

Equipement de la maison

ACHAT-VENTE ET CUISINES FONT CHAMBRE A PART

Peu de créneaux se distinguent. L'achat-vente progresse légèrement tandis que les cuisines confirment. Les solderies, en revanche, restructurent et le meuble fait la grimace. Sauf quand il s'agrémente d'objets de décoration.

SAMUEL BURNER

Dans l'équipement de la maison, l'année 2005 ne restera pas dans les annales. Seules quelques enseignes peuvent se vanter d'avoir vu leurs chiffres d'affaires moyens par unité franchisée de plus de 3 ans progresser, dans l'achat-vente en particulier. Dans les autres activités, la stagnation des volumes d'affaires est à l'ordre du jour, ce qui ne remet pas en cause toutefois la pertinence des concepts.

L'achat-vente saisit les occasions

La "chine" a, semble-t-il, encore de beaux jours devant elle. Acheter et revendre des produits d'occasion est le cœur de métier de réseaux comme *Cash Converters*, *Cash Express* et *Easy Cash*, qui pour les deux premiers ont vu leurs CA moyens continuer de progresser un peu. Tandis que le troisième voit le sien passer de 1,75 M€ à 1,250 M€. "Il y a quelques années, ce secteur a connu des difficultés. Il avait sans doute besoin de se professionnaliser, analyse Didier Molle (Crédit du Nord). Aujourd'hui, les réseaux en place veulent tous se développer." Mais aucun n'a encore atteint une taille critique dans l'Hexagone. "Les enseignes sont désormais concurrencées par les sites internet de type E-Bay, constate Nadia Petit. Mais ce n'est pas entièrement négatif car cela a redonné aux Français le goût de vendre ce qui pouvait être stocké dans leurs caves ou leurs greniers". L'expert-comptable poursuit son raisonnement : "Il y a vraiment de la place pour cette activité en réseau".

Pour réussir dans l'achat-vente, il faut savoir bien vendre mais pas seulement. "Pour dégager suffisamment de marges, le franchisé doit savoir acheter au bon prix", précise Gil Brodin (Caisse Nationale des Caisses d'Épargne). L'apport du franchiseur, en terme de conseils tarifaires (cote de l'occasion, intranet), constitue un indéniable "plus" par rapport au simple indépendant.

Dans le dépôt-vente, on retrouve les mêmes acteurs

que l'année précédente. Avec un leader *Troc de l'Île*, qui a vu son CA progresser très légèrement, tout comme *Troc 3 000*. Stand by en revanche pour *La Caverne des Particuliers* – "qui essaie néanmoins de se développer", précise François Brottier (Crédit Agricole) – et *La Trocante*, qui ne communique pas ses résultats d'exploitation.

Une année de transition pour les solderies

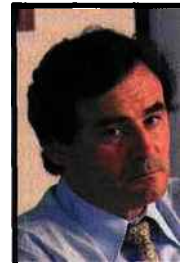
Dans les solderies, l'activité se professionnalise depuis plusieurs années. Stratégie marketing, communication sur les points de vente : ces réseaux s'inspirent des modèles de la grande distribution alimentaire pour réussir à démarcher de nouveaux clients. "Ils font preuve d'un grand professionnalisme", estime Gil Brodin. Cependant côté chiffres, ce n'est pas l'euphorie. "Le groupe *La Foir'Fouille* a poursuivi sa restructuration, en fermant notamment des *Pier Import*, son autre enseigne", précise Didier Molle. *La Foir'Fouille* a, elle, vu son CA moyen par unité reculer et passer de 2,16 M€ à 1,9 M€.

Le banquier avance une explication : "Ce concept avait besoin d'être rafraîchi. Le processus est actuellement en cours et va finir par porter ses fruits". L'autre chaîne du secteur, *Bazarland* a vu son CA moyen stagner à 1,15 M€.

Pour Sylvie Hyat-Taye, de la Bred "les chiffres communiqués sont cohérents mais les investissements restent conséquents". De 250 000 € chez *Bazarland* à 500 000 € pour *La Foir'Fouille*. Il faut également bien prendre en compte le montant du stock initial, avertit la représentante des Banques Populaires. Didier Molle complète : "La rentabilité peut être intéressante à condition d'être très vigilant en termes de sourcing".

La décoration sauve le meuble

Dans le secteur du meuble, les généralistes font la grimace depuis plusieurs années. Et décident de ne plus répondre à cette enquête. Il existe pourtant une multitude de chaînes – anciennes pour la plupart – sur le créneau. Seuls deux réseaux de spécialistes, Ar-



Le créneau
du meuble
traditionnel
souffre.

FRANÇOIS BROTTIER



chea et Grange, nous indiquent des CA moyens respectifs de 574 000 et 1,1 M€.

“Avec des acteurs comme Fly ou Ikea, le créneau du jeune habitat truste le marché de l’ameublement, avance Didier Molle. Les habitudes de consommation ont évolué et les Français ont envie de changer plus souvent de meubles.” “Le créneau traditionnel souffre”, pointe François Brottier. “Des enseignes comme Monsieur Meuble sont plus soucieuses de la conduite de leur activité que du développement”, confirme Didier Molle. Ses responsables vont d’ailleurs relancer la chaîne Tempo, positionnée jeune habitat.” Créneau représenté cette année par le seul Story, dont le CA moyen par unité franchisée passe toutefois de 1 M€ à 900 000 €.

Peu de visibilité dans le meuble discount, où seul Le Faillitaire nous fournit des éléments de comparaison d’une année sur l’autre, avec un CA moyen passant de 982 000 à 994 000. Home Stock L’Excédentaire déclare, lui, plus d’un million d’euros. Reste que ces réseaux – qui proposent à la revente des meubles traditionnels – semblent décalés par rapport à la demande actuelle des ménages.

Situation toute autre dans le meuble et décoration où Bois & Chiffons fait figure de leader. “C’est l’exemple même de l’enseigne très tendance”, estime Sylvie Hyat-Taye. En 2005 le CA moyen est resté à 1,5 M€ mais le résultat d’exploitation a gagné un point. “Globalement les franchisés de cette enseigne gagnent correctement leur vie”, témoigne François Brottier.

Il y a du monde dans la cuisine

Poste non négligeable dans l’équipement des ménages : les cuisines. D’après le syndicat interprofessionnel (Snec), il y aurait encore du potentiel car “seul un ménage sur deux dispose d’une cuisine équipée”. Cependant un coup d’œil aux chiffres communiqués par les enseignes laisse poindre une

autre tendance : la stabilité. Catherine Savolle (BNP Paribas) avance une explication : “Il y a beaucoup d’acteurs dans ce secteur, ce qui peut justifier que le CA de chacun ne décolle pas au final”.

A côté des 7 chaînes citées ici – dont les chiffres d’affaires moyens sont compris entre 500 000 (Cuisines Références) et 2,5 M€ (Ixina) –, on trouve également les Ikea, Conforama, But... et autres Lapeyre qui proposent cuisines en kit et pose à domicile... “En dépit de cette concurrence, les marges restent confortables”, estime Nadia Petit. Cinq des sept réseaux présents déclarent d’ailleurs un résultat moyen d’exploitation de 7% environ. L’expert-comptable poursuit son analyse : “Les cuisinistes gagnent surtout sur l’électroménager et moins sur les meubles”.

“La grosse difficulté de ce métier c’est de trouver les bons installateurs”, ajoute-t-elle. Gil Brodin insiste, lui, sur la nécessité pour les franchisés d’avoir une bonne équipe de commerciaux : “Les vendeurs sont en général bien payés au sein des chaînes. Les marges dégagées le permettent”.

Secteur difficile, les Arts de la table sont représentés par Geneviève Lethu qui indique, en dépit de ce contexte, un CA moyen en légère progression (de 345 000 à 375 000 €). Ce marché voit également de nouveaux acteurs se lancer (cf notre rubrique “secteurs” dans ce même numéro) avec des enseignes comme Potiron ou Guy Degrenne. “Les dirigeants ont bien retravaillé leurs fondamentaux et leurs gammes”, pointe Catherine Savolle.

Cette année encore, on peut regretter l’absence des chaînes de décoration, créneau ayant le vent en poupe... et de brun-blanc alors que le lancement de produits technologiques n’a jamais été aussi important. Aucun représentant du linge de maison (Carré Blanc, Descamps) n’a répondu à l’appel. Un créneau particulièrement bataillé, il faut le reconnaître. ■



Internet concurrence l’achat-vente, mais contribue aussi à y intéresser les Français en leur redonnant le goût de vendre leurs vieux objets.

NADIA PETIT

Cuisines						
Enseignes	Formule	Unités franchisées		Chiffres d'affaires HT (en euros)		
		Au 31/12 2005	Dont plus de 3 ans	Moyen	Plus haut	Plus bas
<i>Cuisines</i>						
CUISINELLA	Concession	103	85	1 400 000	2 000 000	500 000
CUISINES PLUS	Franchise	75	61	1 830 000	3 050 000	1 100 000
CUISINES REFERENCES	Concession	85	60	500 000	1 000 000	350 000
HYPER CUISINES	Franchise	22	17	1 300 000	1 820 000	860 000
IXINA	Franchise	20	5	2 150 000	2 550 000	1 900 000
MOBALPA	Concession	282	238	1 300 000	3 000 000	1 000 000
SCHMIDT	Concession	230	205	1 600 000	3 500 000	600 000

Ameublement • Jeune habitat • Meubles discount						
Enseignes	Formule	Unités franchisées		Chiffres d'affaires HT (en euros)		
		Au 31/12 2005	Dont plus de 3 ans	Moyen	Plus haut	Plus bas
<i>Ameublement</i>						
ARCHEA	Franchise	31	21	574 000	992 000	362 000
GRANGE	Concession	340	300	1 100 000	2 500 000	100 000
<i>Jeune habitat</i>						
STORY	Concession	13	3	900 000		
<i>Meuble discount</i>						
HOME STOCK-L'EXCÉDENTAIRE	Concession	51	42	1 080 000	1 890 000	640 000
LE FAILLITAIRE	Concession	90	66	994 000	2 420 000	610 000

Solderies						
Enseignes	Formule	Unités franchisées		Chiffres d'affaires HT (en euros)		
		Au 31/12 2005	Dont plus de 3 ans	Moyen	Plus haut	Plus bas
<i>Solderies</i>						
BAZARLAND	Franchise	33	11	1 150 000	1 388 000	647 000
LA FOIR'FOUILLE	Franchise	178	130	1 923 000	4 200 000	850 000

Arts de la table • Meuble et décoration						
Enseignes	Formule	Unités franchisées		Chiffres d'affaires HT (en euros)		
		Au 31/12 2005	Dont plus de 3 ans	Moyen	Plus haut	Plus bas
<i>Arts de la table</i>						
GENEVIEVE LETHU	Franchise	140	109	375 568	1 231 711	128 333
<i>Meuble et décoration</i>						
AROLL & CO	Franchise	5	5	700 000	1 000 000	380 000
BOIS & CHIFFONS	Lic. de marque	94	55	1 500 000	3 400 000	1 000 000

Résultats d'exploitation (en € ou en %)			Forme juridique majoritaire dans le réseau	Revenus annuels du franchisé (en euros)	Investissement initial total Ht et hors local (en euros)	Durée du contrat
Moyen	Plus haut	Plus bas				
7 %	15 %	0	Société	61 000	160 000	indéterminée
7,4 %	15,2 %	1,2 %	Société	90 000	350 000	4 ans
7 %	10 %	3 %	Société	30 000	50 000	1 an
9 %	14,2 %	5 %	Société	82 000	120 000	5 ans
218 000	247 000	190 000	Société		300 000	4 ans
7 à 8 %	17 %	0	Société	60 000	20/100 000	2 ans
7 %	15 %	0	Société	76 000	187 860	indéterminée

Résultats d'exploitation (en € ou en %)			Forme juridique majoritaire dans le réseau	Revenus annuels du franchisé (en euros)	Investissement initial total Ht et hors local (en euros)	Durée du contrat
Moyen	Plus haut	Plus bas				
33 700	201 400	-26 000	Société	70 000	120 000	5 ans
7 %	12 %		Société		200 000	3 ans
			Société		300 000	3 ans
			Société		80 000	1 à 3 ans
75 600			Société	60 000	58 000	indéterminée

Résultats d'exploitation (en € ou en %)			Forme juridique majoritaire dans le réseau	Revenus annuels du franchisé (en euros)	Investissement initial total Ht et hors local (en euros)	Durée du contrat
Moyen	Plus haut	Plus bas				
5 %	8 %	négatif	Société	50 000	225 000	5 ans
5,5 %	16 %	- 0	Société	110 000	500 000	9 ans

Résultats d'exploitation (en € ou en %)			Forme juridique majoritaire dans le réseau	Revenus annuels du franchisé (en euros)	Investissement initial total Ht et hors local (en euros)	Durée du contrat
Moyen	Plus haut	Plus bas				
			Société		150 000	5 ans
4 %	8 %	0	Société	48 000	145 000	9 ans
12 %	15 %	9 %	Société		250 000	3 ans

Achat-vente • Dépôt-vente • Meuble Discount

Enseignes	Formule	Unités franchisées		Chiffres d'affaires HT (en euros)		
		Au 31/12 2005	Dont plus de 3 ans	Moyen	Plus haut	Plus bas
CASH CONVERTERS	Franchise	30	24	1 250 000	2 000 000	700 000
CASH EXPRESS	Franchise	36	26	1 100 000	1 800 000	800 000
EASY CASH	Franchise	29	15	1 270 000	1 820 000	80 000
<i>Dépôt-vente</i>						
LA CAVERNE DES PARTICULIERS	Lic. de marque	40	35	850 000	1 500 000	500 000
LA TROCANTE	Franchise	60	45	900 000	1 800 000	600 000
TROC 3000	Concession	26	22	760 000	1 100 955	370 000
TROC DE L'ILE	Franchise	162	137	1 108 000	2 202 000	772 800

Jardinage • Fleurs

Enseignes	Formule	Unités franchisées		Chiffres d'affaires HT (en euros)		
		Au 31/12 2005	Dont plus de 3 ans	Moyen	Plus haut	Plus bas
VILLAVERDE	Franchise	72	61	1 923 000	6 084 500	376 200
<i>Fleurs</i>						
MONCEAU FLEURS	Franchise	103	40	845 000	3 500 000	450 000
OYA	Franchise	16	9	220 000	360 000	150 000
RAPID'FLORE	Franchise	165	105	340 000	800 000	240 000

Fenêtres • Vérandas • Stores

Enseignes	Formule	Unités franchisées		Chiffres d'affaires HT (en euros)		
		Au 31/12 2005	Dont plus de 3 ans	Moyen	Plus haut	Plus bas
COTE BAIES	Lic. de marque	43	34	1 337 000	3 630 000	145 000
GROSFILLEX DIFFUSION FENETRE	Concession	130	100	1 200 000	3 500 000	
LES MENUISIERS PÉVÉCISTES	C.affiliation	65	50	600 000	2 000 000	400 000
TRYBA	Concession	200	135	1 000 000	3 000 000	500 000
<i>Vérandas</i>						
VIE ET VERANDA	Concession	25	16	820 000	3 380 000	137 000
<i>Stores</i>						
KOMILFO	Groupement	66	40	1 010 000	2 950 000	310 000

Second œuvre • Piscines • Maisons individuelles

Enseignes	Formule	Unités franchisées		Chiffres d'affaires HT (en euros)		
		Au 31/12 2005	Dont plus de 3 ans	Moyen	Plus haut	Plus bas
BLB HABITAT	Concession	10	5	332 000	580 000	180 000
L'ECHELLE EUROPEENNE	Franchise	44	32	800 000	2 914 217	350 000
UNICONFORT	Concession	20	5	1 000 000	1 200 000	700 000
<i>Piscines</i>						
PSI	C.affiliation	30	12	142 000	360 000	71 000
<i>Maisons individuelles</i>						
MAISONS MIKIT	Franchise	143		1 400 000	3 105 000	642 000

Résultats d'exploitation (en € ou en %)			Forme juridique majoritaire dans le réseau	Revenus annuels du franchisé (en euros)	Investissement initial total Ht et hors local (en euros)	Durée du contrat
Moyen	Plus haut	Plus bas				
10 %	12 %	3 %	Société	90 000	300 000	9 ans
80 000	170 000	15 000	Société	50 000	250 000	7 ans
80 000	150 000	0	Société	50/95 000	320 000	9 ans
40 000	150 000	0	Société	60 000	120 000	6 ans
			Société	48 000	65 000	9 ans
11,82 %	20 %	8 %	Société	57 000	65 000	9 ans
63 700	145 740	24 990	Société	55/95 000	140 000	9 ans

Résultats d'exploitation (en € ou en %)			Forme juridique majoritaire dans le réseau	Revenus annuels du franchisé (en euros)	Investissement initial total Ht et hors local (en euros)	Durée du contrat
Moyen	Plus haut	Plus bas				
			Société			5 ans
			Société		210 000	7 ans
2%/3%	9,5 %	- 2 %	Société	25/30 000	70/100 000	5 ans
31 000	60 000	5 000	Société	50 000	120 000	7 ans

Résultats d'exploitation (en € ou en %)			Forme juridique majoritaire dans le réseau	Revenus annuels du franchisé (en euros)	Investissement initial total Ht et hors local (en euros)	Durée du contrat
Moyen	Plus haut	Plus bas				
9 %	14,75 %	2 %	Société		6 000	3 ans
			Société		30/50 000	3 ans
			Société		50 000	3 ans
10 %	22 %	0	Société		75 000	3 ans
3,5 %	8 %	0 %	Société	50 000	65 000	5 ans
			Société		étude personnalisé	3 ans

Résultats d'exploitation (en € ou en %)			Forme juridique majoritaire dans le réseau	Revenus annuels du franchisé (en euros)	Investissement initial total Ht et hors local (en euros)	Durée du contrat
Moyen	Plus haut	Plus bas				
17 000	22 000	10 000	Société	60 000	28 000	4 ans
50 000	250 000	15 000	Société	75 000	80 000	5 ans
			Société		40 000	2 ans
19 000	53 000	- 10 000	Etp. Indiv	19 000	30 000	3 ans
80 000	258 000	- 2 200	Société	130 000	110 000	7 ans