onivable imaginée par l'enseigne.

Côté franchises, Valette préfère parler de « partenaires », régis par trois systèmes. « Dans les grandes agglomérations, ils ne vendent que du Valette, dans les moyennes, ils peuvent développer une autre activité, dans les petites, ils consacrent un coin entier à Valette, en sus de leur activité principale ». A la fin du premier semestre, Valette disposait déjà de 20 franchisés. « L'objectif est d'en ouvrir une dizaine par an

pour atteindre le nombre de 100 en 2010 ». En région parisienne, le chiffre d'affaire annuel moyen d'un Valette atteint les 400 000 euros, contre 150 000 à 250 000 euros en province.

Pour en savoir plus : www.valette.com

> EDITION/PUBLICITE

Passtime dope le pouvoir d'achat

Le concept original fut lancé en 1999 à Perpignan (66) d'après une idée ingénieuse consistant à se positionner en intermédiaire entre vendeur et acheteur, sous la forme d'une publicité inversée. Le véritable essor se fit en 2005 après le rachat de l'entreprise initiale, par

Bon à savoir !

Le franchiseur Passtime informe tous les candidats potentiels, ou en phases de réflexion, qui souhaiteraient démarrer leurs activités dès cette année, que la prochaine session de formation initiale à la franchise Passtime est programmée en mars 2009.

Infos & chiffres clés Passtime

- Date de création de l'entreprise :** 18 Février 2005
- Date de création de l'entreprise en franchise :** 7 Mars 2007
- Nombre de franchises et autres implantations :** 12
- Type de contrat :** franchise
- Apport personnel :** 6 500 €
- Droit d'entrée :** 2 500 €
- Investissement global :** 9 000 €
- Redevances, pub comprise :** 140 €/mois (à partir de) après 4 mois de ventes effectives
- CA HT moyen d'une implantation après 2 ans d'activité :** 100 000 €

Contact : Hervé Peslin, Responsable du développement
16 rue Jacques Callot
66000 Perpignan
www.passtime.eu



Idée cadeau !!
pour votre famille, votre entourage ...

*** Nouvelle édition 2008/2009 disponible ***

Notre engagement !
Réalisez de très fortes économies dans 3 catégories

OFFRE DÉCOUVERTE -50% VALABLE JUSQU'À

- RESTAURANTS
- LOISIRS
- COMMERCES

Tout connaître sur Passtime ? cliquez ici

son créateur et un nouvel associé, qui unirent leurs efforts pour améliorer le concept jusqu'à obtenir le succès d'aujourd'hui. La couverture du *Passtime* s'étend à présent au niveau national avec l'objectif d'être présent dans tous les départements français.

Face à l'envolée constante des prix et les envies grandissantes de consommation, *Passtime®* met en œuvre un concept intelligent, dynamique et novateur qui réussit l'alliance parfaite en offrant aux commerçants une publicité gratuite et, dans un même temps, en permettant aux consommateurs de bénéficier de réductions exceptionnelles sur les dépenses quotidiennes (sorties, achats, etc...). L'économie réalisée par les commerçants sur la publicité profite ainsi directement aux consommateurs.

Le concept *Passtime®* s'articule autour de 3 axes fonctionnels :

- Un guide local incluant « offres découvertes » et « offres permanentes » du département.

MUSEE DE TAUTAVEL
Agriculture et patrimoine
88300 TAUTAVEL
Tel: 04 83 22 27 76

MUSEE DE LA PREHISTOIRE
A travers 22 salles, le Musée Préhistorique vous offre la possibilité d'observer les techniques de l'homme préhistorique sur le territoire de la commune de Tautavel. Le musée de préhistoire présente ses collections archéologiques exceptionnelles dans des salles de visite à l'architecture moderne qui vous permet de mieux comprendre la vie de nos ancêtres. Plus de 100 000 ans de l'histoire de l'humanité. Le musée de la Préhistoire est ouvert de 10h à 18h tous les jours de la semaine. Visites guidées au tarif de 10 euros (adultes) et 5 euros (enfants). Visites adaptées pour les handicapés. Les animations sont gratuites. Une restauration gratuite est proposée à la carte de 12h30 à 14h30. Pour plus d'informations, contactez le service des renseignements au 04 83 22 27 76.

- Une carte nationale regroupant les « offres permanentes » de tous les départements.
- Un site Internet dynamique référençant tous les établissements sélectionnés.

> COURS DE CUISINE

L'Atelier des chefs duplique ses cours

L'Atelier des Chefs est la nouvelle génération de cours de cuisine. Avec 5 cours par jour de 1/2 heure à 2 heures, et de 15€ à 68€, les cours de cuisine sont accessibles à tous. Ouvert en 2004 à Paris, L'Atelier des Chefs cherche à s'étendre en Province, avec un objectif de 12 unités d'ici 2009.



La franchise n'est pas exclusivement réservée aux professionnels de la restauration. Elle recherche des franchisés, à la fois investisseurs et entrepreneurs qui sauront s'entourer d'une équipe et d'un chef cuisinier. Le franchisé saura s'investir opérationnellement au quotidien dans le développement de son atelier. La motivation et l'investissement des candidats sont les clés de la réussite.

Au travers de ces trois exemples de nouveaux concepts de franchise sur des créneaux totalement différents, il est clair que de nouvelles opportunités se créent tous les jours dans le commerce associé pour celles et ceux qui veulent lancer leur entreprise de produits ou de services, vers les professionnels ou les particuliers. ■ J.B.

24 surprises pour préparer les fêtes
Le calendrier de l'aveugle de L'Atelier des Chefs

Le pamplemousse de Floride, il a tout bon !
En recette, en vidéo ou en photo, découvrez le pamplemousse de Floride : recettes, conseils, astuces, guide et conseils.

Qu'il y a-t-il dans la hotte des Chefs ?
Découvrez 1000 recettes des maîtres cuisiniers de L'Atelier des Chefs.

Le Très Bons Cadeaux!
Le pamplemousse de Floride est le cadeau idéal pour Noël.

Terme de foie gras au naturel
Temps de préparation : 01 h 00

Le pamplemousse de Floride, il a tout bon !
En recette, en vidéo ou en photo, découvrez le pamplemousse de Floride : recettes, conseils, astuces, guide et conseils.

La pomme de terre...
Visitez le site et réservez !

Ingredients pour 6 personnes(s)
Foie gras de canard 200 g (soit 100g par personne)
Sel fin
Poivre blanc

Infos & chiffres clés
L'Atelier des Chefs

Date de création de l'entreprise : Juillet 2004
Date de création de l'entreprise en franchise : Avril 2008
Nombre de franchises et autres implantations : 1
Type de contrat : franchise
Apport personnel : 30 % du montant de l'investissement
Droit d'entrée : 20 000 €
Surface moyenne : 100 - 150 m²
Investissement global : 1 500 € HT/m² hors fonds de commerce
Redevances, pub comprise : 7%

Contact : Xavier Paris, Responsable Franchises
10 rue de Penthièvre
75008 Paris
Fax : 01 53 30 27 08
www.atelierdeschefs.com