

FRANCHISE

Cryotera, un leader français qui fait des petits

BEZANNES À partir d'un premier centre de cryothérapie créé en 2016, Guillaume et Bastien Boucher ont convaincu 7 franchisés en France. Une dizaine d'autres sont annoncés.

REPÈRES

- **La cryothérapie** est une méthode de traitement par le froid, sans médicaments. Elle est utilisée à l'origine pour aider les sportifs à récupérer ou à les prévenir des blessures. Elle a été étendue à d'autres publics et d'autres fins.
- **Elle se pratique sur le corps entier** avec des séries d'exposition pendant quelques minutes entre -85°C et -110°C. Elle peut être aussi localisée pour des actions anti-inflammatoires, antalgiques et anti-âge.
- **La cryolipolyse** consiste à détruire les graisses superflues par le froid.

JULIEN BOUILLÉ

Le premier réseau de cryothérapie français est rémois. Cryotera est né du développement en franchise du centre créé, en 2016, à Bezannes, par Guillaume et Bastien Boucher, âgés de 32 ans aujourd'hui. La duplication du concept n'était pas dans les plans originels de ces jumeaux sportifs et diplômés d'écoles de commerce. L'idée s'est imposée à eux un peu par hasard. « Nous avons été contactés en 2018 par un couple de Dijon qui souhaitait ouvrir un centre de cryothérapie et qui voulait qu'on les accompagne, ça a commencé comme ça », dévoile Guillaume Boucher. Après Dijon en 2019, l'enseigne a essaimé ensuite à Valence, Poitiers, Troyes, Marne-La Vallée, Limoges puis Metz. « Une dizaine d'autres centres ouvriront fin 2022 début 2023 et à moyen terme nous voulons continuer notre expansion en France, en Belgique, Suisse et au Luxembourg », fait savoir le repré-



Bastien et Guillaume Boucher développent leur enseigne en franchise depuis Bezannes.

sentant du réseau qui participera au salon de la franchise du 20 au 23 mars porte de Versailles. Le modèle économique de Cryotera est classique. D'une part, le franchisé verse un droit d'entrée lui permettant d'utiliser la marque et le concept, de bénéficier d'un accompagnement et de formations. D'autre part, il verse des royalties sur le chiffre d'affaires. « Avec la franchise nous voulons permettre à des gens de développer une activité de manière sérieuse, rentable et pérenne. Notre rôle en tant que franchiseur est de leur donner l'ensemble des outils nécessaires pour cela », détaille l'entrepreneur. Les franchisés ne sont pas forcément issus du milieu sportif ou paramédical mais ils doivent avoir les reins solides, la création d'un centre nécessitant un investissement de 280 000 euros. Quel est le

profil type ? « Souvent les franchisés viennent avec un apport de 40 000 à 50 000 euros et financent le reste avec un organisme bancaire. Ce sont souvent des cadres en reconversion âgés de 40 à 45 ans qui veulent donner un sens à leur vie et développer leur propre activité dans un domaine intéressant », confie Guillaume Boucher. La formation initiale et continue des franchisés comme de leurs salariés est assurée par l'organisme créé par Cryotera qui est référencé Qualiopi. Cryotera a la particularité également d'être engagé dans la recherche avec un propre pôle développé en partenariat avec un laboratoire l'université de Reims Champagne-Ardenne. L'entreprise salarie une doctorante qui doit aider à l'adaptation des protocoles aux profils et aux besoins de chaque personne. ■



Faut-il s'intéresser aux vins médaillés ?

J'ai eu la chance de participer récemment à la 28^e édition des Vinalies Internationales, organisées à Paris du 11 au 13 février par les Œnologues de France. Plus de 120 professionnels, en

PAROLES D'EXPERT

Michel Valade, microbiologiste spécialisé en œnologie

majorité des œnologues, mais aussi des sommeliers et journalistes français et étrangers, ont dégusté plus de 2 000 vins provenant de différentes régions viticoles mondiales. Chaque jury est composé de cinq juges qui notent des vins présentés anonymement. La table ne connaît que la couleur du vin et ses caractéristiques simples (titre alcoolique, sucre). En revanche, ils n'ont pas connaissance de revendications particulières comme bio, biodynamie, HVE, sans sulfites, etc. Ces vins sont mélangés avec des vins produits de façon dite conventionnelle.

"Il est rassurant de constater que, dans la plupart des cas, les vins médaillés font l'unanimité auprès des juges"

Chaque juge inscrit sur une tablette sa note sur différents critères (couleur, nez, bouche, équilibre). La moyenne des notes est calculée pour chaque vin. Le président de la table indique les résultats de tous les juges et arbitres par consensus pour l'attribution des médailles. Il faut au moins 85 sur 100 pour obtenir une médaille d'argent, de 89 à 92 pour une médaille d'or, à partir de 93 pour le Grand Or. Il est assez rassurant de constater que, dans la plupart des cas, les vins médaillés font l'unanimité auprès des juges. À l'inverse les défauts (oxydation excessive, volatile, odeur de sueur de cheval due aux levures contaminantes *brettanomyces*, odeurs soufrées, etc.) sont systématiquement écartés. Des caractéristiques sensorielles qui sont pourtant appréciées, voire revendiquées comme des « typicités » par certaines revues spécialisées ou concours dédiés. Les juges n'apprécient que la qualité des arômes, la structure en bouche, l'équilibre général du vin. Lorsqu'une médaille est attribuée, les juges échangent leurs commentaires sur ce vin. Le président de la table rédige ensuite une fiche descriptive, assortie pour les médailles or et Grand Or de suggestions d'association avec des mets. L'ensemble de ces fiches est publié avec les résultats du concours. Aux Vinalies, il y a une tradition, lorsqu'une médaille Grand Or est accordée, les juges de la table applaudissent. Ces applaudissements sont la reconnaissance de la qualité du travail de son élaborateur, à la vigne comme à la cave, et la garantie d'un plaisir assuré pour le consommateur, ce qui est vrai pour tous les vins médaillés dans ce concours.

CONTACTEZ-NOUS

Pour les informations liées au champagne et à la viticulture écrivez à : **Thomas Crouzet (tcrouzet@lunion.fr)**

Pour les informations concernant tous les autres secteurs, agriculture, industrie, commerce, numérique, immobilier, etc, écrivez à : **Julien Bouillé (jbouille@lunion.fr)**