

Parcours personnel dans l'esthétique :

Entre 1999 et 2015, j'ai aidé bénévolement plus d'une cinquantaine de personnes à créer des instituts et certaines ont même pu en créer plusieurs avec lesquels elles ont pu réaliser plus de 100 000 euros de bénéfices par an. J'ai aussi aidé des propriétaires d'instituts à redresser leurs entreprises ou à doubler leurs chiffres d'affaires avec des solutions très simples qui ne demandaient pas d'investissements particuliers et vous allez trouver des exemples avec les bilans pour preuves.

J'ai rédigé plusieurs études en rassemblant sous formes de tableaux comme ceux que vous allez trouver dans les pages suivantes ou dans les extraits, les principaux chiffres, notamment chiffres d'affaires, résultats, dettes, etc.... de plusieurs milliers d'instituts permettant de voir ceux qui étaient les plus rentables et ceux qui végétaient ou connaissaient des échecs. Vous pourrez vous-même vérifier tous ces chiffres gratuitement sur les sites www.societe.com et www.pappers.fr

Alors que je ne connaissais rien au secteur des instituts de beauté, en février 1999, un ami, monsieur Claude BURGER, avec sa compagne esthéticienne, madame Pascale BORD, vient me demander conseil car il envisage de créer un centre d'épilation en franchise sous l'enseigne ESPACE EPILATION. Monsieur Claude BURGER m'apporte un dossier que le franchiseur lui a donné et dans lequel il y a un prévisionnel.

Je vois que le prévisionnel est faux et que le concept ESPACE EPILATION est une escroquerie mais en posant des questions à sa compagne je pense qu'il y a effectivement un marché très porteur, celui de l'esthétique à petits prix, à prendre. En moins d'un mois, nous allons racheter un institut indépendant concurrent de celui de madame Pascale BORD et le transformer en centre d'épilation. Pour l'achat et les travaux, moins de 50 000 euros seront investis.

La société COSMETIQUE DEVELOPPEMENT sera créé le 19 02 99 et L'EPIL CLUB ouvrira ses portes en mars 1999. En désaccord sur la politique et la gestion du centre, nous mettrons un terme à notre collaboration six mois après l'ouverture. Malgré les erreurs, ce centre parviendra à atteindre les 200 000 euros HT sans que madame Pascale BORD ne s'en occupe :

L'EPIL CLUB / LE TEMPLE D'EPHE			CA	R
COSMETIQUE DEVELOPPEMENT		31 12 04	188 000	5 000
421 888 009 / 19 02 99		31 12 05	179 000	9 000
54 Rue du Général de GAULLE	10 TROYES	31 12 06	168 000	16 000
22 Rue du Général de GAULLE	10 TROYES	31 12 07	155 000	- 2 000
		31 12 08	171 000	- 9 000
		31 12 09	231 000	7 000
		31 12 10	231 900	12 800
		31 12 11	232 900	- 6 800
		31 12 12	236 200	2 700
		31 12 13	208 200	- 1 900
			Confidentialité depuis 2014	
CP : 104 Ke / Dettes : 46 Ke (FI : 7 Ke + FO : 13 Ke + FS : 25 Ke + AD : 0 Ke)				

J'ai alors passé le printemps et l'été 1999 à découvrir ce métier dont j'ignorais tout en visitant des dizaines d'instituts indépendants à vendre et en analysant leurs offres et leurs bilans. Je me suis rendu au salon de l'esthétique pour rencontrer des fournisseurs de cosmétiques et de matériel mais aucun ne pouvait me montrer d'institut pilote rentable quand je le demandais.

En mars 2000, au salon de la franchise j'ai rencontré les dirigeants des réseaux ESPACE EPILATION et EPIL CENTER en leur expliquant pourquoi ils s'étaient trompés et les défauts de leurs modèles économiques. Après m'avoir pris pour un guignol, les dirigeants des deux réseaux m'ont appelé au début de l'année 2001 pour me demander de trouver des repreneurs pour leurs têtes de réseaux à l'agonie.

Monsieur Patrice DEUMIE avait créé le concept EPIL CENTER en copiant le concept BODY MINUTE mais sans en comprendre le modèle économique et les 12 centres qu'il a créé en propre ou avec son fils ou avec son associé termineront tous en liquidation judiciaire.

En 2002, j'ai proposé à madame Nathalie JUZBA, salariée dans un laboratoire de développement photos d'ouvrir un centre d'épilation et elle est partie à TOURS ouvrir un EPIL CENTER mais avec un modèle mathématique que j'ai modifié. Avec un apport de 10 000 euros et un emprunt de 70 000 euros Nathalie a ouvert en octobre 2002 un centre d'épilation sous l'enseigne EPIL CENTER, enseigne qu'elle a quitté en 2009. Extrait HISTOIRES DE NANAS.

Ce centre, avec seulement 5 cabines et 2 tables de manucure sur une surface de 55 mètres carrés et malgré une déferlante de concurrents, a battu plusieurs records et atteint les 250 000 euros HT dès la troisième année puis plus de 350 000 euros HT à partir de la cinquième année et même 380 000 euros HT soit un chiffre d'affaires de 7 000 euros HT au mètre carré :

HISTOIRE DE NANAS			CA	R
LILI BEAUTE		30 09 03	106 321	- 30 910
443 377 106 / 24 10 02		30 09 04	173 691	34 752
1 Place Gaston PAILLOU	37 TOURS	30 09 05	251 606	30 915
		30 09 06	317 637	29 437
		30 09 07	367 000	32 000
		30 09 08	360 000	28 000
		30 09 09	352 000	21 000
		30 09 10	369 000	24 400
		30 09 11	376 600	17 000
Ouverture d'un centre concurrent sous l'enseigne ESTHETIC CENTER le 10 06 11 avenue MARCEAU à TOURS. Liquidation judiciaire le 28 07 15		30 09 12	365 040	11 269
		30 09 13	349 200	1 300
		30 09 14	361 000	19 000
		30 09 15	369 503	23 033
		30 09 16	386 302	18 755
		30 09 17	382 985	25 691
		30 09 18	376 726	24 872
		30 09 19	359 825	25 692
		30 09 20	275 635	- 11 379
		30 09 21	227 466	- 9 900
		30 09 22	318 695	2 952
B 20 / CP : 16 Ke / Dettes : 92 Ke (FI : 0 Ke + FO : 12 Ke + FS : 37 Ke + AD : 43 Ke)				
B 21 / CP : 6 Ke / Dettes : 92 Ke (FI : 40 Ke + FO : 9 Ke + FS : 36 Ke + AD : 33 Ke)				
B 22 / CP : 9 Ke / Dettes : 92 Ke (FI : 40 Ke + FO : 20 Ke + FS : 37 Ke + AD : 13 Ke)				

On peut voir l'offre de cet institut sur son site internet : www.histoiresdenanas.com

L'institut a réalisé en 20 ans seulement 317 479 euros de bénéfices mais Nathalie a en réalité pu gagner plus d'un million d'euros et pour atteindre cet objectif, elle avait plusieurs solutions comme vous le verrez dans l'extrait HISTOIRES DE NANAS.

Aux bénéfices affichés, 317 479 euros en une vingtaine d'années, il faut d'abord ajouter les salaires de Nathalie, gérante minoritaire : 2 400 euros nets par mois / 28 800 euros net par an soit environ 500 000 euros de salaires. De plus la société LILI BEAUTE a pris en charge les frais des voitures de Nathalie JUZBA, une MINI COOPER puis une NISSAN JUKE et depuis 2019 une JAGUAR E PACE.

Nathalie a vécu sur son salaire et a utilisé ses bénéfices comme apports pour acheter des biens immobiliers. Avec ses bénéfices et les loyers pour compléter elle a pu en 20 ans se constituer un patrimoine de plus d'un million d'euros comme vous le verrez.

Après avoir eu les mandats pour revendre les réseaux ESPACE EPILATION et EPIL CENTER, j'ai en 2001 monté un projet de rachat de ces deux réseaux par BODY MINUTE et j'ai adressé un dossier à toutes les grandes marques de cosmétiques pour qu'elles deviennent les fournisseurs du futur groupement qui aurait compté 120 centres.

Le groupement aurait développé deux réseaux avec deux concepts distincts :

Le concept BODY MINUTE serait resté ce qu'il était déjà et ce qu'il est encore aujourd'hui.

Le concept EPIL CENTER aurait changé de nom, ce qu'il a fait en devenant ESTHETIC CENTER en 2005, puis évolué vers un concept mélangeant à la fois l'épilation à petit prix et des soins visages avec une bonne marque.

Le concept ESPACE EPILATION n'avait aucun intérêt et le réseau ne pouvait que disparaître en proposant aux franchisées soit de reprendre leur indépendance, soit de rejoindre le réseau BODY MINUTE ou le réseau EPIL CENTER nouvelle formule.

EPIL CENTER était à vendre pour le prix dérisoire de 300 000 euros et comptait alors 40 centres. Si une marque de cosmétiques avait acheté le réseau pour ce prix de 300 000 euros le prix d'acquisition par institut aurait été de : 300 000 euros divisé par 40 = 7 500 euros. Même prix pour le réseau ESPACE EPILATION

Quand on voit aujourd'hui les volumes de ventes des centres d'épilation qui ont pris des grandes marques comme COCO MIEL à TOURS ex ESPACE EPILATION, en un an l'investissement aurait été remboursé et la marque qui aurait fait l'opération aurait aujourd'hui au moins 200 centres si ce n'est plus. Extrait COCO MIEL.

Mais à l'époque, les marques, les experts, les spécialistes de tous bords ne juraient que par les spas et tous prédisaient la disparition des centres d'épilation et de BODY MINUTE en premier. BODY MINUTE compte aujourd'hui 500 centres et est le numéro deux du secteur après Yves ROCHER. ESTHETIC CENTER compte 165 centres.

On voit aujourd'hui à quel point la grande mode du spa a été un leurre et la compétence des experts avec des centaines de faillites dont celle des spas de madame Adriana KAREMBEU.

Après l'échec du rachat des réseaux EPIL CENTER et ESPACE EPILATION par BODY MINUTE, ayant constaté qu'il n'existait rien pour aider le ou la propriétaire d'un institut à le développer ou à le redresser, j'ai commencé à rédiger un book marketing avec toutes les informations et solutions universelles utilisées dans d'autres professions et notamment la coiffure mais pas dans l'esthétique.

J'ai rédigé une première étude de 300 pages environ avec en annexes des bilans d'instituts qui marchaient bien, leurs sites internet ou plaquettes publicitaires et les solutions qu'ils employaient.

J'ai envoyé ce document aux dirigeants des vingt plus grandes marques de cosmétiques pour instituts. L'idée était de compléter cette première étude chaque année en l'enrichissant avec de nouveaux exemples, des informations plus précises, etc... Le tout aurait ensuite été donné gratuitement aux esthéticiennes clientes des marques partenaires ou à des prospects.

Le coût pour une marque aurait été dérisoire : 12 000 euros HT par an et il suffisait que deux ou trois instituts prennent cette marque pour que les frais soient largement couverts.

Monsieur Jean Daniel MONDIN m'a écrit pour me dire qu'il était intéressé par ma démarche et nous nous sommes rencontrés. Aucun autre dirigeant n'a donné la moindre suite, sauf un qui a pris le temps de m'écrire pour me dire que cela ne l'intéressait pas.

J'ai proposé à Monsieur Jean Daniel MONDIN de développer quelques instituts et de redresser entre autres ceux qui sortaient de certains réseaux de franchise. Ces expériences étaient intéressantes car elles permettaient d'analyser et de comparer certaines offres ou solutions.

Un des premiers redressements spectaculaires avec la marque MARY COHR a été le centre EFFEKA KRYSSALID situé place PERNET dans le 15^{ème} arrondissement de PARIS. Extrait KRYSSALYD. Sa propriétaire Madame Nathalie GLEMAIN avait ouvert ce centre en février 2004 et elle s'est rapidement retrouvée dans une situation catastrophique avec de lourdes pertes et plus de 300 000 euros de dettes bancaires (FI : 313 000 euros).

EFFEA			CA HT	Résultat
KRYSSALID		31 12 04	108 376	- 46 062
452 311 376 / 27 02 04		31 12 05	97 825	- 57 629
20 place Etienne PERNET	75015 PARIS			
CP : - 96 Ke / Dettes : 334 Ke (FI : 313 Ke + FO : 12 Ke + FS : 9 Ke + AD : 0 Ke).				

Ce centre avait neuf cabines sur 150 mètres carrés et des équipements tels que des douches à affusion ou du matériel digne de la NASA mais qui ne généraient que très peu de chiffres d'affaires. J'ai proposé à madame Nathalie GLEMAIN de mettre en place une offre d'épilation comparable à celles des BODY MINUTE et une offre de soins avec la marque MARY COHR et en un an, les pertes sont devenues des bénéfices :

EFFEA			CA HT	Résultat
KRYSSALID		31 12 04	108 376	- 46 062
452 311 376 / 27 02 04		31 12 05	97 825	- 57 629
20 place Etienne PERNET	75015 PARIS	31 12 06	186 764	3 662
		31 12 07	229 000	18 000
		31 12 08	254 000	12 000
		31 12 09	245 000	20 000
		31 12 10	249 000	31 000
		31 12 11	260 400	48 700
		31 12 12	220 300	23 800
		31 12 13	57 400	69 500
CP : 154 Ke / Dettes : 2 Ke (FI : 1 Ke + FO : 1 Ke + FS : 0 Ke + AD : 0 Ke).				

Le 11 janvier 2013, comme vous pouvez le vérifier en achetant pour 2,9 euros l'acte de cession sur www.societe.com, cet institut a été vendu 163 900 euros.

Madame Catherine CICE avait ouvert un centre ESPACE EPILATION situé 47 Place du Grand MARCHE à TOURS en 2002 et en 2009, elle ne réalisait qu'un chiffre d'affaires de 108 100 euros et était à peine rentable :

ESPACE EPILATION			CA	R
TOUR EPIL		31 12 03	81 898	- 36 126
442 249 884 / 06 06 02		31 12 04	88 549	- 9 307
47 Place du Grand Marché	37 TOURS	31 12 05	95 565	1 669
		31 12 06	104 669	- 7 184
		31 12 07	102 828	2 984
		31 12 08	106 184	4 111
		31 12 09	108 100	7 500
		31 12 10	22 600	41 000
B 2010 / CP : 49 Ke / Dettes : 18 Ke (FI : 3 Ke + FO : 12 Ke + FS : 0 Ke + AD : 2 Ke)				

Ce centre avait un potentiel certain et il était possible de tripler le chiffre d'affaires sans faire d'investissement particulier. Je l'ai fait racheter par madame Séverine ARDON pour 65 000 euros et elle a pratiquement doublé le chiffre d'affaires dès le premier exercice 262 356 euros HT en 16 mois puis 248 000 euros en 2012 et 283 000 euros en 2014 :

COCO MIEL			CA	R
COCO MIEL		30 06 11	262 400	- 1 000
521 262 196 / 26 03 10			(16 mois)	
47 Place du Grand Marché	37 TOURS	30 06 12	248 000	7 100
		30 06 13	251 000	- 1 600
Séverine ARDON		30 06 14	283 523	23 993
CP : 12 Ke / Dettes : 123 Ke (FI : 92 Ke + FO : 15 Ke + FS : 16 Ke + AD : 0 Ke)				
Entreprise radiée le 26 06 15				

Madame Séverine ARDON a cédé son centre pour 120 000 euros à la société CAPITAL BEAUTE dirigée par Madame Michèle MULLER qui a publié depuis ses bilans avec des clauses de confidentialité et qui l'a ensuite cédé pour 160 000 euros. Extrait COCO MIEL.

En 2015, mon étude contenait une cinquantaine d'exemples d'esthéticiennes ou de personnes en reconversion qui avec un ou plusieurs instituts franchisés ou indépendants avaient gagné plus d'un million d'euros avec à chaque fois tous les bilans pour preuves.

A TOURS notamment, madame Fatima JACQUESON qui travaillait avant dans un pressing a ouvert un premier centre indépendant en 2007 avec GUINOT puis trois autres, en 2008, 2010 et 2011, sous sa propre enseigne et les a cédés pour 800 000 euros en 2018. Extraits ESTHETIC CITY.

Les centres HISTOIRES DE NANAS, COCO MIEL et ESTHETIC CITY sont tous situés à TOURS qui est une ville où la concurrence a été et est encore une des plus fortes que l'on puisse trouver. Des dizaines de centres esthétiques franchisés ou indépendants ont été ouverts en 20 ans et les faillites se sont multipliées. Les meilleurs résultats ont été ceux de ces centres et des centres BODY MINUTES. Extrait LES INSTITUTS DE TOURS.

En 2015, j'ai arrêté de redresser ou de développer des centres esthétiques, le réseau GUINOT MARY COHR ayant à l'époque plus de 200 affiliés et 450 aujourd'hui. En 2017, l'affaire de l'espionnage de GUINOT par LOREAL a fait que j'ai retiré la grande majorité des dossiers présents dans mon étude.

Mon contrat avec monsieur Jean Daniel MONDIN : Je n'ai aucun contrat écrit avec monsieur Jean Daniel MONDIN mais juste un contrat moral. Je n'ai donc aucune clause de non concurrence écrite mais en aucun cas, même pour une très belle rémunération à la clé je n'accepterais de travailler pour un de ses concurrents. Si un jour, ce contrat cessait, je ne chercherais en aucun cas une autre marque de cosmétiques pour continuer préférant utiliser alors mon temps libre pour d'autres secteurs d'activités tels que l'automobile ou l'immobilier.

N'ayant aucun contrat avec monsieur Jean Daniel MONDIN, j'ai toujours fait ce que je voulais sans avoir de comptes à rendre. N'ayant aucun objectif quantitatif, que je redresse ou participe au développement de 5 ou 10 instituts par an, n'avait aucune importance. Je ne m'intéressais donc qu'aux entreprises que je choisissais et selon mes critères.

Dans le groupe GUINOT MARY COHR, seulement une poignée de personnes connaissent mon existence. Monsieur Edouard FALGUIERES, directeur du développement, monsieur Joël PETRIGNY, directeur commercial, madame Sophie ROLLET et madame Laurence GIRAULT secrétaire de monsieur Jean Daniel MONDIN. Quelques commerciaux, mais pas tous, connaissent mon nom et mon existence mais ignorent tout de mes activités.

Même chose chez BODY MINUTE. Je n'ai aucun contrat écrit avec monsieur Jean Christophe DAVID mais en aucun cas même si nous mettions un terme à notre collaboration, je n'irais travailler pour un concurrent. Au siège, deux ou trois personnes connaissent mon existence dont la directrice du développement Agathe DOMINGUES et sa secrétaire Noëlle.

Entre 2005 et 2015, ayant mis plusieurs annonces sur différents sites, j'ai été contacté par plusieurs dizaines de personnes qui voulaient ouvrir des instituts de beauté le plus souvent en franchise. J'ai à chaque fois donné gratuitement mon étude avec toutes les bases de données rassemblant les chiffres de toutes les entreprises franchisées de ce secteur.

A la vue des chiffres, toutes ont renoncé à leurs projets d'ouvrir notamment des centres HYPERMINCEUR qui passait des annonces avec des promesses de gains de plus de 100 000 euros par an. 187 centres ont été ouverts par cette enseigne et 180 ont mis la clé sous la porte.

Plusieurs candidates à la franchise qui avaient envisagé d'ouvrir des centres sous des enseignes concurrentes ont finalement ouvert des BODY MINUTE et ont pu gagner un million d'euros et / ou plus de 100 000 euros par an.

Monsieur et madame LESAGE ont eu toutes mes bases de données et j'ai même perdu plus de deux heures à leur expliquer pourquoi leur projet d'ouvrir un centre de bronzage sous l'enseigne CARRE SOLEIL était voué à l'échec. En vain car le 03 06 09, ils ont créé la société ANTILL RCS : 512 824 772 et ils ont fait un investissement de plus de 300 000 euros avec leur maison en caution. La liquidation judiciaire a été prononcée le 11 01 18 après des années de pertes. Le centre qui avait demandé un investissement de plus de 300 000 euros a été cédé le 15 juin 2018 pour 26 300 euros à la société BEAUTE PARIS (RCS : 840 991 806) qui l'a fermé un an plus tard sans pouvoir le revendre même pour un euro.

J'ai toujours bilans à l'appui conseillé à des personnes comme monsieur et madame LESAGE d'aller voir les bilans, les franchisés et le franchiseur mais en cas de refus n'ayant aucun contrat d'apporteur d'affaires ni avec BODY MINUTE ni avec une autre enseigne, quand je me heurtais à l'incompréhension de mes interlocuteurs, je n'insistais pas. C'était leur argent qui était en jeu, pas le mien.

Certaines personnes ont ouvert des centres indépendants mais la plupart se sont tournées vers BODY MINUTE et toutes ont connu des réussites sauf une, la franchisée de TROYES, qui allant chez son voyant chaque semaine s'est découvert une passion pour cette activité et a délaissé son institut pour se lancer dans ce business. Ce BODY MINUTE et le cabinet de voyance ont terminé en liquidation judiciaire.

J'ai mis en place plusieurs solutions pour BODY MINUTE, solutions utilisées à la fois par le franchiseur mais aussi par les franchisées. Par exemple, grâce au site internet www.avis-judiciaires.com nous avons pu racheter des centres esthétiques en liquidation judiciaire pour des sommes dérisoires allant de 1 euro à 30 000 euros et ce sans aucune reprise de dettes.

Par exemple, madame Aurore LAHMI a pu racheter le centre POINT SOLEIL de CHAMPIGNY SUR MARNE pour 1 euro sans aucune reprise de dettes. Ce POINT SOLEIL était exploité par la société SUN SKY, RCS : 498 381 540 création le 07 06 07 et liquidation judiciaire le 31 08 10 soit trois ans après. Ce centre BODY MINUTE est maintenant exploité par la société INSTITUT BMC (RCS : 530 263 607 création le 15 02 11). Extrait POINT SOLEIL BODY MINUTE CHAMPIGNY

Toujours grâce au site www.avis-judiciaires.com j'ai pu faire racheter par monsieur Jean Christophe DAVID le 15 janvier 2006 pour 30 000 euros l'institut franchisé sous l'enseigne INSTITUT DESSANGE de SAINT GERMAIN EN LAYE (Société HEDONIA création le 04 04 02 et liquidation judiciaire le 07 07 05). Cet institut avait demandé un investissement de plus de 500 000 euros.

Le plus grand intérêt pour BODY MINUTE a été de pouvoir utiliser mes bases de données pour prouver bilans à l'appui que ce concept était à la fois le moins risqué et celui qui pouvait être le plus rentable à la fois aux candidats à la franchise mais aussi pour le seul procès qu'un franchisé a voulu tenter à BODY MINUTE.

Le franchisé qui avait connu un échec a fait écrire par son avocat dans son projet d'assignation que BODY MINUTE collectionnait les faillites et était une des pires enseignes du secteur. En réponse, toutes les bases de données de toutes les enseignes ont été fournies à l'avocat qui ne pouvait que constater que BODY MINUTE était l'enseigne la plus sécurisante et la plus rentable. La plainte a été retirée.

En plus, certains franchisés qui avaient fait l'erreur de choisir d'autres réseaux comme ESPACE EPILATION ont pu avec mes bases de données se retourner contre leurs franchiseurs et les faire condamner.

Le franchiseur du réseau ESPACE EPILATION faisait une concurrence déloyale à BODY MINUTE en expliquant aux candidates à la franchise que le système informatique de BODY MINUTE contrôlait tout ce qui obligeait les franchisés à déclarer l'intégralité du chiffre d'affaires.

A contrario, le système ESPACE EPILATION ne contrôlait rien et laissait aux franchisées la possibilité de dissimuler les paiements en espèces. Plusieurs dizaines de candidates à la franchise ont pu croire cela et ont ouvert des centres ESPACE EPILATION au lieu d'ouvrir des BODY MINUTE et 90 centres sur 100 ont mis la clé sous la porte.

Une franchisée ESPACE EPILATION, madame Cécile ROIGT, a assigné son franchiseur la société ARWEN (RCS : 400 408 464) qui a été condamnée par la cour d'appel de MONTPELLIER le 16 juin 2009, arrêt numéro 08/04631. La cour a motivé son arrêt par mon étude démontrant l'absence de rentabilité du concept. La société ARWEN s'est mise en redressement judiciaire le 11 02 10 et la liquidation judiciaire a été prononcée le 19 06 14.