

# Peach Up, l'accélérateur de résultats

Le concept **Peach Up** a été lancé en mars 2008 et s'est développé aussitôt en franchise. Il intervient sur les marchés complémentaires de l'amincissement, l'entretien corporel, la tonification et l'anti-âge, en s'associant à la Powerplate. *"Nos centres touchent principalement les seniors, coeur de cible en devenir, mais aussi principalement les personnes de 35/45 ans qui représentent 85 % de notre clientèle"*, explique Matthias Vivier Merle, directeur du développement de l'enseigne Peach Up. S'appuyant sur la notoriété des Powerplate, plate-forme à vibrations permettant de tonifier et d'éliminer au moindre effort, les centres permettent de développer une référence qualité et haut de gamme, personnalisée selon les besoins du client. *"Nous offrons la garantie des services auprès d'un principe développé dans tous les centres Peach Up. Les clients s'orientent donc vers nous en fermant les yeux car ils savent ce qu'ils vont y trouver et notamment une qualité de service."* L'enseigne propose un contrat de franchise de 7 ans, au droit d'entrée de 7 500 euros. Les redevances fixes mensuelles sont établies à 600 euros les deux premières années et s'élèvent jusqu'à 800 euros par la suite. La redevance publicitaire est de 250 euros fixes mensuels les

deux premières années, elle passe à 300 euros la 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> pour atteindre les 350 euros jusqu'à la 7<sup>e</sup> année, terme du contrat. L'investissement moyen se porte entre 150 000 et 170 000 euros, en fonction de la surface du projet. Il comprend la formation initiale et continue, le mobilier, le kit matériel, le kit produit à la revente.

L'apport personnel représente 50 000 euros. Depuis mars 2008, Peach Up a ouvert 11 centres franchisés, dont 3 à l'étranger : Barcelone, Lisbonne et Casablanca. Le réseau souhaite atteindre la trentaine de centres d'ici la fin de l'année, 10 ouvertures étant initialement prévues dès septembre/octobre. ■

