

Les restaurants

les plus rentables

avec les bilans

pour preuves

(Introduction / Janvier 2024)

Étude sur les restaurants les plus rentables avec les noms, adresses, RCS, chiffres d'affaires, résultats de plus de 15 000 entreprises franchisées ou indépendantes et les méthodes universelles qu'elles ont employées.

Chiffres, bilans, cartographies, documents juridiques, annonces légales, actes de cessions et informations complémentaires gratuites sur des sites tels que www.pappers.fr, www.verif.com, www.societe.com, www.app.dvf.etalab.fr, etc....

Sommaire introduction :

1, Avant propos.....	Page 3
2, Mc DONALD'S.....	Page 10
3, BURGER KING.....	Page 20
4, KFC.....	Page 23
5, STARBUCKS.....	Page 29
6, DOMINOS PIZZA.....	Page 33
7, AU BUREAU.....	Page 39
8, HIPPOPOTAMUS.....	Page 42
9, COURTEPAILLE.....	Page 46
10, LA PATATERIE.....	Page 50
11, Les murs.....	Page 64
12, Les holdings.....	Page 73
13, Les cessions.....	Page 78
14, Riche en partant de zéro.....	Page 81
15, Le compte de résultat idéal.....	Page 90
16, Chiffre d'affaires par employés.....	Page 94
17, Investissement et chiffre d'affaires.....	Page 97
18, Quelques échecs.....	Page 100
19, Suite de l'introduction.....	Page 106

Christian.mainial@club-internet.fr

1, Avant propos :

Grâce à des sites comme www.société.com et surtout www.pappers.fr sur lequel on peut consulter et même télécharger gratuitement des millions de bilans et tous les documents juridiques, on peut voir comment par exemple des franchisés Mc DONALD'S ont pu gagner entre 20 et 100 millions d'euros au cours des 20 dernières années et comment certains de leurs employés sont devenus millionnaires.

Par exemple, on peut avec ces deux sites dresser le tableau ci-dessous pour un des plus célèbres restaurants de France, le restaurant Mc DONALD'S de MILLAU (21 626 habitants) démonté en 1999 par notre José BOVE national :

MC DONALD'S			CA HT	Résultat
GAMMA SUD		31 12 04	2 715 000	244 000
422 606 285 / 28 04 99		31 12 05	2 025 000	116 000
Avenue du LANGUEDOC	12 100 MILLAU	31 12 06	2 127 000	136 000
		31 12 07	2 416 000	170 700
		31 12 08	2 602 000	188 000
Marc DEHANI		31 12 09	2 910 000	191 000
José Manuel GOMES		31 12 10	3 156 000	259 000
depuis le 18 10 16		31 12 11	3 348 000	350 000
		31 12 12	3 550 100	280 500
		31 12 13	3 586 000	260 500
		31 12 14	3 744 000	278 500
		31 12 15	3 704 800	232 800
Résultat : 304 200 euros		31 12 16	Non révéléable	
		31 12 17	3 766 000	493 000
		31 12 18	3 851 000	471 800
		31 12 19	4 088 900	424 800
		31 12 20	3 167 800	377 100
		31 12 21	3 852 900	650 600
		31 12 22	4 443 000	264 700
CP : 345 Ke / Dettes : 1 756 Ke (FI : 1 274 Ke + FO : 244 Ke + FS : 233 Ke + AD : 5 Ke)				

Vous pouvez vérifier tous ces chiffres gratuitement en allant sur le site www.societe.com et quand une entreprise publie ses bilans en NON REVELABLE, vous pouvez vous rendre sur le site www.pappers.fr qui donne les résultats, bénéfices ou pertes, pour les 4 dernières années.

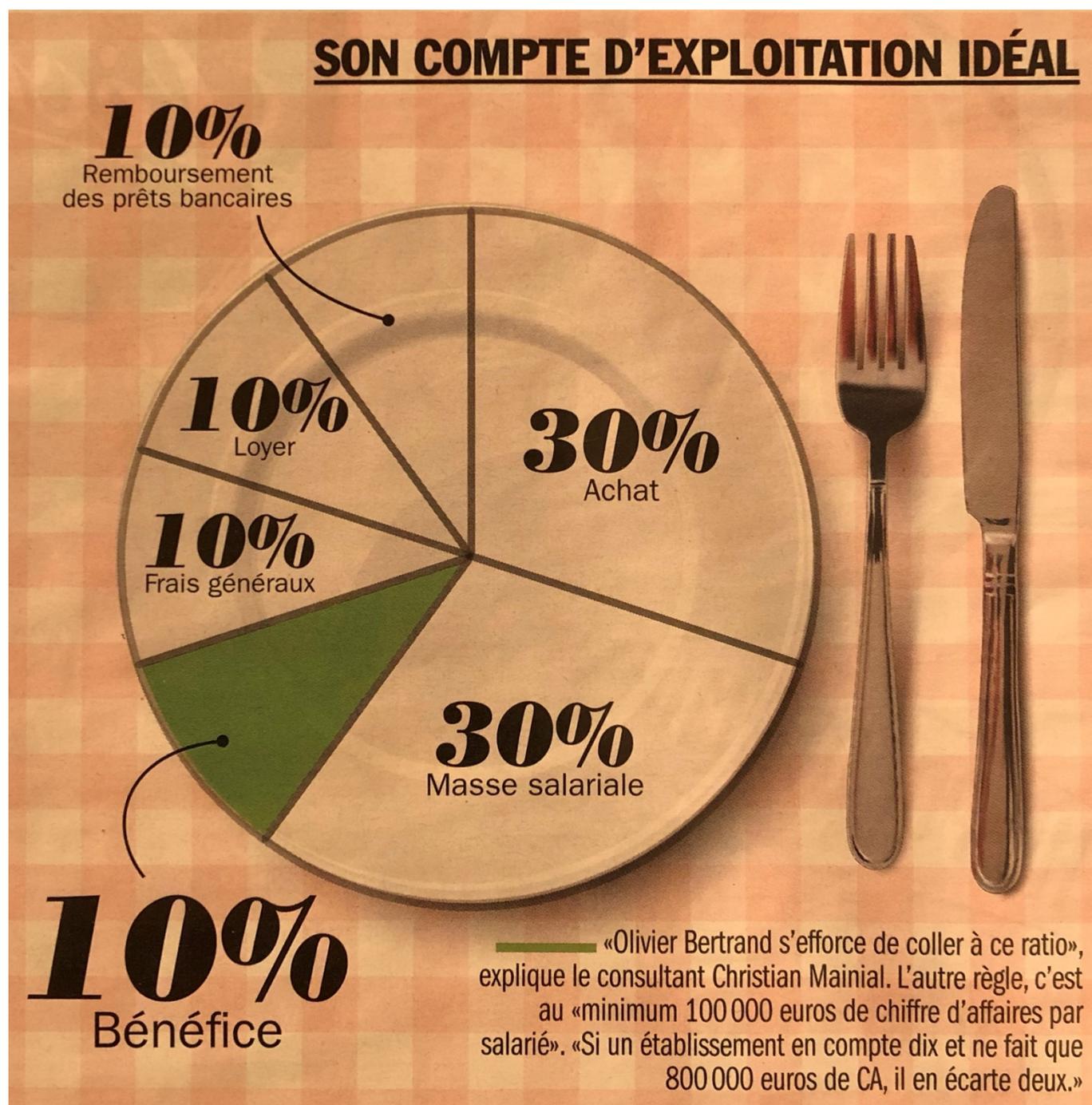
En 2016, l'entreprise a fait un bénéfice de 304 241 euros et entre 2004 et 2022, ce restaurant a fait un chiffre d'affaires de plus de 58 millions d'euros et un bénéfice cumulé de 5 693 200 euros soit un bénéfice proche des 10 % du chiffre d'affaires, un chiffre à retenir.

Monsieur Marc DEHANI n'exploitait pas que ce restaurant de MILLAU mais 4 restaurants Mc DONALD'S dans l'AVEYRON avec lesquels il a gagné plus de 20 millions d'euros avant de les céder en 2016 à Monsieur Stéphane LOREAUX.

L'AVEYRON est un très beau département mais faiblement peuplé, il offrait un potentiel limité. Dans des départements plus importants, vous verrez des franchisés Mc DONALD'S comme monsieur Bernard SIMENAUER ou monsieur Mario PIROMALLI qui ont pu ouvrir 20 restaurants ou plus et faire plus de 100 millions d'euros de bénéfices en 20 ans. Ce qui a de plus extraordinaire, c'est que par exemple monsieur Mario PIROMALLI a commencé sans un euro en poche en reprenant un restaurant Mc DONALD'S qui ne marchait pas.

Pour cela, il a utilisé une méthode qui a plus de 100 ans et que vous allez trouver dans ce document dans le chapitre RICHE EN PARTANT DE ZERO avec des exemples dans le réseau MC DONALD'S et dans bien d'autres.

Pour comprendre comment des franchisés, des indépendants ou même certains de leurs employés qui n'avaient parfois aucune expérience probante dans le secteur de la restauration avant de se lancer ont pu devenir millionnaires et même multimillionnaires, il faut commencer par regarder ce compte de résultat idéal :



J'avais donné ce compte de résultat idéal en novembre 2019 au journaliste qui pour le magazine CAPITAL réalisait une enquête consacrée à la réussite de monsieur Olivier BERTRAND dont le groupe est passé de 50 restaurants en 2010 à plus de 1 000 aujourd'hui.

Le magazine CAPITAL cherchait à comprendre comment monsieur Olivier BERTRAND arrivait à redresser, après les avoir rachetés pour des prix symboliques des réseaux entiers comme AU BUREAU, racheté en 2010, puis QUICK en 2015 pour transformer les restaurants en BURGER KING, puis HIPPOPOTAMUS en 2017 et depuis LEON DE BRUXELLES en 2021.

Ce compte de résultat idéal est au départ une déclinaison de celui de Mc DONALD'S et c'est aussi comme vous allez le voir avec de nombreux exemples dans cette introduction et dans les différentes études celui de milliers d'entrepreneurs franchisés ou indépendants dans la restauration mais aussi dans d'autres secteurs et notamment la boulangerie.

La première chose à comprendre est que si vous remplacez le mot LOYER par REMBOURSEMENT D'UN CREDIT IMMOBILIER POUR L'ACQUISITION DES MURS, vous avez le secret de la réussite de Mc DONALD'S mais aussi de milliers de bistrotiers et restaurateurs parisiens depuis plus d'un siècle que l'on appelle les bougnats.

Dans le camembert on voit que 10 % du chiffre d'affaires est consacré au loyer et pour commencer, on va simplifier et résumer les chiffres des restaurants de la façon suivante :

Avec un restaurant qui va faire un chiffre d'affaires d'un million d'euros en moyenne HT on peut consacrer 100 000 euros par an au loyer. On peut donc acheter un terrain, construire un bâtiment ou acheter des murs existants d'une valeur d'un million d'euros et on remboursera cette somme en 15 ans. Une fois l'emprunt remboursé, on touchera à vie un loyer de 100 000 euros par an.

Avec un restaurant qui va faire un chiffre d'affaires de deux million d'euros en moyenne HT on peut consacrer 200 000 euros par an au loyer. On peut donc acheter un terrain, construire un bâtiment ou acheter des murs existants d'une valeur de deux millions d'euros et on remboursera cette somme en 15 ans. Une fois l'emprunt remboursé, on touchera à vie un loyer de 200 000 euros par an.

L'achat des murs, ou la construction, c'est le petit secret de Mc DONALD'S et si vous ne l'avez pas déjà vu, vous devriez vous offrir le film LE FONDATEUR qui raconte comment alors qu'il commercialisait le concept des frères Mc DONALD'S, monsieur Ray KROC au bord de la faillite a transformé son échec en un succès mondial qui l'a rendu multimilliardaire.

Mc DONALD'S achète des murs ou un terrain pour y construire un restaurant et il va le proposer à son franchisé avec un loyer équivalent à 10 % du chiffre d'affaires.

On peut résumer le cas de monsieur Marc DEHANI qui exploitait 4 restaurants dans l'AVEYRON par d'un côté Mc DONALD'S qui a acheté 4 terrains et construit les 4 restaurants et qui les a loués 4 x 250 000 euros soit 1 000 000 d'euros par an et monsieur Marc DEHANI qui a gagné en moyenne 4 fois 250 000 euros par an soit un million d'euros par an.

En 20 ans, monsieur Marc DEHANI a gagné 20 millions d'euros et Mc DONALD'S a encaissé 20 millions d'euros. C'est le commerce équitable version Mc DONALD'S.

L'équité est aussi pour les meilleurs employés qui sont de plus en plus nombreux à devenir millionnaires grâce à la méthode Mc DONALD'S que vous allez découvrir, méthode dont on ne parle jamais dans les médias mais que vous pourrez vérifier par vous-même.

Pour illustrer ce compte de résultat idéal, on peut aussi prendre l'exemple de monsieur David DEROUSSIS, dont la grand-mère était auvergnate, et qui a ouvert en 2000 à TROYES un restaurant HIPPOPOTAMUS dans lequel il a souvent déjeuné mais jamais travaillé exploitant par ailleurs 12 salles de cinémas, quatre hôtels et six restaurants.

Ce restaurant a fait plus de 1,6 millions d'euros de bénéfices entre sa création et 2016, année où il a été cédé à monsieur Jean Luc RAYMOND qui n'y travaille pas plus étant président du Groupe CGR qui exploite des centaines de salles de cinéma :

HIPPOPOTAMUS			CA	R
SOCRAT		31 12 04	Comptes non déposés	
428 089 163 / 03 12 99		31 12 05	1 296 000	113 000
Rue des BAS TREVOIS	10 TROYES	31 12 06	1 426 000	154 000
		31 12 07	1 549 000	192 000
		31 12 08	1 649 000	208 000
		31 12 09	1 616 000	190 000
David DEROUSSIS (25 10 68)		31 12 10	1 717 000	158 700
		31 12 11	1 956 100	210 800
		31 12 12	1 686 300	109 000
		31 12 13	1 594 200	107 400
		31 12 14	1 541 900	143 100
		31 12 15	Comptes non déposés	
Cession au groupe CGR		31 03 16	358 600	31 200
			(3 mois)	
		31 03 17	1 413 800	150 200
		31 03 18	1 265 200	130 320
Résultat 2019 : 126 296 euros		31 03 19	Non révéléable	
Résultat 2020 : 101 931 euros		31 03 20	Non révéléable	
Résultat 2021 : - 191 086 euros		31 03 21	Non révéléable	
		31 03 22	1 533 500	108 500
		31 03 23	2 025 000	152 000
CP : 1 086 Ke / Dettes : 295 Ke (FI : 0 Ke + FO : 192 Ke + FS : 99 Ke + AD : 4 Ke)				

En 2020 / 2021, ce restaurant a fait une perte de 191 086 euros et ce pour plusieurs raisons et la première étant la crise du COVID. La deuxième étant que le restaurant a été fermé et relooké pour adopter le nouveau concept HIPPOPOTAMUS / STEAK HOUSE A LA FRANCAISE.

Pour ouvrir ce restaurant HIPPOPOTAMUS, Monsieur David DEROUSSIS avait acheté les murs d'une usine textile en faillite en 2000 et a terminé de rembourser l'emprunt en 2010. A partir de 2010, la société SOCRAT pouvait verser un loyer équivalent à 10 % du chiffre d'affaires et lui assurer un petit bonus de 150 000 euros par an.

Pour avoir une idée plus juste des gains de ce restaurant HIPPOPOTAMUS, il faudrait donc ajouter aux 2 millions d'euros de bénéfices encore 1 million d'euros de plus avec les loyers que se versait à lui-même monsieur David DEROUSSIS depuis 2010 en étant propriétaire des murs. On pourrait encore ajouter un million d'euros de plus pour la cession de ce restaurant au groupe CGR et un million d'euros de plus au moins pour la cession des murs.

Donc ce restaurant a rapporté plus de 5 millions d'euros à monsieur David DEROUSSIS qui n'y a jamais travaillé.

Pour ceux qui se demandent si BURGER KING peut faire aussi bien que Mc DONALD'S ou même mieux, il faut savoir que monsieur Olivier BERTRAND aime acheter des terrains et construire des restaurants pour les louer à ses franchisés mais qu'il leur laisse aussi la possibilité d'acheter eux même les terrains et de construire les restaurants pour détenir les murs et se constituer une belle rente pour leur vieux jours comme vous le verrez.

Avec des loyers annuels de 100 000 à 200 000 euros par restaurant, que ce soit pour exploiter des HIPPOPOTAMUS, des AU BUREAU, des LEON DE BRUXELLES ou des BURGER KING, même les franchisés qui n'ont qu'un ou deux restaurants ne s'inquiètent pas pour leurs retraites et ne vont pas défiler dans les rues.

La stratégie immobilière d'un franchiseur ou d'un franchisé pour trouver des terrains ou des murs est encore plus importante que la rentabilité que l'entreprise va pouvoir dégager comme vous allez le voir. Ce poste stratégique au sein du groupe BERTRAND est occupé par monsieur Michel RAZOU, ancien dirigeant du réseau CENTURY 21 COMMERCE et il est un des hommes clés de la réussite du groupe.

Certains franchisés vont tout faire pour ramener les bénéfices à 0 euro en montant les loyers des SCI en toute légalité et en faisant parfois des acquisitions complémentaires comme un appartement de fonction, un garage pour une ou plusieurs voitures de fonctions, un bâtiment pour stocker du matériel et notamment les tables, chaises, parasols et accessoires des terrasses, etc...

On verra aussi que l'on peut diminuer les bénéfices en augmentant les rémunérations du gérant, de sa conjointe et de ses enfants dans une certaine mesure. Autre solution légale pour ramener les bénéfices à 0 euro, l'usage de holdings comme on le verra plus loin. Un restaurant ou toute autre entreprise réalisant un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros peut donc afficher un bénéfice de 200 000 euros par an ou de 0 euro.

Pour toutes ces raisons, les bénéfices que l'on trouve en première lecture sur un bilan sont donc toujours à prendre avec précautions si une partie remonte dans une holding et une autre partie part dans une SCI.

Vous verrez aussi dans ce document INTRODUCTION des exemples de restaurants qui n'ont jamais été rentables et même parfois déficitaires pendant des années mais qui restent quand même de bonnes affaires. Quand un restaurant affiche en 12 ans 300 000 euros de pertes mais qu'il a pu rembourser les emprunts des murs d'une valeur de 1 500 000 euros, cela reste une bonne affaire qui rapportera 150 000 euros par an en loyers pendant des décennies.

En vous rendant sur le site www.pappers.fr, vous pouvez trouver, consulter et télécharger gratuitement des centaines de milliers de bilans dont ceux entre autres des franchisés qui font le plus de bénéfices et qui ont gagné un ou plusieurs millions d'euros en quelques années et ceux qui travaillent beaucoup pour gagner peu ou se ruinent victimes de franchiseurs incompetents ou escrocs. Si vous n'avez jamais vu un bilan de votre vie et si vous êtes incapable d'en lire un, vous verrez que dans un premier temps cela n'a aucune importance.

Vous allez trouver dans ce document une première sélection d'une centaine de franchisés qui sont devenus millionnaires ou multimillionnaires, parfois en partant avec 0 euro en poche, avec à chaque fois leurs noms, les noms, les adresses, les RCS de leurs entreprises et les principaux chiffres d'affaires et résultats, bénéfices ou pertes.

Dans les différentes études, vous en trouverez plusieurs milliers et forcément des dizaines près de chez vous que vous pourrez aller rencontrer pour qu'ils vous donnent toutes les explications pour que vous puissiez faire aussi bien qu'eux. Vous allez voir aussi comment dans le sillage de ces franchisés de simples salariés sont devenus millionnaires sans même avoir besoin de créer une entreprise.

Les employés qui vont comprendre la méthode et qui vont intégrer des enseignes comme Mc DONALD'S, KFC, STARBUCKS ou une des enseignes du Groupe BERTRAND, BURGER KING, AU BUREAU, HIPPOPOTAMUS, LEON DE BRUXELLES, PITAYA ou VOLFONI ont toutes les chances de devenir eux aussi millionnaires même s'ils n'ont aucune expérience en cuisine.

Comme vous le verrez, Mc DONALD'S a utilisé pour construire sa réussite, celle de ses franchisés et celle de ses meilleurs employés, une méthode utilisée notamment par les bougnats parisiens depuis plus de 100 ans et c'est grâce à cette méthode que des milliers de personnes, notamment des serveurs ou des serveuses, sans apport et sans diplôme, ont pu devenir millionnaires et même multimillionnaires.

Cette méthode qui date de plus d'un siècle n'est toujours pas enseignée dans les écoles de restauration mais vous allez la trouver dans cette introduction en résumé et dans l'étude sur la restauration en détail avec des exemples montrant comment des gamins de 20 ans ont pu devenir millionnaires avant d'avoir 30 ans et comme pour tous les exemples, vous aurez toutes les informations et les bilans pour preuves.

Monsieur Olivier BERTRAND connaît très bien cette méthode étant un bougnat lui-même, et il a pu en 12 ans se constituer un groupe de plus de mille restaurants sous ses différentes enseignes et il peut encore en ouvrir un millier dans les dix ans qui viennent.

Vous verrez l'exemple de monsieur Kamel BOULHADID qui exploitait une pizzeria indépendante et qui était au bord du dépôt de bilan. Il est allé rencontrer les dirigeants de DOMINOS PIZZA qui utilise la même méthode et il en exploite aujourd'hui 30.

Ayant quadrillé la région Grand EST avec ses DOMINOS PIZZA, monsieur Kamel BOULHADID a commencé à ouvrir des STARBUCKS et des AU BUREAU entre autres et il se retrouve aujourd'hui à la tête de 70 restaurants avec lesquels il réalise un chiffre d'affaires de plus de 100 millions d'euros et plus de 10 millions d'euros de bénéfices par an. Belle performance pour quelqu'un qui était au bord de la faillite.

Vous pouvez voir son parcours et tous ses restaurants sur son site www.groupebk.com et la page la plus intéressante est celle dans lesquelles il parle des valeurs qui sont la clé de sa réussite dans la restauration.

Ce sont les mêmes valeurs qui sont aussi les clés de la réussite des franchisés Mc DONALD'S comme vous allez le voir avec des informations que vous pourrez vérifier vous-même. Mais ils ne pouvaient tous que réussir puisqu'ils ont tous copié la méthode des bougnats

A part Mc DONALD'S et les enseignes du Groupe BERTRAND, quels sont les restaurants avec lesquels des franchisés ou des indépendants ont pu gagner au moins un million d'euros, plusieurs millions d'euros ou plus de 10 millions d'euros en moins de 10 ou 20 ans ? Vous allez trouver des réponses notamment chez KFC, STARBUCKS ou DOMINOS PIZZA.

Vous allez trouver dans cette introduction une centaine d'exemples présentés sous forme de tableaux comme ceux de la première page et plusieurs milliers dans les études et les bases de données.

A la dernière ligne de chaque tableau, vous trouverez une ligne avec : Les CP : Les capitaux propres et les dettes et dans la parenthèse, la répartition des dettes, FI : financières ou bancaires, FO : fournisseurs, FS : fiscales et sociales et AD : autres dettes.

Avec le RCS que vous trouverez dans chaque tableau à la 3^{ème} ligne, vous pouvez vous rendre sur le site www.societe.com et consulter les 30 principaux chiffres de tous les bilans publiés depuis 2004 ou depuis la création de l'entreprise et entre autre connaître le montant des investissements qui ont été faits ou la trésorerie.

Sur le site www.pappers.fr vous pourrez consulter et télécharger gratuitement les 4 ou 5 derniers bilans dans leur intégralité s'ils sont publiés normalement. Quand une entreprise publie ses bilans avec la mention NON REVELABLE, on ne trouvera pas le compte de résultat mais l'actif et le passif et dans ce dernier le résultat.

D'autres sites gratuits comme www.verif.com ou www.score3.fr vous permettront de trouver des chiffres et des informations complémentaires pour mieux analyser la situation, l'évolution et rentabilité d'une entreprise, d'un franchisé ou d'un secteur d'activité.

Si vous êtes salariés, grâce à ces sites vous pourrez trouver les entreprises près de chez vous qui payent le mieux leurs employés et celles qui vous offrent les plus belles perspectives d'évolution et le maximum de chances de réussir.

Grâce à www.pappers.fr vous allez aussi pouvoir accéder gratuitement à tous les documents juridiques d'une entreprise et vous pourrez par exemple voir comment des salariés de certaines enseignes sont devenus millionnaires en euros avec non seulement leurs bilans mais aussi les statuts des entreprises qu'ils ont créées et le montant de leurs apports, souvent moins de 10 000 euros et parfois même moins de 1 000 euros.

Monsieur Antony ANANDOUT par exemple a démarré à 25 ans avec un investissement de 500 euros pour ouvrir une première pizzeria DOMINOS PIZZA à AUXERRE en 2004 (Société AUXANE RCS : 453 797 276) et il est aujourd'hui à la tête de 8 restaurants DOMINOS PIZZA.

Vous n'êtes pas comptable ou vous n'avez jamais vu un bilan de votre vie mais cela est totalement inutile car après la lecture de ce document, il ne vous faudra qu'un peu de bon sens pour trouver les entreprises les plus performantes et les plus rentables qui correspondent à votre profil et en créer qui soient aussi rentables ou adapter leurs meilleures solutions pour développer votre entreprise et améliorer sa rentabilité.

Les 15 000 tableaux contenus dans les 300 bases de données qui sont jointes à cette première étude ne sont là que pour prouver ce que vous allez trouver en résumé dans les pages suivantes de cette introduction et dans les diverses études.

Des réussites comme celles que vous allez voir dans ce document INTRODUCTION et dans les différentes études sont elles durables ? Non seulement elles sont durables mais on peut parier que les franchisés que vous allez voir dans ce document vont encore doubler leurs résultats dans les années qui viennent.

Ceux qui arrivent aujourd'hui dans ce métier peuvent ils faire aussi bien ? Oui car il reste encore beaucoup de places pour ouvrir des milliers de restaurants sous une de ces enseignes et ils auront des atouts et des solutions dont ne disposaient pas les pionniers qui se sont lancés il y a 20 ans.

Grâce à internet, par exemple, il est plus facile aujourd'hui de trouver des opportunités de créations ou de reprises. Il est plus simple de recruter, de gérer, de développer une entreprise.

Mais c'est surtout l'IA qui va révolutionner la profession et qui va booster le développement des meilleurs entreprises et de ceux qui les exploitent ou y travaillent et il sera de plus en plus simple et rapide de réussir dans la restauration.

2, MC DONALD'S :

Avec 44 000 restaurants, Mc DONALD'S est la plus grande entreprise de restauration au monde et dans le chapitre I LOVE MC DO, vous allez trouver des informations incroyables que vous pourrez vérifier vous-même en allant tout simplement sur le site de cette enseigne, dans un restaurant ou en rencontrant les managers ou les franchisés. Vous verrez à quel point certains médias ont pu mentir et dénigrer cette enseigne et pourquoi.

On peut commencer par reprendre l'exemple de monsieur Marc DEHANI qui avant d'ouvrir le restaurant de MILLAU démonté par José BOVE avait ouvert en 1995 un premier restaurant Mc DONALD'S à RODEZ, ville qui ne compte que 24 057 habitants et ce restaurant entre 2004 et 2022 a fait un bénéfice de plus de 7 270 470 euros sans compter l'année 2016 qui n'est pas disponible :

MC DONALD'S			CA HT	Résultat
AKTIS GRAND RODEZ		31 12 04	2 531 000	216 000
400 942 314 / 19 05 95		31 12 05	2 643 000	248 000
Rue du PRAT MOULY	12 000 RODEZ	31 12 06	3 009 000	312 000
		31 12 07	3 224 000	355 000
		31 12 08	3 465 000	290 000
		31 12 09	4 142 000	471 000
		31 12 10	4 570 000	494 000
		31 12 11	4 885 000	614 000
Marc DEHANI		31 12 12	5 227 500	503 000
Stéphane LOREAUX		31 12 13	5 432 900	624 600
depuis le 13 10 16		31 12 14	5 595 100	663 000
		31 12 15	5 486 600	578 300
Résultat 2016 : non disponible		31 12 16	Non révéléable	
Résultat 2017 : 243 670 euros		31 12 17		
Résultat 2018 : 364 000 euros		31 12 18		
		31 12 19	5 076 100	427 200
		31 12 20	3 540 800	288 000
		31 12 21	3 571 600	382 700
		31 12 22	4 239 000	196 000
CP : 243 Ke / Dettes : 815 Ke (FI : 415 Ke + FO : 212 Ke + FS : 187 Ke + AD : 1 Ke)				

Le cas de ce restaurant de RODEZ est intéressant car contrairement au restaurant de MILLAU dont le chiffre d'affaires a progressé, celui-ci a baissé passant de 5 486 600 euros HT en 2015 à 4 239 000 euros HT en 2022 .

Cette baisse du premier restaurant de RODEZ s'explique par le fait que monsieur Marc DEHANI exploitait dans la même ville un deuxième restaurant MC DONALD'S dans la banlieue nord à ONET LE CHÂTEAU et qu'en 2016, Monsieur Stéphane LOREAUX qui a repris les restaurants en a ouvert un troisième dans la banlieue sud à LUC LA RIBAUDE.

Le deuxième restaurant situé à ONET LE CHÂTEAU dans la banlieue nord de RODEZ ouvert en 1997, entre 2005 et 2022 a fait un bénéfice de 3 819 430 euros sans compter l'année 2016 dont les résultats sont indisponibles :

MC DONALD'S			CA HT	Résultat
TAKHEOS		31 12 04	Comptes non déposés	
414 539 023 / 11 12 97		31 12 05	1 590 000	145 000
Route d'ESPALION	12 850 ONET LE	31 12 06	1 606 000	88 000
	CHATEAU	31 12 07	2 004 000	154 000
		31 12 08	2 365 000	209 000
		31 12 09	2 497 000	252 000
		31 12 10	2 663 000	249 000
Marc DEHANI		31 12 11	3 003 000	350 450
Stéphane LOREAUX		31 12 12	3 218 400	283 500
depuis le 13 10 16		31 12 13	3 318 200	314 500
		31 12 14	3 492 300	327 300
		31 12 15	3 481 700	267 800
Résultat 2016 : non disponible		31 12 16	Non révétable	
Résultat 2017 : 206 854 euros		31 12 17		
Résultat 2017 : 221 326 euros		31 12 18		
		31 12 19	3 334 600	87 900
		31 12 20	2 882 900	208 400
		31 12 21	3 117 600	316 700
		31 12 22	3 479 700	137 700
CP : 151 Ke / Dettes : 847 Ke (FI : 504 Ke + FO : 170 Ke + FS : 173 Ke + AD : 0 Ke)				

Et en 2016, Monsieur Stéphane LOREAUX en a ouvert un troisième dans la banlieue sud à LUC LA RIBAUBE qui a déjà réalisé plus de 832 000 euros de bénéfices :

MC DONALD'S			CA HT	Résultat
LOREST		31 12 17	Non révétable	
823 498 787 / 03 11 16		31 12 18	Non révé.	123 700
Lieu dit LA BOISSONNADE	12 450 LUC LA	31 12 19	2 752 200	154 500
	RIBAUBE	31 12 20	2 176 000	152 500
Stéphane LOREAUX		31 12 21	2 384 100	262 200
		31 12 22	2 808 100	139 200
CP : 150 Ke / Dettes : 441 Ke (FI : 217 Ke + FO : 115 Ke + FS : 109 Ke + AD : 0 Ke)				

Bilan 2017 non disponible.

Donc sur la ville de RODEZ et son agglomération :

En 2005, les 2 restaurants Mc DONALD'S réalisaient un CA HT de 4 250 000 euros.

En 2022, les 3 restaurants Mc DONALD'S réalisaient un CA HT de 10 500 000 euros.

Et en 1999, monsieur Marc DEHANI avait ouvert le restaurant Mc DONALD'S de MILLAU (21 626 habitants) qui a réalisé entre 2004 et 2022 plus de 5 693 200 euros :

MC DONALD'S			CA HT	Résultat
GAMMA SUD		31 12 04	2 715 000	244 000
422 606 285 / 28 04 99		31 12 05	2 025 000	116 000
Avenue du LANGUEDOC	12 100 MILLAU	31 12 06	2 127 000	136 000
		31 12 07	2 416 000	170 700
		31 12 08	2 602 000	188 000
Marc DEHANI		31 12 09	2 910 000	191 000
José Manuel GOMES		31 12 10	3 156 000	259 000
depuis le 18 10 16		31 12 11	3 348 000	350 000
		31 12 12	3 550 100	280 500
		31 12 13	3 586 000	260 500
		31 12 14	3 744 000	278 500
		31 12 15	3 704 800	232 800
Résultat : 304 200 euros		31 12 16	Non révélé	
		31 12 17	3 766 000	493 000
		31 12 18	3 851 000	471 800
		31 12 19	4 088 900	424 800
		31 12 20	3 167 800	377 100
		31 12 21	3 852 900	650 600
		31 12 22	4 443 000	264 700
CP : 345 Ke / Dettes : 1 756 Ke (FI : 1 274 Ke + FO : 244 Ke + FS : 233 Ke + AD : 5 Ke)				

Monsieur Stéphane LOREAUX a également ouvert en 2015 un restaurant Mc DONALD'S à DECAZEVILLE, toujours dans l'AVEYRON, ville qui ne compte que 5 087 habitants et qui se trouve à 44 kilomètres de RODEZ :

MC DONALD'S			CA HT	Résultat
DEMARNY		31 12 15	716 000	- 103 600
811 451 947 / 26 05 15		31 12 16	Non rév.	- 85 600
Avenue du 10 Août / Les USINES	12 DECAZEVILLE	31 12 17	Non disponible	
		31 12 18	Non rév.	- 71 246
		31 12 19	2 428 000	79 700
		31 12 20	1 720 100	60 400
Stéphane LOREAUX		31 12 21	2 095 600	248 000
		31 12 22	2 694 600	110 900
CP : 114 Ke / Dettes : 412 Ke (FI : 169 Ke + FO : 111 Ke + FS : 132 Ke + AD : 0 Ke)				

Ce restaurant a mis un peu de temps avant d'être rentable mais avec les bénéfices réalisés par ses trois premiers restaurants, Monsieur Stéphane LOREAUX pouvait patienter un peu.

Et aujourd'hui, on peut dresser un tableau avec les bénéfices de 2004 à 2022 :

	RODEZ	MILLAU	ONET	DECAZ	LUC LA RI.	TOTAL
31 12 04	216 000	244 000				460 000
31 12 05	248 000	116 000	145 000			509 000
31 12 06	312 000	136 000	88 000			536 000
31 12 07	355 000	170 700	154 000			679 700
31 12 08	290 000	188 000	209 000			687 000
31 12 09	471 000	191 000	252 000			914 000
31 12 10	494 000	259 000	249 000			1 002 000
31 12 11	614 000	350 000	350 450			1 314 450
31 12 12	503 000	280 500	283 500			1 067 000
31 12 13	624 600	260 500	314 500			1 199 600
31 12 14	663 000	278 500	327 300	- 103 600		1 268 800
31 12 15	578 300	232 800	267 800	- 85 600		975 300
31 12 16	?	304 200	?	?		218 600
31 12 17	427 200	493 000	87 900	?		943 500
31 12 18	288 000	471 800	208 400	- 71 246	123 700	1 109 580
31 12 19	382 700	424 800	87 900	79 700	154 500	1 174 100
31 12 20	196 000	377 100	208 400	60 400	152 500	1 086 400
31 12 21	427 200	650 600	316 700	248 000	262 200	1 860 200
31 12 22	288 000	264 700	137 700	110 900	139 200	848 500
TOTAL	7 270 470	5 693 200	3 819 430	238 554	832 100	17 853 754

On peut regarder l'année 2010, quand monsieur Marc DEHANI n'exploitait que 3 restaurants Mc DONALD'S, à RODEZ, MILLAU et ONET LE CHATEAU et qui passait le cap du million d'euros de bénéfices (494 000 + 259 000 + 249 000 euros).

Imaginez un instant qu'un journaliste se soit demandé ce qu'avait bien pu devenir ce restaurant de MILLAU démonté par José BOVE et qu'il ait consulté www.societe.com ou mieux qu'il soit allé voir sur place pour rencontrer monsieur Marc DEHANI et prendre de ses nouvelles.

Imaginez un reportage dans CAPITAL un dimanche soir annonçant que monsieur Marc DEHANI s'était bien remis du démontage et qu'il avait fait en 2010 un bénéfice de 1 002 000 euros. Ou qu'entre 2004 et 2010, il avait fait 4 100 700 euros de bénéfices ??? Mais aucun journaliste n'a fait ce reportage mais des centaines ont réalisé des articles ou des reportages sur José BOVE.....Dans le chapitre I LOVE MC DO, vous trouverez toutes les explications.

18 millions d'euros de bénéfices entre 2004 et 2022 c'est bien mais ce n'est pas beaucoup si on compare avec monsieur Bernard SIMMENAUER qui a ouvert ou repris 24 restaurants Mc DONALD'S en TOURAINE avec lesquels il a réalisé en 2021 un chiffre d'affaires de plus de 74 millions d'euros et 9 millions d'euros de bénéfices :

Nom de la SOCIETE	RCS / Date de création		CA	Résultat	
CRAM	1	379 829 567 / 30 10 90	31 12 21	3 985 661	481 243
FUSA DRIVE	2	382 128 015 / 13 06 91	31 12 21	5 645 260	645 067
ALIOTH	3	404 688 764 / 12 04 96	31 12 21	3 614 512	564 489
TOPIFAR	4	407 681 543 / 14 06 96	31 12 21	3 679 922	457 946
JOMAGE	5	409 755 121 / 14 11 96	31 12 21	3 550 057	422 869
DELIRES	6	419 639 380 / 23 07 98	31 12 21	4 901 004	587 380
LES ARCHES DU CARRO.		415 059 666 / 14 01 98	31 12 21	5 502 978	828 047
ESPRO	8	422 114 074 / 10 05 99	31 12 21	3 239 701	498 507
REBOL	9	439 061 987 / 04 09 01	31 12 21	3 354 157	426 350
LRSK	10	509 476 297 / 16 12 08	31 12 21	2 765 942	363 822
PISSOUHY	11	518 658 265 / 08 12 09	31 12 21	2 561 690	339 470
DUREVE	12	528 978 711 / 14 12 10	31 12 21	2 264 528	272 762
ROMAX	13	531 080 877 / 21 03 11	31 12 21	2 631 668	356 076
PPN	14	797 422 995 / 24 09 13	31 12 21	3 579 676	388 978
LECHANO	15	805 231 479 / 18 10 14	31 12 21	3 169 660	271 636
DDUP	16	822 561 627 / 16 09 16	31 12 21	3 190 000	543 000
VEPMAF	17	825 130 289 / 20 01 17	31 12 21	3 615 954	369 152
VILNEZ	18	834 013 724 / 15 12 17	31 12 21	2 089 422	234 942
JODEPAGA	19	850 436 544 / 02 05 19	31 12 21	1 845 266	61 314
SAJARE	20	877 913 996 / 08 10 19	31 12 21	3 152 588	197 827
BOUILLAL	21	849 906 748 / 10 04 19	31 12 21	2 786 912	431 917
BRITOU	22	890 116 361 / 19 10 20	31 12 21	2 404 304	270 808
AGLAU	23	901 844 357 / 21 07 21	31 12 21	593 475	- 12 684
VIDI	24	909 931 503 / 28 01 22		Pas encore	
TOTAL				73 530 862	9 000 918

En novembre 2022, monsieur Bernard SIMMENAUER a racheté 3 restaurants de plus :

DEOLAND	25	438 180 556 / 09 05 01		Non révéable	503 000
CASTEL	26	401 230 230 / 08 06 95			307 000
CAPLANN	27	532 410 271 / 20 05 11			337 000

Avec ses restaurants, monsieur Bernard SIMMENAUER avait fait :

En 2018, un chiffre d'affaires de 69,8 millions d'euros et un bénéfice de 5,8 millions d'euros.

En 2019, un chiffre d'affaires de plus de 74 millions d'euros et un bénéfice de 6 millions d'euros.

En 2020, un chiffre d'affaires de 59 millions d'euros et un bénéfice de 3,5 millions d'euros.

En 2021 : un chiffre d'affaires de 73 millions d'euros et un bénéfice de 9 millions d'euros.

En 2022En cours

On peut estimer que monsieur Bernard SIMMENAUER depuis qu'il est franchisé Mc DONALD'S a gagné plus de 100 millions d'euros et qu'il devrait gagner le double dans les 20 prochaines années.

Mon restaurant Mc DONALD'S préféré est celui que monsieur Bernard SIMMENAUER a ouvert dans le centre ville de TOURS près de la gare :

MC DONALD'S			CA	R
TOFIPAR		31 12 04	2 669 000	189 000
407 681 543 / 14 06 96		31 12 05	2 569 000	206 000
39 Rue de BORDEAUX	37 TOURS	31 12 06	2 661 000	208 000
		31 12 07	2 882 000	273 000
		31 12 08	3 263 000	328 000
		31 12 09	3 511 000	383 000
		31 12 10	3 787 200	384 400
		31 12 11	4 343 800	511 600
		31 12 12	4 373 400	464 200
		31 12 13	4 561 300	521 400
		31 12 14	4 713 700	558 800
		31 12 15	4 602 300	488 900
		31 12 16	4 758 900	483 300
		31 12 17	4 152 600	428 000
		31 12 18	4 037 900	384 100
		31 12 19	4 431 900	392 600
		31 12 20	3 074 000	143 100
		31 12 21	3 679 900	457 900
		31 12 22		
CP : 1 454 Ke / Dettes : 453 Ke (FI : 0 Ke + FO : 176 Ke + FS : 276 Ke + AD : 1 Ke)				

Entre 2004 et 2021, ce restaurant a réalisé un chiffre d'affaires cumulé de 68 millions d'euros et un bénéfice cumulé de 6 792 616 euros soit un bénéfice égal à 10 % du chiffre d'affaires.

Ce restaurant en 2016 réalisait un chiffre d'affaires de 4 758 900 euros et il a baissé à 4 037 900 euros en 2018 avant de remonter à 4 431 900 euros en 2019.

Cette baisse n'est pas imputable à l'arrivée de concurrents comme BURGER KING ou KFC entre autres à proximité mais au fait que Monsieur Bernard SIMMNEAUER a ouvert un deuxième restaurant Mc DONALD'S dans le centre-ville de TOURS :

MC DONALD'S			CA	R
DDUP		31 12 17	2 313 200	85 700
822 561 627 / 16 09 16			(16 mois)	
38 Place du GRAND MARCHÉ	37 000 TOURS	31 12 18	3 057 400	241 200
		31 12 19	3 568 700	384 500
		31 12 20	2 751 200	377 800
		31 12 21	3 190 000	543 000
		31 12 22	3 726 400	298 700
CP : 477 Ke / Dettes : 275 Ke (FI : 1 Ke + FO : 148 Ke + FS : 127 Ke + AD : 0 Ke)				

Ces deux restaurants sont à moins d'un kilomètre l'un de l'autre.

En 2004, avec un Mc DONALD'S dans le centre de BORDEAUX, monsieur Bernard SIMMNEAUER réalisait un chiffre d'affaires de 2 669 000 euros et un bénéfice de 189 000 euros.

En 2015, monsieur Bernard SIMMNEAUER a réalisé un chiffre d'affaires de 4 602 300 euros et un bénéfice de 488 900 euros.

En 2021, avec ces deux restaurants, monsieur Bernard SIMMNEAUER a réalisé un chiffre d'affaires de 6 869 900 euros et un bénéfice de 1 000 900 euros soit plus du double de celui réalisé en 2015.

Les restaurants Mc DONALD'S de monsieur Bernard SIMMNEAUER ont progressé malgré l'arrivée de la concurrence.

Quand on pense à un restaurant Mc DONALD'S, on pense le plus souvent à un grand bâtiment avec un parking gratuit et un drive comme on peut en voir des centaines dans les zones commerciales mais le premier rue de BORDEAUX est situé dans le centre ville de TOURS et il n'occupe qu'une petite surface de moins de 100 mètres carrés et il n'y a aucun parking à proximité si ce n'est un parking souterrain payant.

Ce restaurant jusqu'en 2022 avait une décoration très particulière car monsieur Bernard SIMMNEAUER avait fait graver sur les murs, les vitres et sur les tables de ce restaurant des dizaines de citations des plus grands auteurs français mais aussi cette phrase du célèbre philosophe belge que vous connaissez tous :

N'ayez pas peur de réussir, si on devient riche, on peut aider beaucoup de monde.

Vous ne connaissez peut-être pas l'intégralité de l'œuvre de ce grand philosophe belge mais vous le connaissez tous car cette citation est de Monsieur Jean Claude VAN DAMME, acteur très connu pour ses films d'arts martiaux et ses phrases cultes.

Par exemple : Si on enlevait l'air, les oiseaux tomberaient pas terre et les avions aussi. Mc DONALD'S et Jean Claude VAN DAMME comme clé de la réussite, c'est aware non ?

Vous verrez dans le chapitre I LOVE MC DO dans l'étude sur la restauration ce que le mot générosité veut dire chez les dirigeants et les franchisés Mc DONALD'S et vous découvrirez une toute autre facette de cette entreprise et des franchisés que les médias ne montrent jamais.

Vous verrez notamment pourquoi le premier PDG de Mc DONALD'S, monsieur Jean Pierre PETIT, a voulu suite au cancer que son fils de 9 ans a eu, créer les maisons RONALD MC DONALD'S pour accueillir gratuitement les parents aux moyens financiers limités pour qu'ils puissent être proches de leurs enfants atteints par cette maladie.

Monsieur Mario PIROMALLI est parti avec 0 euro en poche et il est aujourd'hui à la tête de 22 restaurants Mc DONALD'S qui lui ont rapporté comme à monsieur Bernard SIMMENAUER, une centaine de millions d'euros.

Vous pouvez sur YOUTUBE en tapant MARIO PIROMALLI : LA REUSSITE D'UN AUTODIDACTE trouver une excellente interview dans laquelle il raconte comment il a pu en partant de rien connaître une telle réussite. Vous pouvez aussi suivre ce lien :

[Mario Piromalli : la réussite d'un autodidacte - YouTube](#)

Dans cette interview, monsieur Mario PIROMALLI parle de ses débuts et de sa première reprise en disant qu'il n'avait ni l'âge ni l'argent. Mais malgré ces deux handicaps, à 24 ans, il a pu reprendre son premier restaurant.

Monsieur Mario PIROMALLI parle de sa réussite mais surtout de sa philosophie et de l'association qu'il a créée en 2013, l'association YAO (En route en breton) <https://yao.bzh> et un fonds de dotation (RCS : 812 433 845) pour aider des jeunes à créer leurs entreprises en leur apportant gratuitement des conseils et en les aidant pour leurs financements.

Vous pouvez aussi consulter le FONDS D'ACTION SOCIALE DE LA RESTAURATION RAPIDE (<https://fass.com>) qui porte assistance et soutien financier à de nombreux salariés qui se sont trouvés dans une situation financière difficile à la suite d'un événement imprévu.

Avec cette philosophie, les franchisés Mc DONALD'S, qui ont déjà gagné 20, 50 ou 100 millions d'euros vont gagner encore plus dans les années qui viennent et grâce à eux des milliers d'employés qui le plus souvent ont démarré sans le moindre diplôme en poche, vont réussir de très belles carrières et pouvoir se construire un avenir et en construire un pour leurs enfants.

Mc DONALD'S est une des plus belles usines à millionnaires pour ses franchisés mais aussi pour les meilleurs employés qui vont pouvoir créer leurs entreprises et faire à leur tour fortune non pas seulement dans la restauration mais dans tous les secteurs d'activités.

L'exemple de Mc DONALD'S est aussi très intéressant pour une autre raison. Les médias et notamment la télévision régulièrement font des reportages pour attaquer quand ce n'est pas insulter cette entreprise mais jamais ils ne donnent la parole à des franchisés pour qu'ils s'expriment et répondent aux critiques.

Dans I LOVE MC DO, vous allez comprendre pourquoi les médias attaquent ainsi cette entreprise mais aussi des concurrents et même d'autres entreprises notamment dans la grande distribution comme LECLERC ou INTERMARCHE en faisant tout pour cacher les vrais chiffres des entreprises et surtout les réussites de leurs franchisés et plus encore celles de leurs meilleurs employés.

Dans cette introduction, et dans plusieurs études, je vais prendre en exemple des entreprises situées dans des sous-préfectures et notamment à ROMILLY SUR SEINE car elles montrent le potentiel qu'il existe dans les petites villes comme cette sous-préfecture de l'AUBE qui ne compte que 6 000 habitants dont 20 % de chômeurs.

Malgré ce faible potentiel, on trouve des entreprises qui affichent de très belles rentabilités et notamment le restaurant Mc DONALD'S ouvert par Monsieur Dominique MARGRY qui en exploite 5 dans le département de l'AUBE et qui ne publiait pas ses comptes avant 2016 et les publie depuis en NON REVELABLE.

Pour le restaurant de ROMILLY SUR SEINE, on peut trouver les chiffres suivants notamment sur www.pappers.fr :

MC DONALD'S			CA	R
MACADI		31 12 16		226 192
434 039 061 / 26 12 00		31 12 17		287 001
CC LA BELLE IDEE	10 ROMILLY	31 12 18	Non révélablé	326 884
	MAIZIERES LA	31 12 19		387 118
	GDE PAROISSE	31 12 20		310 950
		31 12 21		514 327
		31 12 22		435 000
B 20 / CP : 989 Ke / Dettes : 912 Ke (FI : 716 Ke + FO : 88 Ke + FS : 105 Ke + AD : 0 Ke)				

En 2022, le Groupe BURGER KING a racheté sur la même zone commerciale un restaurant exploité sous l'enseigne LA PATATERIE pour le raser et y construire un restaurant.

Sur le parking du centre LECLERC de BAR SUR AUBE, on trouve depuis fin 2016 un restaurant MC DONALD'S qui après quelques petites pertes a pu en 2020 atteindre son rythme de croisière et faire un bénéfice de 130 000 euros puis 250 000 euros en 2021 :

Mc DONALD'S			CA	R
SMCJ		31 12 16	45 600	- 7 200
821 797 701 / 23 07 16		31 12 17	1 699 200	- 23 300
Zac CENTRE LECLERC	10 200 BAR SUR A	31 12 18	1 684 800	8 000
		31 12 19	Non révélablé	13 028
		31 12 20		130 627
		31 12 21		250 000
		31 12 22	Pas encore	
B 17 / CP : - 15 Ke / Dettes : 879 Ke (FI : 707 Ke + FO : 74 Ke + FS : 97 Ke + AD : 4 Ke)				
B 18 / CP : - 7 Ke / Dettes : 700 Ke (FI : 516 Ke + FO : 77 Ke + FS : 102 Ke + AD : 4 Ke)				

Ce restaurant Mc DONALD'S a été ouvert par monsieur Jean Claude DAUCHEZ qui en exploite plusieurs en HAUTE MARNE.

En 2000, il n'y avait que deux enseignes de hamburgers en franchise et on en compte aujourd'hui 52 sans compter tous les concepts de restauration rapide concurrents et notamment les pizzas, les sushis, les bars à pâtes, etc...Malgré cette déferlante de concurrents, dont certains sont très bons, les chiffres des Mc DONALD'S sont 9 fois sur 10 en progression et la dixième fois, il y a souvent une explication comme pour les restaurants du centre-ville de TOURS.

Quel est l'avenir pour les franchisés Mc DONALD'S ? Ils vont doubler leurs chiffres d'affaires et leurs bénéfices dans les dix ans qui viennent comme ils l'avaient déjà fait entre 2004 et 2022.

On peut commencer par regarder les chiffres clés de l'entreprise Mc DONALD'S FRANCE :

MC DONALD'S			CA	R
MC DONALD S France		31 12 03	413 Me	76 Me
722 003 936 / 24 02 88	78	31 12 04	433 Me	92 Me
1 rue Gustave EIFFEL	GUYANCOURT	31 12 05	462 Me	173 Me
		31 12 06	506 Me	83 Me
		31 12 07	569 Me	257 Me
		31 12 08	637 Me	310 Me
		31 12 09	694 Me	677 Me
Nawfal TRABELSI		31 12 10	751 Me	245 Me
		31 12 11	812 Me	255 Me
		31 12 12	850 Me	285 Me
		31 12 13	875 Me	265 Me
		31 12 14	902 Me	283 Me
		31 12 15	912 Me	275 Me
		31 12 16	927 Me	47 Me
		31 12 17	968 Me	20 Me
		31 12 18	995 Me	290 Me
		31 12 19	1 060 Me	199 Me
		31 12 20	815 Me	182 Me
		31 12 21	971 Me	- 64 Me
		31 12 22		
CP : 1 157 Me / Dettes : 232 Me (FI : 71 Me + FO : 83 Me + FS : 29 Me + AD : 48 Me)				

Pour la première fois malgré un résultat courant avant impôts positif de 357 millions d'euros, le résultat net est négatif suite à un petit litige avec notre administration fiscale parfois tatillonne, litige qui a valu à Mc DONALD'S FRANCE un redressement d'un milliard d'euros. Cette petite douloureuse a été payée pour un tiers en 2021, ce qui explique la perte.

Mc DONALDS se fait lyncher par certains médias et n'avait que QUICK comme concurrent au début des années 2000 et en compte maintenant plus d'une cinquantaine mais les chiffres progressent toujours, exception faite de la période COVID.

Mc DONALD'S a plus que doublé son chiffre d'affaires entre 2004 et 2021 et peut encore le doubler non pas dans les 20 ans à venir mais dans les 10 ans à venir grâce à la DATA et à l'IA qui vont révolutionner le secteur de la restauration.

Les franchisés vont pouvoir aussi doubler leurs chiffres d'affaires et leurs résultats dans les dix ans qui viennent.

3, BURGER KING :

BURGER KING est arrivé sur le marché français en 2015 et on voit des franchisés suivre les mêmes parcours que chez Mc DONALD'S.

On peut prendre un premier exemple avec monsieur Vincent LAVALLEE qui a ouvert un premier restaurant BURGER KING à ISTRES en 2016 alors qu'il n'avait que 26 ans et avec lequel il a en 6 ans fait 1 800 000 euros de bénéfices :

BURGER KING			CA	R
VLBKI		31 12 17	4 456 600	422 100
818 936 353 / 08 03 16			(22 mois)	
Allée de la PASSE PIERRE	13 800 ISTRES	31 12 18	2 883 600	161 900
		31 12 19	2 735 500	169 300
		31 12 20	2 258 500	141 800
		31 12 21	2 748 800	431 400
		31 12 22	3 403 500	366 500
CP : 438 Ke / Dettes : 1 389 Ke (FI : 997 Ke + FO : 210 Ke + FS : 183 Ke + AD : 0 Ke)				

Monsieur Vincent LAVALLEE avait avant d'ouvrir un BURGER KING racheté alors qu'il avait 18 ans le 02 07 08 pour 700 000 euros un restaurant indépendant situé place de la JOLIETTE à MARSEILLE et qui n'a jamais été vraiment rentable.

En 2017, monsieur Vincent LAVALLEE l'a transformé en BURGER KING et il depuis doublé son chiffre d'affaires et les bénéfices de 2021 ont commencé à effacer les pertes des années précédentes :

BURGER KING			CA HT	Résultat
VLBKJ		30 09 09	833 000	- 14 000
504 156 381 / 15 05 08			(17 mois)	
11 Place de la JOLIETTE	13 MARSEILLE	30 09 10	566 000	0
		30 09 11	604 100	6 800
		30 09 12	676 000	3 200
		30 09 13	631 100	49 400
		30 09 14	730 100	87 800
		30 09 15	518 000	31 100
		30 09 16	494 300	15 800
		31 12 17	866 700	- 143 200
			(15 mois)	
		31 12 18	1 331 700	- 77 400
		31 12 19	1 518 400	22 400
		31 12 20	1 211 200	- 13 800
		31 12 21	1 444 100	163 100
		31 12 22	1 703 700	9 000
CP : 51 Ke / Dettes : 1 576 Ke (FI : 1 280 Ke + FO : 154 Ke + FS : 105 Ke + AD : 37 Ke)				

Monsieur Vincent LAVALLEE avait ouvert un autre BURGER KING en 2017 :

BURGER KING			CA	R
VLBKS		31 12 18	4 492 200	260 000
830 416 897 / 21 06 17			(19 mois)	
83 Rue de l'Adjudant C. CHAMPION	13 SALON DE	31 12 19	3 125 100	128 000
	PROVENCE	31 12 20	2 501 300	187 900
		31 12 21	3 190 800	436 500
		31 12 22	4 006 400	310 800
CP : 383 Ke / Dettes : 1 093 Ke (FI : 623 Ke + FO : 293 Ke + FS : 177 Ke + AD : 0 Ke)				

Un quatrième toujours en 2017 :

BURGER KING			CA	R
VLBKV		31 12 18	6 210 000	245 000
829 575 141 / 16 05 17			(17 mois)	
Avenue Denis PADOVANI	13 VITROLLES	31 12 19	4 056 800	203 700
		31 12 20	3 092 200	224 000
Vincent LAVALLEE		31 12 21	3 220 000	452 000
		31 12 22	3 865 200	237 000
CP : 311 Ke / Dettes : 1 238 Ke (FI : 691 Ke + FO : 282 Ke + FS : 173 Ke + AD : 93 Ke)				

Un cinquième en 2018 :

BURGER KING			CA	R
VLBKM		31 12 19	4 284 400	74 400
838 015 501 / 16 02 18			(22 mois)	
Route d'ISTRES	13 MARTIGUES	31 12 20	1 762 200	43 000
		31 12 21	2 194 200	218 400
		31 12 22	2 581 400	32 600
CP : 98 Ke / Dettes : 977 Ke (FI : 655 Ke + FO : 227 Ke + FS : 95 Ke + AD : 0 Ke)				

Et un sixième en pleine crise du COVID avec lequel il a pu réaliser un bénéfice de 318 000 euros dès le premier exercice :

BURGER KING			CA	R
VLBKMA		31 12 21	3 039 500	318 800
887 755 197 / 30 07 20		31 12 22	3 391 500	249 000
LA PALUN	13 MARIGNANE			
Vincent LAVALLEE				
CP : 318 Ke / Dettes : 934 Ke (FI : 561 Ke + FO : 284 Ke + FS : 90 Ke + AD : 0 Ke)				

Avec ses six restaurants BURGER KING, monsieur Vincent LAVALLEE en 2021 a fait plus de 2 millions d'euros de bénéfices avec des restaurants situés pour la plupart dans des villes de moins de 50 000 habitants.

En 2022, soit six ans après s'être lancé dans l'ouverture de restaurants BURGER KING, monsieur Vincent LAVALLEE a fait plus de 5 300 000 euros de bénéfices avec les 4 restaurants qu'il a créés et celui qui était indépendant ne devrait pas tarder à être aussi rentable.

Il faut aussi prendre en compte que ces restaurants ont moins de 7 ans et qu'ils seront encore plus rentables quand ils auront terminé de rembourser leurs emprunts.

Monsieur Vincent LAVALLEE a une holding :

BURGER KING			CA	R
FORCE INVEST		31 12 14	105 000	77 000
792 746 547 / 10 04 13		31 12 15	47 300	32 100
Zac des PLAINES FIGUEROLLES	13 MARTIGUES	31 12 16	60 000	16 400
		31 12 17	253 000	- 27 700
		31 12 18	447 000	437 600
		31 12 19	510 000	710 200
		31 12 20	517 000	654 000
		31 12 21	594 000	553 500
		31 12 22	763 700	1 890 900
CP : 10,6 Me / Dettes : 362 Ke (FI : 192 Ke + FO : 35 Ke + FS : 135 Ke + AD : 0 Ke)				

Avec six restaurants BURGER KING, monsieur Vincent LAVALLEE n'est pas un des plus gros franchisés BURGER KING et on verra plus loin l'exemple de monsieur Éric DUJOURD'HUI qui en a ouvert 12 en CHAMPAGNE ARDENNES et en BOURGOGNE.

On verra aussi l'exemple de monsieur Maxime RAZOU, le fils de monsieur Michel RAZOU, qui a ouvert plusieurs restaurants sous l'enseigne BURGER KING et notamment un à TOURS dans le fief de monsieur Bernard SIMMENAUER à mi-chemin entre les deux restaurants Mc DONALD'S que l'on vient de voir et il a été rentable au bout de deux ans :

BURGER KING			CA HT	Résultat
BK TOURS CENTRE		31 12 17	1 490 000	- 177 000
825 052 228 / 17 01 17		31 12 18	3 086 900	138 000
1 Avenue de GRAMMONT	37 TOURS	31 12 19	3 698 700	216 800
		31 12 20	2 991 800	285 600
Maxime RAZOU		31 12 21	3 520 000	386 000
		31 12 22		
B 20 / CP : 543 Ke / Dettes : 1,7 Me (FI : 1,2 Me + FO : 261 Ke + FS : 192 Ke + AD : 11 Ke)				

TOURS est une grande ville mais même dans des villes moins importantes, on peut ouvrir des BURGER KING rentables comme on a pu le voir avec ceux ouverts par monsieur Vincent LAVALLEE.

Monsieur Maxime RAZOU a ouvert aussi des restaurants BURGER KING dans la banlieue de TOURS, à JOUE LES TOURS, CHAMBRAY LES TOURS, à VINEUIL et un BURGER KING à BLOIS et les premiers bilans sont encourageants :

BURGER KING			CA HT	Résultat
BK BLOIS		31 12 19	1 034 000	- 48 900
850 403 627 / 18 04 19			(8 mois)	
12 Rue des ONZE ARPENTS	41 000 BLOIS	31 12 20	2 635 800	287 500
		31 12 21	3 706 900	548 600
Maxime RAZOU		31 12 22	4 496 600	191 600
CP : 559 Ke / Dettes : 988 Ke (FI : 576 Ke + FO : 272 Ke + FS : 36 Ke + AD : 3 Ke)				

4, KFC :

Monsieur Nicolas GIRAUD a ouvert un restaurant KFC à NICE avec lequel il a déjà fait environ 7 500 000 euros de bénéfices en 18 ans :

KFC			CA HT	Résultat
LINGOREST		31 05 05	1 115 000	- 2 000
479 447 658 / 15 11 04		31 05 06	2 403 000	31 000
CC FORUM LINGOSTIERE	06 NICE	31 05 07	2 384 000	126 000
		31 05 08	3 539 000	170 000
		31 05 09	3 781 000	379 000
		31 05 10	4 256 000	521 000
Nicolas GIRAUD		31 05 11	4 815 000	617 000
		31 05 12	5 334 400	609 000
		30 11 12	2 470 800	128 900
			(6 mois)	
		30 11 13	5 531 700	510 600
		30 11 14	5 601 700	580 000
		30 11 15	5 457 500	590 000
		30 11 16	4 468 669	449 731
		30 11 17	4 223 411	442 872
		30 11 18	4 448 685	289 472
		30 11 19	4 414 454	304 973
		30 11 20	3 510 800	379 500
		30 11 21	4 288 000	801 100
		30 11 22	5 298 800	505 100
CP : 1 352 Ke / Dettes : 717 Ke (FI : 245 Ke + FO : 317 Ke + FS : 149 Ke + AD : 6 Ke)				

Monsieur Nicolas GIRAUD a fait preuve de prudence et a attendu 10 ans pour ouvrir un deuxième KFC avec lequel il a fait plus de 1 500 000 euros de bénéfices en 6 ans :

KFC			CA	R
BOCCAREST		30 11 16	2 015 500	- 2 300
817 488 398 / 30 12 15		30 11 17	3 755 000	290 200
242 Avenue Francis TONNER	06 150 CANNES	30 11 18	3 476 400	122 400
		30 11 19	3 664 500	83 600
		30 11 20	3 123 000	221 300
Nicolas GIRAUD		30 11 21	3 522 600	578 400
		30 11 22	4 282 300	208 500
CP : 906 Ke / Dettes : 805 Ke (FI : 384 Ke + FO : 309 Ke + FS : 106 Ke + AD : 5 Ke				

Les villes de CANNES ou de NICE sont de grandes agglomérations mais comme chez Mc DONALD'S, on peut trouver de très belles réussites même dans des villes moyennes ou petites.

Monsieur Philippe HEUDE a ouvert un KFC à SAINT QUENTIN dans l' AISNE et il fait en 9 ans plus de 1 374 200 euros de bénéfices :

KFC			CA	R
P HEUDE 1		30 11 14	1 957 700	109 200
800 220 592 / 07 02 14			(10 mois)	
75 Rue PONTOILE	02 ST QUENTIN	30 11 15	2 510 500	180 900
		30 11 16	2 283 400	136 600
		30 11 17	2 167 500	71 200
Philippe HEUDE		30 11 18	1 864 700	- 37 100
		30 11 19	2 121 700	108 800
		30 11 20	1 916 700	209 600
		30 11 21	2 258 000	328 000
		31 12 22	2 660 000	267 000
CP : 317 Ke / Dettes : 992 Ke (FI : 620 Ke + FO : 188 Ke + FS : 142 Ke + AD : 42 Ke)				

Comme vous le verrez dans l'étude, Monsieur Philippe HEUDE a ouvert depuis quatorze restaurants KFC soit presque deux par an.

Monsieur Laurent ESCAFFRE a ouvert un premier KFC à CHALONS EN CHAMPAGNE ville qui ne compte que 44 336 habitants :

KFC			CA	R
R1BLE5E		30 11 14	2 686 400	68 000
794 392 993 / 23 07 13		30 11 15	2 113 400	80 000
78 Avenue Président ROOSEVELT	51 CHALONS	30 11 16	2 097 600	93 700
	EN CHAMPAGNE	30 11 17	2 192 300	55 000
Laurent ESCAFFRE		30 11 18	2 245 100	99 600
		30 11 19	2 289 900	146 500
		30 11 20	2 010 800	127 200
		30 11 21	2 327 000	435 600
		30 11 22	2 589 000	170 400
CP : 181 Ke / Dettes : 985 Ke (FI : 611 Ke + FO : 217 Ke + FS : 150 Ke + AD : 8 Ke)				

En 2015, soit deux ans après avoir ouvert son premier restaurant KFC à CHALONS EN CHAMPAGNE, monsieur Laurent ESCAFFRE en a ouvert un à REIMS :

KFC			CA	R
R2BLE5E		30 11 16	2 370 300	51 100
810 447 458 / 26 03 15			(21 mois)	
1 Rue André CHAILLOT	51 100 REIMS	30 11 17	1 642 900	43 300
		30 11 18	1 746 100	30 800
Laurent ESCAFFRE		30 11 19	1 690 500	11 400
		31 11 20	1 504 800	52 800
		31 11 21	1 606 000	209 000
		31 11 22	1 636 800	7 400
CP : 18 Ke / Dettes : 576 Ke (FI : 372 Ke + FO : 136 Ke + FS : 66 Ke + AD : 2 Ke)				

REIMS est une ville très difficile sur le plan commercial pour plusieurs raisons et c'est un test intéressant car c'est généralement dans cette ville que les enseignes font les plus mauvais résultats. Si une enseigne réussit à REIMS, elle peut réussir partout ailleurs...

En 2017, soit deux ans après avoir ouvert son premier restaurant KFC à REIMS monsieur Laurent ESCAFFRE en a ouvert un deuxième toujours à REIMS :

KFC			CA	R
R3BLE5E		30 11 18	834 100	6 400
832 916 555 / 27 10 17			(14 mois)	
68 Place DROUET D'ERLON	51 100 REIMS	30 11 19	1 922 500	84 100
		30 11 20	1 860 000	61 000
Laurent ESCAFFRE		31 11 21	2 175 100	244 900
		31 11 22	2 386 800	130 300
CP : 141 Ke / Dettes : 851 Ke (FI : 546 Ke + FO : 207 Ke + FS : 95 Ke + AD : 4 Ke)				

En 2020, monsieur Laurent ESCAFFRE a ouvert un KFC à CHARLEVILLE MEZIERES ville qui ne compte que 46 390 habitants :

KFC			CA	R
R5BLE5E		30 11 21	1 905 300	198 900
893 400 242 /		30 11 22	2 878 900	205 900
2 Rue Paulin RICHIER	08 CHARLEVILLE			
Laurent ESCAFFRE	MEZIERES			
CP : 5 Ke / Dettes : 1 327 Ke (FI : 1 072 Ke + FO : 192 Ke + FS : 63 Ke + AD : 0 Ke)				

En septembre 2021, monsieur Laurent ESCAFFRE a ouvert un KFC à TROYES et il a publié un premier bilan couvrant 15 mois d'activité :

KFC			CA	R
R4BLE5E		30 11 22	1 990 200	- 4 900
895 197 010 / 20 02 21			(15 mois)	
4 Rue de la REPUBLIQUE	10 000 TROYES			
Laurent ESCAFFRE				
CP : 5 Ke / Dettes : 1 327 Ke (FI : 1 072 Ke + FO : 192 Ke + FS : 63 Ke + AD : 0 Ke)				

On a donc un chiffre d'affaires de 130 000 euros HT par mois soit 1 560 000 euros HT sur douze mois.

On est dans un cas comparable à celui du deuxième petit MC DONALD'S ouvert par monsieur Bernard SIMENAUER à TOURS car ce KFC n'est pas comme ceux que l'on peut voir dans les zones commerciales qui occupent de grandes surfaces avec des drives et des parkings mais un restaurant de centre ville sur une petite surface de 85 mètres carrés en rez-de-chaussée et 85 mètres carrés au premier étage.

Pour ouvrir ce restaurant, monsieur Laurent ESCAFFRE a racheté les murs d'un ancien pressing dont le propriétaire ne parvenait même pas à vendre le fonds de commerce.

Comme on peut le voir sur le site ETALAB DVF, monsieur Laurent ESCAFFRE a acheté le 30 décembre 2019 ce bâtiment qui occupe une surface au sol de 85 mètres carrés et qui dispose d'un étage de 85 mètres carrés soit 170 mètres carrés en tout pour la somme de 400 000 euros soit 2 350 euros le mètre carré.

En 2008, au moment où l'immobilier commercial flambait de toutes parts, pour le compte d'un investisseur immobilier, j'avais proposé à ce propriétaire une offre à un million d'euros qu'il avait rejetée en me disant : Même pas en rêve, étant persuadé qu'il pouvait en obtenir plus.

A l'époque, les prix au mètre carré étaient délirants et des investisseurs sont allés jusqu'à payer plus de 5 000 euros pour ce type de locaux. A 1 million d'euros soit 6 000 euros le mètre carré, ce local était trop cher mais j'avais un investisseur prêt à déboursé cette somme.

Non seulement depuis les prix se sont effondrés mais il n'y a plus d'acheteur et des personnes comme monsieur Laurent ESCAFFRE peuvent maintenant faire des acquisitions dans les centres villes à des prix raisonnables.

Comme on peut le voir sur www.pappers.fr, monsieur Laurent ESCAFFRE a créé pour acheter les murs de ses restaurants plusieurs SCI dont AUBESCA, MARNESCA, AISNESCA, PATRIMESCA, etc....

J'ai aussi plusieurs fois proposé à des commerçants TROYENS d'ouvrir un BURGER KING ou un KFC en centre ville mais personne ne croyait à cette solution.

KFC se développe en FRANCE depuis plus de 20 ans et aucun troyen n'avait encore eu l'idée d'ouvrir un restaurant sous cette enseigne à TROYES ou de transformer un restaurant indépendant ce qui montre bien le potentiel qu'il reste même dans les réseaux les plus anciens.

Monsieur Emmanuel ARNAUD a ouvert cinq restaurants KFC avec lesquels il a déjà réalisé plus de 6 259 000 euros de bénéfices.

Monsieur Emmanuel ARNAUD avait ouvert un premier KFC au MANS en 2008 qui a depuis fait 1 636 700 euros de bénéfices :

KFC			CA	R
2AE		30 11 09	2 166 000	3 000
504 825 076 / 01 10 08			(14 mois)	
29 Rue du DOCTEUR GODARD	72 600 MAMERS	30 11 10	2 261 000	120 700
		30 11 11	2 868 000	271 700
		30 11 12	2 969 900	69 200
		30 11 13	3 131 800	127 300
		30 11 14	2 698 000	32 500
		30 11 15	2 236 800	65 700
		30 11 16	2 178 500	124 000
		30 11 17	2 143 700	106 100
		31 12 18	Non disponible	
		31 12 19	2 313 200	102 000
		30 04 21	2 230 000	340 000
			(15 mois)	
		31 12 21	1 477 700	132 200
			(8 mois)	
		31 12 22	2 463 700	142 300
CP : 196 Ke / Dettes : 1 622 Ke (FI : 1 254 Ke + FO : 176 Ke + FS : 132 Ke + AD : 60 Ke)				

En 2010, dans la partie nord de la ville de TOURS, monsieur Emmanuel ARNAUD a ouvert en 2010 un restaurant KFC avenue André MAGINOT avec lequel il a fait depuis son ouverture 1 750 000 euros de bénéfices :

KFC			CA	R
KTN		30 11 10	1 779 300	64 800
520 174 798 / 15 02 10		30 11 11	2 353 600	79 100
368 Avenue André MAGINOT	37 100 TOURS	30 11 12	2 388 400	47 200
		30 11 13	2 526 400	89 600
		30 11 14	2 385 900	105 000
Emmanuel ARNAUD		30 11 15	2 468 100	155 800
		30 11 16	2 189 000	139 800
		30 11 17	2 176 000	118 100
Résultat 2018 : 96 100 euros		30 11 18	Non révéléable	
Résultat 2019 : 68 100 euros		30 11 19	Non révéléable	
		30 04 21	2 463 900	379 900
			(8 mois)	
		31 12 21	1 734 200	174 200
			(8 mois)	
		31 12 22	3 074 700	265 400
CP : 449 Ke / Dettes : 949 Ke (FI : 606 Ke + FO : 170 Ke + FS : 167 Ke + AD : 6 Ke)				

Toujours en 2010, monsieur Emmanuel ARNAUD a ouvert un troisième restaurant KFC à CHAMBRAY LES TOURS, une banlieue qui se trouve au sud de la ville de TOURS, avec lequel il a déjà réalisé un bénéfice de 1 450 000 euros :

KFC			CA	R
KCLT		30 11 11	2 281 000	29 100
523 280 865 / 29 06 10		30 11 12	2 053 800	57 000
Rue Etienne COSSON	37 CHAMBRAY	30 11 13	2 139 600	117 700
	LES TOURS	30 11 14	2 091 500	102 900
		30 11 15	2 156 200	113 400
Emmanuel ARNAUD		30 11 16	2 114 000	136 500
		30 11 17	1 852 700	6 200
Résultat 2018 : 19 600 euros		30 11 18	Non révéléable	
Résultat 2019 : 50 600 euros		30 11 19	Non révéléable	
		30 04 21	2 290 700	373 400
			(8 mois)	
		31 12 21	1 673 700	194 900
			(8 mois)	
		31 12 22	2 746 700	234 800
CP : 362 Ke / Dettes : 645 Ke (FI : 285 Ke + FO : 201 Ke + FS : 132 Ke + AD : 27 Ke)				

En 2013, un deuxième KFC au MANS avec lequel il a fait 475 500 euros de bénéfices :

KFC			CA	R
KLH		30 11 14	1 952 300	- 45 100
794 569 509 / 31 07 13			(17 mois)	
Route de TOURS	72 LE MANS	30 11 15	1 850 600	52 400
		30 11 16	1 882 600	83 800
		30 11 17	1 888 500	23 200
Résultat 2018 : - 82 400 euros		30 11 18	Non révéléable	
Résultat 2019 : 30 300 euros		30 11 19	Non révéléable	
		31 12 20	1 580 000	70 000
Emmanuel ARNAUD		31 12 21	1 769 200	246 000
		31 12 22	2 219 600	97 300
CP : 333 Ke / Dettes : 1 108 Ke (FI : 834 Ke + FO : 148 Ke + FS : 109 Ke + AD : 17 Ke)				

En 2018, un autre restaurant KFC au COUDRAY qui a réalisé 834 600 euros de bénéfices :

KFC			CA	R
K2C		31 12 18	Non révéléable	
838 294 718 / 13 03 18		31 12 19	Non révéléable	
7 Rue du FORUM	28 LE COUDRAY	30 04 21	2 232 500	350 300
			(16 mois)	
Emmanuel ARNAUD		31 12 21	1 687 700	195 500
			(8 mois)	
		31 12 22	2 715 500	204 800
CP : 260 Ke / Dettes : 824 Ke (FI : 499 Ke + FO : 178 Ke + FS : 147 Ke + AD : 0 Ke)				

Le 17 mars 2020, la crise du COVID a provoqué la fermeture des bars et restaurants et deux mois après, le 7 mai 2020, monsieur Emmanuel ARNAUD a acheté pour 385 000 euros un restaurant indépendant exploité par la société COOKALLIANCE (RCS : 520 968 066 / Création le 13 05 10). Ce restaurant quand il était indépendant, réalisait un chiffre d'affaires d'un million d'euros et n'était pas rentable.

Lors de sa première année d'exploitation sous l'enseigne KFC, en 2020, en plein COVID, ce restaurant a fait un chiffre d'affaires de 713 700 euros et une perte de 114 500 euros. Mais dès la deuxième année, il a réalisé un CA de 2 233 400 euros et un bénéfice de 196 500 euros qui effaçait les pertes de la première année avec un solde de 112 800 euros en 2022 :

KFC			CA	R
K LE MANS REPUBLIQUE		31 12 20	713 700	- 114 500
881 470 611 / 17 02 20			(11 mois)	
26 Place de la REPUBLIQUE	72 000 LE MANS	31 12 21	2 233 400	196 500
Emmanuel ARNAUD		31 12 22	2 150 700	30 800
CP : 121 Ke / Dettes : 1 777 Ke (FI : 1 573 Ke + FO : 96 Ke + FS : 106 Ke + AD : 1 Ke)				

A cette adresse, on trouve l'achat le 15 02 22 pour 450 000 euros de deux locaux commerciaux de 800 mètres carrés et 435 mètres carrés.

Avec ses 6 restaurants KFC, monsieur Emmanuel ARNAUD a réalisé en 2022 en tout un chiffre d'affaires de plus de 15 millions d'euros et un bénéfice de 944 600 euros.

5, STARBUCKS

Monsieur Kamel BOULHADID exploite 30 DOMINOS PIZZA mais il a aussi ouvert en 2015 un premier STARBUCKS à STRASBOURG qui a réalisé depuis plus de 1 500 000 euros de bénéfices et qui en 2022 a fait des pertes suite à l'ouverture par la même société d'un deuxième STARBUCKS rue du MAIRE KUSS :

STARBUCK			CA	R
HECTOR		31 12 16	1 793 600	247 500
813 796 752 / 01 10 15			(15 mois)	
31 Place KLEBER	67 STRASBOURG	31 12 17	2 171 600	329 200
Rue du MAIRE KUSS	67 STRASBOURG	31 12 18	2 017 600	395 600
		31 03 19	399 500	37 700
			(3 mois)	
		31 03 20	2 039 800	321 400
		31 03 21	1 169 000	190 700
		31 03 22	1 806 700	- 101 200
CP : - 22 Ke / Dettes : 2 495 Ke (FI : 1 992 Ke + FO : 404 Ke + FS : 97 Ke + AD : 0 Ke)				

Monsieur Kamel BOULHADID a ouvert en 2015 un deuxième STARBUCKS à STRASBOURG :

STARBUCKS COFFEE			CA	R
ACHILLE		31 12 16	876 200	51 000
813 796 513 / 02 10 15			(15 mois)	
40 Rue du SAUVAGE	68 MULHOUSE	31 12 17	985 700	86 900
		31 12 18	947 300	44 700
Camel BOULHADID		31 03 19	229 600	11 800
			(3 mois)	
		31 03 20	898 600	78 300
		31 03 21	682 100	132 500
		31 03 22	982 600	138 200
CP : 208 Ke / Dettes : 514 Ke (FI : 384 Ke + FO : 87 Ke + FS : 43 Ke + AD : 0 Ke)				

Monsieur Kamel BOULHADID a ouvert en 2018 un troisième STARBUCKS à STRASBOURG :

STARBUCK			CA	R
ZEUS		31 03 18	304 200	- 168 800
828 452 276 / 05 03 18			(13 mois)	
9 Rue du VIEUX MARCHE	67 STRASBOURG	31 03 19	786 000	- 2 100
Camel BOULHADID		31 03 20	708 800	- 59 300
		31 03 21	490 300	- 800
		31 03 22	830 200	51 500
		31 03 23	1 037 200	135 200
CP : - 29 Ke / Dettes : 672 Ke (FI : 560 Ke + FO : 76 Ke + FS : 36 Ke + AD : 0 Ke)				

Monsieur Kamel BOULHADID a aussi ouvert en 2017 un STARBUCKS à NANCY :

STARBUCKS			CA	R
IRIS		31 03 18	1 174 100	59 100
828 876 433 / 07 03 17			(13 mois)	
13 Rue ST GEORGES	54 000 NANCY	31 03 19	1 099 900	74 800
		31 03 20	918 800	27 400
		31 03 21	607 100	- 2 100
		31 03 22	980 000	124 200
		31 03 23	1 050 100	117 100
CP : 184 Ke / Dettes : 496 Ke (FI : 328 Ke + FO : 140 Ke + FS : 28 Ke + AD : 0 Ke)				

Monsieur Kamel BOULHADID a ouvert en 2018 un deuxième STARBUCKS à NANCY :

STARBUCKS			CA	R
PRIAM		31 03 19	0	- 14 800
841 757 073 / 16 08 18			(7 mois)	
5 Bis Avenue FOCH	54 NANCY	31 03 20	598 700	- 4 800
		31 03 21	420 300	- 1 600
		31 03 22	856 300	101 400
		31 03 23		
CP : 95 Ke / Dettes : 871 Ke (FI : 764 Ke + FO : 61 Ke + FS : 47 Ke + AD : 0 Ke)				

Comme vous le verrez dans l'étude sur la restauration, monsieur Kamel BOULHADID a aussi ouvert des restaurants sous d'autres enseignes et notamment du groupe BERTRAND, HIPPOPOTAMUS, LEON DE BRUXELLES et VOLFONI.

Au total, monsieur Kamel BOULHADID exploite 70 restaurants et on peut estimer son chiffre d'affaires à environ 100 millions d'euros par an et ses bénéfices doivent être de l'ordre de 10 millions d'euros par an ce qui est un joli résultat pour quelqu'un qui a frôlé la faillite avec sa première pizzeria qu'il exploitait en indépendant avant de se franchiser sous l'enseigne DOMINOS PIZZA comme vous le verrez plus loin.

Monsieur Kamel BOULHADID a ouvert 5 STARBUCKS mais vous trouverez dans l'étude des franchisés qui en ont ouvert plus et notamment monsieur Stéphane CHICORP qui a ouvert un premier STARBUCKS à TOULOUSE en 2016 :

STARBUCKS COFFEE			CA	R
TS ROOSEVELT		30 09 17	3 027 100	157 600
818 275 083 / 08 02 16			(20 mois)	
5 Allée du Président ROOSEVELT	31 TOULOUSE	30 09 18	Non révéléable	
Stéphane CHICORP		30 09 19	1 892 600	178 100
		30 04 20	911 300	73 700
			(7 mois)	
		30 04 21	1 649 400	215 700
		30 04 22	2 681 100	170 100
		31 12 22	2 053 800	66 800
			(8 mois)	
CP : 392 Ke / Dettes : 999 Ke (FI : 546 Ke + FO : 212 Ke + FS : 182 Ke + AD : 59 Ke)				

Monsieur Stéphane CHICORP en a ouvert depuis une dizaine de plus.

Monsieur Eric Dujourd'hui et son frère Pierre sont deux cuisiniers passionnés par ce métier qui ont à la fois des restaurants en franchise et notamment 12 BURGER KING et 8 STARBUCKS mais aussi leurs propres enseignes EDITO qui compte 5 restaurants en propre et 1 en licence et SHERLOCK PUB

Monsieur Eric Dujourd'hui et son frère Pierre ont aussi une division gastronomique avec le restaurant LE MILLENAIRE, étoilé au MICHELIN, et des hôtels et on peut voir toutes les entreprises du groupe sur leur site www.holding-rd-finance.fr et suivre son développement sur FACEBOOK.

Monsieur Eric Dujourd'hui et son frère Pierre comme monsieur David DEROUSSIS font partie des personnes exceptionnelles dans le métier de la restauration par leurs parcours sans barrières entre les restaurants indépendants, les restaurants haut de gamme et les franchises.

Monsieur Eric Dujourd'hui et son frère Pierre emploient aujourd'hui 1 000 collaborateurs et réalisent un chiffre d'affaires de 80 millions d'euros avec une trentaine d'établissements dont 8 STARBUCKS ouverts en 8 ans :

STARBUCKS COFFEE			CA	R
SB DIJON		31 12 17	Non révélab	34 300
818 845 125 / 10 03 16		31 12 18		50 300
61 Rue de la LIBERTE	21 DIJON	31 12 19	Confidentialité de 2019 à 2022	
		31 12 20		
		31 12 21		
		31 12 22		

STARBUCKS			CA	R
TOISON D'OR		31 12 18	Non révélab	19 800
834 063 869 / 18 12 17		31 12 19		87 600
Centre commercial TOISON D'OR	21 000 DIJON	31 12 20	Confidentialité de 2020 à 2022	
		31 12 21		
		31 12 22		

STARBUCKS			CA	R
SB MUSE		31 12 18	Confidentialité de 2018 à 2021	
838 035 400 / 08 03 18		31 12 19		
2 Rue des MESSAGERIES	57 000 METZ	31 12 20		
		31 12 21		

STARBUCKS			CA	R
SB METZ		31 12 19	Confidentialité de 2019 à 2021	
845 131 333 / 08 01 19		31 12 20		
9 Rue du PETIT PARIS	57 000 METZ	31 12 21		
		31 12 22		

STARBUCKS COFFEE			CA	R
SB CHALON SUR SAONE		31 12 20	Confidentialité	
888 437 308 / 01 09 20		31 12 21	Confidentialité	
40 Grande RUE	71 CHALON	31 12 22		
Éric DUJOURD'HUI	SUR SAONE			

STARBUCKS			CA	R
SB THIONVILLE		31 12 22	Confidentialité	
903 631 323 / 28 09 21				
17 Rue de PARIS	57 THIONVILLE			

Le dernier STARBUCKS a ouvert ses portes le 16 janvier 2024 :

STARBUCKS			CA	R
SB MACON				
953 930 229 / 29 06 23		31 12 24	Pas encore	
59 Rue CARNOT	71 000 MACON			
SB HOLDING				

Les huit STARBUCKS sont dirigés par la société SB HOLDING elle-même dirigée par la société HOLDING RD FINANCES :

STARBUCKS			CA	R
SB HOLDING		31 12 16	0	- 3 700
814 909 917 / 13 11 15		31 12 17	0	- 4 100
39 Avenue HOICHE	51 100 REIMS	31 12 18	0	22 500
		31 12 19	148 200	46 600
HOLDING RD FINANCES		31 12 20	167 200	44 300
RCS 444 093 009		31 12 21	219 600	146 000
		31 12 22	229 200	327 500
CP : 359 Ke / Dettes : 761 Ke (FI : 675 Ke + FO : 22 Ke + FS : 64 Ke + AD : 0 Ke)				

Monsieur Eric Dujourd'hui et son frère ont ouvert un STARBUCKS à TROYES et pour cela ils ont par le biais de la SCI ART DE VIVRE TROYES fait l'acquisition pour 580 000 euros le 01 03 22 des murs d'un restaurant indépendant qui fermait ses portes.

Le local a une surface de 278 mètres carrés soit un prix de 2 863 euros le mètre carré.

STARBUCK			CA	R
SB TROYES				
912 005 857 / 17 03 22		31 12 22	Confidentialité	
17 Place Jean JAURES	10 000 TROYES			
SB HOLDING				

On a avec cet achat une opération comparable à celle que monsieur Laurent ESCAFFRE a pu réaliser en rachetant un pressing pour ouvrir son KFC.

Place Jean JAURES où ils ont pu acheter ce grand et très beau local avec beaucoup de charme pour un prix de 2 863 euros le mètre carré, à la fin des années 2000, les prix se négociaient entre 5 000 et 6 000 euros le mètre carré.

6, DOMINOS PIZZA :

Monsieur Kamel BOULHADID après avoir passé 4 ans dans l'armée avait ouvert en 1995 une pizzeria en indépendant et il était au bord de la faillite quand il est allé rencontrer les dirigeants de DOMINOS PIZZA et il s'est franchisé. Monsieur Kamel BOULHADID a aujourd'hui 35 restaurants DOMINOS PIZZA dont huit étaient exploités par la société FAMILLY FACTORY :

DOMINO S PIZZA			CA	R
FAMILLY FACTORY		31 12 03	3 280 000	70 000
403 018 435 / 15 12 95		31 12 04	3 330 000	100 000
18 Avenue de HOLLANDE	68 ILLZACH	31 12 05	3 280 000	130 000
1 Rue des ROMAINS	68 ST LOUIS	31 12 06	3 700 000	150 000
22 rue de BELFORT	25 BESANCON	31 12 07	4 400 000	144 000
3 rue Louis PASTEUR	68 MULHOUSE	31 12 08	5 001 600	228 500
3 route d'INGERSHEIM	68 COLMAR	31 12 09	5 191 000	189 300
8 bd du 2ème régiment de dragons	67 HAGUENEAU	31 12 10	5 242 500	224 000
45 avenue Général de GAULLE	68 ST LOUIS	31 12 11	5 372 100	277 400
39 rue ST LOUIS	68 HESINGUE	31 12 12	5 406 200	263 100
		31 12 13	5 145 100	351 000
		31 12 14	4 958 100	301 100
		31 12 15	4 795 800	219 300
		31 12 16	5 032 500	358 900
Kamel BOULHADID (05 03 66)		31 12 17	5 370 700	606 700
		31 12 18	5 381 100	354 900
		31 03 19	1 372 100	42 800
			(3 mois)	
		31 03 20	5 410 500	237 000
		31 03 21	5 099 700	1 066 500
CP : 1 478 Ke / Dettes : 1 388 Ke. (FI : 381 Ke + FO : 242 Ke + FS : 749 Ke + AD : 16 Ke) Cession à la société BK & A le 24 08 21 puis radiation le 25 01 22				

Uniquement avec cette entreprise, FAMILLY FACTORY, monsieur Kamel BOULHADID à fait plus de 5 314 000 euros de bénéfices et avec ses 35 autres restaurants DOMINOS PIZZA, on peut estimer qu'il a gagné déjà plus de 20 millions d'euros.

C'est une très belle performance pour monsieur Kamel BOULHADID qui avec sa première pizzeria indépendante était au bord du dépôt de bilan et chez DOMINOS PIZZA on trouve d'autres réussites très intéressantes et notamment celle de monsieur Antony ANANDOUT.

Comment en faisant un investissement de seulement 500 euros en 2004, peut-on avoir 8 restaurants en 2021 et réaliser un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros ? En faisant tout simplement comme monsieur Antony ANANDOUT.

Monsieur Antony ANANDOUT est né en INDE à PONDICHERY le 20 août 1979 et il a commencé à travailler dans le restaurant DOMINOS PIZZA de BOURGES qui appartenait à monsieur Antoine FALLEUR et qui l'exploitait par le biais de la société SRTF (RCS : 410 186 795)

A 25 ans, monsieur Antony ANANDOUT pour ouvrir un restaurant DOMINOS PIZZA à AUXERRE, a créé la société AUXANE avec deux associés, monsieur Antoine FALLEUR, et le franchiseur, DOMINOS PIZZA FRANCE. Pour créer la société AUXANE, les trois associés ont apporté :

La société SRTF de monsieur Antoine FALLEUR a fait un apport de 4 000 euros pour 400 parts.

Monsieur Antony ANANDOUT a fait un apport de 500 euros pour 50 parts.

DOMINOS PIZZA FRANCE a fait un apport de 500 euros pour 50 parts.

Ce premier restaurant a été rentable et a pu atteindre un chiffre d'affaires proche d'un million d'euros :

DOMINO S PIZZA			CA	R
AUXANE		31 05 05	Comptes non déposés	
453 797 276 / 04 06 04		31 05 06	398 000	- 14 000
140 Route de PARIS	89 AUXERRE	31 05 07	494 000	15 000
		31 05 08	592 000	36 000
		31 05 09	595 000	23 000
		31 05 10	588 000	9 000
Antony ANANDOUT		31 05 11	571 700	800
		31 05 12	685 100	31 700
		31 05 13	804 500	38 900
		31 05 14	861 300	38 500
		31 05 15	923 600	43 600
		31 05 16	Non révéléable	
		31 05 17	942 000	36 800
		31 05 18	1 004 400	36 200
		31 05 19	993 000	35 300
		31 05 20	917 000	29 800
		31 05 21	1 039 400	83 500
		31 05 22	990 200	2 800
		31 05 23	996 100	1 600
CP : 375 Ke / Dettes : 315 Ke. (FI : 120 Ke + FO : 58 Ke + FS : 48 Ke + AD : 89 Ke)				

Le 17 08 2010, monsieur Antoine FALLEUR a cédé ses 400 parts à la société DPA de monsieur Antony ANANDOUT pour 220 000 euros dont 175 000 euros au comptant et 45 000 euros en 84 mensualités de 629,40 euros portant intérêts au taux de 3 % l'an.

Monsieur Antoine FALLEUR en formant monsieur Anthony ANANDOUT et en l'aidant à ouvrir son propre restaurant a fait une belle opération financière en apportant 4 000 euros pour avoir 4 000 parts de l'entreprise AUXANE pour les céder six ans plus tard pour 220 000 euros. 50 fois la mise en 6 ans, un bon placement.

4 ans après avoir créé son premier restaurant à AUXERRE, monsieur Thierry ANANDOUT a créé la société LPN et il a apporté la somme de 60 000 euros pour 60 000 parts et pris deux associés.

La société SRPF dirigée par Monsieur Antoine FALLEUR a apporté 20 000 euros pour 20 000 parts sociales. Quatre ans plus tard, le 7 juin 2012, Monsieur Antoine FALLEUR a cédé ses parts pour 32 000 euros.

La société HOLDING LP (478 441 009) représentée par Monsieur Jérôme PERROCHES qui a apporté 20 000 euros pour 20 000 parts sociales.

La société LPM a ouvert un DOMINOS PIZZA à NEVERS :

DOMINO'S PIZZA			CA	R
LPN		31 12 08	229 000	- 32 000
503 647 489 / 17 04 08		31 12 09	463 000	- 32 000
2 Boulevard Maréchal JUIN	58 NEVERS	31 12 10	458 700	- 5 600
		31 12 11	511 600	23 300
Antony ANANDOUT		31 12 12	530 900	28 400
		31 12 13	563 900	24 100
		31 12 14	666 200	28 000
		31 12 15	778 200	54 800
		31 12 16	863 800	37 000
		31 12 17	836 000	16 700
		31 12 18	862 900	33 300
		31 12 19	916 600	24 000
		31 12 20	867 700	51 800
		31 12 21	897 200	24 800
		31 12 22	841 600	200
CP : 324 Ke / Dettes : 230 Ke (FI : 136 Ke + FO : 49 Ke + FS : 42 Ke + AD : 3 Ke)				

Avec les bénéfices de ses deux restaurants d'AUXERRE et de NEVERS, monsieur Antony ANANDOUT a racheté en 2011 le restaurant DOMINOS PIZZA de BOURGES à la société SRPF de monsieur Antoine FALLEUR :

DOMINO'S PIZZA			CA	R
AB RESTAURATION		31 12 11	551 100	5 600
532 126 612 / 03 05 11			(8 mois)	
11 Rue PLANCHAT	18 BOURGES	31 12 12	870 500	2 500
		31 12 13	964 500	25 000
		31 12 14	1 111 100	31 600
		31 12 15	1 219 900	50 300
		31 12 16	959 800	19 400
Antony ANANDOUT		31 12 17	965 900	16 600
		31 12 18	1 014 900	49 900
		31 12 19	1 009 900	6 600
		31 12 20	864 000	52 800
		31 12 21	950 900	6 600
		31 12 22	Comptes non déposés	
CP : 292 Ke / Dettes : 368 Ke (FI : 131 Ke + FO : 75 Ke + FS : 61 Ke + AD : 102 Ke)				
Acquisition le 26 06 11 pour 300 000 euros à la société SRTF				

Monsieur Antoine FALLEUR a aidé un de ses employés, monsieur Anthony ANANDOUT à s'installer et a fait une bonne affaire financière avec plus de 230 000 euros de gains puis ensuite cet employé lui a racheté son restaurant : Un duo gagnant gagnant.

Le 17 01 2013, la société DOMINOS PIZZA FRANCE a cédé à monsieur Antony ANANDOUT les 50 parts qu'elle détenait pour la somme de 500 euros, somme équivalente à son investissement de départ.

Monsieur Antony ANANDOUT, dix ans après avoir créé son premier restaurant avec ses associés, a créé un premier restaurant seul à MONTLUCON :

DOMINO'S PIZZA			CA	R
ABM		31 12 14	320 500	- 10 200
801 819 129 / 04 04 14		31 12 15	Comptes non déposés	
32 Avenue de la REPUBLIQUE	03 MONTLUCON	31 12 16	663 600	5 000
		31 12 17	Confidentialité de 2017 à 2022	
Antony ANANDOUT		31 12 18		
		31 12 19		
CP : 48 Ke / Dettes : 298 Ke (FI : 198 Ke + FO : 55 Ke + FS : 38 Ke + AD : 8 Ke)				

Monsieur Antony ANANDOUT a ensuite créé toujours seul quatre restaurants de plus :

DOMINO'S PIZZA			CA	R
ABG		31 12 16	834 800	16 200
812 821 452 / 30 07 15			(18 mois)	
6 Place du Général LECLERC	18 BOURGES	31 12 17	729 800	7 400
		31 12 18	753 300	19 300
Antony ANANDOUT		31 12 19	Confidentialité de 2019 à 2022	
		31 12 20		
		31 12 21		
CP : 73 Ke / Dettes : 294 Ke (FI : 196 Ke + FO : 57 Ke + FS : 40 Ke + AD : 1 Ke)				

DOMINO'S PIZZA			CA	R
ABS		31 12 16	134 400	- 35 800
821 331 303 / 11 07 16			(5 mois)	
69 Boulevard du MAIL	89 SENS	31 12 17	Confidentialité de 2017 à 2022	
		31 12 18		
Antony ANANDOUT		31 12 19		
CP : - 6 Ke / Dettes : 403 Ke (FI : 312 Ke + FO : 54 Ke + FS : 35 Ke + AD : 2 Ke)				

DOMINO'S PIZZA			CA	R
ABV		31 12 18	Confidentialité de 2018 à 2022	
830 511 879 / 30 06 17		31 12 19		
1 Avenue de la REPUBLIQUE	18 VIERZON	31 12 20		
Antony ANANDOUT		31 12 21		

DOMINO'S PIZZA			CA	R
ABO				
894 987 429 / 11 03 21		31 12 22	Pas encore	
24 Rue du PONT	03 MOULINS			
Antony ANANDOUT				

Monsieur Thierry ANANDOUT à fait un joli parcours avec une mise de départ de 500 euros et au final huit restaurants.

Connaissant l'histoire de monsieur Kamel BOULHADID et étant souvent à AUXERRE et connaissant les chiffres d'affaires du DOMINOS PIZZA, la ville de TROYES offrant un potentiel plus important, j'ai donné mon étude avec tous les bilans de tous les DOMINOS à au moins une dizaine de personnes qui exploitaient des pizzérias indépendantes.

Aucune n'a voulu regarder et toute sauf une ont déposé le bilan.

J'ai aussi donné mon étude à une dizaine de porteurs de projets qui m'avaient demandé conseil et qui finalement ont tous préféré d'autres enseignes. Plusieurs ont déposé le bilan depuis ou sont dans des situations critiques. Aucun n'a pu ouvrir plus d'un restaurant.

En 2012, monsieur Mohamed BENSERIR, originaire de la région parisienne est venu s'installer à TROYES pour y ouvrir un DOMINOS PIZZA dans un ancien garage automobile mal situé à l'écart du centre-ville :

DOMINO'S PIZZA			CA	R
DP TROYES		30 09 13	398 800	- 72 900
788 644 565 / 10 10 12			Confidentialité de 2014 à 2018	
2 Rond-Point du VOULDY	10 TROYES			
		30 09 18	Confiden.	4 020
Mohamed BENSERIR		30 09 19	Non révé.	36 900
		30 09 20	Confiden.	17 300
		30 09 21	Non révé.	100 000
		30 09 22		
B 13 / CP : - 58 Ke / Dettes : 405 Ke. (FI : 336 Ke + FO : 36 Ke + FS : 32 Ke + AD : 1 Ke)				

Bilan 2013 : La perte est égale à 18,4 % du chiffre d'affaires ce qui n'est pas un problème pour un premier bilan.

Bilan 2019, le résultat est de 36 901 euros. Les capitaux propres sont de 98 763 euros.

B 19 / CP : 99 Ke / Dettes : 122 Ke. (FI : 31 Ke + FO : 45 Ke + FS : 44 Ke + AD : 2 Ke)

Bilan 2021, le résultat est de 100 000 euros. Les capitaux propres sont de 216 360 euros.

B 21 / CP : 216 Ke / Dettes : 145 Ke. (FI : 72 Ke + FO : 49 Ke + FS : 23 Ke + AD : 1 Ke)

Monsieur Mohamed BENSERIR a ensuite ouvert 7 restaurants DOMINOS PIZZA de plus :

DOMINO'S PIZZA			CA	R
DP CHALONS		30 09 17	Confidentialité de 2017 à 2021	
821 195 914 / 29 06 16		30 09 18		
53 55 Rue Jean JAURES	51 CHALONS	30 09 19		
Mohamed BENSERIR	EN CHAMPAGNE	30 09 20		

DOMINO'S PIZZA			CA	R
DP SAINTE SAVINE		30 09 18	Non révé	14 800
829 041 839 / 20 04 17		30 09 19	Confidentialité	
33 Avenue du Général LECLERC	10 TROYES	30 09 20	Confidentialité	
Mohamed BENSERIR		30 09 21	Confidentialité	

DOMINO'S PIZZA			CA	R
DP EPERNAY				
848 944 740 / 13 03 19		30 09 20	Confidentialité	
2 Rue Pierre SEMARD	51 200 EPERNAY	30 09 21	Confidentialité	
Mohamed BENSERIR				

DOMINO'S PIZZA			CA	R
DP CHAUMONT				
887 937 126 / 11 08 20		30 09 21	Confidentialité	
Place de la LOGE	52 CHAUMONT			
Mohamed BENSERIR				

DOMINO'S PIZZA			CA	R
DP ST DIZIER				
898 371 992 / 29 04 21		31 12 22	Pas encore	
2 Rue du Président CARNOT	52 ST DIZIER			
Mohamed BENSERIR				

DOMINO'S PIZZA			CA	R
DP BAR LE DUC				
910 249 333 / 28 01 22		31 12 22	Pas encore	
53 Rue Ernest BRADFER	55 BAR LE DUC			
Mohamed BENSERIR				

Dans la base de données DOMINOS PIZZA, vous allez trouver des dizaines de franchisés qui ont ouvert 5 ou 10 restaurants sous cette enseigne et qui souvent en ont fait ouvrir à des membres de leurs familles.

L'avantage de ce type de réussites, c'est que l'on peut ensuite les partager avec ses enfants ou d'autres membres de sa famille car elles sont facilement duplicables contrairement aux réussites individuelles avec des restaurants indépendants.

7, AU BUREAU :

Il n'y a pas que les restaurants comme Mc DONALD'S, BURGER KING ou KFC pour faire fortune et vous allez trouver de nombreux exemples comme les restaurants franchisés sous l'enseigne AU BUREAU qui sont aujourd'hui les plus rentables en restauration assise.

L'exemple est d'autant plus intéressant que le réseau qui date du début des années 90 était en 2010 dans une situation compliquée pour ne pas dire critique avec une centaine d'établissements dont la moitié non rentables. Le marché était alors dominé par COURTEPAILLE, BUFFALO GRILL et HIPPOPOTAMUS mais aucun ne voulait repredre AU BUREAU.

Monsieur Olivier BERTRAND a repris le réseau en 2010 et il en a gardé 50 et laissé sortir ou fermé 50. A partir de ces 50 restaurants, monsieur Olivier BERTRAND a pu reconstruire le réseau le plus rentable dans le segment de la restauration assise et devenir le cauchemar des trois grands leaders.

Sur le segment de la restauration assise, les plus beaux bilans sont aujourd'hui le plus souvent dans le réseau AU BUREAU et on peut prendre en exemple celui de VILLENEUVE D'ASCQ, ouvert en 2008, qui a rapporté en moins de 10 ans plus de 4,5 millions d'euros à son propriétaire, monsieur Orlando ZAMBELLI :

AU BUREAU			CA HT	Résultat
ABVA		31 03 10	1 236 000	72 000
508 859 113 / 06 11 08		31 03 11	2 047 000	378 600
21 rue de l'AVENIR	59 VILLENEUVE	31 03 12	2 356 500	454 100
	D'ASCQ	31 03 13	2 563 500	511 900
Orlando ZAMBELLI		31 03 14	2 730 400	564 000
Bruno ECCKEMAN		31 03 15	2 821 100	646 100
		31 03 16	2 842 200	655 400
		31 03 17	3 011 100	747 900
		30 11 17	1 966 000	464 600
			(8 mois)	
		31 12 18	3 428 200	685 700
			(13 mois)	
		31 12 19	Non révé.	644 000
		31 12 20	Confidentialité	
		31 12 21	Confidentialité	
		31 12 22	Confidentialité	
B 18 / CP : 827 Ke / Dettes : 577 Ke (FI : 0 Ke + FO : 412 Ke + FS : 162 Ke + AD : 4 Ke)				

Si vous voulez visiter ce restaurant et ce sans vous déplacer, vous pouvez le faire en tapant les mots : RESTAURANT AU BUREAU VILLENEUVE D'ASCQ sur le site GOOGLE STREET VIEW. Grâce à ce site, vous pouvez vous déplacer dans tout le restaurant, monter à l'étage, puis sortir et visiter la zone commerciale dans laquelle il se trouve.

Étant auvergnat, j'accorde une attention particulière au restaurant AU BUREAU situé à AUBIERE dans la banlieue de CLERMONT FERRAND car il se trouve sur une zone commerciale qui comptait 6 restaurants en 2003, puis 16 en 2011 et 32 aujourd'hui.

Malgré cette concurrence, ce restaurant a pu réaliser plus de deux millions d'euros de bénéfices depuis son ouverture sans compter le résultat de 2016 non disponible :

AU BUREAU			CA	R
AU BUREAU 63		30 06 12	0	- 2 500
534 841 622 / 26 09 11		30 06 13	0	- 44 300
25 Rue Ernest CRISTAL	63 CLERMONT	30 06 14	1 648 400	149 800
	AUBIERE	30 06 15	2 173 300	228 800
Antonio POLSELLI		30 06 16	Non disponible	
		30 06 17	Non révélab le	389 835
		30 06 18		424 164
		30 06 19		369 830
		30 06 20		181 328
		30 06 21	1 139 824	79 082
		30 06 22	2 724 620	315 048
CP : 1 713 Ke / Dettes : 804 Ke (FI : 501 Ke + FO : 170 Ke + FS : 133 Ke + AD : 0 Ke)				

Le restaurant AU BUREAU de VILLENAVE D'ORNON a fait plus de 2 millions d'euros de bénéfices depuis son ouverture:

AU BUREAU			CA	R
RYSE		30 09 14	1 558 000	94 000
792 550 337 / 26 04 13		30 09 15	2 773 800	362 600
7 Rue Louis de FUNES	33 VILLENAVE	30 09 16	3 476 500	269 700
	D ORNON	30 09 17	3 653 900	308 200
		31 12 18	3 368 200	483 000
Yoann DESSALLES			(15 mois)	
		31 12 19	3 718 886	300 248
		31 12 20	1 857 120	148 804
		31 12 21	NR	401 234
		31 12 22	NR	- 13 157
CP : 498 Ke / Dettes : 981 Ke (FI : 559 Ke + FO : 292 Ke + FS : 130 Ke + AD : 0 Ke)				

Même dans une petite ville comme CREIL qui ne compte que 10 300 habitants, on peut rentabiliser un restaurant AU BUREAU qui en 8 ans a fait 2 100 000 euros de bénéfices :

AU BUREAU			CA	R
AUBUCREIL		31 12 15	1 413 400	69 500
804 776 524 / 25 09 14		31 12 16	2 142 140	379 673
201 Rue des GIRONDINS	60 ST MAXIMIN	31 12 17	2 223 600	400 900
		31 12 18	2 265 300	294 500
Pierre JOLIVET		31 12 19	2 182 800	349 300
		31 12 20	1 269 700	324 500
		31 12 21	Comptes non déposés	
		31 12 22	2 405 400	384 100
CP : 596 Ke / Dettes : 632 Ke (FI : 81 Ke + FO : 212 Ke + FS : 240 Ke + AD : 100 Ke)				

Monsieur Pierre JOLIVET a ensuite ouvert un deuxième restaurant AU BUREAU à FLINS :

AU BUREAU			CA	R
AUBUFLINS		31 12 18	474 000	500
839 921 640 / 21 05 18		31 12 19	2 212 900	352 300
Route RENAULT	78 FLINS SUR	31 12 20	1 208 300	233 700
	SEINE	31 12 21	1 223 100	289 700
Pierre JOLIVET		31 12 22		
CP : 377 Ke / Dettes : 1 051 Ke (FI : 763 Ke + FO : 159 Ke + FS : 120 Ke + AD : 9 Ke)				

Monsieur Pierre JOLIVET a aussi ouvert en 2020 un restaurant AU BUREAU à AUGNY dans la banlieue de METZ, restaurant exploité par la société AUBUAUGNY (RCS 889 201 745) qui n'a pas encore publié son premier bilan.

Monsieur Kamel BOULHADID qui ne laisse pas passer les belles opportunités, après avoir ouvert plus de 35 DOMINOS PIZZA, a ouvert un premier restaurant sous l'enseigne AU BUREAU à MULHOUSE avec lequel il a réalisé en 6 ans un bénéfice de 1 400 000 euros :

AU BUREAU			CA HT	Résultat
ISSOS		31 12 17	2 211 900	191 900
821 926 276 / 09 08 16			(17 mois)	
6 Place de la REPUBLIQUE	68 MULHOUSE	31 12 18	2 173 500	323 900
		31 12 19	2 379 400	300 700
Kamel BOULHAHID		31 12 20	1 312 300	125 800
		31 12 21	1 230 000	245 000
		31 12 22	1 950 000	131 000
B 21 / CP : 222 Ke / Dettes : 1 066 Ke (FI : 843 Ke + FO : 71 Ke + FS : 152 Ke + AD : 0 Ke)				

Monsieur Kamel BOULHADID a ouvert un deuxième AU BUREAU à ILLZACH :

AU BUREAU			CA	R
EROS		31 03 18	0	- 2 200
832 722 672 / 20 10 17			(5 mois)	
4 Rue Henri de CROUSAZ	68 ILLZACH	31 03 19	1 016 800	60 900
Camel BOULHADID		31 03 20	2 522 700	266 700
		31 03 21	1 050 000	179 000
		31 03 22	1 904 700	232 800
CP : 367 Ke / Dettes : 1 128 Ke (FI : 818 Ke + FO : 140 Ke + FS : 171 Ke + AD : 0 Ke)				

Monsieur Kamel BOULHADID a ouvert un troisième AU BUREAU à ST LOUIS :

AU BUREAU			CA	R
OLYMPE		31 03 20	89 800	- 67 700
853 820 108 / 12 09 19			(7 mois)	
160 Rue de MULHOUSE	68 SAINT LOUIS	31 03 21	945 000	97 100
		31 03 22	1 491 000	102 300
Kamel BOULHAHID		31 03 23	Comptes non déposés	
CP : 147 Ke / Dettes : 1 434 Ke (FI : 1 176 Ke + FO : 141 Ke + FS : 115 Ke + AD : 2 Ke)				

Le réseau AU BUREAU compte 160 restaurants aujourd'hui et on peut en ouvrir encore autant.

8, HIPPOPOTAMUS

L'histoire du réseau HIPPOPOTAMUS est très intéressante car elle montre la folie qui s'est emparée du monde de la restauration au début des années 2010 et il faut distinguer trois périodes dans la vie de ce réseau.

Au début, le réseau se développe avec des franchisés comme monsieur David DEROUSSIS qui exploitent des restaurants indépendants et qui vont ouvrir des HIPPOPOTAMUS en respectant toutes les règles et ratios de la restauration, le plus souvent en achetant les murs ou en achetant des terrains et en construisant les bâtiments.

Le restaurant HIPPOPOTAMUS de TROYES ouvert par monsieur David DEROUSSIS a fait plus de 2 millions d'euros de bénéfices entre son ouverture et mars 2016, date à laquelle il a été cédé au Groupe CGR qui exploite des centaines de salles de cinéma :

HIPPOPOTAMUS			CA	R
SOCRAT		31 12 04	Comptes non déposés	
428 089 163 / 03 12 99		31 12 05	1 296 000	113 000
Rue des BAS TREVOIS	10 TROYES	31 12 06	1 426 000	154 000
		31 12 07	1 549 000	192 000
		31 12 08	1 649 000	208 000
		31 12 09	1 616 000	190 000
David DEROUSSIS (25 10 68)		31 12 10	1 717 000	158 700
		31 12 11	1 956 100	210 800
		31 12 12	1 686 300	109 000
		31 12 13	1 594 200	107 400
		31 12 14	1 541 900	143 100
		31 12 15	Comptes non déposés	
Cession au groupe CGR		31 03 16	358 600	31 200
			(3 mois)	
		31 03 17	1 413 800	150 200
		31 03 18	1 265 200	130 320
Résultat 2019 : 126 296 euros		31 03 19	Non révéléable	
Résultat 2020 : 101 931 euros		31 03 20	Non révéléable	
Résultat 2021 : - 191 086 euros		31 03 21	Non révéléable	
		31 03 22	1 533 500	108 500
		31 03 23	2 025 000	152 000
CP : 1 086 Ke / Dettes : 295 Ke (FI : 0 Ke + FO : 192 Ke + FS : 99 Ke + AD : 4 Ke)				

En 2020 / 2021, ce restaurant a fait une perte de 191 086 euros et ce pour plusieurs raisons et la première étant la crise du COVID. La deuxième étant que le restaurant a été fermé et relooké pour adopter le nouveau concept HIPPOPOTAMUS / STEAK HOUSE A LA FRANCAISE.

Pour ouvrir ce restaurant HIPPOPOTAMUS, monsieur David DEROUSSIS avait acheté les murs d'une usine textile en faillite en 2000 et a terminé de rembourser l'emprunt en 2010.

A partir de 2010, la société SOCRAT pouvait verser un loyer équivalent à 10 % du chiffre d'affaires et lui assurer un petit bonus de 150 000 euros par an.

Pour avoir une idée plus juste des gains de cet HIPPOPOTAMUS, il faudrait donc ajouter aux 2 millions d'euros de bénéfices encore 1 million d'euros de plus avec les loyers que se versait à lui-même monsieur David DEROUSSIS depuis 2010 en étant propriétaire des murs.

On pourrait encore ajouter un million d'euros de plus pour la cession de ce restaurant au groupe CGR et un million d'euros de plus au moins pour la cession des murs.

Donc ce restaurant a rapporté plus de 5 millions d'euros à monsieur David DEROUSSIS qui n'y a jamais travaillé étant occupé par ses autres activités et notamment la gestion de 12 salles de cinémas, de quatre hôtels et de six restaurants.

Certains restaurants HIPPOPOTAMUS affichaient des chiffres et des bénéfices encore plus intéressants et on peut prendre l'exemple de celui ouvert à FRANCONVILLE par monsieur Pascal RAGUIN qui a fait plus de 5 millions d'euros de bénéfices et notamment en 2010 un bénéfice de 613 700 euros :

HIPPOPOTAMUS			CA	R
KAP		31 12 04	2 321 000	161 000
439 331 588 / 28 09 01	95	31 12 05	2 770 000	296 000
326 rue du Général LECLERC	FRANCONVILLE	31 12 06	3 130 523	366 452
		31 12 07	3 477 921	444 853
		31 12 08	3 542 878	447 347
		31 12 09	3 515 000	535 000
		31 12 10	3 752 600	613 700
Pascal RAGUIN (03 08 63)		31 12 11	3 718 300	570 200
		31 12 12	3 561 500	539 600
Christophe GASCHIN		31 12 13	3 466 400	476 500
Philippe HERY depuis avril 2019		31 12 14	3 023 200	389 200
		31 12 15	2 934 200	360 500
		31 12 16	2 873 700	323 600
		31 12 17	2 696 600	219 700
		31 12 18	2 681 500	211 300
CP : 256 Ke / Dettes : 396 Ke (FI : 0 Ke + FO : 209 Ke + FS : 188 Ke + AD : 0 Ke)				
		31 12 19	553 100	2 200
CP : 1 648 Ke / Dettes : 469 Ke (FI : 0 Ke + FO : 282 Ke + FS : 80 Ke + AD : 108 Ke)				
		31 12 20	Comptes non déposés	
		31 12 21	229 300	- 71 900
CP : 1 576 Ke / Dettes : 283 Ke (FI : 1 Ke + FO : 197 Ke + FS : 83 Ke + AD : 2 Ke)				
Restaurant repris par le franchiseur / Entreprise radiée le 28 02 23				

En voyant de tels chiffres, des investisseurs se sont lancés dans l'ouverture non pas d'un restaurant mais de plusieurs et on peut prendre l'exemple de monsieur Yves GASPARD qui a ouvert en 2011 un premier restaurant HIPPOPOTAMUS à ST PRIEST et un deuxième en 2012 à MACON.

Les deux restaurants ont terminé en liquidation judiciaire.

Pour ouvrir son premier restaurant HIPPOPOTAMUS à ST PRIEST, monsieur Yves GASPARD avait racheté le fonds de commerce d'un restaurant indépendant, LE BAR DE L'INDUSTRIE pour 960 000 euros, restaurant situé dans un centre commercial :

BAR DE L'INDUSTRIE			CA	R
MRV RESTAURATION		30 09 04	1 155 000	132 000
441 936 293 / 03 05 02		30 09 05	Comptes non déposés	
CC AUCHAN PORTE DES ALPES	69 ST PRIEST	30 09 06	1 623 000	- 25 000
		30 09 07	1 541 000	72 000
Remy VERMOREL		30 09 08	Comptes non déposés	
		30 09 09		
		30 09 10		
CP : - 268 Ke / Dettes : 1 353 Ke (FI : 959 Ke + FO : 98 Ke + FS : 104 Ke + AD : 1922 Ke) Entreprise radiée le 28 10 13				

Résultat courant avant impôts en 2004 : 16 000 euros.

Monsieur Yves GASPARD avait fait ensuite un investissement de 1 200 000 euros HT pour faire les travaux et mettre ce restaurant aux normes HIPPOPOTAMUS :

HIPPOPOTAMUS			CA	R
HIPPOPOTAMUS ST PRIEST		31 12 12	3 327 400	2 200
530 926 641 / 14 03 11		31 12 13	2 060 070	- 29 918
CC AUCHAN PORTE DES ALPES	69 ST PRIEST	31 12 14	1 811 800	- 146 000
		31 12 15	1 689 800	- 196 500
Yves GASPARD		31 12 16	1 568 200	320 100
		31 12 17	1 561 500	- 260 300
		31 12 18	Comptes non déposés	
CP : - 210 Ke / Dettes : 1 784 Ke (FI : 1 004 Ke + FO : 401 Ke + FS : 379 Ke + AD : 0 Ke) Redressement judiciaire depuis le 05 05 15 / Liquidation judiciaire le 15 01 20				

NB : En 2016, le RCAI est de moins 182 000 euros.

Ayant fait un investissement de plus de 2 millions d'euros, il aurait fallu que ce restaurant réalise un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros HT en troisième année pour être rentable. Il n'a fait que 1 800 000 euros, donc il ne pouvait pas être rentable et ne pouvait que déposer le bilan à terme.

Quinze mois après l'ouverture de son premier restaurant, monsieur Yves GASPARD a fait un second investissement d'un million d'euros pour ouvrir un deuxième restaurant HIPPOPOTAMUS à MACON qui a aussi été un échec :

HIPPOPOTAMUS			CA	R
HIPPOPOTAMUS MACON		30 06 13	Comptes non déposés	
752 973 172 / 26 07 12		30 06 14	1 483 900	- 242 600
70 Rue Michel DEBRE	71 MACON	31 12 15	1 404 500	- 244 400
		31 12 16	Comptes non déposés	
Yves GASPARD		31 12 17	1 002 800	- 147 800
		31 12 18	Comptes non déposés	
CP : - 296 Ke / Dettes : 1 076 Ke (FI : 468 Ke + FO : 324 Ke + FS : 263 Ke + AD : 21 Ke) Procédure de sauvegarde depuis le 24 04 15 / Plan de sauvegarde depuis le 10 06 16 Redressement judiciaire le 12 10 18 / Liquidation judiciaire le 24 07 20				

Ayant fait un investissement de 1 000 000 d'euros, il fallait que ce restaurant réalise un chiffre d'affaires de 1 500 000 euros HT pour être rentable. Avec un CA HT de 1 404 500 euros en 2015, ce restaurant n'était pas très loin de son objectif.

Ce restaurant a été ouvert dans un complexe cinématographique et là encore comme pour le restaurant de ST PRIEST, monsieur Yves GASPARD était locataire et non pas propriétaire des murs.

Monsieur Yves GASPARD avait les capacités financières pour ouvrir 2 restaurants mais il a été mal conseillé et il aurait été préférable qu'il n'en ouvre qu'un seul mais en achetant les murs. Monsieur Yves GASPARD aurait pu faire un investissement d'un million d'euros pour des murs et d'un million d'euros pour les aménagements pour ouvrir un seul restaurant sur le même modèle que celui de TROYES et limiter ainsi le risque d'un échec.

Même en cas d'échec de l'exploitation, il aurait pu céder le fonds pour un prix modique ou le mettre en location gérance et attendre patiemment que les loyers, une fois l'emprunt immobilier remboursé, compensent ses pertes.

En 2005, le réseau HIPPOPOTAMUS avait été repris par un fonds d'investissement appartenant à ALBERT FRERE et peu à peu les professionnels de la restauration qui avaient fait le succès de l'enseigne ont été remplacés par des financiers rois du tableau Excel et de l'optimisation notamment par les économies de salaires et de bouts de chandelles.

Les développeurs de l'enseigne vont être remplacés par des chasseurs de primes prêts à tout pour multiplier les ouvertures quitte à oublier toutes les règles de prudence. Peu importe que l'affaire soit rentable ou pas pour le franchisé, l'objectif était d'ouvrir le plus grand nombre de restaurants et le plus vite possible afin d'augmenter le chiffre d'affaires du franchiseur par tous les moyens.

Dix ans après la reprise, le réseau est en situation critique et les dirigeants pour soutenir le cours de bourse du Groupe FLO qui s'effondre vont annoncer le 21 novembre 2014 par le biais de l'AFP un plan de relance surréaliste.

Ce plan prévoit de faire passer en 4 ans le nombre de restaurants de 180 à 300 restaurants soit une progression de 120 restaurants et comme toujours, les imbéciles vont applaudir ce projet ambitieux qui n'a aucune chance de se réaliser pour plusieurs raisons.

La première est qu'entre 2010 et 2014, le réseau ne parvient à ouvrir qu'une dizaine d'unités par an et on voit mal comment il pourrait en ouvrir 30 par an alors qu'il est en crise. La deuxième raison est que l'étude sur la restauration que j'ai rédigée en 2010 et qui est de plus en plus diffusée est en train d'étrangler HIPPOPOTAMUS et COURTEPAILLE entre autres.

Vous trouverez plus loin toutes les explications sur l'impact de mon étude sur ces réseaux.

En 2017, le groupe FLO est au bord du dépôt de bilan et va être repris par monsieur Olivier BERTRAND qui va s'attaquer au redressement d'un réseau composé en grande partie d'investisseurs qui non seulement sont en situation d'échecs mais qui pour certains vont vouloir lui apprendre son métier. Le grand nettoyage du réseau va commencer et sur 180 restaurants, une centaine va être fermée pour ceux qui appartenaient aux franchiseurs ou invités à quitter le réseau pour ceux appartenant aux franchisés surdoués.

Les solutions mises en place par monsieur Olivier BERTRAND vont porter leurs fruits. En 2011, le restaurant HIPPOPOTAMUS de TROYES réalisait un CA HT de 1 995 000 euros. Avec les mauvaises méthodes des financiers, il était tombé en 2017 à 1 350 000 euros HT et en 2022, il a réalisé plus de 2 millions d'euros de CA HT.

9, COURTEPAILLE

Ce qui s'est passé chez HIPPOPOTAMUS s'est aussi passé chez COURTEPAILLE avec des financiers qui ont coulé cette enseigne alors qu'en 2010, elle avait encore la meilleure offre dans ce secteur. En 2020, le franchiseur la société SERARE va se retrouver en liquidation judiciaire une première fois puis sera repris et va déposer le bilan une deuxième fois en 2022.

Monsieur Philippe CARILLON exploitait un INTERMARCHE à CRENEY et il a acheté un terrain à quelques encablures pour y construire un premier COURTEPAILLE qu'il a ouvert en 2006 :

COURTEPAILLE			CA	R
CAILLOUX		31 12 06	362 258	- 62 714
485 043 186 / 14 11 05		31 12 07	1 456 301	122 300
1 rue des SAULES	10 CRENEY	31 12 08	1 384 858	71 354
		31 12 09	1 390 000	54 000
Philippe CARILLON		31 12 10	1 375 000	44 400
		31 12 11	1 356 200	28 400
		31 12 12	1 308 200	4 600
		31 12 13	1 208 000	7 700
		31 12 14	1 307 100	16 100
		31 12 15	1 302 400	7 900
CP : 206 Ke / Dettes : 162 Ke (FI : 0 Ke + FO : 47 Ke + FS : 88 Ke + AD : 27 Ke)				
		31 12 16	Non révéléable	
Résultat 2017 : - 22 544 euros		31 12 17	Non révéléable	
Résultat 2018 : - 53 802 euros		31 12 18	Non révéléable	
		31 12 19	1 392 788	- 38 808
		31 12 20	Confidentialité	
		31 12 21	Non	52 305
Report à nouveau : - 162 675 euros.		31 12 22	révéléable	- 64 991
CP : 7 Ke / Dettes : 198 Ke (FI : 60 Ke + FO : 74 Ke + FS : 65 Ke + AD : 0 Ke)				

En janvier 2023, monsieur Philippe CARILLON a enlevé l'enseigne COURTEPAILLE et le restaurant s'appelle maintenant LA PETITE TABLE.

Monsieur Philippe CARILLON gérait son INTERMARCHE et ne travaillait pas dans ce restaurant COURTEPAILLE qui parvenait à la fois à rembourser ses emprunts et à faire des bénéfices.

Satisfait des chiffres de son premier COURTEPAILLE, monsieur Philippe CARILLON a décidé d'en ouvrir deux de plus.

Le premier à ST ANDRE LES VERGERS, une autre banlieue de TROYES située à l'opposé de CRENEY et le deuxième à ROMILLY SUR SEINE, une sous-préfecture de l'AUBE qui ne compte que 6 000 habitants et qui se trouve à 40 kilomètres de TROYES.

Celui de ST ANDRE LES VERGERS a été ouvert fin 2010 :

COURTEPAILLE			CA	R
COURTANDRE		31 12 10	180 000	- 67 000
520 904 723 / 11 03 10		31 12 11	1 036 500	- 98 800
89 Route d'AUXERRE	10 ST ANDRE	31 12 12	1 025 000	- 70 100
Philippe CARILLON (11 09 62)		31 12 13	998 800	- 56 900
		31 12 14	1 020 600	- 52 300
		31 12 15	1 039 600	- 18 100
Résultat 2016 : 37 169 euros		31 12 16	Non révéléable	
Résultat 2017 : 27 241 euros		31 12 17	Non révéléable	
Résultat 2018 : 49 129 euros		31 12 18	Non révéléable	
Résultat 2019 : 32 900 euros		31 12 19	Non révéléable	
		31 12 20	Confidentialité	
		31 12 21	Confidentialité	
		31 12 22	Confidentialité	
CP : - 54 Ke / Dettes : 272 Ke. (FI : 150 Ke + FO : 61 Ke + FS : 61 Ke + AD : 0 Ke)				

Les pertes entre 2010 et 2015 vont être de plus de 300 000 euros avant que les premiers bénéfiques commencent à partir de 2016 à les compenser. Mais même si l'entreprise n'a pas dégagé de bénéfiques, les emprunts pour le terrain, la construction et les aménagements du restaurant ont été remboursés.

On peut estimer la valeur des murs de ce restaurant à environ 1 500 000 euros car ce COURTEPAILLE n'a pas la forme ronde traditionnelle de cette enseigne. Il est cubique et sur deux étages et pourrait demain être exploité sous une autre enseigne ou en indépendant.

Nullement découragé par les résultats négatifs de ce deuxième restaurant COURTEPAILLE, monsieur Philippe CARILLON a ouvert en 2014 un troisième restaurant sur la commune de ROMILLY SUR SEINE à 40 kilomètres de TROYES :

COURTEPAILLE			CA	R
COURTEMILLY		31 12 14	0	- 2 100
802 702 332 / 06 06 14		31 12 15	789 400	65 500
CC LA BELLE IDEE	10 ROMILLY	31 12 16	Non rév.	54 700
	SUR SEINE	31 12 17	Confidentialité de 2017 à 2020	
Philippe CARILLON		31 12 18		
		31 12 19		
		31 12 20		
		31 12 21	Non révéléable	72 900
		31 12 22		- 41 900
B 15 / CP : 74 Ke / Dettes : 396 Ke (FI : 280 Ke + FO : 36 Ke + FS : 79 Ke + AD : 0 Ke)				

Les trois restaurants ont eu globalement des résultats faibles ou même négatifs mais les emprunts faits pour les construire ont été remboursés et contrairement à beaucoup, ils n'ont pas déposé le bilan ni fermé leurs portes. Mais on peut estimer la valeur des murs payés par l'exploitation de ces 3 restaurants à 4 millions d'euros.

Non seulement ces soucis de rentabilité ne vont pas décourager monsieur Philippe CARILLON mais il va ensuite ouvrir une dizaine de restaurants sous d'autres enseignes, LEON DE BRUXELLES, IL RISTORANTE ou 3 BRASSEURS ou en indépendant.

Mais certains franchisés COURTEPAILLE ne vont pas avoir la même chance et par exemple monsieur Emmanuel JACQUIN et madame Elodie CARRE ont racheté un COURTEPAILLE au franchiseur le 27 01 2015 pour 500 000 euros et vont ensuite en ouvrir 4 de plus :

COURTEPAILLE			CA	R
CA ANNECY		31 12 15	911 100	- 85 300
808 328 199 / 10 12 14		31 12 16	873 100	- 1 200
2 Quai PERRIERE / Av de GENEVIE	74 ANNECY	31 12 17	773 300	86 300
		31 12 18	646 400	- 3 900
		31 12 19	911 100	- 85 300
RCAI 2020 : moins 117 500 euros		31 12 20	248 700	- 37 800
		31 12 21	200 500	- 124 100
		31 12 22	351 000	- 146 000
CP : - 381 Ke / Dettes : 1 052 Ke (FI : 652 Ke + FO : 296 Ke + FS : 26 Ke + AD : 79 Ke)				

Un deuxième en 2015 :

COURTEPAILLE			CA	R
CP SAINT PIERRE		31 12 16	1 400 600	67 200
811 081 777 / 27 04 15			(21 mois)	
186 Rue du RHONE	74 ST PIERRE	31 12 17	1 396 000	33 200
	EN FAUCIGNY	31 12 18	1 453 600	12 500
		31 12 19	1 447 900	25 100
		31 12 20	726 900	- 149 900
		31 12 21	540 000	- 180 300
		31 12 22	891 300	- 100 900
CP : - 295 Ke / Dettes : 842 Ke (FI : 595 Ke + FO : 183 Ke + FS : 64 Ke + AD : 15 Ke)				

Un troisième en 2017 qui va faire plus d'un million d'euros de pertes :

COURTEPAILLE			CA	R
CP POISY		31 12 17	0	- 3 800
824 683 510 / 29 12 16		31 12 18	591 100	- 153 000
LA FIN DE CLOSON	74 POISY	31 12 19	983 700	- 132 400
RCAI 2020 : moins 304 700 euros		31 12 20	393 100	- 18 700
		31 12 21	200 200	- 294 100
		31 12 22	848 300	- 357 100
CP : - 958 Ke / Dettes : 1 757 Ke (FI : 1 017 Ke + FO : 301 Ke + FS : 86 Ke + AD : 353 Ke)				

Un quatrième en 2018 qui va faire un peu moins d'un million d'euros de pertes :

COURTEPAILLE			CA	R
CP PUBLIER		31 12 18	92 900	- 104 400
829 206 018 / 05 04 18			(9 mois)	
Rue des VIGNES ROUGES	74 500 PUBLIER	31 12 19	846 700	- 171 600
		31 12 20	288 700	- 127 200
Emmanuel JACQUIN		31 12 21	185 200	- 288 300
		31 12 22	401 300	- 293 100
CP : - 980 Ke / Dettes : 1 724 Ke (FI : 1 163 Ke + FO : 460 Ke + FS : 34 Ke + AD : 67 Ke)				

Un cinquième en 2020 qui va faire plus de 1 300 000 euros de pertes :

COURTEPAILLE			CA	R	
CP ETREMBIERES			31 12 19	Comptes non déposés	
847 797 206 / 25 01 19			31 12 20	179 600	- 603 200
Rue de l'INDUSTRIE		74 ETREMBIERES	31 12 21	263 400	- 416 400
Emmanuel JACQUIN			31 12 22	600 200	- 319 200
CP : - 1 338 Ke / Dettes : 2 670 Ke (FI : 1 662 Ke + FO : 838 Ke + FS : 59 Ke + AD : 121 Ke)					

Les 5 restaurants affichent au total près de 4 millions d'euros de capitaux propres négatifs et plus de 8 millions d'euros de dettes. En 2022, les pertes ont été de 1 216 000 euros pour un chiffre d'affaires de 3 091 000 euros.

Monsieur Lucien DERET, un brillant homme d'affaires qui a construit une fortune estimée à plus de 300 millions d'euros dans les transports et la logistique a ouvert 5 restaurants COURTEPAILLE et en a confié la gestion à monsieur Yves DESSORT. On trouve sur YOUTUBE en tapant les mots COURTEPAILLE ROMORANTIN une interview de monsieur Yves DESSORT qui détaille sa stratégie.

Un seul sur les cinq COURTEPAILLE ouverts par monsieur Lucien DERET est encore en activité, celui de BLOIS, qui en 7 ans a fait plus de 1 700 000 euros de pertes :

COURTEPAILLE			CA	R	
CAPEXRE BLOIS			31 12 16	605 900	- 52 800
817 877 525 / 19 01 16			31 12 17	684 200	- 215 100
108 Avenue de CHATEAUDUN		41 BLOIS	31 12 18	614 100	- 342 700
Asmaa DERET / Jean Louis PERRIN			31 12 19	638 000	- 321 100
			31 12 20	273 900	- 204 400
			31 12 21	247 800	- 192 900
			31 12 22	464 000	- 442 000
B 21 / CP : - 1,3 Me / Dettes : 1, 56 Me (FI : 1,4 Me + FO : 45 Ke + FS : 51 Ke + AD : 29 Ke)					

Faisant régulièrement le trajet TROYES / TOURS et passant par BLOIS, je me suis plusieurs fois arrêté pour voir ou déjeuner dans ce restaurant et à chaque fois j'ai pu voir constater de nombreuses erreurs de gestion. J'ai eu plusieurs fois l'occasion de discuter avec le personnel et notamment les directeurs qui n'étaient pas débordés. Ils étaient très sympathiques mais n'avaient visiblement pas bénéficié des bonnes formations pour gérer un tel établissement.

Ce qui est intéressant dans le cas de ces restaurants c'est qu'ils ont été ouverts par des chefs d'entreprises confirmés alors qu'en 2015, toute la presse s'était fait l'écho des procès entre les actionnaires du franchiseur de COURTEPAILLE qui était dans l'incapacité de rembourser ses emprunts et au bord dépôt de bilan. Malgré cela, des franchisés continuaient à obtenir des crédits pour ouvrir des restaurants sur un modèle qui n'était plus rentable depuis des années.

Suite à son deuxième dépôt de bilan COURTEPAILLE en 2022 a été repris par le Groupe LA BOUCHERIE dirigé par monsieur Bertrand BEAUDAIRE et son fils Alexandre, deux personnes réputées dans le secteur de la restauration en franchise pour leur sérieux et leur prudence. Sur les 144 restaurants exploités par le franchiseur, LA BOUCHERIE n'en a repris que 9 et a renoncé aux 135 autres ce qui en dit long sur la situation des restaurants du franchiseur. LA BOUCHERIE a également repris les 72 contrats de franchise. Sur le site du franchiseur, on ne trouve plus que 49 restaurants en février 2024 contre 240 à la belle époque. Et malheureusement, sur les 49, tous ne sont pas rentables.

10, LA PATATERIE :

A ses débuts, la PATATERIE a été une vraie réussite et les chiffres du franchiseur étaient très bons jusqu'en 2015 mais en 2017, la liquidation judiciaire a été prononcée :

LA PATATERIE			CA	R
LA PATATERIE DEVELOPPEMENT		31 12 04	339 109	13 220
450 681 879 / 04 11 03		31 12 05	598 112	16 226
16 rue Frédéric BASTIAT	87 LIMOGES	31 12 06	857 264	46 359
		31 12 07	964 918	94 879
		31 12 08	1 564 910	203 316
Jean Christophe PAILLEUX		31 12 09	1 732 000	302 000
		31 12 10	2 862 300	1 130 100
		31 12 11	5 442 000	2 954 000
		31 12 12	7 037 500	740 100
		31 12 13	7 087 000	3 236 000
		31 12 14	6 629 000	2 910 000
		31 12 15	6 812 800	2 553 400
		31 12 16	6 034 600	1 387 000
CP : 1,9 Me / Dettes : 5,2 Me (FI : 2,7 Me + FO : 1,7 Me + FS : 0,84 Me + AD : 54 Ke) Redressement judiciaire le 18 10 17 / Liquidation judiciaire le 18 10 17 Plan de cession le 31 11 17				

Le vent peut très vite tourner en matière de franchise.

Le réseau a été repris par le fonds d'investissement VERDOSO :

LA PATATERIE			CA	R
LA PATATERIE SAS		31 12 17	423 000	1 000
824 458 723 / 20 12 16			(13 mois)	
16 Rue Frédéric BASTIAT	87 LIMOGES	31 12 18	3 180 900	- 426 800
		31 12 19	2 608 600	347 000
		31 12 20	1 349 300	- 286 700
CP : 134 Ke / Dettes : 4 178 Ke (FI : 3 613 Ke + FO : 315 Ke + FS : 250 Ke + AD : 1 Ke)				
		31 12 21	1 187 200	- 798 100
CP : 818 Ke / Dettes : 2 964 Ke (FI : 2 409 Ke + FO : 279 Ke + FS : 216 Ke + AD : 0 Ke)				
		31 12 22	Comptes non déposés	

Le cas du réseau LA PATATERIE est un des plus intéressants qui soit car tous les ingrédients étaient réunis pour que le réseau et les franchisés battent des records et se hissent au niveau des meilleurs de la profession mais des erreurs, notamment de ratios de la part du franchiseur, ont entraîné plus d'une centaine de liquidations judiciaires sur les 210 restaurants et celle du franchiseur.

Les trois leaders du marché, BUFFALO GRILL, COURTEPAILLE et HIPPOPOTAMUS, alors qu'ils avaient la meilleure offre du marché de la restauration, ouvraient en moyenne 10 unités par an mais avec une solution qui a demandé une demi heure et 60 euros d'investissement, la PATATERIE en 5 ans en a ouvert 167 et aurait pu en ouvrir encore autant soit plus de 300 :

Chiffres publiés dans les annuaires de FRANCHISE MAGAZINE				
	Nombre de Franchisés	Ouverture en Franchise	Progression	Prévision d'ouvertures
2011	70	23	23	25
2012	111	41	41	36
2013	152	41	41	30
2014	184	32	32	30
2015	201	30	17	30

NB : L'année 2011 reprend les chiffres de l'année 2010, celle de 2012, ceux de 2011, etc...

En 2010, BUFFALO GRILL, HIPPOPOTAMUS et COURTEPAILLE dominent le secteur et il y a dans ces trois réseaux au moins une centaine d'exemples de franchisés qui sont devenus millionnaires ou multimillionnaires en ouvrant des restaurants sous ces enseignes.

On aurait pu à l'époque multiplier ces chiffres par 5 au moins si ce n'est plus et j'avais rédigé à l'époque une étude de 300 pages avec tous les bilans et toutes les solutions pour que chacune de ses enseignes ouvre au moins une centaine d'unités sur le même modèle que l'HIPPOPOTAMUS de TROYES ou le COURTEPAILLE de TROYES / CRENEY. Il y avait aussi à TROYES un BUFFALO GRILL qui appartenait au franchiseur et qui ne publiait pas de bilans séparés mais le directeur m'avait annoncé qu'il réalisait un chiffre d'affaires de plus de 2 millions d'euros ce qui était tout à fait possible.

En 2010, monsieur Olivier BERTRAND venait de reprendre les 100 restaurants AU BUREAU pour en fermer la moitié et s'attaquait tout juste au redressement de ceux qu'il gardait dans le réseau et il n'y avait pas encore de bilans qui pouvaient donner envie de s'y intéresser.

En 2005, j'avais commencé une étude avec tous les bilans de la restauration et chaque année j'en adressais un exemplaire aux trois franchiseurs BUFFALO, HIPPOPOTAMUS et COURTEPAILLE et au salon de la franchise, j'en donnais un exemplaire aux développeurs.

En 2010, j'avais déjà pour cette étude réalisé plus d'une centaine de bases de données avec tous les chiffres clés de tous les franchisés du secteur de la restauration et des concurrents et la conclusion était que ces trois enseignes étaient celles qui offraient le plus gros potentiel si elles se développaient avec le bon modèle.

Pendant 5 ans, j'ai demandé un rendez-vous à ces trois franchiseurs mais aucun n'a trouvé un quart d'heure pour me recevoir et regarder une solution que j'avais mise en place en 2004 pour un autre franchiseur dans un autre secteur, BODY MINUTE qui comptait 35 unités en 2003 et 132 en 2010 et 600 aujourd'hui.

En janvier 2011, par le plus grand des hasards, je vais faire la connaissance de monsieur Franck DELOBEAU, un lillois, qui a ouvert un an plus tôt une PATATERIE à VILLECHETIF dans la banlieue de TROYES et il va me faire rencontrer le directeur financier de l'enseigne, monsieur Philippe REICHSTEINER de passage à TROYES pour déjeuner avec lui.

Je vais rejoindre monsieur Franck DELOBEAU et monsieur Philippe REICHSTEINER pour le café et en un quart d'heure, je vais lui donner mon étude et lui expliquer comment sans aucun investissement particulier, il peut ouvrir au moins une centaine de restaurants.

Monsieur Philippe REICHSTEINER va être tellement convaincu qu'il va téléphoner à monsieur Jean Christophe PAILLEUX, le franchiseur de la PATATERIE, et me proposer de signer sur le champs un contrat exclusif avec la PATATERIE pour le secteur de la restauration.

Je vais accepter et mettre une première annonce pour la vente du restaurant LA PATATERIE de VILLECHETIF de monsieur Franck DELOBEAU. Grâce à cette annonce qui a coûté 60 euros, six personnes qui ne connaissaient pas la PATATERIE ont découvert le concept et après s'être renseignées, ont signé pour en ouvrir une ou plusieurs.

L'annonce publiée fin janvier 2011 proposait à la vente le restaurant LA PATATERIE VILLECHETIF de monsieur Franck DELOBEAU pour la fin de l'année. Monsieur Franck DELOBEAU voulait attendre octobre 2011 pour que son entreprise passe le cap des deux ans et puisse bénéficier de l'amendement COPE sur les cessions.

Cette PATATERIE allait publier un premier bilan avec un chiffre d'affaires de 1 379 000 euros et un bénéfice de 219 000 euros en neuf mois ce qui était une très belle performance :

LA PATATERIE			CA	R
PATA 3 / EXP TROYES		31 12 10	1 376 000	219 000
517 455 044 / 13 10 09			(9 mois)	
ZA les MERCIERES	10 VILLECHETIF	31 12 11	1 526 700	100 100
		31 12 12	1 410 600	105 500
		31 12 13	1 257 800	111 200
		31 12 14	1 105 300	91 000
Franck DELOBEAU (04 11 69)		31 12 15	1 093 400	164 800
Aurélien PICHON (Né en 1987)		31 12 16	994 100	142 400
Résultat 2017 : 116 800 euros		31 12 17	Non révéléable	
Résultat 2018 : 87 918 euros		31 12 18	Non révéléable	
Résultat 2019 : 84 257 euros		31 12 19	Non révéléable	
Résultat 2020 : 82 900 euros		31 12 20	Confidentialité	
Résultat 2021 : 130 982 euros		31 12 21	Confidentialité	
CP : 534 Ke / Dettes : 168 Ke (FI : 73 Ke + FO : 40 Ke + FS : 55 Ke + AD : 1 Ke)				

L'annonce que j'avais mise ne précisait pas que le restaurant proposé à la vente était franchisé sous l'enseigne LA PATATERIE.

Dès qu'une personne cliquait sur l'annonce que j'avais publiée, ses coordonnées m'étaient transmises et je renvoyais même s'il n'y avait aucune demande d'information complémentaire ma base de données dans laquelle on pouvait trouver d'autres exemples de PATATERIE qui affichaient des chiffres exceptionnels comme celle de GUIPAVAS dans la banlieue de BREST ou celle de MARZY dans la banlieue de NEVERS.

Mademoiselle Béatrice LOAEC avait créé une PATATERIE à QUIPAVAS en décembre 2008 et dès 2010, son bénéfice dépassait les 330 000 euros :

LA PATATERIE			CA HT	Résultat
AGALEX		31 12 09	1 095 000	155 000
509 336 483 / 15 12 08		31 12 10	1 836 000	332 590
105 rue Pierre JAKEZ	29 QUIPAVAS	31 12 11	1 931 350	319 170
		31 12 12	1 922 500	383 600
Béatrice LOAEC		31 12 13	1 866 000	258 000
		31 12 14	1 802 400	234 000
		31 12 15	1 860 400	248 600
Résultat 2016 : 125 500 euros		31 12 16	Non révéléable	
Résultat 2017 : 126 748 euros.		31 12 17	Non révéléable	
		31 12 18	1 609 500	81 700
		31 12 19	1 549 200	42 100
		31 12 20	922 500	365 100
CP : 1 773 Ke / Dettes : 192 Ke (FI : 2 Ke + FO : 65 Ke + FS : 126 Ke + AD : 0 Ke) Cession le 31 12 20 pour 520 000 euros.				

En ajoutant aux bénéfices le montant de la cession, les gains ont dépassé les 2 800 000 euros.

La PATATERIE de MARZY / NEVERS affichait dès 2009 un bénéfice de 359 746 euros :

LA PATATERIE			CA HT	Résultat
DURET RESTAURATION		31 12 08	754 272	199 129
503 228 926 / 20 03 08		31 12 09	1 303 908	359 746
40 Route de FOURCHAMBAULT	58 MARZY	31 12 10	1 534 846	389 117
		31 12 11	1 597 208	391 695
		31 12 12	1 552 259	73
RCAI 2013 : 188 000 euros		31 12 13	1 201 000	616 300
CP : 666 Ke / Dettes : 311 Ke (FI : 1 Ke + FO : 22 Ke + FS : 288 Ke + AD : 0 Ke) Cession le 26 11 13 pour 870 000 euros.				

Comme on peut le voir, bénéfices de 2010 et 2011 étaient proches de 400 000 euros et en 2013, ils sont tombés à 73 euros et pour comprendre cette chute on peut regarder la ligne SALAIRES ET CHARGES sur le site www.verif.fr :

	2009	2010	2011	2012	2103
Salaires et charges	358 586	429 945	458 927	844 132	447 690
Nombre d'employés	14	14	14	14	

Comme on peut le voir, le nombre d'employés n'a pas changé.

Madame Karine DURET et son mari Denis depuis la création de ce restaurant étaient salariés de leur entreprise et percevaient à ce titre une rémunération de l'ordre de 80 000 euros par an sauf en 2012 année où ils se sont accordé une petite augmentation de 400 000 euros charges comprises.

Cet exemple montre une fois encore, qu'en regardant les bénéficiaires d'une entreprise, il faut toujours être prudent et ne pas tirer trop rapidement des conclusions mais cela reste dans tous les cas des indicateurs intéressants.

Les six franchisés qui avaient cliqué sur mon annonce et qui m'avaient contacté après avoir reçu mon étude et la base de données n'ont pas voulu attendre octobre pour racheter la PATATERIE de TROYES et se sont précipités au salon de la franchise pour rencontrer le franchiseur et ouvrir un ou plusieurs restaurants sous cette enseigne.

60 euros HT dépensés pour une seule annonce qui va amener six franchisés, six droits d'entrée à 45 000 euros plus six restaurants qui vont payer 50 000 euros de royalties chaque année en moyenne, soit en tout environ 6 fois 400 000 euros. 60 euros HT d'investissements pour 2 400 000 euros de droits d'entrée et de royalties ce n'est pas mal. Sans compter ceux qui en ont ouvert plusieurs.

Pour attirer et séduire encore plus de candidats à la franchise, j'ai proposé à la PATATERIE de donner une copie de mon étude avec tous les chiffres de tous les franchisés et une version améliorée de la base de données LA PATATERIE à tous les candidats à la franchise qui viendraient sur leur stand au salon de la franchise et qui hésiteraient entre plusieurs enseignes.

Dans ma base de données, il n'y avait que les chiffres d'affaires, les résultats, les capitaux propres et les dettes. J'ai proposé au franchiseur de la PATATERIE de compléter cette base de données en intégrant d'abord les rémunérations des dirigeants ou éventuellement les sommes qui remontaient à des holdings comme dans le cas de la PATATERIE de VILLECHETIF qui reversait 5 % de son chiffre d'affaires à la holding DELOBEAU. La capacité d'auto-financement a également été rajoutée.

La PATATERIE au salon de la franchise, quand elle avait un candidat sérieux lui donnait une copie de mon étude en disant qu'il y avait tous les chiffres de ses restaurants et un grand nombre des restaurants des concurrents mais pas tous car certains étaient introuvables. Les responsables de la PATATERIE invitaient les candidats à aller demander aux concurrents tous leurs chiffres.

Les candidats séduits par cette transparence, neuf fois sur dix signaient pour ouvrir des PATATERIE sans même aller voir les concurrents.

En 4 ans, entre 2011 et 2015, le réseau LA PATATERIE a ouvert 144 restaurants soit 36 en moyenne soit plus que les trois leaders réunis qui ne parvenaient même plus à ouvrir 10 unités chacun par an. D'une certaine manière, le développement de la PATATERIE a asséché le marché en captant des candidats qui auraient pu sinon aller vers les enseignes leaders.

De plus les 210 PATATERIE ont pris des clients aux restaurants des leaders entraînant une baisse de leurs chiffres d'affaires et donc des royalties versées au franchiseur.

La PATATERIE pouvait continuer sur cette lancée et aurait pu atteindre les 300 unités en 2018 ou 2019 et initialement le franchiseur avait annoncé qu'il céderait le réseau 2017 sur la base d'une expertise réalisée par un grand cabinet spécialisé qui avait estimé sa valeur à 60 millions.

Mais quelques petites erreurs ont fait qu'en octobre 2017, la PATATERIE DEVELOPPEMENT dépose le bilan et a été vendue pour 300 000 euros à un fond d'investissement et le réseau ne compte plus aujourd'hui qu'une soixantaine de restaurants.

A priori, on pourrait penser que le franchiseur est le premier coupable mais on peut prendre quelques exemples de franchisés qui ont connu des échecs dont ils sont les premiers responsables.

A 55 kms de la PATATERIE de QUIPAVAS qui a rapporté 2 800 000 euros à madame Béatrice LOAEC, dans le département voisin, monsieur Ludovic MARTIN a ouvert sa PATATERIE dans la banlieue de ST MALO mais il n'a pas connu le même succès et il s'est retrouvé en liquidation judiciaire deux ans après son ouverture :

LA PATATERIE			Redressement judiciaire le 19 11 14 Liquidation le 01 07 15
CLARANINO		31 12 14	
792 235 822 / 08 04 13			
ZAC des VIGNES	22 QUEVERT		
Ludovic MARTIN			

On pourrait se demander si les bretons de ST MALO aiment moins les pommes de terres que ceux de BREST ou si le franchiseur n'a pas sa part de responsabilité dans cet échec en ayant par exemple mal fait son étude de marché ou en ayant sous estimé la concurrence.

Avant d'incriminer le franchiseur, les concurrents ou les clients, il est intéressant de regarder plus en détail le parcours de monsieur Ludovic MARTIN.

Pour comprendre l'échec de monsieur Ludovic MARTIN, il faut commencer par prendre en compte que monsieur Ludovic MARTIN après avoir ouvert en 2013 sa première PATATERIE en a ouvert une deuxième un an après à TREGUEUX qui se retrouvera en liquidation judiciaire au bout de deux ans :

LA PATATERIE			Redressement judiciaire le 24 07 15 Liquidation le 15 07 15
CLARANINO2		31 12 14	
801 738 725 / 18 04 14			
Rue Michel AUDIARD	22 TREGUEUX		
Ludovic MARTIN			

En regardant sur le site www.score3.fr on peut voir que monsieur Ludovic MARTIN était aussi gérant de la société NINOCLARA dont le nom est le contraire de CLARANINO. Cette société exploitait un centre franchisé ESTHETIC CENTER à LANGUEUX dans la banlieue de ST BRIEUC qui lui aussi s'est retrouvé en liquidation judiciaire au bout de 2 ans :

ESTHETIC CENTER			Liquidation judiciaire le 15 07 15
NINOCLARA		30 12 14	
793 774 068 / 26 06 13			
5 Rue Ambroise PARE	22 LANGUEUX.		
Ludovic MARTIN			

Monsieur Ludovic MARTIN a créé ce centre ESTHETIC CENTER à LANGUEUX le 26 juin 2013 pour capter la clientèle d'un autre centre ESTHETIC CENTER ouvert par sa compagne et associé à ST BRIEUC qui se trouvait à 3 kilomètres et qui allait fermer le 4 septembre soit moins de 3 mois plus tard

ESTHETIC CENTER			Liquidation judiciaire le 04 09 13
GR 1 DE BEAUTE		31 12 11	
523 627 099 / 15 07 10			
14 rue POULAIN CORBION	22 ST BRIEUC		
Bénédicte PEREIRA			

Madame Bénédicte PEREIRA était également la gérante du centre ESTHETIC CENTER de BREST qui avait aussi pour associé monsieur Ludovic MARTIN, centre qui a lui aussi terminé en liquidation judiciaire 13 mois après sa création ce qui est un record :

ESTHETIC CENTER			Liquidation judiciaire le 24 07 12
BIANCA DE BEAUTE		30 12 12	
532 620 416 / 06 06 11			
88 Rue JEAN JAURES	29 200 BREST		
Bénédicte PEREIRA / L. MARTIN			

On peut dresser le tableau suivant :

Enseignes	Ville	Date de création	Date de liquidation	Durée de vie
ESTHETIC CENTER	ST BRIEUC	15 07 10	04 09 13	38 mois
	BREST	06 06 11	24 07 12	13 mois
	LANGUEUX	26 06 13	15 07 15	25 mois
PATATERIE	ST MALO	08 04 13	01 07 15	27 mois
	ST BRIEUC	18 04 14	15 07 15	15 mois

Monsieur Ludovic MARTIN et madame Bénédicte PEREIRA ont donc en moins de 5 ans créé 5 entreprises qui ont toutes terminé en liquidation judiciaire.

Qui est responsable ? Les franchisés qui ont voulu ouvrir 5 affaires ou les franchiseurs ESTHETIC CENTER et LA PATATERIE qui les ont laissés faire ?

Monsieur Ludovic MARTIN a ouvert sa PATATERIE de QUEVERT en 2013 et s'est donc retrouvée en liquidation judiciaire le 1er juillet 2015 :

LA PATATERIE			Redressement judiciaire le 19 11 14 Liquidation le 01 07 15
CLARANINO		31 12 14	
792 235 822 / 08 04 13			
ZAC des VIGNES	22 QUEVERT		
Ludovic MARTIN			

Monsieur Damien ARONDEL a racheté ce restaurant en octobre 2015 pour 50 000 euros :

LA PATATERIE			CA	R
LE BURON		31 12 14	Comptes non déposés	
814 320 198 / 27 10 15				
ZAC des VIGNES	22 QUEVERT			
Damien ARONDEL				

Monsieur Damien ARONDEL connaissait bien le concept de LA PATATERIE car il avait racheté en juin 2012 soit 3 ans auparavant la PATATERIE de VITRE :

LA PATATERIE			CA	R
LA TOCQUEVILLAISE		31 12 11	1 306 200	69 300
523 914 166 / 26 07 10			(17 mois)	
12 Bis rue de JANZE	35 VITRE	31 12 12	Comptes non déposés depuis 2012	
Damien ARONDEL		31 12 13		
		31 12 14		
		31 12 15		
CP : 119 Ke / Dettes : 528 Ke (FI : 416 Ke + FO : 31 Ke + FS : 81 Ke + AD : 0 Ke)				

Un an plus tard, en juin 2013, monsieur Damien ARONDEL avait aussi créé celle de ST MALO :

LA PATATERIE			CA	R
LES MINQUIERS		31 12 14	Comptes non déposés	
791 379 506 / 25 02 13				
46 Rue du Général PATTON	35 ST MALO			
Damien ARONDEL				

Monsieur Damien ARONDEL s'est donc retrouvé en novembre 2015 à la tête de 3 PATATERIE dont il enlevé ensuite les enseignes pour passer sous l'enseigne ONCLE SCOTT'S.

Monsieur Damien ARONDEL a depuis déposé le bilan de ses trois restaurants dont celle de QUEVERT a déposé le bilan moins d'un an après sa reprise :

LA PATATERIE / ONCLE SCOTT'S			Comptes non déposés	
LE BURON				
814 320 198 / 27 10 15				
ZAC des VIGNES	22 QUEVERT			
Damien ARONDEL				
Redressement judiciaire le 9 novembre 2016 / Liquidation judiciaire le 05 mars 18				

Le même jour, monsieur Damien ARONDEL déposé le bilan du restaurant de ST MALO :

LA PATATERIE / ONCLE SCOTT'S			Aucun bilan publié	
LES MINQUIERS				
791 379 506 / 25 02 13				
46 Rue du Général PATTON	35 ST MALO			
Damien ARONDEL				
Redressement judiciaire le 9 novembre 2016 / Liquidation judiciaire le 27 03 18				

Monsieur Damien ARONDEL a déposé 3 mois plus tard le bilan de son premier restaurant :

LA PATATERIE / ONCLE SCOTT'S			CA	R
LA TOCQUEVILLAISE		31 12 11	1 306 200	69 300
523 914 166 / 26 07 10			(17 mois)	
12 Bis rue de JANZE	35 VITRE	31 12 12	Comptes non déposés depuis 2011	
Damien ARONDEL		31 12 13		
		31 12 14		
CP : 119 Ke / Dettes : 528 Ke (FI : 416 Ke + FO : 31 Ke + FS : 81 Ke + AD : 0 Ke)				
Redressement judiciaire le 20 janvier 2017 / Liquidation judiciaire le 21 02 18				

Monsieur Fabrice RAOULT est un ancien formateur du réseau LA PATATERIE et il connaissait parfaitement son métier quand il a créé une première PATATERIE à MOISSY CRAMAYEL en SEINE ET MARNE :

LA PATATERIE			CA	R
YVRA MOISSY		31 12 12	1 572 300	61 600
532 753 464 / 06 06 11		31 12 13	1 359 900	74 100
Avenue ANDRE AMPERE	77 MOISSY	31 12 14	Comptes non déposés	
Fabrice RAOULT				
CP : 142 Ke / Dettes : 509 Ke (FI : 342 Ke + FO : 99 Ke + FS : 68 Ke + AD : 0 Ke) Cession le 28 04 15 pour 610 000 euros / Entreprise radiée le 22 04 16				

Monsieur Fabrice RAOULT en a créé une 2ème la même année, toujours en 2011, dans le département voisin à CRETEIL :

LA PATATERIE			CA	R
YVRA CRETEIL		31 12 12	1 197 100	- 5 500
533 915 310 / 04 08 11		31 12 13	1 125 200	52 200
27 rue de la BASSE QUINTE	94 CRETEIL	31 12 14	Comptes non déposés	
Fabrice RAOULT		31 12 15		
CP : 67 Ke / Dettes : 566 Ke (FI : 437 Ke + FO : 66 Ke + FS : 59 Ke + AD : 3 Ke) Redressement judiciaire le 09 09 15 / Liquidation judiciaire le 21 11 17				

Monsieur Fabrice RAOULT en a créé une 3ème en août 2012, dans le département voisin à MAUREPAS :

LA PATATERIE			CA	R
YVRA MAUREPAS		31 12 14	Comptes non déposés	
753 550 029 / 31 08 12				
Rue Jacques MONOD	78 MAUREPAS			
Fabrice RAOULT				
Redressement judiciaire le 21 10 14 / Liquidation judiciaire le 26 05 15				

Monsieur Fabrice RAOULT a ensuite créé son propre concept POULET PUREE pour pouvoir le développer en franchise mais le restaurant pilote s'est rapidement révélé un échec :

POULET PUREE			CA	R
PP BOULOGNE		31 12 15	Comptes non déposés	
803 579 697 / 18 07 14				
24 Cours de l'ILE SEGUIN	92 BOULOGNE			
Fabrice RAOULT	BILLANCOURT			
Liquidation judiciaire le 03 11 15				

Monsieur Fabrice RAOULT avait cédé sa PATATERIE de MOISSY CRAMAYEL à monsieur Armand GOUDJO qui m'avait contacté après avoir lue mon annonce sur www.cessionpme.com qui est resté sur le site plusieurs années. Le renouvellement de l'annonce était alors gratuit.

Monsieur Armand GOUDJO n'avait aucune expérience de la restauration et venait de la grande distribution. IL aussi a connu une liquidation judiciaire :

LA PATATERIE			CA	R
YGORS		31 12 15	713 700	- 20 300
808 997 910 / 16 01 15		31 12 16	Non révéléable	
Avenue ANDRE AMPERE	77 MOISSY	31 12 17	Confidentialité	
Armand GOUDJO				
CP : 142 Ke / Dettes : 509 Ke (FI : 342 Ke + FO : 99 Ke + FS : 68 Ke + AD : 0 Ke) Acquisition le 28 04 15 Procédure de sauvegarde le 21 08 19 / Redressement judiciaire le 07 10 19 Liquidation judiciaire le 04 11 19				

Comme souvent dans d'autres réseaux, des franchisés qui ont voulu ouvrir trop de restaurants trop vite ont déposé le bilan. Si ces franchisés au lieu d'ouvrir plusieurs PATATERIES n'en avaient ouvert qu'une en la gérant correctement comme celles de VILLECHETIF, MARZY ou GUIPAVAS, ils auraient pu gagner entre 1 et 2 millions d'euros et non pas en perdre plusieurs.

Monsieur Pascal POUGET avait signé un contrat de franchise avec l'enseigne CASA PIZZA GRILL et il a rencontré un franchisé qui lui a donné mon étude. A la vue des chiffres des CASA PIZZA GRILL, il a paniqué, et il y avait de quoi, et il m'a contacté.

Je lui ai donné toutes les informations pour qu'il puisse faire annuler son contrat de franchise et se faire rembourser son droit d'entrée. Il a pu l'annuler par une simple lettre recommandé et récupérer son droit d'entrée en quelques jours et il m'a rappelé pour me demander conseil.

J'ai proposé à monsieur Pascal POUGET de regarder les chiffres de la PATATERIE et après s'être rendu à une journée d'information, il a repris un restaurant appartenant au franchiseur, restaurant qui ne réalisait pas un bon chiffre d'affaires, qui n'était pas rentable et parvenait à peine à équilibrer ses comptes :

LA PATATERIE			CA	R
EXP VILLEPARISIS		31 12 08	411 100	10 000
497 889 816 / 14 05 07			(5 mois)	
Avenue Jean MONNET	77 VILLEPARISIS	31 12 09	Comptes non déposés	
		31 12 10	785 000	- 133 900
Alexandre MAIZOUE		31 12 11	665 900	27 800
		31 12 12	711 800	23 200
		31 12 13	Comptes non déposés	
CP : - 171 Ke / Dettes : 953 Ke (FI : 762 Ke + FO : 118 Ke + FS : 60 Ke + AD : 12 Ke) Entreprise radiée le 04 08 14				

Ce restaurant a été cédé pour 830 000 euros le 27 12 13.

Monsieur Pascal POUGET a repris ce restaurant par le biais de sa société CLASS STAR qui exploitait auparavant un restaurant CLASS CROUTE :

LA PATATERIE			CA	R
CLASS STAR		31 12 09	846 000	- 7 000
508 813 276 / 30 10 08			(15 mois)	
Avenue Jean MONNET	77 VILLEPARISIS	31 12 10	843 600	5 500
		31 12 11	543 100	73 200
		31 12 12	21 800	14 400
		31 12 13	205 300	- 58 400
Pascal POUGET		31 12 14	Confidentialité	
		31 12 15	Comptes non déposés	
		31 12 16	Comptes non déposés	
CP : 120 Ke / Dettes : 956 Ke (FI : 833 Ke + FO : 66 Ke + FS : 58 Ke + AD : 0 Ke) Cession le 01 11 17 pour 418 000 euros et dissolution le 28 02 18				

Monsieur Pascal POUGET a cédé son restaurant a Estelle POUGET le 7 novembre 2017 pour 418 000 euros soit la moitié du prix payé quatre ans plus tôt et le restaurant est passé sous l'enseigne BISTRO REGENT :

BISTRO REGENT			CA	R
LE BREUIL		31 12 18	Non révélab le	- 5 010
831 270 707 / 02 08 17		31 12 19		70 000
Avenue Jean MONNET	77 VILLEPARISIS	31 12 20		- 13 700
Estelle POUGET		31 12 21	Confidentialité	
		31 12 22	Confidentialité	

Si monsieur Pascal POUGET m'avait recontacté après sa journée d'information et après avoir rencontré les dirigeants de la PATATERIE pour me demander un avis, je lui aurais déconseillé de racheter ce restaurant et plutôt d'envisager une création qui lui aurait demandé un investissement moins important.

Monsieur Pascal POUGET ne m'as pas demandé mon avis sur ce rachat, et tant mieux, mais ne m'a non plus proposé de m'y inviter à déjeuner pour me remercier de lui avoir évité une faillite assurée avec CASA PIZZA GRILL.

De passage à VILLEPARISIS, je suis allé déjeuner dans ce restaurant un jour où il n'y était pas et le service était catastrophique et l'équipe se moquait ouvertement des clients. Plusieurs solutions utilisées par la PATATERIE de TROYES et visibles à l'œil nu n'avaient pas été mises en place dans ce restaurant mais monsieur Pascal POUGET n'était jamais venu la visiter.

Entre 2010 et 2017, j'ai eu plus d'une dizaine de franchisés qui sont venus me rencontrer sur le stand de la PATATERIE ou qui m'ont appelé pour me dire qu'ils s'étaient lancés dans l'ouverture d'un restaurant sous cette enseigne après avoir lu mon étude et après avoir vu les bilans de celle de TROYES, de MARZY ou GUIPAVAS.

Tous ont connu des échecs et à chacun j'avais demandé s'ils étaient venus visiter la PATATERIE de TROYES ou celles de MARZY ou GUIPAVAS. La plupart ne sont jamais venus voir celle de TROYES mais certains ont fait le déplacement pour venir y déjeuner sans avoir l'idée ni de m'inviter à prendre un café avec eux ni de m'appeler pour me demander comment elle pouvait faire d'aussi bons chiffres avec un si mauvais emplacement. Ils pensaient avoir tout compris. C'était une erreur, il n'avait rien compris et leurs faillites en est la meilleure preuve.

Suite à ma proposition pour ma première solution en janvier 2011, les dirigeants de la PATATERIE m'ont demandé de signer un contrat pour les aider dans le développement du réseau avec une clause d'exclusivité ce que j'ai accepté.

J'ai signé ce contrat dans le but de mettre en place trois autres solutions aussi simples que la première dès la fin du salon de la franchise 2011. Mais on ne m'a jamais accordé un quart d'heure pour que je puisse exposer ma deuxième solution, ni la troisième, ni la quatrième. J'ai été payé pendant 7 ans à attendre un rendez-vous que l'on ne m'a jamais accordé.....

Une des raisons est que les dirigeants de la PATATERIE croulaient sous les demandes et refusaient de répondre à bon nombre de candidats sans raison. Ils avaient trop de candidats et n'avaient pas besoin de solutions supplémentaires.

Madame Alice PINON par exemple est allée au salon de la franchise en mars 2012 et s'est présentée sur le stand en disant qu'elle envisageait de créer une PATATERIE à REIMS. Personne n'a voulu ni la recevoir ni même prendre ses coordonnées pour me les transmettre.

Madame Alice PINON, dépitée après cet accueil, est allée sur le stand AU BUREAU où on lui a accordé tout le temps nécessaire et elle a ouvert un restaurant sous cette enseigne qui est une belle réussite :

AU BUREAU			CA	R
ACROPOLE		30 09 14	3 217 900	114 700
789 404 480 / 22 11 12			(23 mois)	
9 Place du Cardinal LUCON	51 REIMS	30 09 15	2 650 500	178 800
		30 09 16	2 792 900	246 000
		30 09 17	Non révélab le	272 000
		30 09 18		376 000
		30 09 19		365 000
		30 09 20	Confidentialité	
		30 09 21		
		30 09 22		
CP : 614 Ke / Dettes : 1 373 Ke (FI : 895 Ke + FO : 118 Ke + FS : 333 Ke + AD : 26 Ke)				

En juillet 2012, le franchiseur de la PATATERIE en a créé une à REIMS / CORMONTREUIL qui n'a jamais été rentable et qui a terminé en liquidation judiciaire :

LA PATATERIE			CA	R
EXP ARRAS / CORMONTREUIL		31 03 09	319 000	- 120 000
502 555 931 / 14 02 08	51 350	31 12 10	299 300	- 69 200
31 Rue des LAPS	CORMONTREUIL		(9 mois)	
		31 12 11	376 300	- 178 700
		31 12 12	618 200	- 272 900
		31 12 13	1 362 500	2 200
Franchiseur		31 12 14	1 098 400	- 81 500
		31 12 15	1 072 900	- 32 100
		31 12 16	1 006 100	- 107 200
CP : - 62 Ke / Dettes : 634 Ke (FI : 457 Ke + FO : 82 Ke + FS : 95 Ke + AD : 0 Ke)				
Chiffres avant 2012 non représentatifs / Cette société a été créée pour reprendre le restaurant d'ARRAS en difficultés avant d'être utilisée pour la création de celle de CORMONTREUIL				
Redressement judiciaire depuis le 01 03 18 / Liquidation judiciaire le 20 11 18				

REIMS étant près de chez moi, j'y suis allé et le personnel était en dessous de tout. Comme pour VILLEPARISIS, il aurait été facile de trouver un repreneur et de la redresser en appliquant les méthodes de celles de TROYES / VILLECHETIF mais le franchiseur ne m'as jamais communiqué les informations nécessaires ni demandé de m'en occuper.

Au cours des 7 années passées sous contrat avec la PATATERIE, lors de mes déplacements, je suis allé visiter les restaurants les plus rentables et rencontrer leurs gérants et notamment madame Karine DURET à NEVERS / MARZY, madame Béatrice LOAEC à BREST / GUIPAVAS et monsieur Mickael PIERRARD à CLERMONT FERRAND / AUBIERE.

Les meilleurs franchisés respectaient tous les ratios de la profession et avaient souvent mis en place des solutions vieilles comme le monde pour doper leurs chiffres d'affaires et leurs bénéfices.

J'ai aussi visité les PATATERIES les moins performantes et rencontré leurs gérants et 9 fois sur 10, on pouvait constater qu'ils étaient tout simplement hors ratios et qu'ils auraient pu non seulement éviter une faillite mas facilement redresser leurs entreprises en mettant en place les solutions utilisées par les meilleurs franchisés.

Depuis 2005, à mes heures perdues, je redressais des entreprises et en 2015, j'en avais sauvé une centaine soit moins d'une par mois. Je n'avais aucun talent particulier ni savoir-faire magique et je ne faisais que mettre en place des solutions utilisées depuis des décennies par des gens beaucoup plus doués que moi.

Dans la restauration, ce n'était pas compliqué car on pouvait déjà améliorer les choses rien qu'en observant les solutions mises en place pour les redressements des restaurants AU BUREAU de monsieur Olivier BERTRAND.

J'ai rédigé une petite étude avec tous les ratios à respecter et les solutions utilisées par les meilleurs franchisés de l'enseigne LA PATATERIE mais aussi par des concurrents comme AU BUREAU ou par des indépendants depuis un siècle.

Le point commun de la plupart de ces solutions et qu'elles ne demandaient aucun investissement financier mais juste une petite heure pour les étudier, les comprendre et les mettre en place ...

Les trois solutions que je voulais mettre en place pour la PATATERIE n'étaient pas des solutions de recrutement pour amener encore plus de candidats à la franchise à ce réseau mais des solutions de consolidation pour augmenter les chances de réussites des franchisés et ne demandaient aucun investissement.

Mais les dirigeants de la PATATERIE avaient le temps d'aller ouvrir un restaurant en POLOGNE qui fermera ses portes deux ans plus tard mais n'avaient pas une petite heure à me consacrer.

En 2017, le réseau a été repris par un fonds d'investissement et les dirigeants ont voulu me rencontrer pour me confier plus de responsabilités dans le recrutement de nouveaux franchisés et le redressement du réseau. A la clé pour moi une toute autre rémunération.

Mon contrat étant terminé avec la faillite du premier franchiseur, je n'avais aucune envie d'en signer un deuxième avec le nouveau franchiseur qui était un financier pur et ne comprenait pas ce qu'était le métier de franchiseur et celui de restaurateur.

J'ai décliné l'offre sans même l'étudier persuadé que le réseau ne se relèverait pas et continuerait à couler si le fonds d'investissement ne comprenait pas les règles de base et ne recrutait pas les bonnes personnes.

Le fonds d'investissement n'a pas compris et le réseau qui comptait 130 restaurants au moment de la reprise et n'en compte plus que 62.

La PATATERIE avait pourtant un potentiel de 300 unités et on pouvait même en ouvrir dans des toutes petites villes comme ROMILLY SUR SEINE, sous préfecture de l'AUBE qui ne compte que 6 000 habitants :

PATATERIE			CA	R
PAULEX		31 12 13	514 400	5 000
751 199 340 / 27 04 12		31 12 14	878 600	300
CC LA BELLE IDEE	10 ROMILLY	31 12 15	757 400	700
	SUR SEINE	31 12 16	Confidentialité	
		31 12 17	Confidentialité	
		31 12 18	Comptes non déposés	
		31 12 19	Comptes non déposés	
CP : 11 Ke / Dettes : 416 Ke. (FI : 336 Ke + FO : 39 Ke + FS : 43 Ke + AD : 0 Ke) Cession le 06 06 19 pour 320 000 euros à la société AMBRE				

Le premier gérant de cette PATATERIE n'a pas fait fortune avec ce restaurant mais a pu gagner sa vie pendant 7 ans et atteindre l'âge de la retraite et l'a cédée.

Le repreneur, monsieur Xavier BIQUE, l'a exploitée pendant 3 ans

PATATERIE			CA	R
AMBRE		31 12 19	Comptes non déposés	
846 343 318 / 15 01 19		31 12 20	325 000	- 18 300
CC LA BELLE IDEE	10 ROMILLY	31 12 21	Comptes non déposés	
	SUR SEINE	31 12 22	Comptes non déposés	
CP : 20 Ke / Dettes : 399 Ke. (FI : 312 Ke + FO : 56 Ke + FS : 32 Ke + AD : 0 Ke)				

Monsieur Xavier BIQUE l'a cédée au Groupe BERTRAND qui l'a rasée et qui a reconstruit un restaurant BURGER KING à la place. Après avoir cédé la PATATERIE de ROMILLY SUR SEINE, monsieur Xaver BIQUE a racheté la PATATERIE de TROYES VILLECHETIF à monsieur Aurélien PICHON.

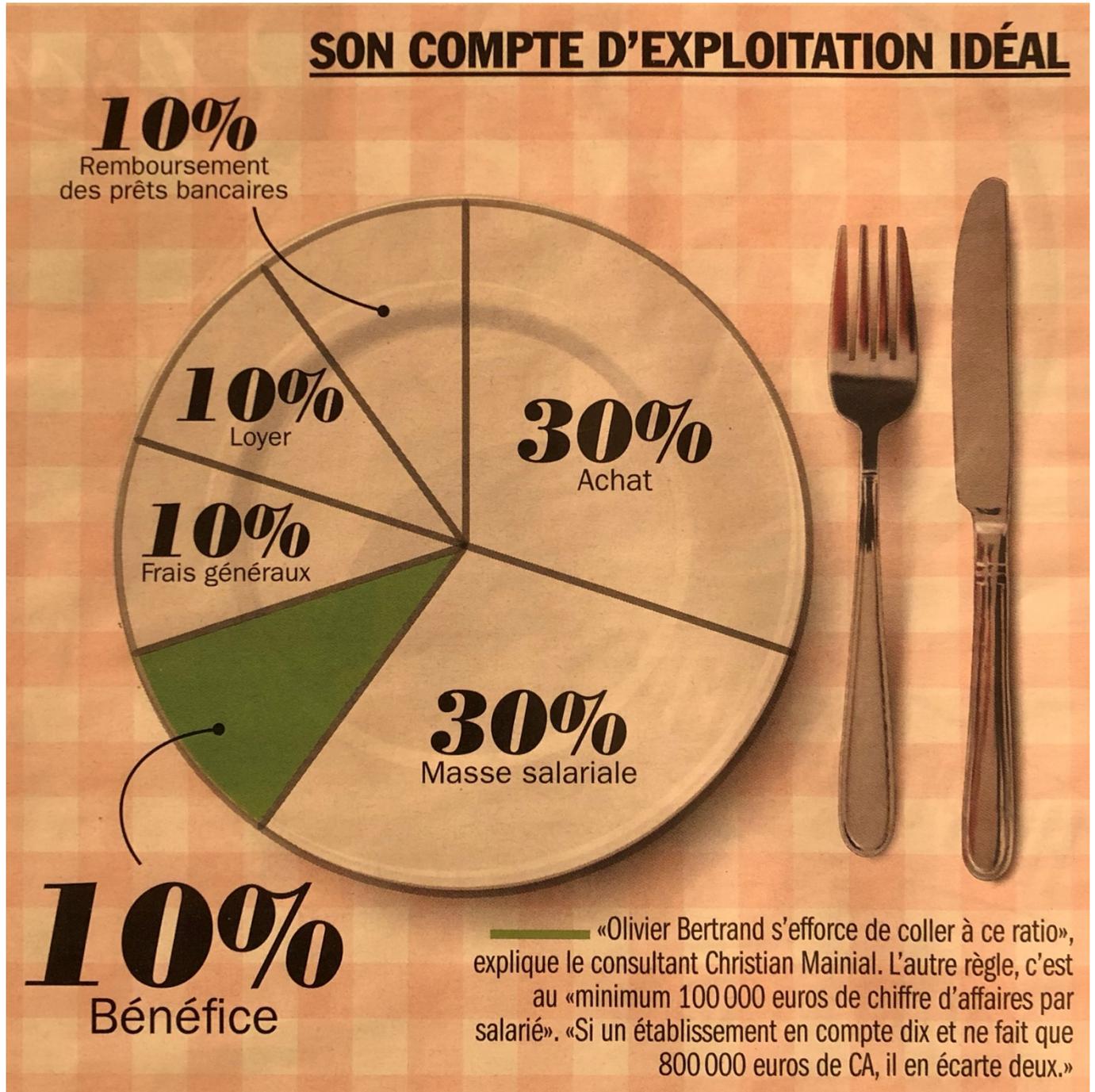
La PATATERIE peut-elle avec 60 restaurants se redresser et renaître ?

Le réseau AU BUREAU ne comptait que 50 restaurants après sa reprise et le nettoyage et ce concept est devenu le plus rentable. Alors si la PATATERIE trouve les bonnes personnes pour mettre les bonnes solutions, tout est possible.

En franchise, tout est possible, le meilleur comme le pire, le pire comme le meilleur....

11, Les murs :

Pour comprendre comment des franchisés, des indépendants ou même certains de leurs employés qui n'avaient parfois aucune expérience probante dans un secteur ont pu devenir millionnaires et même multimillionnaires, il faut commencer par regarder le compte de résultat idéal des restaurants du Groupe BERTRAND :



Le journaliste a fait quelques erreurs en transcrivant mes données et informations mais cela n'a pas d'importance pour l'instant.

J'avais donné ce compte de résultat idéal en novembre 2019 au journaliste qui pour le magazine CAPITAL réalisait une enquête consacrée à la réussite de Monsieur Olivier BERTRAND dont le groupe est passé de 50 restaurants en 2010 à plus de 1 000 aujourd'hui.

Le magazine cherchait à comprendre comment monsieur Olivier BERTRAND arrivait à redresser après les avoir rachetés pour des prix symboliques des réseaux entiers comme AU BUREAU, racheté en 2010, puis QUICK en 2015 pour transformer les restaurants en BURGER KING, puis HIPPOPOTAMUS en 2017 et LEON DE BRUXELLES en 2021.

Ce compte de résultat idéal est au départ une déclinaison de celui de Mc DONALD'S et c'est aussi comme vous allez le voir avec de nombreux exemples dans cette introduction et dans les différentes études celui de milliers d'entrepreneurs franchisés ou indépendants dans la restauration bien sûr mais aussi des boulangeries FEUILLETE ou ANGE.

La première chose à comprendre est que si vous remplacez le mot LOYER par REMBOURSEMENT D'UN CREDIT IMMOBILIER POUR L'ACQUISITION DES MURS, vous avez le secret de la réussite de Mc DONALD'S mais aussi de milliers de bistrotiers et restaurateurs parisiens depuis plus d'un siècle que l'on appelle les bougnats.

L'achat des murs, c'est le petit secret de Mc DONALD'S et si vous ne l'avez pas déjà vu, vous devriez vous offrir le film LE FONDATEUR qui raconte comment alors qu'il commercialisait le concept des frères Mc DONALD'S, monsieur Ray KROC au bord de la faillite a transformé son échec en un succès mondial qui l'a rendu milliardaire. C'est un banquier, monsieur Harry SONNEBORN, qui lui a évité la faillite et qui lui a expliqué que son métier n'était pas de vendre des hamburgers ou des franchises mais d'acheter les terrains et de construire les restaurants pour les louer ensuite aux franchisés.

Si vous vous rendez sur le site www.societe.com vous trouverez les chiffres de l'entreprise Mc DONALD'S FRANCE :

MC DONALD'S			CA	R
MC DONALD S France		31 12 03	413 Me	76 Me
722 003 936 / 24 02 88	78	31 12 04	433 Me	92 Me
1 rue Gustave EIFFEL	GUYANCOURT	31 12 05	462 Me	173 Me
		31 12 06	506 Me	83 Me
		31 12 07	569 Me	257 Me
		31 12 08	637 Me	310 Me
		31 12 09	694 Me	677 Me
		31 12 10	751 Me	245 Me
		31 12 11	812 Me	255 Me
		31 12 12	850 Me	285 Me
		31 12 13	875 Me	265 Me
		31 12 14	902 Me	283 Me
		31 12 15	912 Me	275 Me
		31 12 16	927 Me	47 Me
		31 12 17	968 Me	20 Me
		31 12 18	995 Me	290 Me
		31 12 19	1 060 Me	199 Me
		31 12 20	815 Me	182 Me
		31 12 21	971 Me	- 64 Me
		31 12 22		
CP : 1 157 Me / Dettes : 232 Me (FI : 71 Me + FO : 83 Me + FS : 29 Me + AD : 48 Me)				

Pour la première fois malgré un résultat courant avant impôts positif de 357 millions d'euros, le résultat net est négatif suite à un petit litige avec notre administration fiscale parfois tatillonne, litige qui a valu à Mc DONALD'S FRANCE un redressement d'un milliard d'euros.

Sur la fiche de l'entreprise Mc DONALD'S France vous pourrez lire sur la première page dans la présentation : Mc DONALD'S France est spécialisée dans la location de terrain et comme on peut le voir, son code APE est le 6820 B et non pas le 5610C de la restauration rapide.

On peut reprendre l'exemple de monsieur Marc DEHANI qui a ouvert le célèbre restaurant Mc DONALD'S de MILLAU (21 626 habitants) démonté par José BOVE en 1999 :

MC DONALD'S			CA HT	Résultat
GAMMA SUD		31 12 04	2 715 000	244 000
422 606 285 / 28 04 99		31 12 05	2 025 000	116 000
Avenue du LANGUEDOC	12 100 MILLAU	31 12 06	2 127 000	136 000
		31 12 07	2 416 000	170 700
		31 12 08	2 602 000	188 000
		31 12 09	2 910 000	191 000
		31 12 10	3 156 000	259 000
		31 12 11	3 348 000	350 000
		31 12 12	3 550 100	280 500
Marc DEHANI		31 12 13	3 586 000	260 500
José Manuel GOMES		31 12 14	3 744 000	278 500
depuis le 18 10 16		31 12 15	3 704 800	232 800
		31 12 16	Non révétable	
		31 12 17	3 766 000	493 000
		31 12 18	3 851 000	471 800
		31 12 19	4 088 900	424 800
		31 12 20	3 167 800	377 100
		31 12 21	3 852 900	650 600
		31 12 22	4 443 000	264 700
CP : 739 Ke / Dettes : 1 756 Ke (FI : 1 274 Ke + FO : 244 Ke + FS : 233 Ke + AD : 5 Ke)				

Mc DONALD'S FRANCE a acheté un terrain à MILLAU et a il n'a pas dû le payer cher, puis il a construit un restaurant qu'il a loué à monsieur Marc DEHANI. Pour simplifier, le terrain et la construction du restaurant ont coûté 2 millions d'euros et ont été payés en dix ans entre 1999 et 2010 et depuis 10 % du chiffre d'affaires servent à payer un loyer à Mc DONALD'S France.

Ce restaurant a déjà rapporté depuis 2010 plus de 3 millions d'euros à Mc DONALD'S France qui les a certainement utilisés pour acheter ailleurs un autre terrain, y construire un autre restaurant et toucher de jolis loyers.

De plus, Mc DONALD'S France n'a pas ouvert qu'un seul restaurant à MILLAU avec monsieur Marc DEHANI mais quatre dans l'AVEYRON et touche quatre beaux loyers.

En exploitant 4 restaurants Mc DONALD'S, monsieur Marc DEHANI allait gagner au moins 250 000 euros par restaurant et donc avec 4 restaurants plus d'un million d'euros par an. Dans le même temps, monsieur Marc DEHANI allait payer chaque année au moins 4 fois 250 000 euros soit 1 million d'euros de loyers à Mc DONALD'S FRANCE.

Un million de bénéfices par an pour le franchisé, un million d'euros de loyers pour le franchiseur, c'est le commerce équitable version Mc DONALD'S et c'est ce qui a fait la réussite de Mc DONALD'S et ce qui explique qu'il y ait aujourd'hui 1 500 restaurants en FRANCE.

QUICK aurait pu faire aussi bien et avait même dans les années 80 une longueur d'avance sur Mc DONALD'S mais le fonds d'investissement qui avait racheté QUICK a cédé les murs des restaurants par lot. En 2007, notamment, le fonds d'investissement a cédé les murs de 102 restaurants à une foncière spécialisée, la FONCIERE DES MURS, pour la jolie somme de 316 millions d'euros soit 3 millions d'euros par restaurant.

Chez Mc DONALD'S les gains se divisaient en deux parts, une pour le franchisé, une pour le franchiseur. Chez QUICK, les gains servaient à payer en premier le trio formé par le propriétaire des murs, le franchiseur, le fonds d'investissement et ensuite le franchisé.

Quand on divise un gâteau en quatre parts au lieu de deux, elles sont forcément plus petites mais cela n'a pas empêché certains franchisés QUICK de devenir multimillionnaires.

Comme vous le verrez, grâce à ce compte de résultat idéal, on pouvait aussi savoir depuis 2010 que COURTEPAILLE était en train de s'en éloigner notamment en cédant ses murs et ne pouvait donc que faire faillite tôt ou tard alors que cette enseigne a été une usine à millionnaires pendant 30 ans avant de s'écarter de ce modèle et de connaître une première liquidation judiciaire en 2020 puis une seconde en 2022.

Monsieur Philippe CARILLON est un surdoué qui après avoir exploité un INTERMARCHÉ à CRENEY dans la banlieue de TROYES a créé et exploite aujourd'hui une douzaine de restaurants dans l'AUBE dont 3 COURTEPAILLE, un LEON DE BRUXELLES, un IL RISTORANTE, un 3 BRASSEURS et des restaurants indépendants comme le BELVEDERE.

Monsieur Philippe CARILLON avait ouvert en 2005 un premier restaurant COURTEPAILLE dans la banlieue EST de TROYES à CRENEY :

COURTEPAILLE			CA	R
CAILLOUX		31 12 06	362 258	- 62 714
485 043 186 / 14 11 05		31 12 07	1 456 301	122 300
1 rue des SAULES	10 CRENEY	31 12 08	1 384 858	71 354
		31 12 09	1 390 000	54 000
		31 12 10	1 375 000	44 400
		31 12 11	1 356 200	28 400
		31 12 12	1 308 200	4 600
Philippe CARILLON (11 09 62)		31 12 13	1 208 000	7 700
		31 12 14	1 307 100	16 100
		31 12 15	1 302 400	7 900
Résultat 2016 : non accessible		31 12 16	Non révéléable	
Résultat 2017 : - 22 500 euros		31 12 17	Non révéléable	
Résultat 2018 : - 53 800 euros		31 12 18	Non révéléable	
Résultat 2019 : - 38 800 euros		31 12 19	Non révéléable	
Résultat 2020 : - 36 000 euros		31 12 20	Non révéléable	
		31 12 21	Confidentialité	
		31 12 22	Confidentialité	
CP : 206 Ke / Dettes : 162 Ke (FI : 0 Ke + FO : 47 Ke + FS : 88 Ke + AD : 27 Ke)				

Ce premier restaurant ouvert par monsieur Philippe CARILLON ressemble à tous les restaurants de cette enseigne avec sa forme ronde.

Monsieur Philippe CARILLON a ouvert en 2010 un deuxième restaurant COURTEPAILLE sur la commune de ST ANDRE, banlieue OUEST de TROYES qui a une architecture plus classique. Le bâtiment est cubique avec un étage.

Ce restaurant a eu du mal à trouver son équilibre financier :

COURTEPAILLE			CA	R
COURTANDRE		31 12 10	180 000	- 67 000
520 904 723 / 11 03 10			(10 mois)	
89 Route d AUXERRE	10 ST ANDRE	31 12 11	1 036 500	- 98 800
Philippe CARILLON (11 09 62)		31 12 12	1 025 000	- 70 100
		31 12 13	998 800	- 56 900
		31 12 14	1 020 600	- 52 300
		31 12 15	1 039 600	- 18 100
Résultat 2016 : 37 169 euros		31 12 16	Non révéléable	
Résultat 2017 : 27 241 euros		31 12 17	Non révéléable	
Résultat 2018 : 49 129 euros		31 12 18	Non révéléable	
Résultat 2019 : 32 931 euros		31 12 19	Non révéléable	
		31 12 20	Confidentialité	
		31 12 21	Confidentialité	
		31 12 22	Confidentialité	
CP : - 54 Ke / Dettes : 272 Ke. (FI : 150 Ke + FO : 61 Ke + FS : 61 Ke + AD : 0 Ke)				

Monsieur Philippe CARILLON est propriétaire des murs à travers la SCI PAILLANDRE :

LEON DE BRUXELLES				
PAILLANDRE				
509 243 168 / 01 01 09			Société civile immobilière	
8 Rue Henri FARMAN	10 ST PARRES			
Philippe CARILLON	AUX TERTRES			

Après avoir ouvert son premier COURTEPAILLE, Monsieur Philippe CARILLON a ouvert un restaurant LEON DE BRUXELLES dans la banlieue de TROYES qui entre 2008 et 2021 a fait 1 790 000 euros de bénéfices :

LEON DE BRUXELLES			CA	R
OLEON		31 12 08	0	- 16 000
503 333 700 / 26 03 08		31 12 09	1 914 000	282 000
ZA les MERCIERES	10 VILLECHETIF	31 12 10	1 961 000	199 400
		31 12 11	1 920 600	186 300
		31 12 12	1 793 400	111 100
Philippe CARILLON		31 12 13	1 684 230	115 150
		31 12 14	1 701 700	150 500
		31 12 15	1 670 100	104 900
Résultat 2016 : 136 952 euros		31 12 16	Non révéléable de 2016 à 2022	
Résultat 2017 : 144 078 euros		31 12 17		
Résultat 2018 : 50 296 euros		31 12 18		
Résultat 2019 : 124 635 euros		31 12 19		
Résultat 2020 : 59 000 euros		31 12 20		
Résultat 2021 : 142 000 euros		31 12 21		
Résultat 2022 : 22 000 euros		31 12 22		
B 15 / CP : 116 Ke / Dettes : 225 Ke (FI : 4 Ke + FO : 105 Ke + FS : 116 Ke + AD : 0 Ke)				

Monsieur Philippe CARILLON est propriétaire des murs à travers la SCI GROLEON :

LEON DE BRUXELLES				
GROLEON				
503 217 903 / 18 03 08				Société civile immobilière
8 Rue Henri FARMAN	10 ST PARRES			
Philippe CARILLON	AUX TERTRES			

En 2012, monsieur Philippe CARILLON a aussi ouvert un restaurant IL RISTORANTE en face de son LEON DE BRUXELLES, une enseigne aujourd'hui dans le Groupe BERTRAND, avec lequel sans compter l'année 2016 dont on ne connaît pas le résultat, il a fait 942 000 euros de bénéfices :

IL RISTORANTE			CA	R
ILPART		31 12 11	0	- 3 200
532 115 102 / 09 05 11		31 12 12	1 502 700	71 500
Lieudit les MAURES	10 ST PARRES	31 12 13	1 771 700	61 700
		31 12 14	1 779 640	67 369
Philippe CARILLON		31 12 14	1 779 600	67 400
		31 12 15	1 803 300	76 100
Résultat 2016 : Non accessible		31 12 16		Non révéléable de 2016 à 2021
Résultat 2017 : 112 534 euros		31 12 17		
Résultat 2018 : 80 123 euros		31 12 18		
Résultat 2019 : 117 613 euros		31 12 19		
Résultat 2020 : 66 800 euros		31 12 20		
Résultat 2021 : 224 000 euros		31 12 21		
		31 12 22	Confidentialité	
CP : 88 Ke / Dettes : 446 Ke (FI : 186 Ke + FO : 138 Ke + FS : 122 Ke + AD : 0 Ke)				

A chaque fois, monsieur Philippe CARILLON a donc acheté les terrains et construit les restaurants et on peut prendre en exemple de ces quatre premiers restaurants :

Nom de la SARL	RCS et date de création	31 12 14	CA HT	Résultat
CAILLOUX	485 043 186 / 14 11 05	31 12 14	1 307 100	16 100
OLEON	503 333 700 / 26 03 08	31 12 14	1 701 700	150 500
COURTANDRE	520 904 723 / 11 03 10	31 12 14	1 020 600	- 52 300
IL PART	532 115 102 / 09 05 11	31 12 14	1 779 600	67 400
Total			5 816 900	179 600

Et pour ces restaurants on a :

Nom de la SARL	Date de création	Nom de la SCI	RCS et date de création
CAILLOUX	14 11 05		
OLEON	26 03 08	GROLEON	503 217 903 / 01 04 08
COURTANDRE	11 03 10	PAILLANDRE	509 243 168 / 01 01 09
IL PART	09 05 11	DELAPART	509 243 135 / 01 01 09

Le premier restaurant COURTEPAILLE a été construit sur un terrain familial sur lequel il y a aussi un hôtel. On peut estimer que ces quatre restaurants payent environ globalement cinq cent mille euros de loyers par an aux diverses SCI.

En résumé, monsieur Philippe CARILLON a perdu de l'argent avec ses restaurants COURTEPAILLE mais a par contre très bien gagné sa vie avec son restaurant IL RISTORANTE ou avec son LEON DE BRUXELLES et ses autres restaurants indépendants. En plus, il s'est constitué un patrimoine immobilier d'une valeur de plus de 10 millions d'euros qui lui rapporte aujourd'hui plus d'un million d'euros par an en loyers.

Ce ne sont pas les américains qui ont inventé cette méthode qui consiste à rentabiliser des murs avec des restaurants et vous verrez que des entrepreneurs français et notamment des restaurateurs comme les bougnats parisiens qui partant souvent de rien ont pu construire des fortunes et mettre leurs familles à l'abri pour plusieurs générations dès le 19^{ème} siècle.

Monsieur Olivier BERTRAND est un bougnat né dans le CANTAL et c'est grâce à cette méthode qu'il a pu se constituer en dix ans un groupe de plus de 1 000 restaurants. Le groupe BERTRAND exploite des BURGER KING, des AU BUREAU, des HIPPOPOTAMUS, des LEON de BRUXELLES mais aussi des restaurants indépendants comme la célèbre BRASSERIE LIPP boulevard ST GERMAIN à PARIS ainsi que des hôtels comme le RELAIS CHRISTINE et là encore, il est propriétaire des murs.

Le numéro deux du groupe BERTRAND, monsieur Michel RAZOU, un autre auvergnat, est en charge de l'immobilier et avant d'occuper ce poste, il a été le fondateur du réseau CENTURY IMMOBILIER COMMERCE et c'est un des meilleurs professionnels de ce secteur.

Pour illustrer ce compte de résultat idéal, on peut aussi reprendre l'exemple de monsieur David DEROUSSIS, dont la grand-mère était auvergnate, et qui a ouvert en 2000 à TROYES un restaurant HIPPOPOTAMUS de TROYES. Ce restaurant a fait 2 millions d'euros de bénéfices en 12 ans avant d'être cédé en 2016 :

HIPPOPOTAMUS			CA	R
SOCRAT		31 12 04	Comptes non déposés	
428 089 163 / 03 12 99		31 12 05	1 296 000	113 000
Rue des BAS TREVOIS	10 TROYES	31 12 06	1 426 000	154 000
		31 12 07	1 549 000	192 000
		31 12 08	1 649 000	208 000
		31 12 09	1 616 000	190 000
David DEROUSSIS (25 10 68)		31 12 10	1 717 000	158 700
		31 12 11	1 956 100	210 800
		31 12 12	1 686 300	109 000
		31 12 13	1 594 200	107 400
		31 12 14	1 541 900	143 100
		31 12 15	Comptes non déposés	
Cession au groupe CGR		31 03 16	358 600	31 200
			(3 mois)	
		31 03 17	1 413 800	150 200
		31 03 18	1 265 200	130 320
Résultat 2019 : 126 296 euros		31 03 19	Non révéléable	
Résultat 2020 : 101 931 euros		31 03 20	Non révéléable	
Résultat 2021 : - 191 086 euros		31 03 21	Non révéléable	
		31 03 22	1 533 500	108 500
		31 03 23	2 025 000	152 000
CP : 1 086 Ke / Dettes : 295 Ke (FI : 0 Ke + FO : 192 Ke + FS : 99 Ke + AD : 4 Ke)				

En 2020 / 2021, ce restaurant a fait une perte de 191 086 euros et ce pour plusieurs raisons et la première étant la crise du COVID. La deuxième étant que le restaurant a été fermé et relooké pour adopter le nouveau concept HIPPOPOTAMUS / STEAK HOUSE A LA FRANCAISE.

Pour ouvrir ce restaurant HIPPOPOTAMUS, monsieur David DEROUSSIS avait acheté les murs d'une usine textile en faillite en 2000 et a terminé de rembourser l'emprunt en 2010. A partir de 2010, la société SOCRAT pouvait verser un loyer équivalent à 10 % du chiffre d'affaires et lui assurer un petit bonus de 150 000 euros par an.

Pour avoir une idée plus juste des gains de cet HIPPOPOTAMUS, il faudrait donc ajouter aux 2 millions d'euros de bénéfices encore 1 million d'euros de plus avec les loyers que se versait à lui-même monsieur David DEROUSSIS depuis 2010 en étant propriétaire des murs.

Des milliers de restaurateurs indépendants ou franchisés ont fait fortune en reproduisant ce modèle qui peut se résumer par l'achat des murs ou d'un terrain et la construction du bâtiment pour une somme de 1 million d'euros, plus 750 000 euros de travaux.

Pour ceux qui se demandent si avec des restaurants BURGER KING ou AU BUREAU on peut faire aussi bien que Mc DONALD'S ou même mieux, il faut savoir que monsieur Olivier BERTRAND aime acheter des terrains et construire des restaurants mais qu'il laisse aussi à ses franchisés la possibilité d'acheter eux même les terrains et de construire les restaurants pour détenir les murs et se constituer une belle rente pour leur vieux jours.

Monsieur Cyril SAUTROT et son associé, monsieur Christophe MARTET, exploitent depuis 2015 un restaurant sous l'enseigne AU BUREAU dans la banlieue est de BESANCON à ECOLE VALENTIN avec lequel ils ont déjà réalisé plus d'un million d'euros de bénéfices :

AU BUREAU			CA	R
ABEV		31 03 15	0	- 2 200
802 223 040 / 14 05 14			(11 mois)	
5 Rue des SOURCES	25 ECOLE	31 03 16	1 189 200	121 400
	VALENTIN	31 03 17	Non révéléable	
Cyril SAUTROT		31 03 18	Non révéléable	
Christophe MARTET		31 03 19	2 464 100	342 700
		31 03 20	1 964 200	193 700
		31 03 21	659 300	- 45 300
		31 08 22	2 322 900	199 700
			(17 mois)	
B 20 / CP : 299 Ke / Dettes : 301 Ke (FI : 168 Ke + FO : 53 Ke + FS : 89 Ke + AD : 0 Ke)				
B 21 / CP : 61 Ke / Dettes : 655 Ke (FI : 400 Ke + FO : 22 Ke + FS : 35 Ke + AD : 199 Ke)				
B 22 / CP : 260 Ke / Dettes : 482 Ke (FI : 87 Ke + FO : 142 Ke + FS : 58 Ke + AD : 196 Ke)				

Résultat 2017 : 221 029 euros

Résultat 2018 : 359 418 euros.

Les murs de ce restaurant appartiennent à la SCI LA COMBE DU PUIITS :

AU BUREAU				
LA COMBE DU PUIITS				
802 198 663 / 12 05 14				
5 Rue des SOURCES	25 ECOLE		Société civile immobilière	
Cyril SAUTROT	VALENTIN			
Christophe MARTET				

Avec un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros, un restaurant peut verser un loyer annuel de 200 000 euros par an, même les franchisés qui n'ont qu'un ou deux restaurants ne s'inquiètent pas pour leurs retraites et ne vont pas défiler dans les rues.

La stratégie immobilière d'un franchiseur ou d'un franchisé est encore plus importante que la rentabilité que l'entreprise va pouvoir dégager. Dans le cas du COURTEPAILLE de ST ANDRE même avec des pertes de l'ordre de 300 000 euros l'opération a permis la constitution d'un patrimoine de plus de 1 500 000 euros.

Si en plus le restaurant fait des bénéfices, c'est encore mieux.

Certains franchisés vont tout faire pour ramener les bénéfices à 0 euro en montant les loyers des SCI en toute légalité en faisant parfois des acquisitions complémentaires comme un appartement de fonction, un garage pour une ou plusieurs voitures de fonctions, un bâtiment pour stocker du matériel et notamment les tables, chaises, parasols et accessoires des terrasses, etc...

Autre solution légale pour ramener les bénéfices à 0 euro, l'usage de holdings comme on le verra dans le chapitre suivant.

Les bénéfices que l'on trouve en première lecture sur un bilan sont donc toujours à prendre avec précautions si une partie remonte dans une holding et une autre partie part dans une SCI. On peut aussi diminuer les bénéfices en se versant ou en versant des salaires à un conjoint ou une conjointe et s'accorder de menus frais comme ceux pour un véhicule ou deux de fonction.

Un restaurant ou toute autre entreprise réalisant un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros peut donc afficher un bénéfice de 200 000 euros par an ou de 0 euro en fonction des options retenues par son propriétaire pour son exploitation.

12, Les holdings :

On voit souvent dans un même réseau des bilans qui pour des chiffres d'affaires et des situations comparables ont des résultats très différents et par exemple pour un chiffre d'affaires de deux millions d'euros avoir dans certains cas un bénéfice de 200 000 euros ou de 0 euro.

Les bénéficiaires peuvent baisser volontairement pour plusieurs raisons et notamment quand le franchisé a acheté de l'immobilier ou quand il utilise une holding.

Les franchisés Mc DONALD'S ont tous des holdings et on a vu le cas de Monsieur Marc DEHANI qui a le fameux restaurant Mc DONALD'S de MILLAU et trois autres dans l'AVEYRON et qui a bien sûr une holding :

A.M. FINANCES			CA	R
A.M. FINANCES		31 12 04	393 000	468 000
414 539 155 / 27 11 97		31 12 05	415 000	327 000
33 Avenue du GOLF	64 200 BIARRITZ	31 12 06	428 000	363 000
		31 12 07	453 000	414 000
		31 12 08	477 000	526 000
		31 12 09	506 000	674 000
		31 12 10	533 900	878 500
		31 12 11	558 500	972 000
		31 12 12	579 900	1 249 900
		31 12 13	583 700	690 400
		31 12 14	784 900	905 300
		31 12 15	1 019 400	747 000
		31 12 16	801 900	7 465 500
		31 12 17	Confidentialité	
		31 12 18	Confidentialité	
		31 12 19	Confidentialité	
Résultat 2020 : 75 500 euros		31 12 20	Non révéléable	
Résultat 2021 : 146 000 euros		31 12 21	Non révéléable	
Résultat 2022 : 152 000 euros		31 12 22	Non révéléable	
B 16 / CP : 11 Me / Dettes : 326 Ke (FI : 4 Ke + FO : 4 Ke + FS : 318 Ke + AD : 0 Ke)				

On peut noter que les capitaux propres de la société AM FINANCES sont de 11 millions d'euros pour une dette globale de 326 000 euros en 2016.

Vous pouvez sur le site www.pappers.fr télécharger gratuitement le bilan 2016 et voir à la ligne produits financiers de participations la somme de 2 796 761 euros qui correspondent aux remontées des 4 restaurants en filiale et à la ligne produits exceptionnels sur opérations en capital la somme de 6 514 977 euros qui correspondent aux cessions.

Les holdings ne sont pas réservées à des franchisés qui font un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros ou plus comme les franchisés Mc DONALD'S et même pour des entreprises moins importantes, elles peuvent être très utiles.

Monsieur Philippe LEVY a fait un investissement de 100 000 euros (25 000 euros en apport et 75 000 euros en emprunt) pour ouvrir un premier KIOSQUE A PIZZA en SEINE ET MARNE en 2011.

Monsieur Philippe LEVY en exploite 11 aujourd'hui qu'il a installés sur de tout petits terrains achetés pour des sommes dérisoires, la plupart ne faisant même pas 50 mètres carrés.

Monsieur Philippe LEVY exploite ses 11 KIOSQUES A PIZZA à travers 2 sociétés.

La première est la société PSL :

LE KIOSQUE A PIZZA			CA	R
PSL PIZZAS		30 09 12	375 000	69 600
534 954 599 / 06 09 11		30 09 13	692 800	82 800
15 Rte de MACHAULT / Siège social	77 133 FERICY	30 09 14	757 900	75 900
ZA Les MANTEAUX	89 ST JULIEN DU	30 09 15	1 053 700	154 200
Grande Rue	91 ONCY SUR E.	30 09 16	1 125 400	48 700
Rue du CLOS GUINAULT	91 ST PIERRE	30 09 17	1 048 400	11 500
Rue Robert SCHUMAN	77 LE MEE SUR S	30 09 18	1 080 600	49 200
Route des BEDETS	89 690 CHEROY	30 09 19	Non révélab le	47 689
		30 09 20		157 365
Philippe LEVY		30 09 21		210 000
		30 09 22		61 500
CP : 494 Ke / Dettes : 167 Ke (FI : 67 Ke + FO : 46 Ke + FS : 50 Ke + AD : 5 Ke)				

La deuxième est la société GOZAP :

LE KIOSQUE A PIZZA			CA	R
GOZAP		31 03 14	211 200	2 300
792 904 492 / 06 05 13		31 03 15	422 700	10 100
15 Rte de MACHAULT / Siège social	77 133 FERICY	31 03 16	597 900	14 400
Route de LOREZ	77 EGREVILLE	30 09 16	456 200	33 700
ZI Champagne	45 BONNY SUR L		(6 mois)	
Rue de la GRAVIERE	45 CHÂTEAU R.	30 09 17	805 200	- 14 600
Route de ST MARTIN	89 CHARNY	30 09 18	896 964	39 992
9 Rue des PATUREAUX	45 COURTENAY	30 09 19	Non révélab le	4 270
40 Rue de VERDUN	94 CHAMPIGNY	30 09 20		11 600
		30 09 21		47 100
Philippe LEVY		30 09 22		23 300
CP : 87 Ke / Dettes : 571 Ke (FI : 264 Ke + FO : 33 Ke + FS : 42 Ke + AD : 232 Ke)				

Monsieur Philippe LEVY fait remonter une part de son chiffre d'affaires dans une holding :

KIOSQUE A PIZZA			CA	R
LEVY INVESTISSEMENT		31 12 12	34 700	3 500
788 414 027 / 28 09 12			(4 mois)	
15 Route de MACHAULT	77 133 FERICY	31 12 13	192 700	31 400
		31 12 14	237 700	7 500
		31 12 15	355 600	34 100
		30 09 16	268 600	23 700
Philippe LEVY			(9 mois)	
		30 09 17	Confidentialité	
		30 09 18	491 024	43 542
		30 09 19	558 300	89 100
		30 09 20	695 116	101 006
		30 09 21	830 400	580 500
		30 09 22	626 000	141 000
B 21 / CP : 640 Ke / Dettes : 258 Ke (FI : 49 Ke + FO : 19 Ke + FS : 189 Ke + AD : 1 Ke)				
B 22 / CP : 380 Ke / Dettes : 394 Ke (FI : 259 Ke + FO : 16 Ke + FS : 120 Ke + AD : 0 Ke)				

En tapant le RCS de l'entreprise LEVY INVESTISSEMENT sur www.verif.fr on trouve la fiche de cette entreprise et en cliquant sur l'onglet BILANS GRATUITS on retrouve des chiffres déjà présents sur www.société.com mais aussi une ligne salaires et charges.

Sur le site www.pappers.fr, on peut télécharger les 4 derniers bilans dans leur intégralité gratuitement et acheter les bilans précédents sur www.societe.com et trouver les chiffres séparés des rémunérations du personnel et des charges.

Pour les années 2014 à 2021 on trouve les chiffres suivants :

Année :	2014	2015	2016 (9 mois)	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Salaires et charges	188 217	265 122	203 188	Nc	305 700	316 638	472 893	502 882	365 079
Rémunération du personnel	188 217	265 122	203 188	Nc	288 577	298 394	407 709	458 551	353 398
Charges	0	2 574	6 633	Nc	17 123	18 244	65 184	44 331	11 691

On peut voir que la holding de Monsieur Philippe LEVY n'a qu'un seul employé : Lui. Mais on voit souvent des holdings qui ont plusieurs employés qui sont parfois des membres de la famille.

Avec le site www.pappers.fr, il suffit de taper le nom d'un dirigeant ou d'une de ses sociétés pour accéder à toutes ses entreprises, ses SCI et ses holdings. On peut aussi trouver toujours gratuitement la répartition des parts par associés avec leurs noms et leurs âges et voir par exemple qu'un père est associé avec son épouse ou ses enfants.

Les holdings sont aussi très utiles pour limiter l'imposition lors de la cession d'une entreprise grâce à l'amendement COPE. Vous trouverez sur internet de nombreux articles sur cette solution fiscale qui depuis 2005 permet en toute légalité de ne pas trop payer d'impôts et on peut prendre le cas de la holding de monsieur Franck DELOBEAU.

Monsieur Franck DELOBEAU avait créé trois restaurants sous l'enseigne LA PATATERIE qu'il a cédé en 2011 dont la première en 2008 à CHARLEVILLE MEZIERES :

LA PATATERIE			CA	R
SARAH / EXP CHARLEVILLE		31 12 08	602 956	25 789
502 579 352 / 13 03 08			(9 mois)	
1 boulevard Jean DELAUTRE	08 CHARLEVILLE	31 12 09	1 096 731	43 521
		31 12 10	1 091 450	106 422
Franck DELOBEAU (04 11 69)		31 12 11	1 067 900	5 700
CP : 37 Ke / Dettes : 142 Ke (FI : 14 Ke + FO : 61 Ke + FS : 66 Ke + AD : 0 Ke) Restaurant repris par le franchiseur en juin 2011 pour 450 000 euros				

Celle de VERDUN qui a ouvert en décembre 2009 :

LA PATATERIE			CA	R
SFD / FAUCONNIER		31 12 09	74 000	- 18 000
512 099 516 / 01 04 09			(1 mois)	
Zac du DRAGON	55 VERDUN	31 12 10	1 030 000	120 000
Franck DELOBEAU (04 11 69)		31 12 11	950 100	32 600
CP : 57 Ke / Dettes : 472 Ke (FI : 338 Ke + FO : 81 Ke + FS : 52 Ke + AD : 0 Ke) Cession à madame FAUCONNIER le 11 06 11				

Celle de TROYES qui a ouvert ses portes en mars 2010 :

LA PATATERIE			CA	R
PATA 3 / EXP TROYES		31 12 10	1 376 000	219 000
517 455 044 / 13 10 09			(9 mois)	
ZA les MERCIERES	10 VILLECHETIF	31 12 11	1 526 700	100 100
CP : 534 Ke / Dettes : 168 Ke (FI : 73 Ke + FO : 40 Ke + FS : 55 Ke + AD : 1 Ke)				

Chacune des trois PATATERIE versait 5 % de son chiffre d'affaires, soit environ 50 000 euros par an à sa holding, la société DELOBEAU, ce qui diminuait d'autant leurs bénéfices.

Monsieur Franck DELOBEAU a cédé les sociétés d'exploitation en 2011 avec une plus-value de l'ordre de 1 319 456 euros à laquelle il faut ajouter les 5 % versés par ses restaurants à sa holding avant les cessions et les intérêts des placements faits en attendant de réinvestir les sommes :

DELOBEAU			CA HT	Résultat
DELOBEAU		31 12 08	54 000	- 59 000
488 538 612 / 10 03 06		31 12 09	59 000	37 000
10 Rue de la TUILERIE	59 TEMPLEUVE	31 12 10	174 687	50 630
		31 12 11	116 500	1 615 800
CP : 1 379 Ke / Dettes : 144 Ke (FI : 114 Ke + FO : 7 Ke + FS : 23 Ke + AD : 0 Ke).				

En 2011 la holding DELOBEAU a ainsi affiché un bénéfice de : **1 615 850 euros** pour un chiffre d'affaires de 116 500 euros car les plus-values ne sont pas comprises dans le chiffre d'affaires.

Si vous vous rendez sur le site www.societe.com et que vous achetez le bilan 2011 vous trouverez le détail des impôts sur les bénéfices payés par la holding DELOBEAU.

En 2011, cette holding n'a payé que 29 722 euros d'impôts pour un bénéfice de 1 615 850 euros soit 1,8 % car elle a bénéficié de l'amendement COPE, du nom du célèbre et regretté ministre, Jean François COPE qui a fait baisser la taxe sur les plus-values réalisées par des holdings de 33 % à 3 %.

En 2012, la holding DELOBEAU a bénéficié d'un crédit d'impôts car elle a fait des pertes car faire des pertes, si elles sont bien faites et au bon moment, est aussi très intéressant.

Ces pertes étaient volontaires et occasionnées par une importante hausse des salaires car monsieur Franck DELOBEAU a embauché son adorable épouse, Séverine, et ça, cela coûte forcément très cher.

Pour faire face à ces pertes de 2012 et 2013, monsieur Franck DELOBEAU a puisé dans ses capitaux propres constitués par ses bénéfices de 2011. Comme il fait des pertes, il a même eu droit à un crédit d'impôts. Elle n'est pas belle la vie ?

En conclusion, pour un même chiffre d'affaires, on peut avoir des résultats très différents qui peuvent s'expliquer par l'achat de murs ou l'utilisation de holdings sans bien sûr parler de tous les avantages que l'on peut s'octroyer comme un salaire, une voiture ou un logement de fonction pour soi et / ou pour des membres de sa famille, liste non exhaustive.

13, Les cessions :

Vous pouvez gratuitement trouver le prix de cession d'un restaurant ou de toute autre entreprise en vous rendant sur le site www.pappers.fr et en consultant la rubrique ANNONCES BODACC.

On peut prendre un premier exemple avec la PATATERIE de LES PENNES MIRABEAU qui a été cédée le 22 06 18 pour 950 000 euros :

LA PATATERIE			CA	R
PATAPLAN		31 12 15	1 843 600	151 800
800 886 061 / 02 04 14		31 12 16	Comptes non déposés	
Le COLLET ROUGE BAS	13 LES PENNES	31 12 17	Comptes non déposés	
Laurent BATAILLE	MIRABEAU			
CP : 302 Ke / Dettes : 896 Ke (FI : 532 Ke + FO : 105 Ke + FS : 102 Ke + AD : 156 Ke) Cession le 22 06 18 pour 950 000 euros / EMIV le 09 09 18				

Cette PATATERIE s'est retrouvée en liquidation judiciaire en janvier 2023 :

LA PATATERIE			CA	R
SEVA		31 12 18	670 800	- 64 500
838 939 569 / 13 04 18			(9 mois)	
Le COLLET ROUGE BAS	13 LES PENNES	31 12 19	991 800	4 400
Maria et Christophe ESTRADE	MIRABEAU	31 12 20	421 900	- 133 200
		31 12 21	419 400	8 100
CP : - 175 Ke / Dettes : 1 166 Ke (FI : 916 Ke + FO : 97 Ke + FS : 151 Ke + AD : 2 Ke) Acquisition le 08 06 18 Liquidation judiciaire le 26 01 23				

On ne trouve pas d'annonce de cession de cette PATATERIE suite à sa liquidation judiciaire et donc il n'y a certainement eu aucune offre de reprise même pour un euro.

On peut prendre l'exemple du restaurant COURTEPAILLE de la RICHARDAIS qui avait demandé un investissement de 1 300 000 euros en 2013 et qui a connu une liquidation judiciaire en 2016 en n'ayant été ouvert que 14 mois :

COURTEPAILLE			CA	R
SARL DE LA RANCE		30 09 14	Comptes non déposés	
797 837 135 / 14 10 13	35	30 09 15	896 400	- 344 500
2 Rue des VILLES BILLY	LA RICHARDAIS			
Jean Christophe MENARD				
CP : - 324 Ke / Dettes : 1 738 Ke (FI : 1 578 Ke + FO : 51 Ke + FS : 56 Ke + AD : 52 Ke) Redressement judiciaire depuis le 08 12 15 / Liquidation judiciaire le 14 06 16				

Ce restaurant est resté vide pendant plus d'un an avant de trouver un repreneur le 16 07 17 qui l'a racheté 25 000 euros sans aucune reprise de dettes. Le repreneur n'est pas un restaurateur indépendant mais un marchand de biens qui a aussi acheté les murs. Le restaurant a été loué ensuite à la société L'AMI RCS 889 858 023 création le 12 10 2020.

Monsieur Franck MARIE avait ouvert un restaurant HIPPOPOTAMUS en 2010 dans le 13^{ème} arrondissement de PARIS et il s'est retrouvé en liquidation judiciaire en avril 2015 soit moins de 5 ans après son ouverture :

HIPPOPOTAMUS			CA	R
NELL'S		30 06 11	1 025 000	- 277 600
523 847 598 / 20 07 10		30 06 12	1 423 600	- 217 000
31 rue André LAGROUA	75 013 PARIS	30 06 13	1 237 000	- 206 400
Franck MARIE (17 06 66)		30 06 14	946 900	- 232 300
CP : - 893 Ke / Dettes : 1 708 Ke (FI : 845 Ke + FO : 522 Ke + FS : 339 Ke + AD : 3 Ke)				
Redressement judiciaire depuis 29 09 14 / Liquidation judiciaire le 15 04 15				

Monsieur Grégory AZAN a racheté ce restaurant le 22 juillet 2015 pour la modique somme de 50 000 euros et a continué de l'exploiter sous l'enseigne HIPPOPOTAMUS mais publie ses bilans avec des clauses de confidentialité :

HIPPOPOTAMUS			CA	R
A G E		31 12 14	Confidentialité	
794 438 523 / 25 07 13		31 12 15	Confidentialité	
31 rue André LAGROUA	75 013 PARIS	31 12 16	Confidentialité	
		31 12 17	Comptes non déposés	
Grégory AZAN		31 12 18	Confidentialité	
		31 12 19	Confidentialité	

En novembre 2019, ce restaurant a été cédé pour 400 000 euros à un restaurateur indépendant. Ce restaurant n'avait aucun intérêt pour le réseau car il était situé dans des murs commerciaux qui appartenaient à une compagnie d'assurance qui demandait un loyer exorbitant de plus de 200 000 euros par an et refusait de les vendre. Donc même à 400 000 euros cela n'était pas une bonne opportunité.

Ces exemples de restaurants qui n'ont pas trouvé de repreneurs ou à des prix dérisoires comparés aux investissements ne sont pas des exceptions et en moyenne, un millier de restaurants ferment chaque année leurs portes sans avoir une seule offre de reprise. Ces restaurants peuvent être de très belles opportunités pour se lancer quand on ne dispose que de très peu d'argent à investir.

Il est donc toujours utile et intéressant de regarder les prix de cessions des restaurants d'un réseau et de voir qui les rachète ou pas. Quand un franchiseur ne rachète pas des restaurants même pour un prix dérisoire, cela peut laisser penser qu'il n'a plus très confiance ou qu'il y a un problème comme le loyer trop important.

Monsieur Alexandre BEAUDAIRE lors d'une interview sur BFMTV après sa reprise du réseau COURTEPAILLE a expliqué qu'il n'avait pu reprendre que 9 restaurants sur les 144 appartenant au franchiseur car les loyers étaient beaucoup trop importants et les bailleurs refusaient de les baisser préférant perdre leurs locataires.

Petite explication : Si vous tapez sur internet COURTEPAILLE cède ses murs vous trouverez plusieurs articles dans lesquels on peut lire que la FONCIERE DES MURS a racheté les murs de 71 restaurants pour un montant de 118 millions d'euros soit 1,66 millions par restaurant.

Vu le chiffre d'affaires moyen des restaurants, ils ne pouvaient rester sous le ratio des 10 % et ils étaient condamnés. Côté foncière, il était préférable qu'ils ferment pour pouvoir raser les restaurants et reconstruire des bâtiments plus grands pouvant accueillir des concepts générant plus de chiffre d'affaires et pouvant accepter des loyers plus importants.

Vous verrez dans l'étude sur la restauration des dizaines de restaurants rachetés par une filiale de DOMINOS PIZZA France, la société HVM PIZZA :

DOMINO S PIZZA			CA	R
HVM PIZZA		31 12 07	803 000	- 128 000
492 783 394 / 10 11 06		30 06 08	370 000	- 13 000
40 boulevard ST MARCEL	75 005 PARIS		(6 mois)	
201 rue de TOLBIAC	75 013 PARIS	30 06 10	825 000	143 000
60 avenue Victor CRESSON	92 ISSY LES M.	30 06 10	24 600	- 69 700
Etc.....		30 06 11	761 800	- 83 400
		30 06 12	1 976 900	78 500
43 restaurants, voir www.societe.com		30 06 13	6,6 Me	360 200
		30 06 14	8,9 Me	336 200
Derk THIJS		30 06 15	11,9 Me	430 000
		30 06 16	14,4 Me	433 500
		30 06 17	16 Me	832 000
		30 06 18	14 Me	753 000
		30 06 19	11 Me	452 000
		30 06 20	11,8 Me	268 500
		30 06 21	16,3 Me	273 800
		30 06 22	15,3 Me	255 600
CP : 4,4 Me / Dettes : 23,5 Me (FI : 18,5 Me + FO : 2,5 Me + FS : 1,4 Me + AD : 0 Ke)				

Sur PAPPERS on trouve des annonces d'acquisitions :

ACQUIS.	VILLE	SOCIETE	RCS	PRIX
25 01 22	PARIS rue DIDOT	ULYSSE	819 466 905	450 000
22 10 20	TOULON	FPS4	812 707 156	210 000
05 07 20	BOURG LA REINE	DOUBLE SIX	409 696 838	592 344
27 11 19	BOULOGNE BILLA	KALIS	428 743 199	420 000
04 06 19	METZ	SLAP	400 228 227	420 000
10 05 19	PARIS RUE LECOQ	KALIS	428 743 199	420 000
18 04 19	PARIS ST MARCEL	KM DEVELOPPEM.	497 945 527	255 000
18 04 19	PARIS TOLBIAC	KM DEVELOPPEM.	497 945 527	317 000
15 02 18	ROUEN	HVM3	494 558 620	320 000

Et des annonces de cessions à des franchisés :

CESSION	VILLE	SOCIETE	RCS	PRIX
31 11 22	ORLEANS	SLRM	917 634 057	325 000
01 09 22	NARBONNE	MANODATA	888 046 596	315 777
14 11 21	ABBEVILLE	GJBL7	840 320 329	240 000
14 03 21	ST JEAN DE BRAYE	RHEIA	892 235 292	250 000
15 09 20	EPERNAY	DP EPERNAY	848 944 740	307 917
31 05 19	LONGUYON	DOMIMETZ	441 963 000	420 000
04 10 18	STE SAVINE	DP SAINTE SAVINE	829 041 839	371 680
28 08 18	LAMBERSART	DPL20S	840 793 178	569 769
28 08 18	LILLE	DPLMB	840 792 642	527 109

14, Riche en partant de 0 euro :

Certains concepts comme ceux que l'on vient de voir pour être exploités en franchise demandent des apports personnels de 100 000 ou 200 000 voire 300 000 euros ou plus et tout le monde ne dispose pas d'un tel apport mais même avec 0 euro en poche, vous allez voir que certains ont pu réussir et gagner des millions voire des dizaines de millions d'euros. Et dans leurs sillages, leurs meilleurs employés sont aussi devenus millionnaires, le plus souvent sans créer d'entreprises et juste en restant salariés.

Pour réussir, ces entrepreneurs sans argent ont commencé par aller travailler dans les meilleurs réseaux pour apprendre la gestion quotidienne d'un point de vente puis ils ont repris une ou plusieurs affaires qui ne marchaient pas soit en location gérance soit en franchise.

Monsieur Mario PIROMALLI par exemple a commencé comme simple employé dans un restaurant Mc DONALD'S en ALSACE puis il a demandé au franchiseur de lui donner un restaurant qui ne marchait pas et au début des années 90, il y avait plusieurs restaurants qui ne parvenaient pas à trouver leur rentabilité.

Mc DONALD'S FRANCE a proposé un restaurant à RENNES à monsieur Mario PIROMALLI qui a su le redresser et en faire une affaire très rentable avec laquelle il a pu faire entre 2004 et 2021 plus de 6 402 500 euros de bénéfices :

MC DONALD'S			CA	R
MAP ST GREGOIRE		31 12 04	3 992 000	374 000
378 745 749 / 13 08 90		31 12 05	3 900 000	376 000
Route de ST MALO	35 RENNES	31 12 06	3 060 000	163 000
		31 12 07	3 163 000	166 000
		31 12 08	3 381 000	230 000
		31 12 09	3 471 000	232 000
		31 12 10	3 799 200	447 500
		31 12 11	4 190 700	316 500
		31 12 12	4 404 600	346 100
		31 12 13	4 429 500	357 300
		31 12 14	4 473 900	400 800
		31 12 15	4 418 300	435 300
		31 12 16	4 560 800	329 800
		31 12 17	4 386 000	384 200
Résultat 2018 : 399 000 euros.		31 12 18	Non révéléable	
Résultat 2019 : 432 000 euros.		31 12 19	Non révéléable	
Résultat 2020 : 462 000 euros.		31 12 20	Non révéléable	
Résultat 2021 : 451 000 euros.		31 12 21	Non révéléable	
		31 12 22	Confidentialité ?	
CP : 418 Ke / Dettes : 928 Ke (FI : 405 Ke + FO : 229 Ke + FS : 288 Ke + AD : 6Ke)				

Comme monsieur Mario PIROMALLI n'avait pas un euro en poche, pour cette reprise, c'est Mc DONALD'S FRANCE qui lui a accordé un prêt pour qu'il puisse se lancer et il l'a repris non pas en franchise mais en location gérance.

Aujourd'hui, monsieur Mario PIROMALLI exploite 21 restaurants qui ont fait en 2017 au total un bénéfice après impôts de 6 808 800 euros pour un chiffre d'affaires de 72 millions d'euros soit une rentabilité d'environ 9,5 % :

Nom de la SOCIETE		RCS		CA HT	Résultat
MAP ST GREGOIRE	1	378 745 749	31 12 17	4 386 000	394 200
MAP MALO	2	440 310 621	31 12 17	4 852 900	581 400
MAP ALMA	3	440 310 795	31 12 17	5 383 300	640 400
MAP COLOMBIER	4	440 310 910	31 12 17	4 162 200	365 600
MAP CHAMPEAUX	5	440 310 241	31 12 17	3 068 700	179 200
MAP VITRE	6	440 310 431	31 12 17	3 700 600	505 200
MAP BRUZ	7	440 311 330	31 12 17	4 944 600	488 900
MAP FOUGERES	8	440 311 470	31 12 17	2 672 700	160 800
MAP CLEUNAY	9	440 311 066	31 12 17	3 139 000	100 000
MAP REDON	10	440 311 181	31 12 17	4 150 400	526 800
GRANA CHATEAUBRIANT	11	440 311 645	31 12 17	3 142 600	98 300
MAP LONG CHAMPS	12	440 311 926	31 12 17	3 132 800	249 300
MAP SERVON	13	444 614 127	31 12 17	3 198 900	224 100
MAP PLEUMELEC	14	451 220 362	31 12 17	3 840 600	484 600
MAP PACE	15	479 642 993	31 12 17	3 247 700	364 800
MAP VERN	16	487 421 919	31 12 17	2 485 000	130 300
MAP LIFFRE	17	487 421 497	31 12 17	2 602 100	291 000
MAP BREAL	18	493 317 382	31 12 17	3 097 800	301 900
MAP LECOUSSE	19	493 319 263	31 12 17	3 067 200	262 800
MAP SEVIGNE	20	518 921 333	31 12 17	2 079 900	- 22 900
MAP JANZE	21	805 266 913	31 12 17	2 058 300	- 17 900
TOTAL				72 413 300	6 308 800

Les bilans 2018, 2019, 2020, 2021 et 2022 ont été publiés avec la mention NON REVELABLE.

En 2017, deux restaurants affichaient des pertes mais on peut se rendre sur le site www.pappers.fr pour trouver leurs résultats de 2018 à 2021 et par exemple pour le restaurant exploité par la société MAP JANZE :

MC DONALD'S			CA	R
MAP JANZE		31 12 15	Confidentialité	
805 266 913 / 16 10 14		31 12 16	Confidentialité	
Parc d'activité LE TEILLAY	35 150 JANZE	31 12 17	2 058 300	- 17 900
Résultat 2020 : 130 000 euros.		31 12 18	Non révéléable	
Résultat 2020 : 129 000 euros.		31 12 19	Non révéléable	
Résultat 2020 : 138 000 euros.		31 12 20	Non révéléable	
Résultat 2020 : 252 000 euros.		31 12 21	Non révéléable	
		31 12 22	Confidentialité ?	
B 17 / CP : - 11 Ke / Dettes : 1 218 Ke (FI : 911 Ke + FO : 99 Ke + FS : 208 Ke + AD : 0 Ke)				

Et pour le restaurant exploité par la société MAP SEVIGNE :

MC DONALD'S			CA	R
MAP SEVIGNE		31 12 09	0	0
518 921 333 / 17 12 09		31 12 10	0	- 1 100
11 Rue du ROCHER	35 510 CESSON	31 12 11	0	800
	SEVIGNE	31 12 12	0	0
		31 12 13	0	0
		31 12 14	0	0
Mario PIROMALLI		31 12 15	1 392 000	- 171 700
		31 12 16	1 975 700	- 60 300
		31 12 17	2 079 900	- 22 900
Résultat 2018 : 49 700 euros		31 12 18	Non révéléable	
Résultat 2019 : moins 16 707 euros		31 12 19	Non révéléable	
Résultat 2020 : 149 664 euros.		31 12 20	Non révéléable	
Résultat 2021 : 162 000 euros		31 12 21	Non révéléable	
		31 12 22	Confidentialité	
CP : - 244 Ke / Dettes : 1 077 Ke (FI : 835 Ke + FO : 98 Ke + FS : 143 Ke + AD : 1 Ke)				

Il est intéressant de voir que même avec un des meilleurs concepts et avec un franchisé surdoué comme monsieur Mario PIROMALLI, on peut quand même dans certaines conditions faire des pertes pendant plusieurs années avant de rentabiliser une entreprise.

On peut estimer que depuis qu'il s'est lancé dans la reprise d'un premier Mc DONALD'S en difficulté, monsieur Mario PIROMALLI a gagné plus de 100 millions d'euros ce qui en partant de 0 euro reste une performance exceptionnelle.

KFC avait ouvert en propre un restaurant à ANNEMASSE qui ne fonctionnait pas très bien.

Madame Carole FLEURANT ROYER a apporté 10 000 euros pour constituer le capital de la société SCOF ANNEMASSE et a repris ce restaurant en location gérance en avril 2016 et elle a pu le redresser puis le racheter deux ans plus tard pour 2 055 000 euros :

KFC			CA	R
SCOF ANNEMASSE		31 12 17	7 033 200	568 100
819 199 969 / 29 03 16			(22 mois)	
64 Route de THONON	74 ANNEMASSE	31 12 18	3 843 700	269 200
		31 12 19	3 790 700	424 800
Carole FLEURANT ROYER		31 12 20	3 409 100	491 400
		31 12 21	3 908 900	685 900
		31 12 22		
CP : 1 119 Ke / Dettes : 2 684 Ke (FI : 2 233 Ke + FO : 310 Ke + FS : 141 Ke + AD : 0 Ke) Acquisition le 17 04 18 pour 2 055 000 euros				

En étant locataire gérante pendant deux ans, madame Carole FLEURANT ne prenait aucun risque. Si elle n'avait pas pu le redresser, elle ne l'aurait pas racheté. Les résultats étant au rendez-vous, elle a pu le racheter et acquérir sans risques une très belle affaire.

En avril 2020, Madame a créé la société SCOF DIJON (RCS : 883 703 803) pour ouvrir un KFC à DIJON et en mai 2022, la société SCOF THONON (RCS 914 326 210) pour ouvrir un KFC à THONON.

Côté salariés, tous les imbéciles, à commencer par les grands experts des plateaux de télévisions et les pseudos journalistes économiques qui savent tout sur tout mais qui en réalité ne connaissent rien à rien vous diront que le secteur de la restauration paye mal ses employés.

Il est vrai que la restauration paye très mal les mauvais employés dans le but de les inciter à aller voir ailleurs et de libérer la place pour des bons. Mais combien de métiers permettent à des personnes sans apport, souvent peu qualifiées et parfois sans aucune expérience probante d'être embauchées avec un salaire de 2 000 euros au départ puis de gagner 3 000 euros par mois moins d'un an après et de gagner plus de 100 000 euros par an ou même de gagner un million d'euros avant d'avoir eu 30 ans comme Aurélien PICHON qui un jour a poussé la porte d'une PATATERIE pour y trouver un travail ?

Aurélien travaillait dans une friterie dans le parc d'attraction de NIGLOLAND avant d'être recruté par monsieur Franck DELOBEAU qui l'a formé en trois mois et lui a donné le poste de directeur avec un salaire à la clé de 3 000 euros par mois et un 4X4 de fonction. Deux ans après Aurélien rachetait la PATATERIE qui à 25 ans lui rapportait 100 000 euros par an.

Monsieur Mickael PIERRARD a commencé à 20 ans comme serveur dans le restaurant LA PATATERIE de LIMOGES qui appartenait au franchiseur. Monsieur Mickael PIERRARD est rapidement devenu directeur de ce restaurant et il a pu faire quelques économies pour créer la société GAPA CLERMONT.

C'est le franchiseur qui a apporté 45 000 euros au capital de cette société pour que monsieur Mickael PIERRARD puisse ouvrir en 2006 sa PATATERIE alors qu'il n'avait que 23 ans :

LA PATATERIE			CA	R
GAPA CLERMONT / MEPI		31 12 06	1 184 609	153 603
488 171 968 / 31 01 06		31 12 07	1 379 535	218 539
Rue Ernest CRISTAL	63 CLERMONT	31 12 08	1 358 000	214 000
		31 12 09	1 241 000	188 000
		31 12 10	1 247 000	116 000
Michael PIERRARD (08 02 83)		31 12 11	1 273 600	118 900
		31 12 12	1 196 200	82 300
		31 12 13	1 042 400	98 200
		31 12 14	874 500	47 200
		31 12 15	840 000	47 800
Résultat 2016 : 20 300 euros		31 12 16	Non révéléable	
		31 12 17	Confidentialité	
		31 12 18	Confidentialité	
		31 12 19	Confidentialité	
		31 12 20	Comptes non déposés	
CP : 184 Ke / Dettes : 99 Ke (FI : 22 Ke + FO : 36 Ke + FS : 41 Ke + AD : 0 Ke)				
Entreprise radiée le 04 10 21				

En 2007 et 2008, le franchiseur monsieur Jean Christophe PAILLEUX a cédé les parts qu'il détenait dans la société GAPA CLERMONT sans faire de plus-value comme on peut le voir dans les différents actes de cessions de parts disponibles gratuitement sur www.pappers.fr

Monsieur Mickael PIERRARD a vendu sa PATATERIE en 2020 pour 310 000 euros à un restaurateur indépendant et en moins de 15 ans il a gagné plus de 2 millions d'euros ce qui est une belle performance pour quelqu'un qui n'avait pas un euro en poche à 20 ans.

Monsieur Jean Christophe PAILLEUX le franchiseur de l'enseigne a apporté des capitaux pour que monsieur Mickael PIERRARD puisse créer sa PATATERIE à CLERMONT FERRAND car il avait pu acheter un terrain et y construire un bâtiment.

Les murs de cette PATATERIE appartenait à la société I2C dont les parts appartenait à monsieur Jean Christophe PAILLEUX jusqu'au 24 janvier 2013, date à laquelle il les a cédés à monsieur Mickael PIERRARD :

LA PATATERIE			CA	R
I2C		31 12 08	22 000	- 61 000
504 794 009 / 20 06 08			(6 mois)	
19 Rue de l'EMINEE	63 CLERMONT	31 12 09	65 000	9 000
		31 12 10	68 700	- 900
Michael PIERRARD (08 02 83)		31 12 11	55 300	1 800
		31 12 12	57 300	14 900
Jean Christophe PAILLEUX		31 12 13	59 000	11 400
		31 12 14	59 200	14 800
		31 12 15	59 200	15 100
		31 12 16	Confidentialité de 2016 à 2021	
		31 12 17		
		31 12 18		
CP : 70 Ke / Dettes : 382 Ke (FI : 377 Ke + FO : 3 Ke + FS : 0 Ke + AD : 2 Ke)				

On peut estimer que ces murs valent 500 000 euros ce qui fera encore un bonus si monsieur Michael PIERRARD souhaite un jour les vendre et s'il les garde, cela lui assurera une rente annuelle de 60 000 euros.

On a avec cette opération, un exemple type des opérations que les bougnats font depuis plus d'un siècle en partageant les profits que ce soit sur les exploitations ou sur les murs avec leurs meilleurs employés.

Tous les employés dans la restauration n'ont pas l'envie, le courage, les moyens et les conditions idéales pour créer une entreprise ou en reprendre une mais même s'ils restent salariés, ils peuvent aussi se retrouver avec un million d'euros dans la poche.

La méthode pour devenir riche dans la restauration en démarrant avec 0 euro en poche en restant salarié n'a pas été inventée par Mc DONALD'S ou KFC ou DOMINOS PIZZA mais par les restaurateurs auvergnats que l'on appelle les bougnats il y a plus de 100 ans.

Si vous prenez les exemples cités dans ce document et notamment monsieur Mario PIROMALLI qui a 20 restaurants, monsieur Kamel BOULHADID qui en a 70, monsieur Eric DUJOURD'HUI qui en a 40, monsieur Philippe CARILLON qui en a 12, monsieur Laurent ESCAFFRE qui a 5 KFC, ils ont tous le même problème. Trouver des employés motivés et fiables pour tenir les restaurants à leur place.

La meilleure façon de les trouver et surtout de les garder très longtemps est connue : En les payant mieux que chez les concurrents et en leur offrant des perspectives d'évolution. La moitié de leurs directeurs qui gagnent entre 3 000 et 4 000 euros nets par mois ont commencé au bas de l'échelle et souvent sans aucune expérience dans la restauration. Les autres travaillaient avant chez un concurrent ou avaient exploités un restaurant sans parvenir à le rentabiliser et préféraient maintenant être directeur et salarié.

Monsieur Kamel BOULHADID, ancien militaire exploite aujourd'hui 70 restaurants dans l'Est de la FRANCE et sur son site (www.groupebk.com) on peut trouver dans son interview une excellente réponse à une première question : S'il fallait citer 3 valeurs pour faire carrière au sein du Groupe BK, quelles seraient-elles ? Réponse : Les 3 valeurs pour faire carrière au sein du groupe BK sont selon moi la détermination, la loyauté et le respect. Je pense que sans ces valeurs là, personne ne peut avancer correctement dans une entreprise que ce soit au Groupe BK ou ailleurs.

On trouve ensuite une deuxième excellente question : Quels conseils donneriez vous aux personnes qui souhaiteraient rejoindre le groupe ? Réponse : Le premier conseil que je donnerais aux personnes qui souhaiteraient rejoindre le groupe c'est d'être clair sur ses choix de carrière et de savoir où se projeter sur les 10 prochaines années. Se donner les moyens de ses ambitions est primordial. Faites le bon choix pour le futur.

Sur le site de monsieur Eric DUJOURD'HUI, on trouve un onglet avec NOS VALEURS et un patchwork de mots dont : Respect, Altruisme, Confiance, Empathie, Sensibilité, Solidarité, etc...

On peut reprendre les réponses de monsieur Kamel BOULHADID qui avant de se lancer dans la restauration a passé 4 ans dans l'armée ce qui a son importance.

Son premier conseil est de se projeter sur 10 ans. Dans la restauration, on sait faire d'un petit gars, et c'est encore plus facile si c'est une fille, sans le sou un ou une millionnaire en 10 ou 20 ans mais pas en deux ans. On sait faire faire de belles choses et de beaux parcours à des personnes même sans diplôme ni expérience mais pas de miracles et pour les miracles vous pouvez aller sur internet suivre les conseils des influenceurs et leur envoyer un chèque à DUBAI...Ils savent faire ce que les bistrotiers ne savent pas faire.

La première qualité est la détermination. Si on cherche un travail où on sera présent 35 heures pour n'en faire que 30 ou 25 ou moins, il est préférable d'aller déposer son CV à la mairie du coin plutôt que dans un restaurant. Par contre, si on est prêt à faire de temps en temps quelques heures de plus, la restauration est le meilleur tremplin pour réussir.

Les employés qui réussissent à gravir les échelons par exemple chez Mc DONALD'S plus vite que les autres bossent souvent un peu plus que la moyenne et font des heures supplémentaires quand on leur en propose. En récompense de leurs efforts, en plus du paiement des heures supplémentaires, c'est à eux que l'on propose en priorité les formations pour passer de simple employé à assistant manager, manager puis directeur adjoint puis directeur.

Un directeur chez Mc DONALD'S gagne 3 000 euros net par mois et la plupart le sont avant d'avoir 30 ans. Entre un employé qui fait le minimum et qui va gagner le smic pendant 10 ans et un qui va se donner un peu de mal et grimper les échelons, la différence de salaires / gains sur 10 ans est de 100 000 euros.

Les franchisés que l'on a pu voir dans ce document ont souvent fait pour ouvrir leurs restaurants de belles opérations immobilières et ils utilisent souvent une part de leurs bénéfices pour faire des investissements immobiliers classiques et notamment des appartements à rénover pour les louer. Ils sont souvent très bons dans cet exercice car ils savent très bien compter et ils peuvent en faire profiter leurs employés.

Quand monsieur Franck DELOBEAU a recruté monsieur Aurélien PICHON pour sa PATATERIE de TROYES, il a rapidement vu qu'il avait trouvé un bosseur qui avait soif d'apprendre et de réussir. Trois mois après Aurélien devenait directeur et Franck l'a poussé à acheter tout de suite un appartement en lui faisant un prêt personnel pour qu'il ait un apport suffisant pour son emprunt.

Quelques années plus tard, avant d'avoir 25 ans, Aurélien a vendu cet appartement et s'est acheté une maison à VILLECHETIF à deux minutes du restaurant qu'il a ensuite racheté.

Ce genre d'opération est un doublé gagnant gagnant. Un employé qui s'achète un appartement ne va pas démissionner du jour au lendemain pour partir à l'autre bout de la France sur un coup de tête. En se construisant un patrimoine, le moment venu, il pourra avoir l'apport et une garantie pour racheter l'entreprise de son patron s'il souhaite la vendre ou en créer une.

Celui qui ne veut faire que le minimum avec son petit salaire restera locataire toute sa vie ce qui va lui coûter 500 euros par mois 6 000 euros par an soit 240 000 euros en 40 ans, ce qui est le prix d'une maison de 120 mètres carrés dans une ville comme TROYES.

Celui qui va faire un peu plus que le minimum entre ce qu'il va gagner en plus en 10 ans et ce qu'il va pouvoir investir va avoir un bonus salaires / gains de plus de 100 000 euros avant d'avoir 30 ans et pourra économiser les 30 années suivantes 180 000 euros.

Un directeur de Mc DONALD'S qui a 30 ans gagne 3 000 euros net par mois. Une fois son premier appartement payé il va pouvoir vivre et en plus économiser 1 000 euros par mois et se constituer un petit pactole de 100 000 euros avant d'avoir 40 ans.

Il peut s'acheter un appartement plus grand ou une maison et mettre son premier appartement en location et continuer à investir dans l'immobilier et se constituer un patrimoine d'une valeur initiale de 500 000 euros mais qui va tripler de valeur. L'immobilier grimpe depuis toujours et double de valeur tous les 15 ans et cela va continuer. A sa retraite, son patrimoine aura une valeur supérieure à un million d'euros.

C'est la solution lente pour ceux qui veulent rester salariés et ne pas devenir chef d'entreprise qu'ils rentrent chez Mc DONALD'S, BURGER KING, KFC, STARBUCKS, DOMINOS PIZZA ou AU BUREAU..

Mais pour ceux qui veulent gagner un million d'euros plus rapidement, ils ont dans ces chaînes tout à portée de main. L'expérience de la gestion d'une équipe, les formations, le savoir-faire mais surtout un chef d'entreprise qui a déjà une réussite basée sur une expérience solide et qui en plus très souvent ne sait plus quoi faire de ses bénéfices et peut les investir dans un bon projet avec un bon collaborateur.

Le plus simple est de créer ou de racheter une entreprise du même réseau comme on l'a vu avec l'exemple de monsieur Thierry ANANDOUT qui s'est associé avec son employeur pour créer ses deux premiers DOMINOS PIZZA avant d'en créer six de plus seul.

La plupart des franchisés qui ont connu de très belles réussites et qui gèrent 10 ou 20 restaurants ou plus ne travaillent plus pour l'argent et sont même souvent fatigués par la gestion quotidienne de leurs entreprises qu'ils délèguent le plus possible.

Mais ils ont souvent gardé le goût du challenge et l'envie d'entreprendre et adorent se lancer de nouveaux défis tel que créer une entreprise avec quelques-uns de leurs collaborateurs en qui ils ont toute confiance ou avec d'autres personnes.

Dans le premier chapitre de cette introduction, chapitre consacré à Mc DONALD'S, je citais cette phrase de Jean Claude VAN DAMME qui était gravé sur une des tables du restaurant Mc DONALD'S de monsieur Bernard SIMMENAUER :

N'ayez pas peur de réussir, si on devient riche, on peut aider beaucoup de monde.

Et on peut aider en premier les collaborateurs qui ont fait leurs preuves, ce qui est en plus la meilleure des motivations pour d'autres employés.

Vous pouvez sur YOUTUBE en tapant MARIO PIROMALLI : LA REUSSITE D'UN AUTODIDACTE trouver une excellente interview dans laquelle il raconte comment il a pu en partant de rien connaître une telle réussite.

Dans cette interview, monsieur Mario PIROMALLI parle de son père, qui est venu en France pour travailler comme mineur et de ses 9 frères et sœurs.

Il parle de ses débuts et de sa réussite mais surtout de sa philosophie et de l'association qu'il a créée en 2013, l'association YAO (En route en breton) <https://yao.bzh> et un fonds de dotation (RCS : 812 433 845) pour aider des jeunes à créer leurs entreprises en leur apportant gratuitement des conseils et en les aidant pour leurs financements.

Cet état d'esprit on ne le trouve pas que chez Mc DONALD'S mais chez des milliers de chefs d'entreprises dans la restauration et dans d'autres secteurs et principalement dans les réseaux de franchise ou on joue ensemble et non les uns contre les autres comme chez beaucoup d'indépendants.

Pour grimper plus vite dans la restauration et pouvoir un jour créer ou reprendre un restaurant, il faut regarder un restaurant Mc DONALD'S, un BURGER KING ou un KFC. Un restaurant c'est en moyenne 30 personnes. La première étape avant d'ouvrir son propre restaurant ou d'en racheter un est d'être capable de recruter et de faire travailler ensemble 30 personnes.

Première difficulté : Savoir ou trouver 30 personnes et essayer autant que possible de leur proposer des horaires adaptés en fonction de leurs profils. Entre les étudiants, les personnes qui ont des enfants, ceux qui ne veulent pas faire plus de 20 heures par semaine, faire des plannings n'est pas toujours aussi facile qu'on le croit.

Pour recruter 30 personnes, il y a des méthodes mais elles sont confidentielles et chaque réseau à son savoir-faire plus ou moins efficace. Les franchisés aussi ont des petites techniques pour aller trouver de bonnes recrues chez certains concurrents indépendants notamment.

Pour gérer 30 personnes, il n'est pas utile d'avoir fait des études dans les ressources humaines mais il est préférable d'avoir un bac plus 5 en patience, une licence de psychologie appliquée acquise en écoutant sa coiffeuse et avoir pris l'option stage négociation au GIGN.

Savoir gérer c'est savoir trouver, motiver, encourager, récompenser les meilleurs, savoir écouter pour comprendre que certains ne feront jamais de miracles et comprendre que l'on a quand même besoin d'eux, savoir calmer les tensions, rassurer et respecter tous ses employés même les moins doués.

Le respect est une des trois valeurs citées par monsieur Kamel BOULHADID et cela va dans les deux sens et ce n'est pas toujours évident pour la nouvelle génération qui n'a pas toujours eu cette valeur comme référence.

Dans les franchisés que j'ai vu couler des restaurants, beaucoup n'avaient aucun respect pour leurs employés surtout pour ceux en charge de la plonge ou du ménage. Quand ces employés quittaient leurs postes et démissionnaient, c'étaient eux qui devaient s'y coller.

Comme je le fait plus de 100 fois par an, vous pouvez poser la question à des restaurateurs :

Quel est votre premier problème ?

Tous vous diront le recrutement et la gestion du personnel. Trouver de la viande et des frites pour garnir des assiettes n'est jamais un problème mais être certain que le personnel sera là en temps et en heure et en nombre suffisant pour être en cuisine et servir le client est le premier soucis. Avoir une solution de secours au cas où un employé manque à l'appel est la base

Si vous posez la question, chaque restaurateur pourra vous raconter des anecdotes, des histoires incroyables, des joies et des déceptions et malheureusement des exemples de collaborateurs déloyaux. C'est pour cette raison que monsieur Kamel BOULHADID met la loyauté dans les trois qualités nécessaires pour réussir dans la restauration.

Nombreux sont ceux qui ont vu un collaborateur qu'ils avaient formé, démissionner du jour au lendemain pour partir chez un concurrent qui leur faisait de belles promesses. Souvent ils les voyaient revenir quelques mois plus tard quand ce n'était pas quelques semaines ou quelques jours regrettant d'avoir cru les belles promesses...

Un des plus grands philosophes et humanistes du 20ème siècle, Charles PASQUA, a dit un jour : Les promesses n'engagent que ceux qui les croient. C'est vrai en politique comme en restauration.

Personne n'est lié à vie à une entreprise et tout le monde peut avoir envie d'aller voir ailleurs mais il y a des façons de le faire et la moindre des choses est de prévenir son employeur à l'avance pour qu'il puisse trouver un remplaçant. C'est le minimum de loyauté à avoir et ce n'est pas toujours une évidence pour certains.

Une amie restauratrice a eu pitié d'un type qui sortait de prison et qui voulait reconstruire sa vie et elle l'a embauché comme cuisinier. Six mois plus tard, alors qu'il était toujours employé avec un salaire supérieur à tous ceux qu'il avait eu auparavant, il est revenu cambrioler une nuit le restaurant et pour effacer les traces a mis le feu. Pour 6 000 euros de matériel volé, 400 000 euros de dégâts. Et dix ans de prison pour le cuistot...

La clé de la réussite dans la restauration que ce soit chez les franchisés ou les indépendants, restera toujours l'humain pour les employeurs comme pour les employés et ce n'est pas prêt de changer.

Mc DONALD'S est le spécialiste mondial des rapports humains dans la restauration et Mc DONALD'S FRANCE l'a prouvé notamment avec les maisons RONALD MC DONALD'S créées pour accueillir les parents d'enfants souffrant d'un cancer.

C'est aussi grâce à cette générosité que Mc DONALD'S a pu se développer à ce point en FRANCE.

15, Le compte de résultat idéal :

On peut reprendre les chiffres du camembert décrivant le compte de résultat idéal d'un restaurant. Il manque un chiffre dans ce camembert, le CA HT et on va prendre comme point de départ un CA HT de 1 000 000 d'euros.

Pour qu'un restaurant soit rentable et permettent de gagner 100 000 euros par an au moins, le 1^{er} chiffre ou plus exactement le 1^{er} ratio qui est la base de tout est le prime cost qui doit être à 60 % et ce chiffre correspond à l'addition des produits que l'on doit acheter (30 %) et de la rémunération du personnel (30 %) par rapport au chiffre d'affaires hors taxes.

Pour un restaurant qui va faire un chiffre d'affaires d'un million d'euros HT on aura donc un prime cost de 60 % soit 600 000 euros :

30 % soit 300 000 euros pour les salaires et les charges du personnel

30 % soit 300 000 euros HT pour les achats de produits.

Il restera alors 30 % soit 300 000 euros HT pour payer le loyer, les autres charges, rembourser l'emprunt bancaire et 10 % soit 100 000 euros de bénéfices.

Au final, un restaurant peut se résumer ainsi :

A	Les Achats	30 %		
B	Le Boulot	30 %	B 1 : 20 % salaires nets	60 %
			B 2 : 10 % charges	
C	Les Charges	30 %	C 1 : 10 % Autres charges	30 %
			C 2 : 10 % loyers ou COS	
			C 3 : 10 % Remb. Emprunt	
D	Les Dividendes	10 % avant impôts		10 %
Total		100 %		

C'est ce tableau qui a été la base du camembert présenté dans l'enquête sur la réussite de Monsieur Olivier BERTRAND dans le magazine CAPITAL.

On peut résumer les deux premiers chiffres de la façon suivante :

Le A plus B = 60 % = Les Achats + le Boulot = LE PRIME COST

Dans les grandes enseignes de restauration, A et B doivent être à 30 % chacun et pour les achats un franchiseur comme le Groupe BERTRAND qui a 1 000 restaurants ou Mc DONALD'S qui en a 1 500 bénéficient de prix chez les fournisseurs que les indépendants ne pourront jamais avoir.

Pour les restaurateurs indépendants qui cuisinent eux-mêmes des produits frais, si vous achetez tous les ingrédients et faites vous-même la cuisine ou les préparations (ou si vous les faites faire par un employé) le chiffre A des achats baisse, à 20 % mais celui du temps de travail B augmente à 40 %.

Si vous achetez des produits surgelés ou sous vide qu'il suffit de réchauffer, le chiffre A augmente mais le chiffre B baisse. L'objectif restant toujours le même à savoir un prime cost à 60 %.

En vous rendant sur le site www.pappers.fr dans le carré FINANCES, tout en bas vous avez le montant des salaires et charges et le ratio SALAIRES (Charges comprises) / Chiffre d'affaires en pourcentage et en moins d'une minute vous pouvez voir si une entreprise a un bon ou un mauvais ratio et peut faire la fortune de son propriétaire ou le ruiner lentement mais sûrement.

Le poste C représente les charges = 30 %

Les charges sont à classer rapidement en 3 grandes catégories, C1, C2 et C3 très distinctes.

C	Les Charges	30 %	C 1 : 10 % Autres charges	30 %
			C 2 : 10 % Loyers ou COS	
			C 3 : 10 % Remb. Emprunt	

C 1 : Autres charges : On regroupe dans ce poste les charges telles que les royalties (5 % en général), la publicité, l'électricité, les assurances, le comptable, les frais de téléphone ou postaux, les taxes diverses comme la SACEM etc...

En résumé, tout ce que l'on paye chaque mois et dont on ne reverra jamais la couleur.

C 2 : Loyers ou COS : Le poste C 2 est un des plus intéressants et doit être regardé en priorité.

On appelle loyer ou COS (Coût d'occupation des sols) l'ensemble des charges liées au local c'est-à-dire le loyer mais aussi les taxes liées ou frais divers qui peuvent être importants surtout si on est dans un grand centre commercial.

Ce chiffre est capital car c'est soit le départ de votre fortune si vous pouvez acheter les murs soit votre perte annoncée avant même votre ouverture si vous prenez un local avec un loyer délirant comme vous le verrez avec des dizaines d'exemples dans les diverses études.

Si vous êtes locataire dans un centre commercial, ou si les murs appartiennent à certaines foncières, vous n'avez aucun espoir de les acheter.

Si vous êtes locataire mais que vos murs appartiennent à un propriétaire privé, vous avez une chance sur deux de pouvoir les acheter si vous avez un bon franchiseur qui a un bon responsable de l'immobilier.

Si vous êtes indépendant et si vous connaissez les techniques de ces franchiseurs, vous pourrez aussi convaincre votre propriétaire de vous céder vos murs.

C 3 : Remboursement de l'emprunt :

Quand on prend une coque nue en zone commerciale ou un local en centre-ville vieux et en très mauvais état, on fait des travaux importants comme une dalle de béton, du carrelage, des murs, des faux plafonds, l'électricité une climatisation ou une chaudière, des vitrages, etc..... Ces travaux vont avoir une durée de vie de plus de 7 ans.

On fait aussi des travaux de décoration comme la peinture et on achète des tables, des chaises, des assiettes, des verres, etc....

Au bout de 7 ans, il faut souvent refaire les peintures. Changer parfois un four ou un frigo ou les meubles mais on ne refait pas une dalle de béton ou un faux plafond. Donc au bout de 7 ans on va refaire un emprunt pour rafraichir mais on n'aura pas besoin de tout reconstruire de A à Z.

On ne refait ni les carrelages, ni l'électricité, ni la plomberie, ni les gros travaux. Généralement on se contente de repeindre le restaurant et de racheter un peu de matériel.

Au bout de 7 ans, pour le rafraichir on est souvent dans une fourchette de 50 000 à 100 000 euros voire moins. La charge des 10 % de remboursement de l'emprunt des 7 premières années tombe généralement à 2 ou 3 % à partir de la 8^{ème} année mais on retient quand même le chiffre de 5 % par prudence.

Pendant les 7 premières années on a donc une répartition en trois parts égales et à partir de la huitième année, les remboursements pour travaux diminuent ce qui augmente les bénéfices en proportion :

De 1 à 7 ans	A partir de la huitième année
10 % loyers ou COS	10 % loyers
10 % Remboursement 1^{er} emprunt	5 % Remboursement 2^{ème} emprunt
	5 % bénéfices additionnels
10 % bénéfices	10 % bénéfices

Si vous avez acheté les murs avec un emprunt par exemple sur 12 ans, à partir de la 13^{ème} année, vous aurez 10 % en loyer que vous vous verserez à vous-même plus 15 % en bénéfices soit une rentabilité totale égale à 25 % du chiffre d'affaires.

A partir de la huitième année	A partir de la treizième année
5 % Remboursement 2^{ème} emprunt	5 % Remboursement 2^{ème} emprunt
5 % bénéfices additionnels	5 % bénéfices additionnels
10 % bénéfices	10 % bénéfices
10 % loyers	10 % loyers

Donc quand on va créer un restaurant en achetant les murs, on vise (A long terme) une rentabilité égale à 25 % du chiffre d'affaires que l'on va faire baisser grâce aux loyers et au bon usage d'une holding.

Avec un apport de 250 000 euros, 120 000 pour le fond et 130 000 euros pour les murs d'un restaurant qui va faire un chiffre d'affaires de 1 000 000 euros on peut espérer un gain de 250 000 euros par an.

Comme on l'a vu avec quelques exemples, on peut aussi résumer la création, l'exploitation pendant 7 ans d'un restaurant par le chiffre d'un bénéfice d'un million d'euros, chiffre que l'on peut doubler à la revente et encore augmenter si on a pu acheter les murs.

C'est le modèle économique de base et vous allez trouver dans l'étude des centaines d'indépendants ou de franchisés qui sous une enseigne ou une autre ont réussi ce coup parfois plusieurs fois.

Vous verrez de nombreux exemples dans les différentes études.

L'objectif d'un bénéfice de 100 000 euros par an dans la restauration est un minimum qui va garantir l'avenir du concept sur le long terme et la possibilité de revendre un fonds de commerce à un bon prix.

A contrario, les concepts de restauration trop faibles comme ceux des dix réseaux de bars à pâtes qui ont presque tous déposé le bilan ne pouvaient pas réussir car ils ne permettaient pas ou que très rarement à des franchisés d'atteindre cet objectif.

Plus de la moitié des franchisés qui ont ouvert un ou des bars à pâtes ont fait faillite, un quart ont fait du bénévolat et les autres gagnaient rarement plus de 30 000 euros par an en travaillant six jours sur sept et parfois sept jours sur sept jusqu'à 22 ou 23 heures.

Si l'objectif n'est que de gagner 30 000 euros par an, il y a des concepts beaucoup plus simples dans d'autres secteurs comme par exemple les instituts de beauté BODY MINUTE qui ne vous obligent pas à travailler le soir et le week-end et qui vous permettent de garder de rentrer chez vous tranquillement le soir pour profiter de votre famille.

Le ratio bénéfice / qualité de vie qui ne se voit pas dans les bilans est toujours à prendre en compte.....

16, Chiffre d'affaires par employé :

Un des ratios importants est celui du chiffre d'affaires par employé et on peut reprendre le camembert publié par CAPITAL dans son enquête sur le groupe BERTRAND et le petit commentaire en bas dans lequel on peut lire :

Olivier BERTRAND s'efforce de coller à ce ratio, explique le consultant Christian MAINIAL. L'autre règle, c'est au minimum 100 000 euros de chiffre d'affaires par salarié. Si un établissement en compte dix et ne fait que 800 000 euros de CA, il en écarte deux.

Le journaliste qui m'avait interrogé et qui avait lu mon étude a fait des raccourcis et s'est trompé pour la dernière partie de cette phrase mais pour simplifier pour l'instant, on va retenir le chiffre d'affaires de 100 000 euros HT par employé et celui de 30 % pour les salaires et charge et on peut reprendre le premier exemple de cette introduction, le Mc DONALD'S de MILLAU :

MC DONALD'S			CA HT	Résultat
GAMMA SUD			Voir tableau complet page 3	
422 606 285 / 28 04 99				
Avenue du LANGUEDOC	12 100 MILLAU			
		31 12 17	3 766 000	493 000
		31 12 18	3 851 000	471 800
		31 12 19	4 088 900	424 800
		31 12 20	3 167 800	377 100
		31 12 21	3 852 900	650 600
		31 12 22	4 430 000	264 700
CP : 345 Ke / Dettes : 1 756 Ke (FI : 1 274 Ke + FO : 244 Ke + FS : 233 Ke + AD : 5 Ke)				

On peut se rendre sur le site www.verif.com et avec le RCS de l'entreprise trouver gratuitement en deux clics un tableau, BILANS GRATUITS, qui présente pour les 5 derniers bilans une synthèse et dans laquelle on a une ligne SALAIRES ET CHARGES et on peut trouver ou calculer rapidement le ratio CHIFFRE D'AFFAIRES / SALAIRES ET CHARGES :

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Chiffre d'affaires	3 765 961	3 851 940	4 088 868	3 167 776	3 852 857	4 430 000
Sal. et charges en e.	892 329	1 013 133	1 106 595	797 773	950 006	1 251 820
Sal. et charges en %	24 %	26 %	27 %	25 %	24,7 %	28,25 %
Nombre d'employés	34	34	36	39	?	?
CA HT par employé	110 763	113 292	113 579	81 225	?	?

On peut voir que le chiffre d'affaires, hors période du COVID, est supérieur à 100 000 euros HT par employé et que le ratio SALAIRES PLUS CHARGES / CHIFFRE D'AFFAIRES HT est inférieur à 30 %.

Monsieur Pierre JOLIVET a ouvert un AU BUREAU à CREIL dans l'OISE, ville qui ne compte que 10 300 habitants, et en 5 ans il a fait 1 493 900 euros de bénéfices :

AU BUREAU			CA	R
AUBUCREIL		31 12 15	1 413 400	69 500
804 776 524 / 25 09 14		31 12 16	2 142 140	379 673
201 Rue des GIRONDINS	60 ST MAXIMIN	31 12 17	2 223 600	400 900
		31 12 18	2 265 300	294 500
Pierre JOLIVET		31 12 19	2 182 800	349 300
		31 12 20	1 269 700	324 500
		31 12 21	Comptes non déposés	
		31 12 22	2 405 400	384 100
CP : 596 Ke / Dettes : 632 Ke (FI : 81 Ke + FO : 212 Ke + FS : 240 Ke + AD : 100 Ke				

Sur le site www.verif.com on peut trouver la ligne salaires et charges :

	2016	2017	2018	2019	2020	2022
Chiffre d'affaires	2 142 140	2 223 576	2 265 311	2 182 827	1 269 729	2 405 428
Sal. et charges en e.	538 071	529 952	662 039	635 878	364 089	769 390
Sal. et charges en %	25,1 %	23,8 %	29,2 %	29,1 %	28,7 %	31,9 %
Nombre d'employés	18	19	22	NC	NC	?
CA HT par employé	119 007	117 671	102 968	NC	NC	?

On a un chiffre d'affaires de plus de 100 000 euros HT par employé et les salaires et charges représentent moins de 30 % du CA HT jusqu'en 2022 année où ils sont à 31,9 % du CA HT.

Concernant la phrase retranscrite par le journaliste :

Olivier BERTRAND s'efforce de coller à ce ratio, explique le consultant Christian MAINIAL. L'autre règle, c'est au minimum 100 000 euros de chiffre d'affaires par salarié. Si un établissement en compte dix et ne fait que 800 000 euros de CA, il en écarte deux.

Si un restaurant ne fait qu'un chiffre d'affaires de 800 000 euros HT et non pas un million d'euros, il ne faut pas écarter deux salariés mais mettre en place les solutions pour faire remonter le chiffre d'affaires à un million d'euros HT.

Quand on étudie une enseigne en franchise, on ne peut pas tirer de conclusions à partir de deux ou trois exemples et il faut regarder au moins une vingtaine d'entreprises de ce réseau pour avoir un avis sur le ratio moyen CHIFFRE D'AFFAIRES / SALAIRES ET CHARGES.

La ligne salaires et charges peut être au-dessus de la moyenne quand le gérant s'accorde un gros salaire ou en accorde un à un ou plusieurs membres de sa famille.

On peut re prendre l'exemple de monsieur et madame DURET qui avait créé une PATATERIE à MARZY dans la banlieue de NEVERS et dont le bénéfice en 2012 s'est effondré :

LA PATATERIE			CA	R
DURET RESTAURATION		31 12 08	754 272	199 129
503 228 926 / 20 03 08		31 12 09	1 304 000	359 746
40 Route de FOURCHAMBAULT	58 MARZY	31 12 10	1 534 846	389 117
Karine DURET (14 04 70)		31 12 11	1 597 200	391 700
		31 12 12	1 552 300	100
		31 12 13	1 201 000	616 300
CP : 666 Ke / Dettes : 311 Ke (FI : 1 Ke + FO : 22 Ke + FS : 287 Ke + AD : 0 Ke) Cession le 21 11 13 pour 870 000 euros.				

Sur le site www.verif.com on peut trouver la ligne salaires et charges :

	2009	2010	2011	2012	2013
Chiffre d'affaires	1 304 000	1 534 846	1 597 200	1 552 300	1 201 000
Salaires et charges en e.	NC	429 945	458 927	844 122	444 690
Salaires et charges en %	NC	28 %	28,7 %	54,4 %	37 %
Nombre d'employés		14	14	14	NC
CA HT / employé		109 600	114 100	110 900	

Le nombre de salariés est resté le même, 14, mais en 2012, la ligne SALAIRES ET CHARGES est passée de 450 000 euros à près de 850 000 euros et la différence s'explique facilement.

Monsieur et madame DURET ayant prévu de vendre leur restaurant, ils se sont octroyés une petite augmentation de 400 000 euros environ charges comprises ce qui a fait baisser le bénéfice de 400 000 euros.

Quand on regarde les chiffres publiés sur les sites d'informations concernant le nombre d'employés d'une entreprise, il faut rester prudent car il peut y avoir des temps pleins uniquement ou des temps partiels.

Mais dans tous les cas, les chiffres que l'on peut trouver restent des indicateurs précieux comme vous le verrez dans l'étude avec de nombreux exemples.

17, Investissements et chiffre d'affaires :

Après le ratio du loyer égal à 10 % du CA HT, le deuxième ratio important à retenir est celui du remboursement de l'emprunt réalisé pour les travaux, aménagements, matériels et équipements qui doit normalement représenter 10 % du CA HT que l'on va réaliser.

Dans la plupart des activités, la restauration, la boulangerie, mais aussi la coiffure ou l'esthétique ce ratio est à connaître.

On peut le transformer en ratio investissement / chiffre d'affaires HT qui doit être de 1,5 pour que le ratio du remboursement annuel soit inférieur à 10 % du chiffre d'affaires en troisième année.

On se base sur le CA HT de la troisième année, année où l'entreprise doit avoir pris son essor et son rythme de croisière.

Avec un restaurant qui fera en moyenne un chiffre d'affaires HT de 1 000 000 d'euros, on pourra rembourser 100 000 euros à la banque chaque année, soit 700 000 euros en 7 ans ce qui permet d'emprunter 600 000 euros environ.

Avec un restaurant qui fera en moyenne un chiffre d'affaires HT de 1 500 000 d'euros, on pourra rembourser 150 000 euros à la banque chaque année, soit 1 050 000 euros en 7 ans ce qui permet d'emprunter 900 000 euros environ.

On peut prendre un premier exemple avec un restaurant comme LA PATATERIE de TROYES / VILLECHETIF qui a demandé un investissement de 600 000 euros HT et qui avait un objectif de chiffre d'affaires de 900 000 euros.

Elle a fait en moyenne un CA HT d'un million d'euros :

LA PATATERIE			CA	R
PATA 3 / EXP TROYES		31 12 10	1 376 000	219 000
517 455 044 / 13 10 09			(9 mois)	
ZA les MERCIERES	10 VILLECHETIF	31 12 11	1 526 700	100 100
		31 12 12	1 410 600	105 500
Franck DELOBEAU (04 11 69)		31 12 13	1 257 800	111 200
Aurélien PICHON (Né en 1987)		31 12 14	1 105 300	91 000
		31 12 15	1 093 400	164 800
		31 12 16	994 100	142 400
Résultat 2017 : 116 800 euros		31 12 17	Non révéléable	
Résultat 2018 : 87 918 euros		31 12 18	Non révéléable	
Résultat 2019 : 84 257 euros		31 12 19	Non révéléable	
		31 12 20	Confidentialité	
		31 12 21	Confidentialité	
CP : 534 Ke / Dettes : 168 Ke (FI : 73 Ke + FO : 40 Ke + FS : 55 Ke + AD : 1 Ke)				

En 2016, la dette bancaire était de 76 000 euros et en 2017, de 39 000 euros.

On peut prendre l'exemple du restaurant AU BUREAU de VILLENAVE D'ORNON qui avait demandé un investissement de 1 250 000 euros HT et qui devait réaliser un chiffre d'affaires de 1 875 000 euros pour qu'il puisse rembourser 185 000 euros par an à sa banque.

L'objectif a été atteint et l'entreprise LEOS a fait 2 367 300 euros de bénéfices et il est intéressant de regarder à la fois l'évolution de la dette et de la trésorerie :

AU BUREAU		CA	R	Dettes banc.	Trésorerie
RYSE / LEOS	30 09 14	1 558 000	94 000	1 107 800	342 800
792 550 337 / 26 04 13	30 09 15	2 773 800	362 600	849 500	550 900
7 Rue Louis de FUNES	30 09 16	3 476 500	269 700	662 200	346 000
33 VILLENAVE D'ORNON	30 09 17	3 653 900	308 200	559 300	483 300
	31 12 18	3 368 200	483 000	414 000	751 000
		(15 mois)			
Bilan NON REVELABLE	31 12 19	3 721 100	300 000	324 000	552 000
	31 12 20	1 857 100	148 800	1 190 000	946 000
	31 12 21	Non révé.	401 000	1 090 000	1 030 000
B17 : CP : 498 Ke / Dettes : 981 Ke (FI : 559 Ke + FO : 292 Ke + FS : 130 Ke + AD : 0 Ke)					
B18 : CP : 606 Ke / Dettes : 932 Ke (FI : 414 Ke + FO : 332 Ke + FS : 185 Ke + AD : 1 Ke)					
B 19 : CP : 394 Ke / Dettes : 1 256 Ke (FI : 324 Ke + FO : 365 Ke + FS : 175 Ke + AD : 1 Ke)					
B 20 : CP : 243 Ke / Dettes : 1,7 Me (FI : 1,2 Me + FO : 436 Ke + FS : 129 Ke + AD : 2 Ke)					

Le bilan 2019 a été publié en NON REVELABLE mais on peut se rendre sur le site www.pappers.fr et trouver le bilan 2020 qui donne aussi les chiffres de 2019.

Donc pour que le remboursement de l'emprunt ne dépasse pas 10 % du chiffre d'affaires :

Si vous avez fait un investissement de 100 000 euros HT il faudra en troisième année faire un chiffre d'affaires HT de 150 000 euros HT pour rembourser 15 000 euros par an.

Si vous avez fait un investissement de 200 000 euros HT il faudra en troisième année faire un chiffre d'affaires HT de 300 000 euros HT pour rembourser 30 000 euros par an.

Si vous avez fait un investissement de 300 000 euros HT il faudra en troisième année faire un chiffre d'affaires HT de 450 000 euros HT pour rembourser 45 000 euros par an.

Et ainsi de suite.

On peut retenir aussi les chiffres suivants : Si on fait un investissement de 1 000 000 d'euros HT:

La 1^{ère} année, il faut faire un CA HT de 1 000 000 euros soit 1 fois l'investissement.

La 2^{ème} année, il faut faire un CA HT de 1 250 000 euros soit 1,25 fois l'investissement.

La 3^{ème} année, il faut faire un CA HT de 1 500 000 euros soit 1,5 fois l'investissement.

Ces chiffres sont ceux d'une entreprise qui se développe normalement mais vous verrez qu'avec un peu d'expérience certains entrepreneurs ont pu jouer avec les ratios pour accélérer le développement et améliorer encore leur rentabilité.

18, Quelques échecs :

Certains échecs dans de très bons réseaux sont intéressants à regarder rapidement et on peut prendre un exemple chez Mc DONALD'S qui est une des plus belles enseignes grâce à laquelle plus de 300 franchisés ont fait des fortunes.

Chez Mc DONALD'S les liquidations judiciaires se comptent sur les doigts d'une main mais le cas de Monsieur Bernard COLLORAFI, un ex banquier, est intéressant car il s'est retrouvé en liquidation judiciaire après avoir ouvert à la fin des années 90, deux restaurants à ANTIBES dont le premier :

Mc DONALD'S			Liquidation judiciaire le 26 10 01
B et O			
408 592 236 / 21 08 96			
Route de GRASSE	06 ANTIBES		
Bernard COLLORAFI			

Monsieur Gilles MARTINEAU, a repris ce restaurant et entre 2004 et 2021 il a réalisé environ 9 745 900 euros de bénéfices :

Mc DONALD'S			CA	R
GM DRIVE		31 12 04	2 858 000	158 000
432 078 764 / 29 06 00		31 12 05	2 983 000	218 000
1 990 Route de GRASSE	06 ANTIBES	31 12 06	3 482 000	339 000
		31 12 07	3 598 000	392 000
		31 12 08	4 222 000	482 000
Gilles MARTINEAU		31 12 09	4 644 000	550 000
		31 12 10	4 888 900	479 800
		31 12 11	5 079 300	603 900
		31 12 12	5 437 500	702 000
		31 12 13	5 487 300	654 100
		31 12 14	5 403 000	629 100
		31 12 15	5 369 000	669 600
		31 12 16	5 560 100	698 300
		31 12 17	5 039 300	582 200
		31 12 18	5 269 500	605 100
		31 12 19	5 414 700	644 300
		31 12 20	4 625 000	546 300
		31 12 21	4 650 000	793 000
		31 12 22		
CP : 802 Ke / Dettes : 1 524 Ke (FI : 827 Ke + FO : 395 Ke + FS : 254 Ke + AD : 48 Ke)				

Un an après avoir créé un premier restaurant Mc DONALD'S, monsieur Bernard COLLORAFI en a ouvert un deuxième :

Mc DONALD'S			Liquidation judiciaire le 26 10 01
LES PINS			
411 272 289 / 10 03 97			
32 Avenue de CANNES	06 ANTIBES		
Bernard COLLORAFFI			

Mac DONALD'S FRANCE l'a repris avant de le céder à monsieur Gilles MARTINEAU qui a réalisé depuis 5 926 500 euros de bénéfices :

Mc DONALD'S			CA	R
A J T M		31 12 04	2 312 000	86 000
447 576 653 / 04 11 03		31 12 05	2 404 000	72 000
32 Avenue de CANNES	06 ANTIBES	31 12 06	2 633 000	91 000
		31 12 07	2 834 000	163 000
		31 12 08	3 138 000	222 000
Gilles MARTINEAU		31 12 09	3 333 000	278 000
		31 12 10	3 580 600	354 000
		31 12 11	3 665 300	377 700
		31 12 12	3 667 200	348 300
		31 12 13	3 732 400	496 800
		31 12 14	3 642 500	356 400
		31 12 15	3 632 900	372 100
		31 12 16	3 658 800	381 600
		31 12 17	3 594 200	386 300
		31 12 18	3 884 200	428 000
		31 12 19	4 461 900	513 300
		31 12 20	3 948 800	496 000
		31 12 21	4 790 000	504 000
CP : 504 Ke / Dettes : 1 267 Ke (FI : 679 Ke + FO : 444 Ke + FS : 144 Ke + AD : 0 Ke)				

Monsieur Gilles MARTINEAU a fait donc plus de 15 millions d'euros de bénéfices en reprenant deux restaurants qui avaient avec le premier franchisé connu une liquidation judiciaire.

Monsieur Bernard COLLORAFI a écrit un livre COLLO contre Mc DO (Editions LE MANUSCRIT) et il a créé un site internet (www.bernardcollorafi.com) pour expliquer comment Mc DONALD'S l'avait ruiné selon lui.

On peut aussi penser que monsieur Bernard COLLORAFI n'a peut-être pas été le meilleur gestionnaire.

Monsieur Richard CONSTANT a exploité un KFC à COIGNIERES avec lequel il a réalisé plus d'un million d'euros de bénéfices :

KFC			CA	R
COIREST		31 12 04	1 271 000	127 000
451 140 123 / 11 12 03			(13 mois)	
7 Rue de l'HERMINETTE	78 COIGNERES	31 12 05	1 442 000	170 000
		31 12 06	1 639 000	144 000
		31 12 07	2 118 000	169 000
		31 12 08	2 402 000	196 000
Richard CONSTANT		31 12 09	Comptes non déposés	
		31 12 10	Comptes non déposés	
		31 12 11	2 813 000	239 100
CP : 248 Ke / Dettes : 371 Ke (FI : 2 Ke + FO : 225 Ke + FS : 140 Ke + AD : 4 Ke) Dissolution le 30 11 12				

Monsieur Richard CONSTANT exploitait aussi un restaurant sous l'enseigne KFC à CLAMART qu'il n'a pas pu rentabiliser :

KFC			CA	R
CLAREST		31 12 04	987 000	- 49 000
453 493 066 / 13 05 04			(5 mois)	
303 Avenue du Général de GAULLE	92 140 CLAMART	31 12 05	1 552 000	- 35 000
		31 12 06	1 527 000	19 000
		31 12 07	1 822 000	19 000
		31 12 08	1 950 000	43 000
		31 12 09	1 931 000	- 39 000
Richard CONSTANT		31 12 10	1 848 900	- 64 100
		31 12 11	1 749 800	- 67 000
CP : - 167 Ke / Dettes : 458 Ke (FI : 93 Ke + FO : 288 Ke + FS : 73 Ke + AD : 4 Ke) Dissolution le 28 11 12				

KFC France a repris ce restaurant de CLAMART en 2012 et l'a cédé le 01 10 14 pour 1 million d'euros à Monsieur Philippe KENNEDY qui depuis a réalisé un bénéfice de plus de 1 200 000 euros :

KFC			CA	R
LANGOUSTIER		30 09 15	2 414 400	69 900
804 277 390 / 01 09 14		30 09 16	2 529 000	55 700
303 Avenue du Général de GAULLE	92 CLAMART	30 09 17	2 575 200	158 300
		30 09 18	2 689 100	134 400
		30 09 19	2 465 641	108 400
Philippe KENNEDY		30 09 20	2 721 900	259 300
		30 09 21	3 126 000	408 100
		30 09 22	3 414 000	236 100
CP : 740 Ke / Dettes : 1 080 Ke (FI : 452 Ke + FO : 502 Ke + FS : 126 Ke + AD : 0 Ke)				

Monsieur Philippe KENNEDY avant de reprendre le KFC de CLAMART avait ouvert un premier restaurant sous cette enseigne à SARTROUVILLE :

KFC			CA	R
MC ASLAN		30 09 11	3 481 800	107 800
522 618 727 / 26 05 10		78	(16 mois)	
4 Rue PONDICHERY	SARTROUVILLE	30 09 12	2 751 600	59 000
		30 09 13	2 588 800	45 700
		30 09 14	2 675 000	81 000
		30 09 15	2 682 200	128 400
GALALO		30 09 16	2 468 800	81 800
Philip KENNEDY		30 09 17	2 256 400	64 900
		30 09 18	2 205 700	- 5 300
		30 09 19	2 278 100	45 700
		30 09 20	2 614 300	205 000
		30 09 21	3 319 100	441 200
		30 09 22	3 487 800	219 000
CP : 603 Ke / Dettes : 1 465 Ke (FI : 861 Ke + FO : 489 Ke + FS : 114 Ke + AD : 0 Ke) Acquisition le 16 11 17 pour 1 150 000 euros à KFC FRANCE				

Monsieur Philippe KENNEDY a racheté pour 1 500 000 euros le 21 11 14 un troisième KFC à COIGNIERES :

KFC			CA	R
DAKAR		30 09 15	Confidentialité	
804 254 019 / 02 09 14		30 09 16	1 784 700	54 300
7 Rue de l'HERMINETTE	78 COIGNIERES	30 09 17	2 356 100	76 000
		30 09 18	2 344 400	83 200
		30 09 19	2 210 900	56 700
Philip KENNEDY GALALO		30 09 20	2 137 100	187 300
		30 09 21	2 206 100	362 200
		30 09 22	2 350 900	60 100
CP : 680 Ke / Dettes : 1 311 Ke (FI : 886 Ke + FO : 339 Ke + FS : 86 Ke + AD : 0 Ke)				

Et en a créé un quatrième aux ULIS :

KFC			CA	R
LAWSON		30 09 17	1 618 300	64 300
820 987 881 / 17 06 16			(16 mois)	
6 Avenue D'OCEANIE	91 940 LES ULIS	30 09 18	2 215 300	72 000
		30 09 19	2 008 600	44 800
Philip KENNEDY		30 09 20	2 127 300	119 100
		30 09 21	2 460 900	226 800
		30 09 22	2 833 200	70 500
CP : 258 Ke / Dettes : 631 Ke (FI : 186 Ke + FO : 352 Ke + FS : 81 Ke + AD : 12 Ke)				

Monsieur Maxime MOHSEININIA avait repris 3 restaurants QUICK en location gérance et a connu 3 liquidations judiciaires notamment avec celui de VARENNES en SEINE ET MARNE :

QUICK			CA	R
L'ETOILE DE VARENNES		31 12 17	1 797 200	- 194 200
510 601 495 / 24 02 09		31 12 18	1 799 500	- 191 600
Espace commercial du BREAU	77 VARENNES	31 12 19	1 364 100	- 249 200
		31 12 20	1 364 000	- 228 600
Maxime MOHSEINIA		31 12 21	1 259 900	- 238 100
CP : - 996 Ke / Dettes : 1 445 Ke (FI : 347 Ke + FO : 691 Ke + FS : 133 Ke + AD : 274 Ke)				
Redressement judiciaire le 22 11 10 / Liquidation judiciaire le 10 05 15				

Monsieur Thierry REVERCHON a repris en 2015 ce restaurant pour l'exploiter sous l'enseigne BURGER KING et il a aussi connu une liquidation judiciaire :

BURGER KING			CA	R
O'Q VARENNES				
811 845 528 / 08 06 15		31 12 16	Comptes non déposés	
Espace du BREAU / Le MARAIS	77 VARENNES			
Redressement judiciaire le 06 02 18 / Liquidation judiciaire le 04 04 18				

Ce BURGER KING a été repris par la société BK VARENNES, une filiale du franchiseur qui a été fusionnée avec BURGER KING RESTAURATION, une autre filiale du franchiseur :

BURGER KING			CA	R
BK VARENNES				
838 271 435 / 19 03 18		31 12 19	Comptes non déposés	
Espace du BREAU / Le MARAIS	77 VARENNES			
Entreprise fusionnée avec BURGER KING RESTAURATION le 15 07 19 et radiée le 11 09 19				

Monsieur Paul DE LABRIFFE l'a repris en 2018 :

BURGER KING			CA	R
NEOREST		31 12 19	Non révélab le	- 113 000
841 309 628 / 24 07 18		31 12 20		22 300
ESPACE COMMERCIAL DU BREAU	77 VARENNES	31 12 21		241 000
Paul DE LABRIFFE		31 12 22		36 500
CP : 170 Ke / Dettes : 1 245 Ke (FI : 917 Ke + FO : 188 Ke + FS : 125 Ke + AD : 274 Ke)				

Monsieur Thierry REVERCHON n'a pas fait que reprendre le QUICK / BURGER KING de VARENNES et créé les deux STEAK'N SHAKE de PARIS et de CRETEIL qui ont terminé en liquidation judiciaire avec plus de 4 millions d'euros de pertes au premier bilan :

STEAK 'N SHAKE			CA	R
WR 1		31 12 17	2 682 000	- 4,12 Me
820 369 742 / 19 05 16		31 12 18	Comptes non déposés	
25 Bd SEBASTOPOL	75 PARIS			
CC CRETEIL SOLEIL	94 CRETEIL			
Thierry REVERCHON				
CP : - 1,2 Me / Dettes : 5,1 Me (FI : 2,5 Me + FO : 1 845 Ke + FS : 588 Ke + AD : 222 Ke)				
Liquidation judiciaire le 14 11 19				

Le restaurant situé dans le centre commercial CRETEIL SOLEIL a été repris pour la modique somme de 38 000 euros le 19 03 20 par la société FAST SERVICES (RCS 492 361 464) qui a continué à l'exploiter sous l'enseigne STEAK N SHAKE et qui s'est retrouvée en liquidation judiciaire le 11 08 21 soit moins de 18 mois après sa reprise.

Pour ouvrir le restaurant Boulevard SEBASTOPOL, monsieur Thierry REVERCHON a racheté un bail pour 600 000 euros et avait fait un investissement de plus d'un million d'euros pour les travaux et les aménagements. Le mandataire a cédé le bail pour 255 000 euros à QUICK GESTION quand le réseau était encore géré par monsieur Olivier BERTRAND qui l'a transformé en QUICK.

si vous vous rendez sur le site www.pappers.fr vous verrez que monsieur Thierry REVERCHON a créé plus de 27 sociétés pour exploiter des restaurants mais aussi des hôtels, des bowlings, des plaines de jeux et diverses entreprises situées sur plusieurs départements aux quatre coins de la FRANCE.

Dans tous les réseaux, même les meilleurs, on trouve toujours des franchisés qui veulent aller trop vite ou multiplier les ouvertures sans respecter les règles et qui terminent en liquidation judiciaire. Ce sont souvent, mais pas toujours, des entreprises intéressantes à reprendre comme vous le verrez dans l'étude sur les rachats d'entreprises en faillite avec des exemples de doubles faillites.

On trouve aussi des franchisés qui avec une seule entreprise connaissent un échec rapide et on peut reprendre l'exemple de monsieur Jean Christophe MENARD qui a ouvert le 2 juillet 2014 un restaurant COURTEPAILLE dans la banlieue de DINARD, et s'est retrouvé en liquidation judiciaire 2 ans plus tard :

COURTEPAILLE			CA	R
SARL DE LA RANCE			30 09 14	Comptes non déposés
797 837 135 / 14 10 13		35	30 09 15	896 400 - 344 500
2 Rue des VILLES BILLY	LA RICHARDAIS			
Jean Christophe MENARD				
CP : - 324 Ke / Dettes : 1 738 Ke (FI : 1 578 Ke + FO : 51 Ke + FS : 56 Ke + AD : 52 Ke)				
Redressement judiciaire depuis le 08 12 15 / Liquidation judiciaire le 14 06 16				

Le 7 mars 2017, ce restaurant a été racheté pour 25 000 euros par un indépendant qui n'a pas repris un euro de dette comme vous le verrez dans l'étude sur les rachats d'entreprises en faillite.

Quand un franchiseur fait investir plus d'un million d'euros à un franchisé et deux ans plus tard même pour 25 000 euros ne veut pas le racheter et ne trouve pas dans le réseau un reprenneur on peut se poser des questions sur sa santé.

D'autres par contre rachètent souvent les unités en difficultés comme DOMINOS PIZZA qui a effacé les dettes de son franchisé d'ANNECY et l'a racheté moyennant 500 000 euros alors qu'il était en grande difficulté :

DOMINO S PIZZA			CA	R
JESSICO			31 12 03	517 000 - 160 000
392 151 056 / 30 08 93			31 12 04	520 000 - 100 000
24 avenue de CHAMBERY	74 ANNECY		31 12 05	Comptes non déposés
Éric COLLANGES (06 12 61)			31 12 06	Depuis 2004
CP : - 292 Ke / Dettes : 517 Ke. (FI : 110 Ke + FO : 375 Ke + FS : 33 Ke + AD : 0 Ke)				
Cession le 19 06 08				

Le franchiseur DOMINOS PIZZA a ensuite donné ce restaurant à monsieur Jean Claude BARBE qui exploitait 6 restaurants sous cette enseigne à LYON qui a su le redresser :

DOMINO S PIZZA			CA	R
BW		31 12 09	704 000	29 000
510 693 823 / 06 03 09		31 12 10	944 000	44 200
24 avenue de CHAMBERY	74 ANNECY	31 12 11	994 100	21 900
		31 12 12	948 800	1 600
Jean Claude BARBE		31 12 13	1 158 700	48 900
Sabrina et Samir BENKHIAT		31 12 14	1 448 600	74 200
		31 12 15	1 574 900	122 900
Résultat 2016 : 84 200 euros		31 12 16	Non révéléable de 2016 à 2021	
Résultat 2017 : - 14 147 euros		31 12 17		
Résultat 2018 : 39 059 euros		31 12 18		
Résultat 2019 : 39 175 euros		31 12 19		
Résultat 2020 : 31 963 euros		31 12 20		
Résultat 2021 : 133 000 euros		31 12 21		
CP : 272 Ke / Dettes : 272 Ke. (FI : 15 Ke + FO : 98 Ke + FS : 160 Ke + AD : 0 Ke)				

Le risque 0 n'existe pas même chez les meilleures enseignes comme Mc DONALD'S ou BURGER KING qui comptent les faillites de leurs franchisés sur les doigts d'une main.

Dans certaines enseignes, les faillites sont plus nombreuses mais ayant passé plus de 10 ans de ma vie face à des franchisés qui avaient créé des entreprises et qui se retrouvaient en difficultés, je n'ai pu que constater qu'au moins une fois sur deux, ils ne devaient leurs échecs qu'à eux mêmes.

Les bons franchiseurs ont toujours en stocks quelques unités qui ne fonctionnent pas comme elles le devraient. Ces unités peuvent être de très belles opportunités pour un jeune repreneur près à changer de région et à aller les reprendre pour les redresser.

19, Suite de l'introduction :

Depuis 2004, j'ai collecté et réalisé plus de 15 000 tableaux comme ceux contenus dans cette introduction et j'ai réalisé plusieurs études de cas ou études sectorielles qui représentent environ 5 000 pages.

A partir de ces données et études, j'ai rédigé plusieurs documents :

Introduction et étude sur les franchises les plus rentables.

Introduction et étude sur les échecs en franchise.

Introduction et étude sur les rachats d'entreprises en faillite

Introduction et étude sur les redressements d'entreprises.

J'ai aussi à partir de diverses études sectorielles rédigé plusieurs documents :

Introduction et étude sur la restauration

Introduction et étude sur la boulangerie

Introduction et étude sur l'esthétique

Introduction et étude sur la coiffure

Etc....

Ces documents, bases de données, introduction, études ou autres sont disponibles gratuitement sous certaines conditions.

Ces documents n'ont pas vocation à être diffusés publiquement ou à être utilisés pour des études de marchés ou reproduits et sont protégés pour cela.

Les bases de données ne sont pas exhaustives ni actualisées régulièrement depuis 2020 et sont donc à reprendre une à une pour permettre d'avoir un premier avis sur une enseigne. Elles sont insuffisantes pour valider un prévisionnel ou tout simplement un projet.

Elles n'ont en aucun cas vocation à être même partiellement commercialisées ou transmises même à titre gratuit à des tiers.

Je n'ai jamais été consultant pour des particuliers et n'envisage en aucun cas de le devenir et le but de ma démarche n'est que d'échanger des données et des informations avec des entrepreneurs d'un secteur pour mieux le comprendre et le suivre.