

Un franchiseur français défie les Américains

Frantz Lallement s'est vite senti à l'étroit dans son costume d'ingénieur informatique. « J'ai toujours eu la fibre d'un investisseur, j'avais envie de prendre des initiatives. Et puis, j'ai besoin de me frotter à toutes les cultures, sinon je m'étirole », raconte-t-il aujourd'hui depuis Miami, où il vient de s'installer.

Il abandonne donc assez vite les langages codés pour le créneau de la pizza à emporter puis celui des centres d'esthétique. Afin de faire prospérer ses affaires, il a une arme infaillible : la franchise. « Au début, ce modèle commercial était une nécessité car les banques n'étaient pas prêtes à me suivre, » précise-t-il. Nous sommes en 1986, il lance donc une activité de pizzas à emporter avec trois franchises estampillées La Boîte à pizza. Son réseau est aujourd'hui le premier réseau français de vente et livraison à domicile de pizzas avec près d'une centaine de points de vente franchisés.

Même réussite fulgurante pour **Esthetic Center**. « En 2003, j'ai eu l'opportunité de racheter le réseau Epil Center (rebaptisé depuis). J'ai décidé de le développer pour rendre la beauté accessible à tous. » Pari encore gagné avec 140 centres ouverts en France en à peine quatre ans ! L'entrepreneur s'attaque désormais au territoire américain et à l'Asie par le biais des master franchises. « J'ai pris goût au système de la franchise. J'ai développé un véritable management de réseau de franchises en créant des commissions de franchises



La Boîte à pizza a fait un tabac en Chine, dans un secteur trusté par les Américains.

régionales, nationales. Cela permet d'avoir de nouvelles idées, et un feed-back du terrain. Cela crée de l'émulation, c'est presque devenu un jeu », s'amuse-t-il.

Pour se développer à l'export, Frantz Lallement a commencé par l'Asie, où il a créé le holding FL Finances (62 millions d'euros de CA en 2007). « FL Finances, basée à Hong Kong, est actionnaire des deux autres holdings situées à Paris et à New York, l'objectif étant qu'à terme mes franchises rayonnent dans le monde entier, » prévoit-il. En Chine, La Boîte à pizza fait un tabac avec des recettes qui ne sont pourtant pas classiques... Pizzas au foie gras, à la truffe, ou encore au tagine ou à la bisque de homard. « Nous avons imaginé des recettes de pizzas gourmet, dont certaines ont été élaborées par des meilleurs ouvriers de France et d'autres seront bientôt signées par de grands chefs, raconte-t-il. Ce positionnement était indispensable pour nous imposer dans ce créneau

trusté par les Américains, grands spécialistes de la pizza à emporter. » Un pari qu'il pourra bientôt tester en grandeur nature sur le territoire américain avec l'ouverture d'une Boîte à pizza prévue sur Miami Beach. « Pour moi, petit Français, vendre de la pizza aux Américains, c'est l'aboutissement d'un rêve ! » Les États-Unis sont aussi le pro-

chain objectif d'Esthetic Center. « Je me suis rendu compte que l'offre y était extrêmement pauvre en termes de réseaux de beauté », raconte-t-il. Son objectif ? Séduire des milliers d'Américaines, urbaines et... pressées, grâce à son concept de soins express sans rendez-vous. Trois instituts pilotes ont déjà ouvert leurs portes en Floride et de nombreuses franchises devraient suivre sur tout le territoire par le biais des master franchises. Pour susciter des vocations, Frantz Lallement propose même un pack d'implantation (comprenant un visa) pour les investisseurs français qui souhaiteraient venir aux États-Unis. La stratégie est payante puisque le chiffre d'affaire s'élève déjà à 36 millions d'euros pour le réseau Boîte à pizza et à 26 millions d'euros pour celui d'Esthetic Center. ■

*Béatrice Girard,
à Toulouse*

[PARTENAIRE]

La master franchise

permet une croissance exponentielle

« Actuellement, nous n'avons qu'une quinzaine de magasins à l'étranger, ce qui représente une petite part de notre chiffre d'affaires. Mais cela devrait exploser en 2008 grâce à la signature de nombreuses master franchises », pronostique Frantz Lallement. Nous prévoyons 30 à 40 nouveaux magasins aux États-Unis, dont 10 Boîtes à pizza et 30 Esthetic Center. En Chine, nous ouvrirons 10 Boîtes à pizza et 5 Esthetic Center. Une demande de master franchise vient d'aboutir en Belgique, pour l'ouverture de 20 Boîtes à pizza. Quant à l'Espagne, Esthetic Center y poursuit son implantation avec sept instituts pilotes et l'ouverture prochaine de deux autres à Bilbao et Alicante. Parmi les autres territoires qui intéressent le groupe, il y a l'Indonésie et le Moyen-Orient. « Nous allons y lancer dès 2008 des signatures de masters », prévient le Pdg. Pour améliorer sa notoriété à l'international, Frantz Lallement utilise principalement les sites internet de référence en matière de franchise, « 65 % des candidatures nous parviennent par ce biais », évalue-t-il. Il fréquente aussi assidûment les salons spécialisés, comme celui qui aura lieu à Miami en janvier.