

Découvrez 10 franchises de niche qui cartonnent

10 photos



1. Self tissus : “Il est beau mon textile !”

Vous vous souvenez de Richard Anconina dans *La vérité si je mens?*, cet homme qui va faire fortune dans le textile, en se faisant passer pour juif, dans le quartier du Sentier, à Paris ? Et bien vous pourriez bientôt faire de même avec Self Tissus. Le concept ? Proposer à la vente du tissu, au mètre, pour de l'habillement, de l'ameublement, de la mercerie, ou encore des machines à coudre. La franchise, lancée en Bretagne, existe depuis 1985. Montant de l'apport personnel pour être franchisé ? 50.000 euros.



2.Espaces Atypiques : écrin de biens immobiliers d'exception

Imaginez, un immeuble haussmannien transformé en hôtel particulier. À l'intérieur, un loft tout en longueur, avec un toit réhaussé d'une énorme baie vitrée. Ce type de bien, vous pourriez être amené à le vendre si vous ouvrez une agence du réseau Espaces Atypiques. Depuis 2008, cette franchise spécialisée dans l'immobilier parie sur l'attrait du grand public pour des maisons et appartement design. Une stratégie qui paie : depuis sa création, le réseau a connu une augmentation de 66 % de son chiffre d'affaire. Montant de l'apport personnel pour être franchisé ? 25.000 euros.



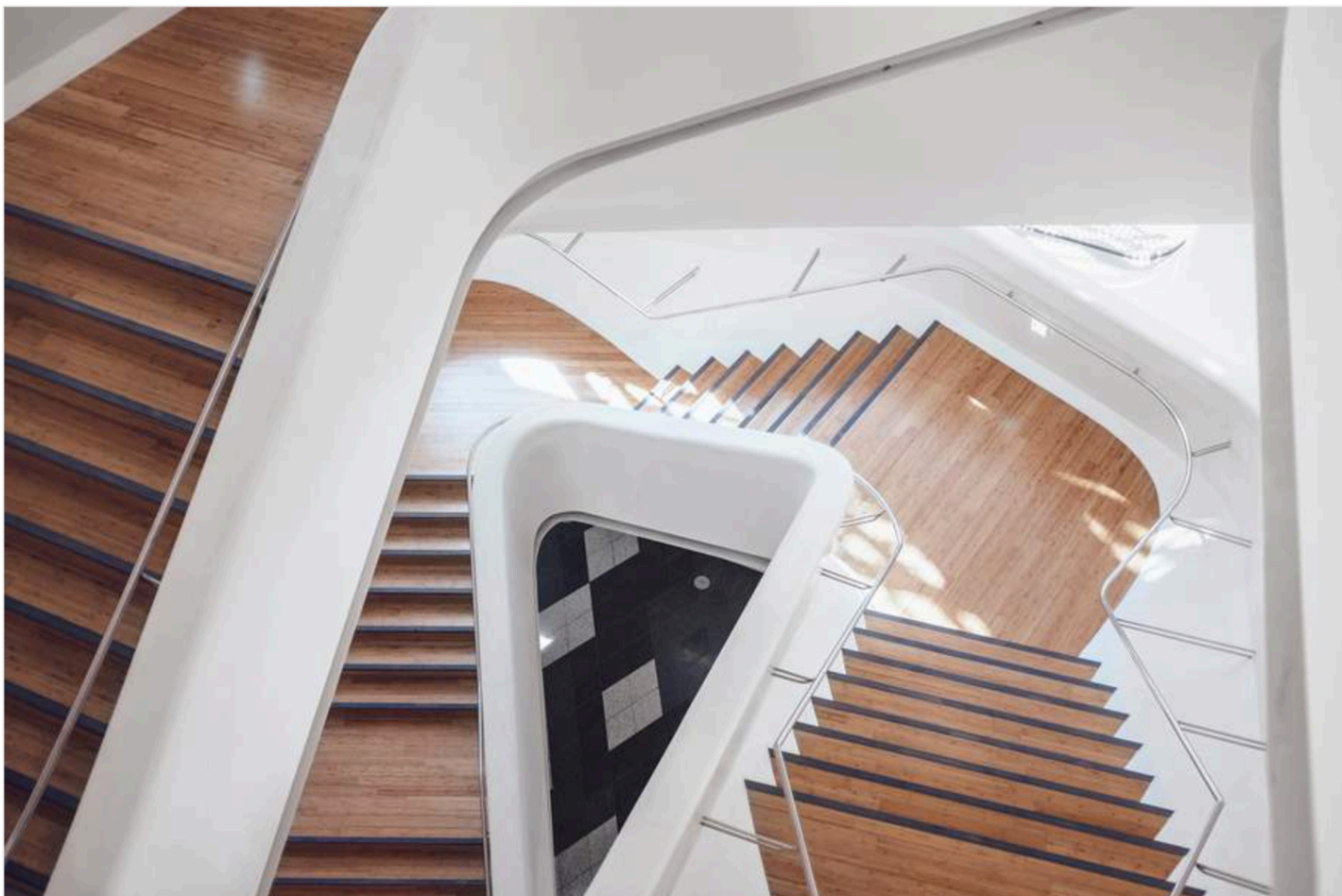
3.OPEF : une voiture qui pollue moins, c'est mieux

Qui a dit que l'on ne pouvait pas penser écologie en voiture ? OPEF propose aux entreprises de transport de marchandises, de voyageurs ou encore de travaux publics, des traitements gazoil qui diminuent les émissions polluantes, mais aussi la consommation de carburant. Alors que le réseau de franchise souhaite recruter 10 nouveaux concessionnaires en 2017, il a de bons arguments pour attirer le chaland. Pour un apport personnel de seulement 15.000 euros, le franchisé peut espérer 100.000 euros de chiffre d'affaire après seulement 2 ans d'activité.



4.As de Pic : rats et insectes n'auront plus aucun secret pour vous

Chaque été, c'est la même chose. Dans les vieilles maisons, les fourmis sortent de leur cachette pour s'accoupler. Parfois, la meilleure solution est d'appeler un professionnel pour régler ce problème récurrent. As de Pic en fait partie : l'entreprise est spécialisée dans la maîtrise des nuisibles. Comme son business est un succès, l'enseigne, qui possède deux agences en propre, souhaite maintenant se lancer dans la franchise. Elle compte ouvrir 6 agences par an dans les 3 prochaines années. Montant de l'apport personnel pour être franchisé ? 20.000 euros.



5.Oéba : proposer des escaliers sur mesure

Souvent, le matin, en arrivant au travail, on se dit qu'on pourrait l'emprunter, mais c'est finalement l'ascenseur qui nous fait du pied. L'escalier est au coeur de nos vie, que l'on soit au bureau, à la maison, ou dans le métro. Alors pourquoi ne pas l'utiliser pour lancer sa franchise ? C'est ce que propose Oéba, spécialiste des escaliers sur mesure. En bois, en métal, ou encore en verre, Oéba répond à toutes les attentes des clients. Montant de l'apport personnel pour être franchisé ? 30.000 euros.



6.TerraNota : cet aide en urbanisme que les collectivités locales ne donnent pas (ou plus)

Les clients de TerraNota ? Les notaires et professions juridique. Son business ? Apporter son expertise sur toutes les questions d'urbanisme auxquelles ce type de profession peut être confronté. Ces questions, ce sont normalement les collectivités locales qui sont chargées d'y répondre, mais elles n'ont souvent pas le temps suffisant. Du coup, le business B2B de TerraNota ne connaît pas la crise. Montant de l'apport personnel pour être franchisé ? 10.000 euros.



7.Pompes funèbres de France : un business immortel

Il y a de ces secteurs économiques qui, peu importe la conjoncture, ne se retrouveront presque jamais en mauvaise posture. Les services d'obsèque en font partie. Alors pourquoi ne pas lancer votre franchise affiliée au réseau Pompes funèbres de France ? Au nombre de 35 aujourd'hui, les agences de ce réseau pourraient passer à 100 en 2018. Mais attention, mieux vaut avoir le coeur accroché pour rejoindre ce secteur: au quotidien, vous serez amené à accompagner la famille des défunts, à suivre le déroulement des obsèques. Montant de l'apport personnel pour être franchisé ? 30.000 euros.



8. Lézard créatif : surfer sur le “do it yourself”

Cela fait déjà plusieurs années que le “do it yourself” connaît un engouement certain auprès du grand public. Et ça, Lézard créatif l’a bien compris. Depuis 15 ans, l’enseigne propose des ateliers créatifs et de la vente de produit destinés aux arts plastiques dans une quinzaine de points de vente. Montant de l’apport personnel pour se lancer ? 100.000 euros.



9. Daniel Moquet : “elle est pas belle mon allée ?”

En gravier, avec du sable, ou plutôt bitumée ? Elles sont présentes dans nos familles chez nos amis, mais on n’y prête attention que lorsqu’elles sont entretenues avec soin. Les allées des maisons sont parfois un marqueur important lors de l’achat d’un bien immobilier. Et une idée de franchise qui marche : c’est le cœur de l’activité de Daniel Moquet. Son cœur de cible ? Les maisons individuelles, mais aussi les lotissements et les entreprises. Lancé en franchise depuis 2005, Daniel Moquet dispose aujourd’hui d’un réseau de 140 adhérents et compte bien développer 10 à 15 franchisés par an dans les années qui viennent pour, à terme, couvrir tout le territoire national. Montant de l’apport personnel pour se lancer ? 40.000 euros.



10.La maison des travaux : “Menuisier ? J’ai. Charpentier ? Aussi. Électricien ? Tu m’auras pas !”

Rénover une maison, c’est toute une organisation. Il y a des choses que l’on peut faire soi-même, comme poncer un parquet ou enlever du papier-peint, et d’autres qui nécessitent de vrais professionnels. La maison des travaux proposent de centraliser le travail pour le particulier : elle chiffre gratuitement un budget de projet de rénovation, fait un devis, avant d’orienter vers les artisans adéquats. Montant de l’apport personnel pour se lancer ? 10.000 euros.