



DOSSIER LA VIE À L'INSTITUT

Oubliez tout ce que vous savez sur la franchise, VOUS AVEZ TOUT FAUX !

En coiffure et esthétique, il existe près de 345 enseignes pour 6418 franchisés. Bonne nouvelle, la franchise esthétique est l'une de celles qui se porte le mieux. Vous avez le choix entre plusieurs concepts. En voici trois très différents qui permettent de gérer 3 ou 4 instituts, grâce à la franchise !

CONFÉRENCE PRÉSENTÉE PAR **LAURE JEANDEMANGE**, RÉDACTRICE EN CHEF LES NOUVELLES ESTHÉTIQUES
AVEC **DOMINIQUE MUNIER**, DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT PÔLE PRESTATION DE SERVICE, GROUPE NOVI,
FRANÇOIS CROCE, DIRECTEUR EUROPE DU DÉVELOPPEMENT, OIPAO,
ET **ALEXIS FORÊT**, CO-FONDATEUR IRIS & WILLY SPA, AU 51^{ÈME} CONGRÈS INTERNATIONAL ESTHÉTIQUE & SPA (PARIS).



IRIS & WILLY SPA

**Alexis Forêt, Co-Fondateur
Iris & Willy Spa**

Le concept d'Iris & Willy Spa est né sur l'idée de pouvoir proposer à nos enfants le même service que l'on développe de manière de plus en plus technique dans les spas au quotidien. La co-fondatrice Fanny a créé tous les soins de la carte. Cette carte est une ligne de vie qui démarre de la naissance jusqu'à la pré-adolescence.



Un quotidien qui a du sens

Est-ce que vous avez déjà ressenti une envie d'avoir plus de sens dans votre métier et votre quotidien ? Avez-vous déjà eu, au cours de votre carrière, l'envie de vous nourrir et de vibrer pour vous, vos équipes et vos clientes ? Chez Iris & Willy Spa, nous vous proposons une carrière de cœur. En effet, vous avez un plan de carrière et votre passion. Nous vous proposons la bienveillance, le partage et l'émotion. Le plus important est de savoir si cela vous fait vibrer au quotidien ainsi que votre équipe. C'est ainsi que l'on travaille avec nos candidats franchisés.

La cible client

Nous démarrons à partir d'un mois pour les enfants, jusqu'à 12 ans. On travaille des soins qui vont être autant techniques que ludiques puisque nous travaillons la pré et la post natalité. Certains, en pré natalité, ont juste besoin d'apaisement. Il va s'agir d'apaisement mental, physique. Nous avons le cas de familles qui ont adopté et qui ont besoin de renouer le lien parental. Nous avons également des enfants grands prématurés, dont les parents n'ont pas pu se construire en tant que parents. Nos équipes sont formées à cela et permettent de faire en sorte de retrouver le cocon familial et de se développer.





La formation

Il y a tout un marché à conquérir. Les enfants de six ans et plus sont traités de manière épisodique dans les spas et instituts. En ce qui concerne la petite enfance, c'est très technique et cela demande une équipe ultra-qualifiée, un savoir-être et un savoir-faire exigeant. Notre académie de formation est incluse dans la franchise. Nous formons toutes nos équipes à cette prise en charge spécifique, ce savoir-être et savoir-faire. Nous n'avons plus qu'à récupérer ce marché et le développer ensemble !

L'objectif

Notre rêve ultime est que chaque parent qui sort de la maternité ait cette notion de développement de son enfant et de développement de sa parentalité. C'est à nous de le créer ensemble sur le marché français. Soyez les premières de votre secteur ! Nous avons des implantations qui sont déjà créées et d'autres qui sont à venir. Nous recevons 10 à 15 demandes par semaine !

Iris & Willy Spa en chiffres

Un Iris & Willy Spa représente un investissement maîtrisé à hauteur de 100 à 130 000 euros. Le chiffre d'affaires attendu en troisième année est de 200 à 220 000 euros pour atteindre 230 à 250 000 euros en cinquième année. La rémunération nette du gérant peut avoisiner les 40 000 euros.

L'accompagnement

Nous vous proposons un accompagnement global. Vous êtes indépendante dans votre création d'entreprise, mais nous vous accompagnons sur tout. Nous avons des consultants digitaux, des architectes d'intérieur, des assureurs, des banquiers... Nous vous suivons de la modélisation financière de votre entreprise, jusqu'à sa conception physique, puis dans le développement et la communication au quotidien pour votre implantation. Nous vous accompagnons également dans la démarche des bons prescripteurs. Nous sommes sur un nouveau marché, sur une création de besoin, nous vous accompagnons à 200 %.

Message aux esthéticiennes

Il faut la passion et la raison pour que vous soyez accomplie, épanouie. Ce projet est basé sur l'affect et des valeurs, tout en maîtrise. Il y a un équilibre entre l'investissement, la rentabilité, le sens de la carrière et votre épanouissement personnel rayonnera sur vos clientes et votre équipe.

VOUS GARDEZ VOTRE
INDÉPENDANCE TOUT EN ÉTANT
ACCOMPAGNÉE

LE GROUPE NOVI

Dominique Munier, Directeur Général Adjoint, Pôle prestations de service



Nous fêtons cette année les 50 ans de l'aventure entrepreneuriale puisque la première parfumerie a ouvert en 1973 à Périgueux. Novi, c'est une histoire familiale : la troisième génération de la famille vient d'intégrer le groupe. Le Groupe Novi réunit 750 parfumeries, instituts et centres minceur, avec cinq marques exclusives dont une de technologie que vous connaissez (HTA), 420 unités en franchise, 250 millions d'euros de chiffre d'affaires consolidé en 2022 et 2700 emplois.

Les concepts d'instituts de Novi

L'Institut Beauty Success

C'est un institut généraliste avec nos propres protocoles de soins et ceux des marques présentes dans nos parfumeries, telles que Clarins, Payot....

Esthetic Center et Esthetic Center Expert Minceur

Le concept est ici le sans rendez-vous à prix doux avec abonnement sur des métiers spécialisés que sont la minceur et la dépilation.

L'Institut Citron Vert

C'est un institut généraliste sans rendez-vous avec une activité importante sur la prothèse onguulaire et une offre de soins et produits bio et naturels.

JFG Clinic et JFG Dépil

Nos instituts JFG sont multi-technologies et haut de gamme autour de la minceur, la dépilation, et l'anti-âge (JFG Clinic), ou au service de la dépilation durable et de l'anti-âge visage (JFG Dépil) .

Pourquoi ouvrir une franchise avec les enseignes du groupe Novi ?

L'indépendance

Être franchisée avec les enseignes du groupe Novi, c'est avant tout garder votre indépendance, tout en étant accompagnée tout au long du développement du projet entrepreneurial. Nous construisons avec nos franchisés des partenariats solides et pérennes, fondés sur la confiance mutuelle et l'accompagnement, dans un esprit de flexibilité et d'adaptabilité envers vous.

L'optimisation des chances de succès

Nous appliquons une recette, un savoir-faire qui est reconnu et qui a fait ses preuves. Ce qui est important avec la franchise, c'est que vous n'êtes pas seule. On le sait aujourd'hui, d'après les statistiques, sur 10 entreprises créées en indépendant, 5 ans plus tard, seules 2 existent encore... En franchise, il va en rester 8 sur 10.





●●● Le bénéfice d'un savoir-faire et la force d'un réseau

La franchise, c'est aussi bénéficier du savoir-faire et de la force d'un réseau. Vous continuez à faire votre métier – nous n'avons pas réinventé le métier d'esthéticienne ! - mais nous vous apportons notre expertise et nos savoir-faire, avec des recettes – dont nous avons le secret – qui ont fait leurs preuves pour le développement de l'activité esthétique.

Les obligations du franchisé

Vous devez faire vos achats auprès de notre centrale d'approvisionnement ou de nos fournisseurs référencés et adopter la stratégie commerciale. Vous devez aussi respecter un certain nombre de normes et de standards de qualité qui font la force du concept.

Les obligations du franchiseur

Nous devons faire évoluer et financer la mise au point du concept. Ce n'est pas au franchisé de supporter les évolutions : le groupe et ses enseignes apportent les fonds pour que nos concepts soient toujours plus forts et plus performants. Le but est qu'il y ait des points de vente un peu partout en France, dans le monde : plus l'enseigne est connue, plus vous aurez des chances d'avoir des clients dans vos instituts. En tant que franchisée, vous avez un territoire dédié et exclusif, contrairement à un indépendant.

Les coûts

Le droit d'entrée

Il y a un droit d'entrée qui varie entre 15 et 20 000 euros selon les concepts. Ce droit d'entrée apporte le transfert du savoir-faire, la protection d'une zone d'exclusivité, la formation initiale et la mise à disposition de tous les outils qui font le concept. La formation initiale est importante puisqu'on vous transfère la recette de la réussite de nos instituts.

L'investissement de départ

On pourrait dire que cela coûte moins cher d'ouvrir en indépendant, mais je n'en suis pas certain... Pour la franchise, le droit d'entrée va certes s'ajouter à l'investissement de départ mais quand vous ouvrez un institut indépendant, il faut pouvoir mettre, seul, une enseigne, des cabines, des lits, des technologies... ce qui génère de nombreux coûts et charges, en plus du temps passé à rechercher les matériaux et produits. Comparativement, la franchise est une réelle opportunité : nous vous faisons profiter de nos tarifs avantageux (grâce à nos volumes importants) et nous vous accompagnons pour vous fournir matériaux et produits.

Le chiffre d'affaires

C'est un partenariat gagnant-gagnant. Nous nous rémunérons selon la réussite du concept. Le chiffre d'affaires moyen de nos instituts se situe entre 200 et 300 000 euros, beaucoup plus important que le chiffre moyen d'un institut indépendant !

Le profil type d'une franchisée

Nous avons beaucoup de profils qui, comme cette jeune esthéticienne, est entrée en tant qu'esthéticienne dans le groupe. Aujourd'hui, elle est à la tête de cinq instituts et elle en ouvre un sixième dans quelques semaines ! Elle sait qu'elle est accompagnée et c'est ce qui lui a permis d'être multi-portes et multi-franchisée. Il n'y a pas d'âge pour ouvrir un institut en franchise !

Message aux esthéticiennes

Aujourd'hui, un temps de réflexion est nécessaire avant d'investir. Pour ouvrir en franchise, il faut savoir que c'est à vous de faire l'étude de marché, puisque ce sera votre magasin et votre indépendance. Pour la suite, tout en respectant votre indépendance, vous pourrez compter sur nous pour un véritable accompagnement ! Ouvrir avec une enseigne connue, c'est un gage important de réussite. ●●●

Quel chiffre d'affaires ?			
75% cabine 25% vente	95 % cabine 5 % vente	80 % cabine mains libres 20 % vente	84 % cabine mains libres 15% vente
Chiffre d'affaires moyen 250.000€	Chiffre d'affaires moyen 240.000€	Chiffre d'affaires moyen 300.000€	Chiffre d'affaires moyen 200.000€
Equipe moyenne 3 personnes	Equipe moyenne 3 personnes	Equipe moyenne 3 personnes	Equipe moyenne 2 personnes





QIPAO

**François Croce,
Directeur Europe
du Développement**



Qipao est un concept d'institut de beauté, traditionnel, généraliste où sont proposées toutes les prestations classiques esthétiques. C'est un concept très contemporain, urbain, on casse les codes de l'esthétique traditionnelle, tout en étant très professionnel. Aujourd'hui, Qipao c'est 145 magasins en France, au Luxembourg et en Suisse. Nous réalisons de 25 à 30 ouvertures par an depuis 5 ans.

Un groupe, plusieurs marques

Il y a quatre marques au sein du groupe Qipao :

- Une marque historique qui a été créée dans les années 70, Sylvie Coiffure.
- Fin des années 90, nous avons créé le concept Passage Bleu, concept de coiffure-esthétique, ainsi que tout ce qui est spa. Passage Bleu représente 60 salons sur tout le territoire français, essentiellement implantés en périphérie des villes.
- Qipao a été créé à la suite du développement de Passage Bleu car nous nous sommes rendu compte qu'il y avait très peu d'acteurs dans l'esthétique. Il y avait donc une place à prendre à côté des leaders comme Body Minute et Esthetic Center.
- Nous avons aussi Brune Coiffure avec 13 salons en France et au Luxembourg.

Aujourd'hui, nous sommes le troisième acteur en France, place acquise en très peu de temps. La concurrence est bénéfique pour l'ensemble du secteur car nous avons besoin de structurer le marché. Nous avons besoin d'être accompagnés de nos concurrents et il faut que les femmes viennent plus en institut. Elles sont 25 % à aller en institut. Le marché est donc très important.

Pourquoi devenir franchisee Qipao ?

Nous cassons les codes ! Notre concept est très contemporain et urbain. Il fonctionne puisque nos franchisees gagnent bien leur vie et ouvrent plusieurs points de vente. Nous apportons de l'innovation, nous travaillons avec des marques reconnues **LPG**, Perron Rigot, O.P.I et nous mettons l'esthéticienne au centre de notre projet. Nous vous formons, nous vous considérons avec beaucoup d'écoute et d'attention. C'est ce qui fait que nous nous développons si vite en France et à l'international.

Coûts et revenus

Comptez environ 150 000 euros d'investissement, tout compris, avec le coût d'aménagement, le matériel comme le LPG pour la minceur, le stock produits... Avec 20 ou 25 000 euros d'apport, vous pouvez créer votre Qipao sur une surface de 60 et 80 m². La redevance fixe est de 530 euros par mois. Beaucoup fonctionnent sur du pourcentage, pas nous. Nous parions sur le moyen/long terme. Le chiffre d'affaires moyen d'un point de vente est de 240 000 euros HT par an.



Un concept qui réussit

50 % de notre réseau sont représentés par des multi-franchisees. Les franchisees ont 2, 3, voire 4 points de vente et plus ! Cela peut avoir lieu au bout d'un an si la gérante s'investit à 100 %, la moyenne est généralement de deux centres. Nous avons un réseau très large puisque Qipao s'adresse à une clientèle très large. Nous accueillons ainsi des beauty addicts de 15-16 ans qui viennent pour leur première prestation d'esthétique. Nous accueillons aussi une clientèle plus âgée au fort pouvoir d'achat, qui vient consommer des prestations à plus forte valeur ajoutée. Notre cœur de cible est la femme active. Notre clientèle très large permet de générer les flux et de rentabiliser l'investissement.

Le profil idéal d'une franchisee

Le profil idéal est une esthéticienne qui a trois, quatre ans d'expérience. En effet, cette esthéticienne a ainsi encore le dynamisme, la volonté et l'ambition. La moyenne d'âge de nos franchisees est de 30 ans. Nous parions sur la jeunesse ! Par exemple, à Fontainebleau, nous avons une esthéticienne qui, à 21 ans, a ouvert son institut Qipao. Je lui avais refusé deux fois l'ouverture mais elle a été pugnace, elle n'a rien lâché et aujourd'hui on travaille pour ouvrir son deuxième point de vente à l'âge de 24 ans !

Message aux esthéticiennes

Croyez en vos rêves Nous avons beaucoup de franchisees qui nous ont rejoint et qui s'épanouissent dans leur travail. Elles gagnent très bien leur vie. C'est un marché porteur avec une croissance très forte. Nous avons la volonté de structurer et professionnaliser le marché. Rejoignez-nous !  

