

Camille Boulate

## CHEESE

## PoutineBros vise les grandes villes

C'est lors d'un voyage au Canada que Nicolas Gaudin et son frère découvrent la poutine (plat traditionnel à base de frites, de fromage et de sauce brune). "Nous avons adoré et donc décidé de monter notre propre 'pouterie' en France", confie le co-fondateur. En 2014, leur restaurant PoutineBros voit le jour au cœur de Rennes. Le succès est au rendez-vous et dès 2015 les deux fondateurs pensent à un développement en franchise. "Ce sont les clients eux-mêmes qui nous ont soumis l'idée en nous demandant où trouver d'autres restaurants proposant nos plats", confie le co-gérant de PoutineBros. Mais nous n'étions prêts à le faire que si nous étions capables de produire notre propre fromage ! Car la poutine se cuisine avec un fromage bien précis, travaillé en grain que nous ne pouvions pas importer du Canada pour des questions de législation."

Si dans un premier temps PoutineBros se fournit auprès d'un fromager partenaire, les deux frères ont pour ambition de trouver leur propre recette. "Cela nous a demandé trois ans de R&D. Aujourd'hui, nous allons chercher le lait chez un agriculteur et nous le transformons en fromage dans notre laboratoire", insiste Nicolas Gaudin. Une plus-value non négligeable face aux différents concurrents qui ont vu le jour ces derniers mois. "Le marché connaît un boom depuis un an. Cela nous a fait réagir, forcément, même si on travaillait depuis 2 ans sur le lancement de la franchise", insiste Nicolas Gaudin. PoutineBros entend accueillir deux franchisés d'ici à la fin de l'année et cinq en 2019. "Nous sommes ouverts à toute opportunité sur la France même si au départ nous souhaitons nous concentrer sur des emplacements en centre-ville et idéalement dans des



agglomérations plutôt étudiantes, comme Rennes", détaille Nicolas Gaudin. Côté investissement, comptez à minima 250 000 euros dont 23 000 euros de droit d'entrée.

## COURTAGE

## Credixia se donne du crédit

Créé en 1999, Credixia, spécialisé dans les prêts immobiliers, amorce aujourd'hui le développement de son réseau d'agences. "Nous étions l'un des premiers à avoir une forte culture Web et à proposer un modèle sans frais de dossier", indique Horace Bourgy, directeur de la franchise. Mais nous avons toujours eu conscience qu'il fallait miser sur des agences physiques. "Dès le départ, l'enseigne en ouvre une première, tenue en propre, à Bourg-la-Reine (Hauts-de-Seine) qui a été ensuite transférée dans le 14<sup>e</sup> arrondissement de Paris il y a trois ans. "Nous avons inauguré, toujours en propre, une seconde agence à Versailles l'année dernière que nous considérons comme le modèle à déployer", détaille Horace Bourgy. Si l'enseigne mise sur la franchise, elle ne compte pas pour autant abandonner le développement en succursales. "Nous comptons

en ouvrir cinq en Île-de-France. Pour la franchise, nous avons déterminé 220 secteurs sur le territoire. Des villes comme Lyon, Bordeaux, Lille, Marseille ou encore Nantes sont prioritaires, insiste-t-il. L'objectif : avoir un maillage territorial le plus large possible."

## MARCHÉ PORTEUR

Pour se développer, Credixia recherche des franchisés ayant une fibre commerciale et entrepreneuriale. Être issu du secteur du courtage ou bancaire reste bien évidemment un plus mais n'est pas obligatoire. "Nous sommes ouverts à tous les profils", assure Horace Bourgy. Pour ce dernier, le marché affiche de belles perspectives de croissance pour les prochaines années. "En France, cela concerne 30 % des dossiers présentés aux banques alors qu'au Royaume-Uni cela atteint 60 %.



Il y a donc une marge de progression énorme", constate-t-il. Pour intégrer l'enseigne, comptez 22 000 euros de droit d'entrée et 20 000 euros d'apport personnel. "Il faut aussi prévoir environ 15 000 euros de travaux pour adopter la charte de l'enseigne. Autre aspect à ne pas négliger : le fonds de roulement. Car notre métier est lié à l'immobilier et il y a des délais bancaires incompressibles. Donc prévoir 6 mois de fonds de roulement (environ 75 000 euros) pour un projet concret et viable est essentiel", indique Horace Bourgy.