



carlance
Institut et Bar à beauté

Carlance,
un réseau de beauté
avec 100% de franchisés
qui renouvellent leur contrat

“ **Rendre les soins esthétiques
accessibles à tous** ”

Carlance est une **enseigne ultra tendance d'instituts de beauté généraliste**, comptant près de **60 instituts en France**. L'enseigne dispose depuis près de 20 ans d'une véritable **connaissance du métier**, lui permettant ainsi d'adapter son concept aux modes de vie des consommateurs afin d'être **toujours en phase avec leurs attentes**. Au delà de la **démocratisation des soins de beauté en institut**, Carlance est un expert du « **sans rendez-vous** » grâce à un logiciel exclusif. Il propose des épilations et soins de qualité réalisés avec des **produits de grandes marques** de la cosmétique **à prix tout doux**.

“Sans Rendez-vous” Une nouvelle approche des soins qui fait la différence

Des soins variés...

Épilation, soins du visage et du corps, amincissement, maquillage ou encore bronzage dans certains instituts.

...à prix attractifs...

En repensant tous les protocoles de soins, Carlance offre une large palette de soins à prix tout doux !

...et de qualité avec des marques Prestigieuses...

Carlance propose des soins de qualité réalisés avec des produits de **grandes marques de la cosmétique.**

DECLÉOR PARIS La Sultane de Saba PARIS
THALGO LA BEAUTÉ NATURELLE MARIA GALLAND PARIS

...« Sans RDV »...

Les clients se rendent chez Carlance quand ils le souhaitent mais sans attendre. Les instituts gèrent parfaitement le concept du « sans rendez-vous » puisque les temps d'attente estimés sont consultables sur Internet. L'enseigne est d'ailleurs la seule à proposer ce service en ligne, ce qui a contribué à sa réussite immédiate.

Le Concept

carlance
Institut et Bar à beauté

...pour Elle & Lui...

Avec sa nouvelle carte de soins prônant la mixité, Carlance permet aux femmes mais également aux hommes de prendre soin d'eux en leur proposant de nouvelles prestations : épilations, soins corps et visage...

... grâce au Pass Éco pratique...

Le Pass Éco permet d'accéder à des tarifs «abonné» et de bénéficier d'offres promotionnelles toute l'année. Il est proposé à partir de 9 € par mois, avec un tarif préférentiel de 3 € par mois pour les moins de 21 ans, et ce sans engagement de durée !

...dans des instituts épurés !

Après avoir créé un nouvel aménagement architectural des centres en 2013, tous les instituts Carlance présentent des lignes épurées, des couleurs pastel, des lumières douces incitant au bien-être et à la détente. Quant à l'hygiène, véritable pilier du concept, elle fait l'objet d'un contrôle permanent, afin de toujours accueillir la clientèle dans les meilleures conditions.

Le + : 2 marques de distribution

Afin de proposer une offre globale pertinente, l'enseigne a créé **ses marques de distribution - Carlance SkinCare et Carlance Make-up** - utilisées exclusivement dans les centres mais également disponibles à la vente.



Une histoire humaine avant tout

Si Carlance connaît aujourd'hui un véritable succès avec une **soixantaine d'instituts dans toute la France**, c'est avant tout grâce à une **belle histoire d'amitié**, des rencontres et des événements personnels. Une histoire humaine rythmée par **des débuts difficiles** mais qui, avec les **valeurs fortes** des fondateurs, a permis d'écrire **une success story sans pareil**.

Carlance, c'est d'abord **l'histoire d'un couple**, Fabien et Stéphanie Estre, qui s'est rencontré au collège. **Lui commerçant dans l'âme, elle esthéticienne** de métier, il décident en 2001 d'ouvrir un institut sous le nom de « Beauté + », à Vienne, d'où ils sont originaires. N'obtenant aucun financement, **c'est par leurs propres moyens qu'ils se lancent dans les travaux**.

Cet institut de beauté sans rendez-vous et avec abonnement est

le seul de France à proposer une carte complète de soins à petits prix, travaillant avec **une marque de cosmétiques prestigieuse**, Décléor. Le **concept séduit**, les **clients sont conquis** et affluent !

L'année suivante, en 2002, un deuxième institut voit le jour, financé par un prêt bancaire cette fois-ci, mais qu'ils ont pu obtenir en prétextant l'achat de mobilier pour leur maison.

Cet institut connaît le même succès que le premier.

Encouragé par ces 2 premières ouvertures et l'envie de nouveaux centres, le couple souhaite structurer leur image. **Nouveau nom, nouveau logo, Beauté + devient en 2003 Carlance**, nom naturellement trouvé après la naissance de leur fille Carla. Entre leur vie professionnelle bien remplie et leur nouveau rôle de jeunes parents, le couple rédige le soir entre deux biberons, la charte de savoir-faire Carlance sur les protocoles de soins afin de **former les nouvelles esthéticiennes** de la meilleure des façons.

Et puis **tout s'enchaîne très vite**. La **gestion des stocks** qui se faisait initialement dans le placard de leur chambre, s'étend désormais jusque dans leur garage, permettant déjà à l'époque de livrer les magasins chaque semaine.

Entretemps, Fabien n'a **jamais**

quitté son meilleur ami Jonathan Dahan, rencontré 8 ans auparavant pendant leurs études. **Intrigué par le concept novateur de ces instituts sans rendez-vous**, Jonathan devient en 2004 le premier « **pseudo franchisé** » en ouvrant son 1er institut Carlance.

Avec 6 centres à leur actif (4 pour Fabien et Stéphanie et 2 pour Jonathan), il est temps pour ces trois amis de longue date, de **fusionner leurs forces et leurs compétences** : Stéphanie à la technique, est passionnée par son métier et s'avère très bonne gestionnaire, Fabien a des compétences en management terrain, en achats et marketing et Jonathan en organisation et commercial BtoB. Ils s'associent naturellement en 2007, créent la société Accance et **débutent la commercialisation de la franchise Carlance**.

L'aventure est lancée, avec la réussite qu'on lui connaît aujourd'hui, grâce à des valeurs humaines qui font leur identité. Carlance attache en effet autant d'importance à ses collaboratrices qu'à ses clients car pour Stéphanie, Fabien et Jonathan, **avant de devenir économiquement viable, une société doit être humainement viable**.



De g. à dr. : Jonathan Dahan, Responsable de développement, Stéphanie et Fabien Estre, Fondateurs

100% des franchisés renouvellent leur contrat !

Chez Carlance, 100 % des franchisés renouvellent leur contrat. Un vrai succès dû à un concept unique, des outils de gestion performants et un accompagnement permanent mais aussi grâce à :

La maîtrise des innovations, vecteur de croissance

1/3 du réseau est en propre, en gestion directe, ce qui permet d'expérimenter les tendances et les nouvelles technologies et aussi de partager la même aventure que les franchisés.

Des évolutions intra-réseau

D'esthéticienne à chef de produit, animatrice réseau ou encore responsable d'institut, Carlance permet à ses membres d'évoluer et de s'épanouir pleinement au sein du réseau.

Un concept pensé et développé par des esthéticiennes

Cesont également les esthéticiennes expérimentées qui permettent à l'enseigne de se développer et renouveler ses prestations. En effet les équipes dédiées à la création et au développement de la carte de soins sont composées d'esthéticiennes issues du terrain permettant à Carlance de posséder un réel savoir-faire et une connaissance approfondie des besoins des clientes. Au siège social, 75 % des collaboratrices sont diplômées d'esthétique et ont déjà exercé en institut.



Ce qu'en pensent les franchisés

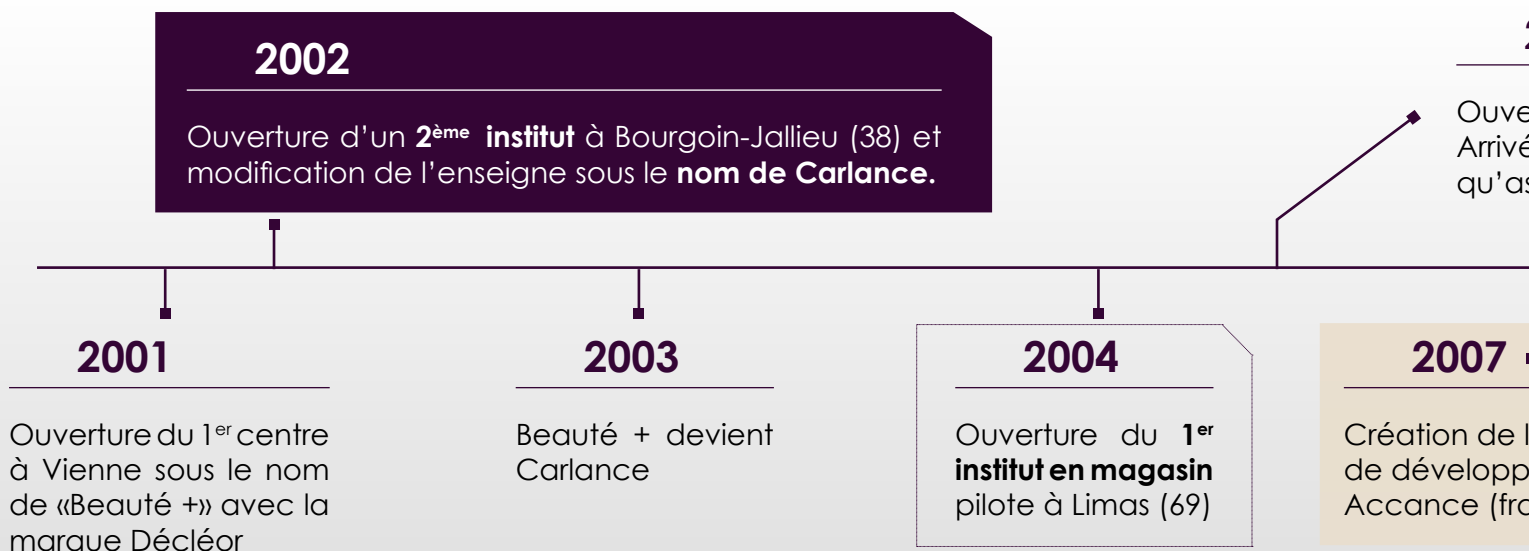
« J'aimais surtout l'idée de rendre l'esthétique accessible à tous en travaillant avec des marques prestigieuses » **Carine T. franchisée multi-sites depuis 2007**

« Ce qui m'a séduite en tant qu'esthéticienne et me séduit toujours aujourd'hui c'est le dynamisme du réseau » **Lucie D. franchisée depuis 2014**

« Un réseau qui sait nous écouter et tenir compte de nos remarques » **Cyril G. franchisé multi-sites depuis 2012**

« Je me suis laissée convaincre par l'esprit et les valeurs familiales de Carlance » **Betty D. nouvelle franchisée 2017**

Les dates Clés



Une gestion facilitée par des outils performants

Carlance a mis en place des **outils très efficaces** afin d'aider les responsables d'instituts et les franchisés à mettre en oeuvre une **gestion performante au quotidien**.



Une centrale d'achat recense tous les produits et matériels utilisés par les esthéticiennes, facilite le réassort, fait gagner du temps et propose le meilleur rapport qualité-prix. Tous les instituts sont livrés chaque semaine.



Une charte de savoir-faire, très détaillée, et mise en ligne dans les instituts, regroupe tous les protocoles de soins ainsi que toutes les procédures permettant le bon fonctionnement au quotidien. Des tutoriels vidéo ont également été créés pour faciliter l'application des processus et sont à disposition des esthéticiennes dans chaque centre.



Un outil informatique, exclusif et évolutif développé en interne, permet aux gestionnaires de centres d'administrer leur institut : caisse, calcul de temps d'attente, gestion automatisée du stock... Tout est interconnecté, un vrai plus pour les franchisés.

Un accompagnement des franchisés personnalisé et permanent

Carlance accompagne ses franchisés tout au long de leur activité, de la signature du contrat aux actions régulières de promotions des ventes.

- **En amont**, le franchiseur apporte son aide dans les différentes étapes du projet : recherche du local, négociations bancaires, accompagnement pour le financement, estimation et la planification des travaux d'aménagement...
- **Avant l'ouverture**, une aide au recrutement est apportée, puis la formation du responsable et des esthéticiennes via le centre de formation agréé, proposant des formations de 2 à 12 jours.
- **Des animatrices réseau visitent régulièrement** les instituts, tandis que les équipes d'esthéticiennes sont coachées et évaluées en permanence. Ainsi, les clientes bénéficient du même niveau de service quel que soit l'institut fréquenté.
- **Le service marketing** intégré réalise des opérations promotionnelles ciblées tout au long de l'année, afin de ne pas subir les saisonnalités. Il met également à la disposition des instituts de nombreux produits de communication.

2006

Ouverture du 7^{ème} institut à Lyon (69006).
Recrutement de Jonathan Dahan en tant qu'associé

2010

Élargissement de l'offre avec l'intégration de la marque Thalgo

2013

- Carlance crée un nouveau concept et intègre le « BAR À BEVERAGES »
- Ouvertures de 3 INSTITUTS
- Carlance lance sa plateforme de gestion
- Le chiffre d'affaires franchisés

la structure de l'accompagnement (franchiseur)

2008

Ouverture de 6 INSTITUTS

2009

Le réseau atteint 3,5 millions d'euros de CA. Ouverture du centre de formation agréé

2012

Entre 2009 et 2012, 23 NOUVEAUX INSTITUTS voient le jour

Devenir franchisé

RAISON SOCIALE
ACCANCE

ENSEIGNE
CARLANCE

CONTRAT
Nature : Franchise
Durée : 7 ans

INVESTISSEMENT
Durée : 7 ans

APPORT INITIAL
A partir de 30 000 € HT

DROIT D'ENTRÉE
15 900 € HT

INVESTISSEMENT GLOBAL
À partir de 130 000 € HT

(Travaux, aménagement et droits d'entrée
compris, hors pas de porte et frais spécifiques
à la création d'entreprise)

EXCLUSIVITÉ TERRITORIALE
OUI

REDEVANCES
Redevance d'exploitation
5% du CA mensuel des prestations
Redevance publicitaire
0,5% du CA mensuel

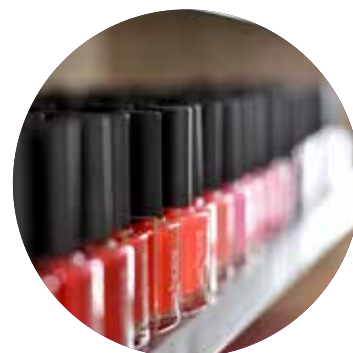
LOCAL

Surface des locaux
Entre 75 et 150 m²

Zone de chalandise
Supérieure à 20 000 habitants

RETOUR SUR INVESTISSEMENT

Entre 24
et 48 mois



nouveau concept architectural pour ses instituts et
«AUTÉ»

INSTITUTS
Propre gamme de maquillage : **CARLANCE MAKE-UP**
Réseau est de **9,85 MILLIONS D'EUROS**

2016

- **2 OUVERTURES D'INSTITUT** à Voiron (38) et Le Pontet (84)
- Le CA réseau atteint les **14 MILLIONS D'EUROS**

2014

Ouverture de **2 NOUVEAUX INSTITUTS**
42 instituts sont ouverts

2015

- Ouverture de **4 NOUVEAUX INSTITUTS**
- Création de la gamme de produit **CARLANCE SKIN CARE**
- Le Chiffre d'affaires Réseau s'élève à **13 millions d'euros**

Carlance en chiffres

CHIFFRE D'AFFAIRES

2017
16 mill €

+16% Croissance
du CA vs 2016

Date de
création
2001



Lancement
en franchise
2007

100%
DES
FRANCHISÉS
RENOUVELLENT
LEUR CONTRAT

+ de
60
INSTITUTS

30 000
ABONNÉS



300
EMPLOYÉS DANS
LE RÉSEAU

293K
€ CA
MOYEN
(À + DE 2 ANS)

+ 9 %
DE FRÉQUENTATION
VS 2016



PRÈS 450
RÉFÉRENCES
PRODUITS

40%
DE MULTI-FRANCHISÉS

2017

- **6 NOUVELLES OUVERTURES**
- Lancement d'une machine minceur : **RÉVOLU' SCULPT**
- Carlance intègre de nouveaux partenariats beauté : **La Sultane de Saba et Maria Galland**
- Création d'une carte de soins spéciale homme
- **Stéphanie Estre** co-fondatrice de l'enseigne participe à l'émission **Patron Incognito** sur M6
- Carlance inaugure son 1^{er} centre parisien et compte désormais **50 INSTITUTS**

2018

Carlance compte
+ DE 60 INSTITUTS avec
l'ouverture de **6 CENTRES**
EN BRETAGNE et **1 À PARIS**

carlance

Institut et Bar à beauté

NON STOP
SANS RDV

NON STOP
de lundi au samedi
de 10h à 19h

www.carlance.fr

Offres de bienvenue

épilation

1/2 jambes,
aisselle et
maillot

12€70

soins ongles

massage
relaxant
30min

19€

minceur

massage
relaxant
30min

5€

soins ongles

massage
relaxant
30min

24€

minceur

massage
relaxant
30min

49€



CarlanceFR



CarlanceOfficiel



carlanceofficiel



Franchise Carlance

Infos lecteurs : www.carlance.fr et www.carlance-franchise.com

Visuels à télécharger sur la galerie photos : <http://photo.boracay-presse.com>
Contact presse : Agence Boracay - 01 45 72 44 00 - presse@boracay-presse.com