

Devenir franchisé

—
homebox.fr





Nicolas Rousselet

Président-fondateur de HOMEBOX

C'est à l'occasion d'un séjour aux États-Unis dans les années 1990 que j'ai compris le potentiel du self-stockage. Ce concept de location d'espaces individuels sécurisés, qui n'existait pas encore en France, s'y développait à toute allure.

Le constat était alors simple : qu'il soit ponctuel ou de long terme, nous sommes toutes et tous confrontés, à un moment de notre vie, au besoin de disposer d'un espace facilement accessible où conserver des biens qui nous sont chers.

En 1996, nous inaugurons le premier centre HOMEBOX au cœur du 17ème arrondissement de Paris. Depuis, notre réseau n'a cessé de s'étendre. Avec une quinzaine d'ouvertures chaque année, HOMEBOX continue de conforter sa position de leader du self-stockage en France et en Europe.

Dès l'origine, la franchise a été pensée comme un accélérateur du développement de HOMEBOX. Nous sommes très fiers de la réussite de nos franchisés dont la fidélité à l'enseigne, pour certains depuis près de 20 ans, nous honore et nous anime au quotidien.

Ensemble, nous servons une mission commune : permettre à nos clients de conserver, en toute sérénité, ce qui compte pour eux. Cela passe par une qualité de service irréprochable, et le respect de valeurs fondamentales que sont la bienveillance, la confiance, et le sens du service. Ce sont là les clefs de notre succès.

Chers futurs franchisés, je vous souhaite le meilleur au sein de notre aventure entrepreneuriale commune.

Numéro 1 du self-stockage en France

HOMEBOX, entreprise familiale française et filiale du Groupe Rousselet, est l'enseigne **numéro 1 du self-stockage en France**. Pionnière de l'activité depuis 1996, HOMEBOX est la seule enseigne à offrir une couverture nationale si dense : plus de **135 centres en France** et une quarantaine en Espagne, Allemagne, Andorre, Portugal et Suisse.

Près de

30

ans d'expertise dans
le self-stockage

+165

agences
en Europe

96

M € de CA
enseigne en 2023



Parce que la confiance accordée par nos clients nous est précieuse, nous avons à coeur de proposer des services de stockage de haute qualité afin qu'ils puissent **préserver ce qui compte pour eux, en toute sérénité.**



Des box de stockage
allant de 1 à 50 m²



Ultra sécurisés,
sous contrôle vidéo
24h/24



En accès libre
7j/7



Une durée de
location flexible,
sans engagement



Depuis 1996, près de
**400.000 clients ont fait
confiance à HOMEBOX.**

Ponctuellement ou à long terme, les raisons qui mènent nos clients à recourir au self-stockage sont nombreuses :

- **À titre privé** : un déménagement, des travaux, un simple manque de place, une mutation professionnelle.
- **À titre professionnel** : stockage de marchandises et outillages, PLV, pièces détachées ou archivage.

70%
de clients particuliers

30%
de clients professionnels
et Grands Comptes

Véritable partenaire de nos clients professionnels, nous leur proposons une gamme de services dédiés facilitant leur activité (mise en box, réception de marchandises, traçabilité,...).



Chez HOMEBOX, nous sommes animés par la relation client et le sens du service. Nous accompagnons nos clients dans les moments clés de leur vie personnelle ou de leur projet professionnel.

Soukaïna Arharbi
Directrice Générale Déléguée



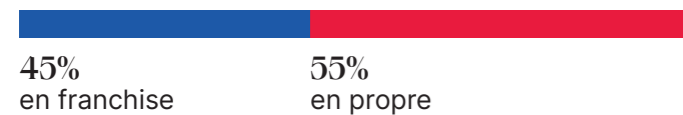
Le self-stockage : un secteur en pleine expansion

Secteur en pleine croissance, le self-stockage s'est fait une place dans le quotidien des français : **en 2022, près d'un français sur cinq disait avoir déjà eu recours à ce service***.

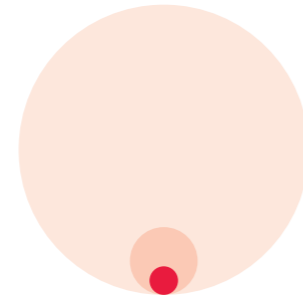
Le **potentiel du marché français est très important**, de belles opportunités restent à construire : à titre de comparaison, le nombre de centres de self-stockage par habitant en France demeure à ce jour bien inférieur à celui du marché anglo-saxon et dix fois inférieur à celui du marché américain**.

HOMEBOX, le succès de sa stratégie de développement

Avec une stratégie de développement reposant à la fois sur des **ouvertures de centres en propre et en franchise**, HOMEBOX s'est ainsi dotée d'un maillage territorial dense et unique sur le marché français du self-stockage. C'est aujourd'hui l'enseigne au développement le plus dynamique sur un marché qui a un **taux de croissance de +10 % à +15 % par an** en France.⁽¹⁾



TAUX DE PÉNÉTRATION
DANS LES DIFFÉRENTS MARCHÉS



ÉTATS-UNIS

1 centre de self-stockage
pour **7 000 habitants**

ROYAUME-UNI

1 centre de self-stockage
pour **30 000 habitants**

FRANCE

1 centre de self-stockage
pour **73 000 habitants**



HOMEBOX a pour ambition d'ouvrir 50 centres en franchise d'ici 2030 ! Nous espérons pouvoir rapidement proposer nos solutions de stockage où elles sont attendues.

Vincent Poirot
Directeur Général Délégué



PLUS DE 135 CENTRES DE STOCKAGE
RÉPARTIS PARTOUT EN FRANCE



Une présence partout en France

HOMEBOX accélère le développement de son réseau afin de proposer à chaque français un box de self-stockage à moins de 20 minutes de son domicile.



Besoin d'accompagnement dans votre étude de marché ?

Des **Études Locales de Marché** pour l'analyse de la concurrence et du positionnement de votre centre vous sont proposées.

La marque la plus connue des Français

HOMEBOX est une enseigne qui jouit d'une forte notoriété, **elle est la marque la plus connue du secteur du self-stockage en France**⁽¹⁾. Observée sur plusieurs années consécutives, cette tendance confirme notre position de numéro 1 dans l'esprit des français, véritable atout de croissance.

Google
Reviews
★★★★★
4,8/5⁽²⁾

Avis Vérifiés
by Real Reviews
★★★★★
4,8/5⁽²⁾

NPS⁽³⁾
74

Une qualité de service plébiscitée par nos clients

Notre enseigne bénéficie par ailleurs d'une excellente réputation. La satisfaction de nos clients est au cœur de notre stratégie d'entreprise, et nous sommes très fiers de constater que **nos clients plébiscitent notre qualité de service dans leurs différentes évaluations.**

En tant que professionnel, j'apprécie la qualité du service. HOMEBOX a su répondre à nos besoins de manière efficace.

5/5 ★★★★★

Hamed M.
Client de HOMEBOX Bourges

La confiance est assurée ! Très satisfaite par la qualité des services proposés.

5/5 ★★★★★

Marie G.
Cliente de HOMEBOX Caen

Excellent accueil, conseil et accompagnement. Je recommande !

5/5 ★★★★★

Maxime V.
Client de HOMEBOX Albertville

Un accompagnement sur-mesure

En rejoignant HOMEBOX, c'est l'assurance d'un **accompagnement de qualité** à chaque étape de votre projet et tout au long de l'exploitation. Nos **équipes expertes**, au siège et au sein du réseau, mettent tout en oeuvre pour vous apporter le soutien et les savoir-faire nécessaires au succès de votre franchise. Au quotidien, un suivi personnalisé est assuré par nos **Directeurs régionaux** pour répondre parfaitement à vos besoins.

Le réseau HOMEBOX



Nous rejoindre, c'est appartenir à un grand réseau composé d'hommes et de femmes **proactifs dans la réflexion stratégique** de l'entreprise. Une intelligence collective au service de notre mission commune qui s'anime lors de nos grands rendez-vous annuels (ateliers régionaux et convention).



*Le suivi à l'implantation, l'accompagnement dans les différents outils métier et leur expertise dans le métier font de **HOMEBOX un bon franchiseur pour se lancer.***

Antoine DONABELLA
Franchisé HOMEBOX à
Orléans sud (42) et Le Mans (72)



*Savoir que nous serons entourés d'experts pour nous aider à ouvrir une franchise, **nous a fait sauter le pas !***

Lucie DUCAMP
Franchisée HOMEBOX à
Amiens et Glisy (80)





Votre succès, notre priorité

En rejoignant la franchise HOMEBOX, vous aurez accès à l'ensemble des dispositifs mis en place par l'entreprise pour soutenir le développement de votre activité.

Aménagement du concept

- **Financement** : aide administratif et conseils.
- **Architecture** : étude des besoins et plans.
- **Maîtrise d'oeuvre**: accompagnement des travaux avec des fournisseurs référencés pour un résultat de haute qualité.

Grands Comptes

- Une équipe dédiée pour l'**apport de clients Grands Comptes** favorisant un remplissage plus rapide de votre centre.
- **Suivi commercial** et gestion administrative.

Formation

- **4 semaines de formation initiale** théorique et pratique dont 3 semaines en centre au sein d'une agence du réseau.
- Accès au catalogue complet des **formations continues certifiées Qualiopi**.



Relation client

- **Un centre d'appels** avec un numéro court gratuit (3007).
- **Gestion des appels** en cas de débordement pour ne perdre aucun prospect.
- **Gestion quotidienne de votre e-reputation** et de la satisfaction client.

Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

Notre ambition : **être un numéro 1 responsable et incarner l'exemplarité**. Nous intégrons à notre stratégie des enjeux sociaux et environnementaux afin d'assurer notre pérennité et de maintenir la confiance de nos clients comme de nos équipes.



Créer de la valeur

- Éthique des affaires et Gouvernance.
- Performance environnementale dans la mesure de la valeur.
- Infrastructure de Recharge de Véhicule Électrique.

Préserver l'environnement

- Réduction des consommations énergétiques, autoconsommation de nos productions d'électricité.
- Politique de gestion des déchets.
- Économie circulaire dans nos offres.



Placer l'humain au cœur de notre identité

- Construction d'une société plus solidaire envers les plus précaires.
- Développement et compétences.
- Inclusion et diversité.



Un service marketing premium

Dès l'ouverture de votre centre, **une équipe experte** se mobilise pour développer **la notoriété et la visibilité** de votre centre. À l'aide de nos technologies perfectionnées et connectées aux différents outils métier propriétaires, nous sommes à vos côtés au quotidien pour accompagner votre croissance.

Une forte visibilité sur Internet

Le site internet HOMEBOX

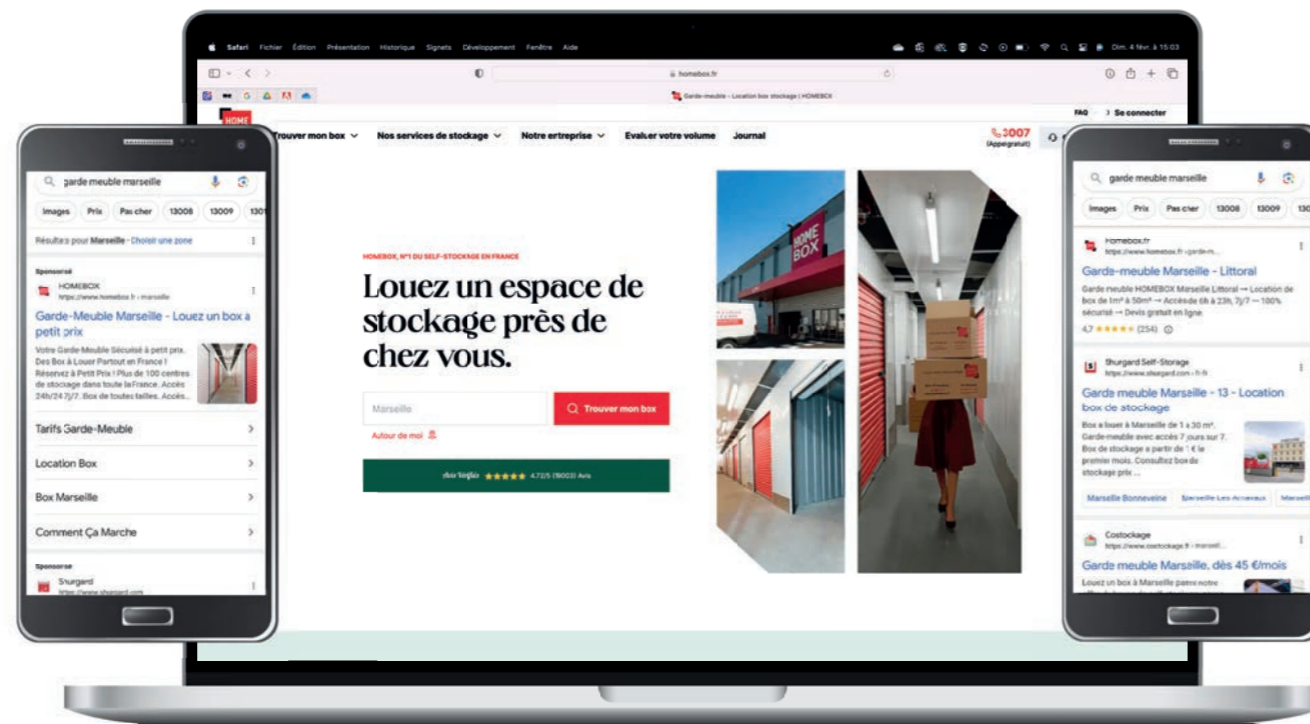
Chaque centre HOMEBOX bénéficie d'une page internet dédiée sur homebox.fr ; un site à la pointe de la technologie pour répondre de manière très efficace aux exigences en termes de référencement.

Le référencement payant

Des campagnes d'acquisition optimisées au quotidien.

Le référencement organique

Une position prioritaire sur les moteurs de recherches.



Une forte présence dans les médias

TV

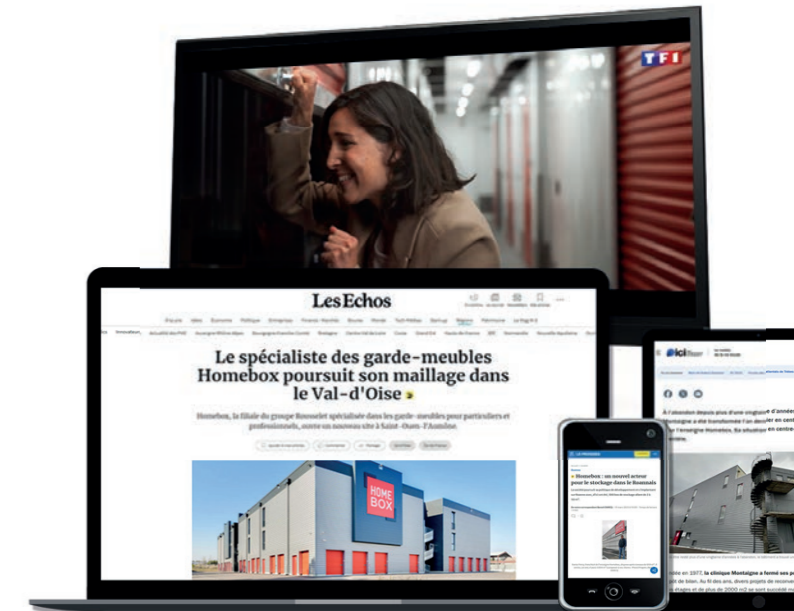
6 semaines de campagne TV annuelle sur les grandes chaînes nationales pendant la saison haute pour un maximum de visibilité.

Presse

Des actions de relations presse dès l'ouverture de votre centre pour se faire connaître.

Medias sociaux

Forte activité sur les réseaux sociaux majeurs pour relayer votre actualité.



Des outils de communication sur mesure

- **Une boutique interne** pour vos produits logotés et outils de prospection
- **Un soutien** dans vos besoins de communication locale



Animée par la qualité de l'accompagnement, notre équipe marketing met tout en œuvre pour vous proposer des stratégies de communication 360° et des solutions clé en main.

Valérie de Bardies
Directrice Marketing



Rejoignez la franchise HOMEBOX

Qui peut devenir franchisé ?

Nous comptons parmi nos franchisés des **propriétaires de bâtiments de plus de 1000 m²** voulant se lancer dans l'aventure ou des exploitants de centres de self-stockage indépendants qui ont voulu bénéficier de la force du réseau HOMEBOX.

Un franchisé HOMEBOX est avant tout **un chef d'entreprise passionné par le contact client**, et animé par le sens du service. Il aime aussi prospecter les clients professionnels locaux.

N.B. Notre activité s'envisage en activité principale ou secondaire.

Quel est votre projet ?

Vous possédez un bâtiment que vous souhaitez aménager et sécuriser votre loyer ?

Vous n'avez que le coût de l'agencement à financer.



Durée moyenne de mise en oeuvre :
6-12 mois

Vous êtes propriétaire d'un terrain bien situé et souhaitez construire ?

Nous vous accompagnons dans la construction et l'agencement.



Durée moyenne de mise en oeuvre :
12-24 mois



Investissements et conditions d'entrée pour ouvrir une franchise HOMEBOX

Droits d'entrée à partir de
20 000 €

Apport personnel minimum
100 000 €

Surface moyenne nécessaire pour le local entre
500 & 7000 m²

Un investissement moyen de
220 € ht/m²

Royalties
7 %

Publicité nationale
3 %

Côté rentabilité ?

Un centre franchisé atteint **généralement l'équilibre financier entre 18 à 24 mois**, selon la taille du centre, le prix moyen pratiqué, et la vitesse de remplissage.

L'activité engendre des pertes de démarrage le temps du remplissage mais génère par la suite un résultat d'exploitation régulier et attractif qui **dépasse en moyenne les 20% du chiffre d'affaires.**

| | |
|-------------------------|------|
| CA | 100 |
| Loyers | 30 |
| Redevance | 7 |
| Achats / Entr. | 6,1 |
| Autres charges ext. | 5,3 |
| Marketing | 3,3 |
| Impôts & taxes | 3,6 |
| Salaires | 11,8 |
| Amortissement | 9,4 |
| Résultat d'exploitation | 23,5 |

Sur la moyenne 2023 de 50 points de vente ouverts avant 2012.

Contactez-nous !

Étude d'implantation, plan de boxage, exploitation, opportunités financières, solutions de construction de bâtiment... **HOMEBOX vous accompagne pas à pas tout au long de votre projet.**



Rencontrez nos Responsables Développement Franchise

La franchise HOMEBOX est synonyme de :

- **EXCELLENCE** pour ses services premium, ajustés aux besoins de nos clients.
- **LIBERTÉ** d'entreprendre en bénéficiant de notre expertise, d'un accompagnement sur-mesure et de la notoriété de l'enseigne.
- **RÉSEAU** composé d'hommes et de femmes passionnés, engagés et responsables.



01 41 27 46 43



franchise@homebox.fr



Pour en savoir plus et pour une étude personnalisée de votre projet **flashez le QR Code** ou allez directement sur notre site internet : www.homebox.fr/franchise

Yoan LE JAOUEN

Patrick LUCAS





homebox.fr



Une filiale du  GROUPE
ROUSSELET

ada  G7  novarchive
Vos documents à l'épreuve du temps