



UN TEMPS D'AVANCE SUR VOTRE CROISSANCE



DEVENIR FRANCHISEUR

AVEC FRANCHISE BOARD

Welcome on board

Vous disposez d'un concept porteur et vous souhaitez le développer en réseau.

Cette stratégie de développement vous offre de nouvelles sources de revenus, les perspectives d'une croissance rapide avec un investissement limité, et une gestion allégée du personnel.

L'essor considérable de la franchise depuis 20 ans repose sur des techniques spécifiques, un savoir-être particulier, l'atteinte de normes chiffrées et le respect des lois qui encadrent ce secteur.

Notre mission consiste à vous accompagner dans la réalisation de votre projet de réseau, par l'atteinte de votre objectif de développement.



A propos de Franchise Board

Franchise Board regroupe 50 collaborateurs dans 6 sociétés spécialisées dans l'accompagnement des franchiseurs, ayant travaillé plus de 1000 entreprises en réseau depuis 1987.

Nous disposons de l'ensemble des services dont vous avez besoin pour vous développer en réseau, que nous adaptons aux spécificités de votre concept et de votre organisation.

Nous avons mis au point un manuel opératoire de la mise en franchise, ainsi qu'un référentiel chiffré du secteur, qui balisent chaque étape du lancement de votre réseau.

Un interlocuteur dédié, spécialiste de la franchise et des réseaux, vous accompagnera à chaque phase du déploiement de votre enseigne.



5 ETAPES POUR DEVENIR FRANCHISEUR



1. STRATEGIE

- Quel pilote ?
- Quelle rentabilité ?
- Quels savoir-faire ?
- Quels profils de candidats ?
- Quel contrat de franchise ?

2. OFFRE

- Quelle organisation pour mon entreprise ?
- Quel argumentaire de recrutement pour mes franchisés ?
- Quel rétroplanning de signature ?

3. RECRUTER

- Quel sourcing de candidats ?
- Quel développeur pour mon réseau ?
- Quelle sécurité juridique vis-à-vis de mon franchisé ?

4. FORMER

- Quel manuel opératoire des franchisés ?
- Quel formateur pour mon réseau ?
- Quels objectifs de performance ?

5. ASSISTER

- Quel rétroplanning d'ouverture ?
- Quel animateur pour mon réseau ?
- Quels objectifs de développement

6 entreprises partenaires spécialisées en franchise qui synchronisent leur action, au service de votre développement

CONSEIL



Pour définir votre stratégie de réseau et créer vos outils de franchiseur

Des consultants qui accompagnent la création et la structuration des réseaux de franchise depuis 2011

CONTRAT



Pour rédiger votre contrat, protéger votre concept et sécuriser votre développement

Des avocats totalement dédiés aux réseaux de distribution dans un Cabinet qui a contribué à l'évolution du droit de la franchise depuis 1987

CANDIDATS



Pour générer les candidatures et atteindre vos objectifs de développement

Des experts du digital, spécialistes de l'acquisition de candidats à la franchise auprès de plus de 100 réseaux

RECRUTEMENT



Pour recruter vos collaborateurs et vous présenter des candidats pré qualifiés

Des chasseurs de têtes spécialisés en franchise

FINANCEMENT



Pour financer votre développement ou consolidez vos investissements

Des financiers expérimentés et des spécialistes de la franchise

LOGICIELS



Pour digitaliser votre réseau et faciliter son pilotage

Une suite de 5 logiciels pensés pour optimiser la relation franchiseur-franchisés et les performances des enseignes

6 expertises mobilisées pour la réussite du lancement de votre réseau



1

Stratégie, manuels opératoires & coaching de réussite



2

Contrats & sécurité juridique



3

Chasse de candidats & communication du franchiseur



4

Qualification de candidats & management de transition



5

Systèmes d'information & tableaux de bord du réseau



6

Financement du développement

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Devenir Franchiseur avec FRANCHISE BOARD



MISE AU POINT STRATÉGIQUE

6 semaines

PRÉPARATION À LA FRANCHISE

120 jours

SIGNATURE DES FRANCHISÉS

120 jours

INTÉGRATION DES FRANCHISÉS

120 jours



Diagnostic de franchisabilité
Optimisation du pilote
Plan d'Action du Développement



Manuel opératoire de la Direction
Manuel opératoire du Développement
Coaching de signature
Manuel opératoire des franchisés



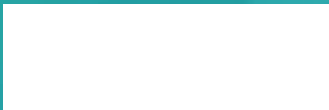
Manuel opératoire de la Formation
Manuel opératoire de l'Animation



Manuel opératoire de la Communication
Lancement du réseau



Protection du concept



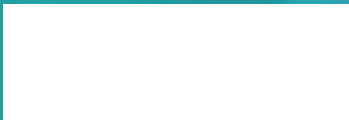
Protection de la marque
DIP
Contrats



Tableaux de bord du développement
Tableaux de bord des franchisés



Communication locale des franchisés



Page web du franchiseur
Chasse de candidats



Recrutement des équipes
du franchiseur



Recrutement des équipes des franchisés



Digitalisations des Manuels opératoires
CRM candidats



Qualification des candidats



Financement des franchisés



1

STRATÉGIE ET MANUELS OPÉRATOIRES



Votre consultant Axe Réseau vous accompagne à chaque étape du lancement de votre enseigne

- **Construction du planning de lancement du réseau**
- **Conception, rédaction et formation des manuels opératoires**
- **Modélisation chiffrée du concept**
- **Synchronisation des interventions des membres de Franchise Board**

Votre consultant Axe Réseaux est un professionnel expérimenté des réseaux, en charge des livrables de conseils dont vous avez besoin :

- Plan d'Action du Développement
- Manuel opératoire du franchiseur : direction développement, formation, animation, communication
- Manuel opératoire du franchisé : direction, commercial, exploitation, management, communication
- Performance chiffrés de référence du réseau
- Formation & coaching des équipes



Avec 10 consultants salariés à Nantes, Paris et Marseille, AXE RESEAUX a fait le choix de ne pas sous-traiter sa production.

Le cabinet totalise 300 références clients depuis 2011, de toutes tailles et de tous secteurs d'activités.

Le cabinet est certifié Qualité OPQCM depuis 2017, norme la plus exigeante pour les métiers du conseil.

Le cabinet est organisme de formation auprès de la DIRRECTE IDF depuis 2012, avec environ 180hrs/an et « datadocké » avec succès depuis 2017.

Exposant au village des experts, AXE RESEAUX reçoit et conseille environ 200 futurs franchiseurs depuis 2011.

92% des clients recommanderaient AXE RESEAUX (*source OPQCM*).

Sans contentieux depuis sa création, le cabinet a la cotation 3+ Banque de France



Le Plan d'Action du Développement

Le Plan d'Action du Développement permet de :

- **définir vos objectifs de développement ;**
- **Organiser les moyens pour les atteindre** en fonction de votre concept, de vos objectifs, et du marché sur lequel vous évoluez ;
- **Planifier votre développement** en une feuille de route claire et chiffrée.

Le Plan d'Action du Développement vous offre un aperçu complet et pratique de votre développement en master franchise :

- 1.1. Formation aux fondamentaux de la franchise
- 1.2. Analyse du pilote et des savoir-faire
- 1.3. Analyse stratégique du concept
- 1.4. Modèle économique de la master franchise
- 1.5. Macro business plan master franchisé et franchiseur
- 1.6. Priorités opérationnelles
- 1.7. Sommaire des manuels opératoires
- 1.8. Feuille de route du développement

Formation aux fondamentaux de la franchise

Une formation d'une demi-journée, sur site, avec votre équipe, animée par votre consultant dédié.

Analyse du pilote et des savoir-faire

A partir de l'existant, nous évaluons la franchisabilité du concept sur la base des 52 points de contrôle dans différents domaines : organisation, marketing, finance, juridique.

Analyse stratégique du concept

Nous formalisons les forces, faiblesses, menaces et opportunité du concept dans son environnement « franchise ».



Le Plan d'Action du Développement



Le Plan d'Action du Développement

1.4. Modèle économique du réseau

Nous projetons les 5 centres de profit du réseau : la marque, la mise à disposition du savoir-faire, services au réseau, informatique et acquisition client.

1.5. Macro BP franchisé & franchiseur

Nous calculons les ratios d'activité du pilote, nous établissons des hypothèses de revenus, chiffrons les investissements et nous simulons les perspectives financières du réseau.

1.6. Priorités opérationnelles du réseau

Nous listons les actions de structuration et d'ajustement à mettre en place pour préparer l'entreprise au développement au réseau.

Sommaire du manuel opératoire du franchisé

Nous établissons un relevé de formalisation du savoir-faire et nous ordonnons le sommaire détaillé en 5 parties : direction de l'unité franchisé, commercial, exploitation, management, communication.

Feuille de route du développement : qui, quoi, quand, comment, combien.

Nous indiquons dans un document synthétique le rétroplanning de lancement du réseau, avec ses intervenants clés et les principales étapes de structuration.

Synthèse stratégique

Nous vous présentons lors d'une réunion dédiée la synthèse stratégique du développement en réseau de votre concept, avec les calculs clés, les étapes, les priorités et le retour sur investissement



Le Plan d'Action du Développement



Les Manuels opératoires du Franchiseur

Les Manuels opératoires du franchiseur définissent les process et fournissent les outils pour les mettre en place, des **5 fonctions de la tête de réseau** :

- Direction
- Développement
- Formation
- Animation
- Communication.

Découvrez notre modèle de livrable des **5 manuels opératoires** sur le site :

<https://manueloperatoire.com>

Nous organisons nos recommandations stratégiques et opérationnelles pour votre réseau dans 5 manuels opératoires qui accompagnent les fonctions de la tête de réseau.

Ces guides du franchiseur sont le mode d'emploi du développement de votre réseau.

Chaque manuel opératoire inclut :

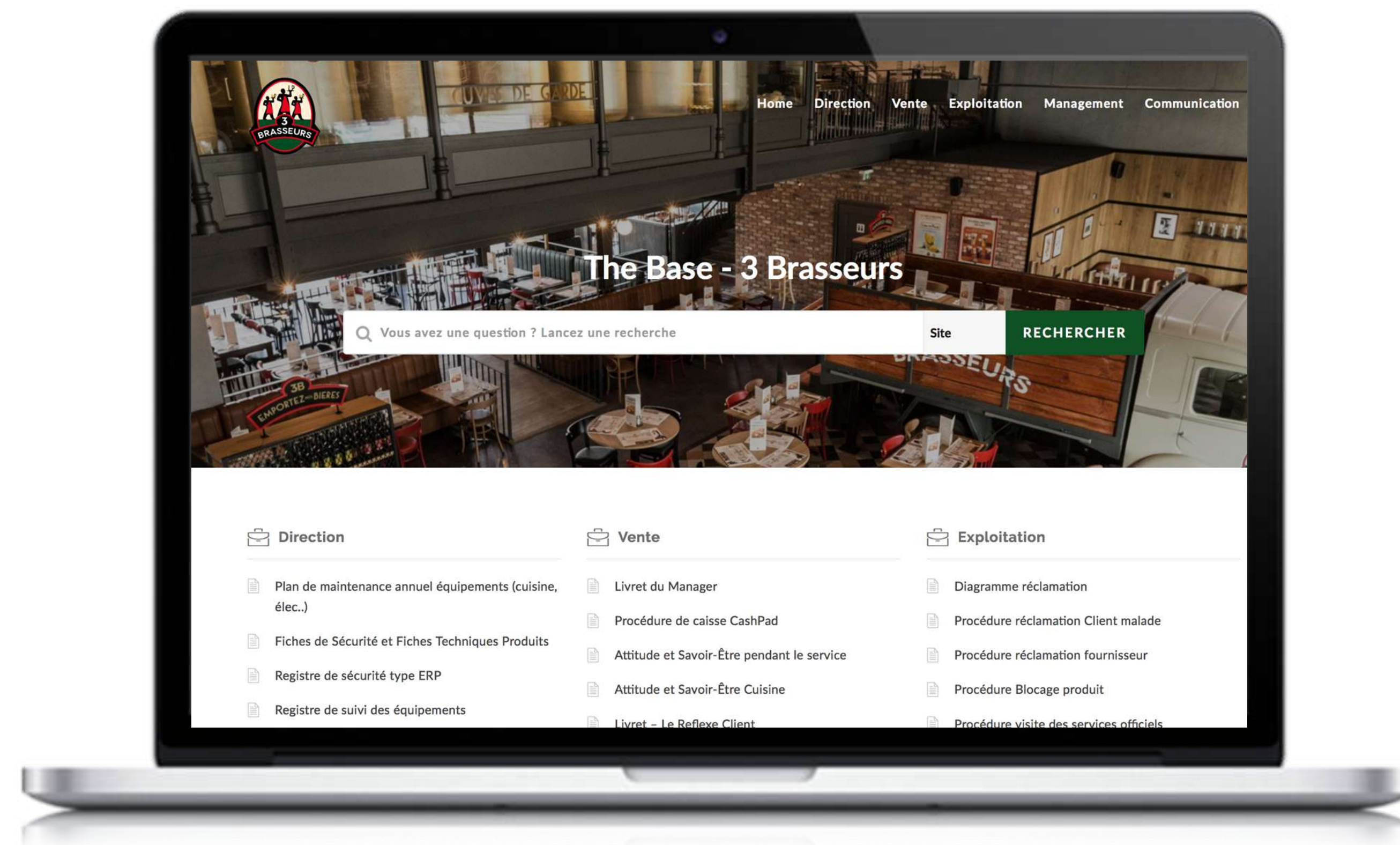
- **des formations** pour vos équipes, visant la compréhension des enjeux de la fonction et l'intégration future de vos collaborateurs ;
- **des recommandations stratégiques, plans d'action et process** définis pour optimiser le développement et la performance de votre réseau ;
- **des outils et supports** guidant et facilitant l'application des recommandations et optimisant le pilotage du réseau.



Le Manuel opératoire du franchisé

Le manuel opératoire du franchisé est le guide d'application du concept et du savoir-faire de l'enseigne.

Il est synchronisé avec les 5 manuels opératoires du franchiseur, dont il partage la structure : direction de l'unité franchisé, commercial, exploitation, management et communication.



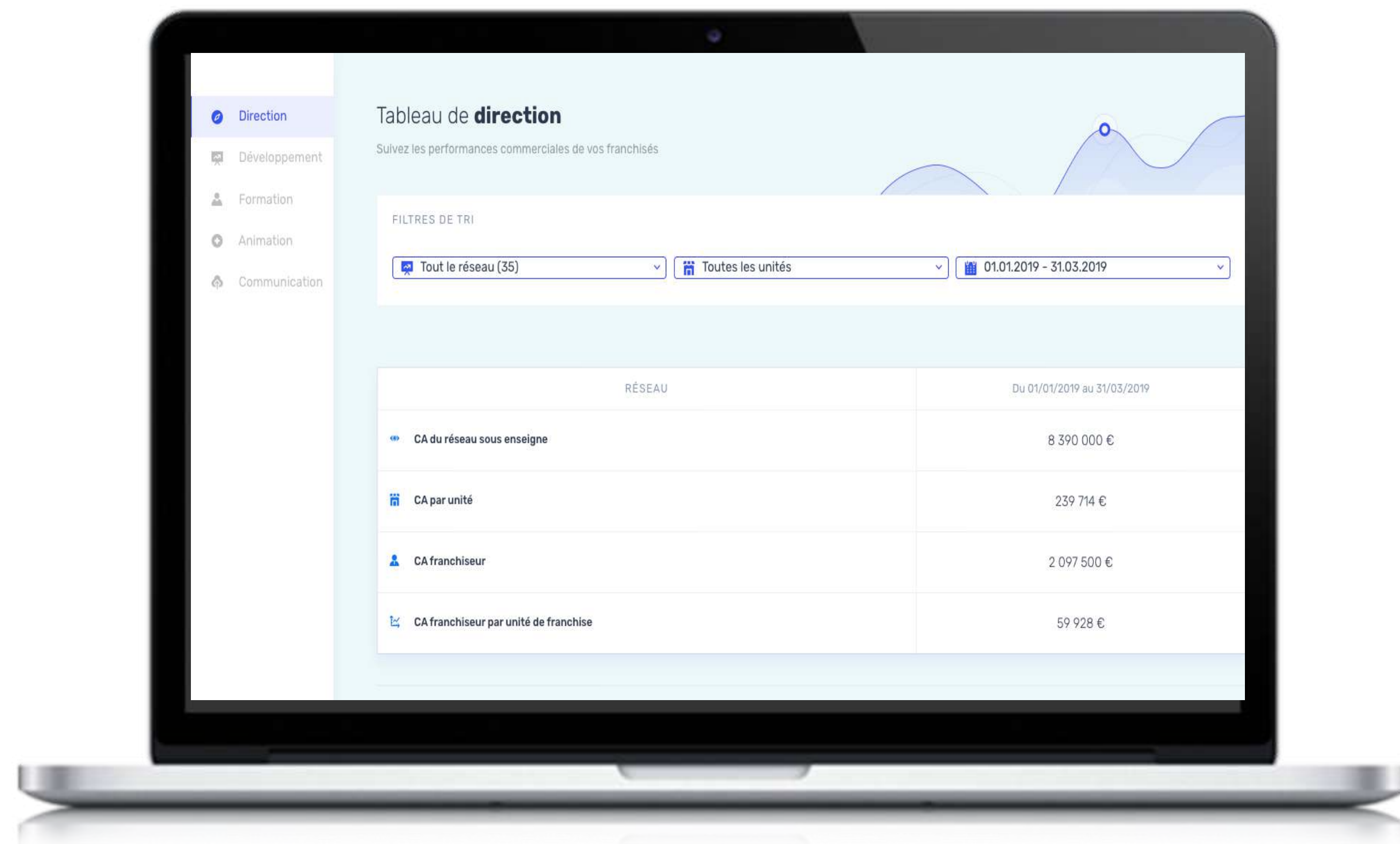


Le référentiel chiffré du réseau

La réussite en franchise repose sur la duplication de ratio clé d'activité, éprouvée dans le pilote du réseau.

Les ratios clés d'acquisition client, d'exploitation et de rentabilité financière sont mesurés par nos consultants et restitué sous forme de tableau de bord.

Découvrez nos **exemples de tableaux de bord** sur le site : <https://piloter-sa-franchise.com/>



Votre sécurité juridique, avec le cabinet Hubert Bensoussan Avocats

L'accompagnement juridique intervient :

- Au lancement du réseau, avec l'élaboration de la stratégie juridique.
- Lors du recrutement, pour sécuriser la relation avec les franchisés
- En protection du franchiseur des contentieux de réseau.

Vos documents contractuels sont rédigés par les avocats du cabinet Hubert Bensoussan Avocats, qui ont accompagné le développement de plus de 700 entreprises en réseau, en fonction de vos besoins :

- Contrat de franchise & master franchise
- Contrat de réservation de zone
- Contrat d'approvisionnement & plate forme
- Document d'information Précontractuel
- Protection de la marque & du savoir-faire
- Contrat d'approvisionnement

Ils sécurisent votre relation franchiseur-franchisés et protègent votre enseigne.



Un cabinet d'avocats 100% franchise

L'intérêt commun mène à la réussite. L'expertise du Cabinet permet de trouver le point de rencontre des intérêts du franchiseur et du franchisé pour un réseau harmonieux.

Depuis 1987, auprès de centaines de réseaux accompagnés, **le cabinet construit des contrats simples, explicites et protecteurs.**

La maîtrise de tous les secteurs d'activité

Les avocats du Cabinet accompagnent aussi bien les réseaux naissants que les grandes enseignes nationales et internationales de **tous les secteurs d'activité.**



Hubert Bensoussan



Sébastien Beaugendre



Philippe Briand



Julien Ropars



Cindy Nicolas



Lionel Lefebvre



Béatrice Potel-Bloomfield



Morgane Jehel



Marina Desgrées du Loû



Le sourcing de candidats

Notre dispositif de chasse de candidats s'appuie sur :

- L'évaluation du gisement de candidats disponibles
- La mise en place de vos outils de recrutement en ligne
- L'activation du plan média & éditorial pour générer un volume de demandes qualifiées qui correspond à votre objectif de développement.

Nous recommandons d'activer au plus tôt la chasse de candidats à la franchise, pour préparer votre développement, lancer les franchisés pionniers, et assurer un retour sur investissement le plus rapide possible.

Notre dispositif de chasse de candidats inclut :

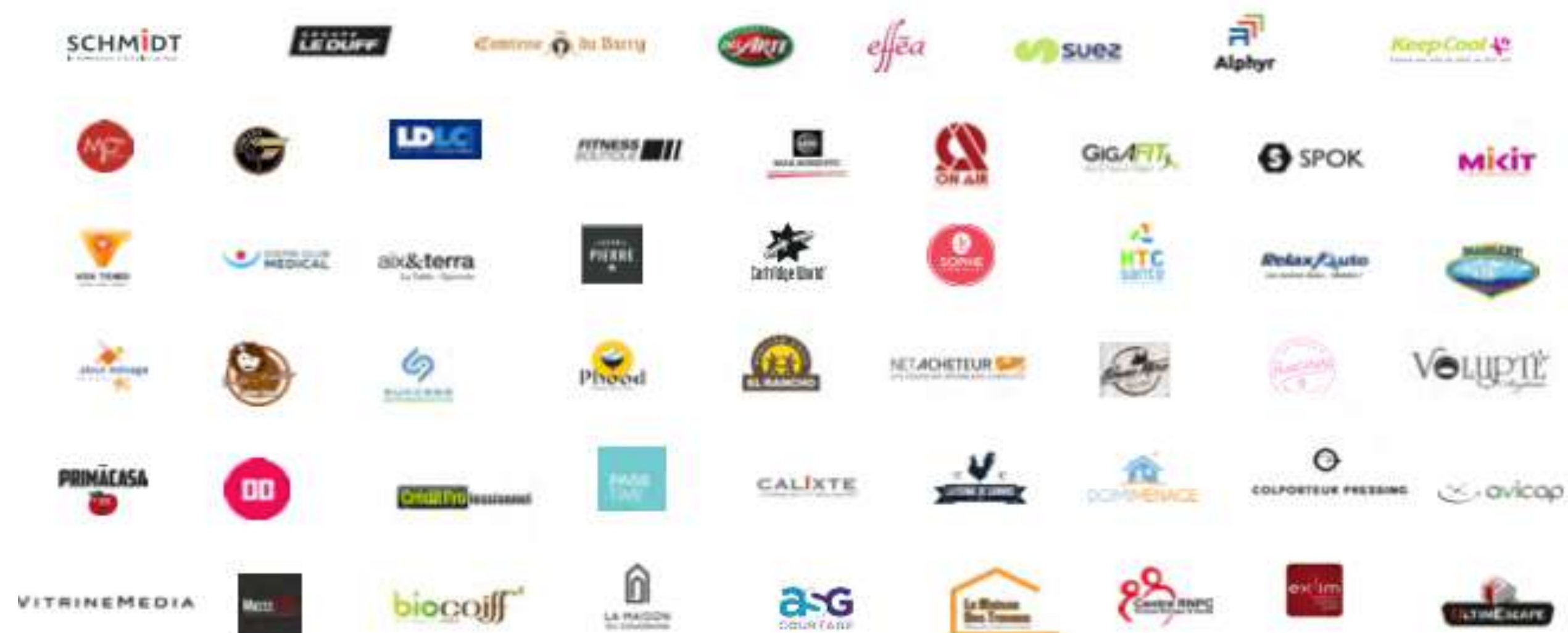
- La réalisation de votre page web de recrutement
- La création de votre plaquette de premier contact
- Le plan média de votre développement
- La stratégie de contenu de votre marque
- L'animation de vos profils sociaux & votre présence management
- La chasse de candidats digitale

L'objectif est d'atteindre un cout/demande d'information au plus près de votre Plan d'Action du Développement.



Une équipe de spécialistes de la chasse de candidats à la franchise

Franchise Marketing Factory, c'est une douzaine de collaborateurs : consultants en stratégies digitales, chefs de projet, développeurs, rédacteur, community manager ou encore trafic managers. Nous combinons nos différentes expertises pour accompagner le développement de plus de 100 réseaux.



Kay&Cole

recrutement

La qualification de vos candidats, par les consultants en recrutement

Le premier contact avec les candidats est déterminant, et vous pouvez choisir de l'externaliser à notre cabinet spécialisé :

- Pour assurer la qualité d'appel
- Pour filtrer les demandes d'information
- Pour disposer de rendez-vous pré-qualifiés
- Pour assurer un suivi dans le temps des contacts

Nos chargés de recrutement Kay & Cole, spécialisés en franchise, examinent chacune des demandes d'information et candidatures reçues par votre réseau, via notre dispositif de chasse et **prennent en charge les premiers entretiens téléphoniques de qualification de vos candidats.**

Chaque candidat est entretenu individuellement afin de cibler ses appétences, ses compétences et ses moyens (financiers, mobilité) et de valider ou non sa qualification pour votre réseau.

Votre CRM dédié est régulièrement à jour avec des dossiers de candidature complets, des comptes rendus d'entretiens. **Les meilleurs candidats qualifiés sont mis en avant.**

Nous réalisons en outre un point hebdomadaire avec vous pour vous présenter les plus volontaires, motivés et **qualifiés pour participer au développement de votre enseigne.**

Kay&Cole

recrutement

Une équipe de spécialistes du recrutement à la franchise

Kay & Cole, c'est une équipe de consultants et de chargés de recrutement, spécialisés dans le domaine de la franchise, qui en maîtrisent les enjeux.

Chasse de candidats par approche directe, qualification de candidats, constitution des équipes du réseau, Kay&Cole accompagne plus de 50 enseignes dans leur développement.





Franchise Digital Box

5

PILOTAGE DU RÉSEAU - LES LOGICIELS

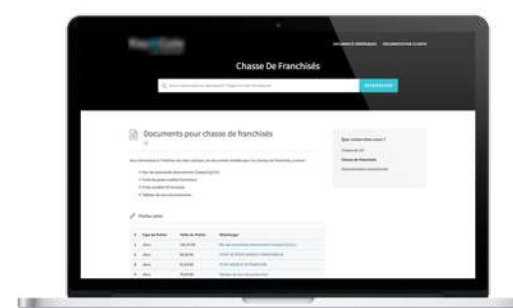


Franchise Digital Box

Nous mettons à votre disposition une suite propriétaire de logiciels pensés pour optimiser la relation franchiseur-franchisés et les performances des enseignes, dans une logique de digitalisation progressive du réseau.

Tous nos logiciels : www.franchise-digital-box.com

Les logiciels de la Franchise Digital Box

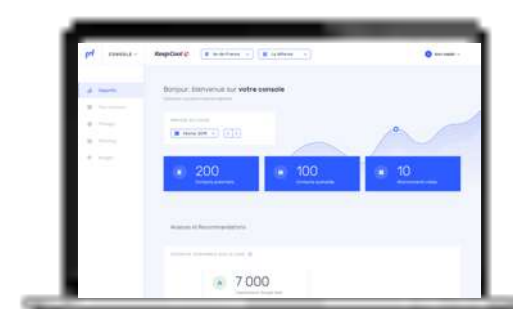


THE BASE

Les manuels opératoires en ligne

Tous nos manuels opératoire vous sont livrés sur une interface en ligne, facilitant l'accès au savoir-faire franchiseur/franchisé pour chacun des membres du réseau.

Explorez notre modèle de Manuels Opératoires du Franchiseur ici : <https://manueloperatoire.com/>



THE BRAIN

Les tableaux de bord du réseau

Un ensemble exclusifs de référentiels chiffrés de l'activité de franchiseur pour guider les performances de votre réseau et vous assurer le contrôle de votre réussite.

Explorer nos tableaux de bord démo ici : <http://labr.fr/thebrain/the-brain-kc-direction.html>



Franchise Digital Box

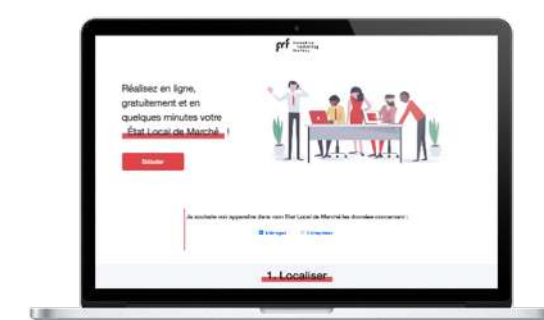
Nos outils sont adaptés à chaque intervenant du réseau - dirigeant, développeur, formateur, communiquant, animateur, franchisé - pour faciliter leurs missions et améliorer les résultats du réseau.



HB SECURE

La signature électronique

Pour sécuriser la relation Franchiseur-franchisés en protégeant la signature de vos DIP et contrats.



ELM

L'état local de marché en ligne

Pour générer en quelques clics des états locaux de marchés juridiquement approuvés, prêts à être remis à vos franchisés.



THE SOCIAL CLUB

Le CRM des développeurs

Pour suivre toutes vos demandes d'information, candidatures, et mesurer l'efficacité de nos dispositifs d'acquisition et de traitement des candidats.



Franchise Digital Box

Créée par Julien Siouffi, expert franchise et digital, Laurent Delafontaine, expert de la stratégie des réseaux, Hubert Bensoussan, avocat spécialiste du droit des réseaux, et Amir Habibi, spécialiste de l'architecture logicielle, la Franchise Digital Box est une suite de logiciels pensés pour optimiser la relation franchiseur-franchisés et les performances des enseignes dans une logique de digitalisation des réseaux.

- ✓ Optimisation du parcours de candidature
- ✓ Automatisation des états locaux de marché
- ✓ Sécurisation de la relation contractuelle
- ✓ Protection du concept
- ✓ Optimisation et simplification de la diffusion et de la mise à jour des savoir-faire
- ✓ Mesure de la performance des dispositifs (de chasse de candidats, de formation des franchisés, d'animation du réseau, ...)
- ✓ Pilotage de la performance du réseau
- ✓ ...





Coaching de signature

Vous êtes formés par un consultant expert en franchise pour optimiser votre taux de conversion des candidats qualifiés en franchisés.

➤ **Avant la chasse :**

- Formation aux techniques de premiers contacts
- Simulation d'entretien
- Techniques de vente
- Construction du tableau de bord de pilotage

➤ **Pendant la chasse :**

- Brief et débrief des 10 premiers entretiens téléphoniques
- Suivi hebdomadaire des candidatures en cours
- Point mensuel avec analyse des tableaux de bord

Nous disposons d'un relationnel étoffé de manager expérimentés à la franchise, qui prennent la suite de notre missions de conseil, au plus près de vos besoins opérationnels.

➤ **En support d'exploitation externe**

- Développement et recrutement des franchisés
- Sourcing d'emplacement
- Formation et animation du réseau
- Direction du projet « franchise »

➤ **En intégration salariée**

- Dirigeant, développeur, formateur, animateur et communicants.

POINT DE REPÈRE BUDGETAIRE

Les 5 centres de profit du franchiseur

Centre de profit	Détail	Exemples de valeur constatées*
La marque	Droit d'entrée, redevance fixe et/ou variable	De 10 K à 50 K € HT, puis 1 à 5% du CA
Le savoir-faire	Formation initiale, formation continue	De 10 K à 30 K € HT, puis 100 à 250 €/mois
Les services	Centrale d'achat, assistance à l'aménagement, assistance à l'ouverture, plan annuel d'animation, vente en ligne etc	De 3 à 20 000 € HT, 1 à 30% du CA 1 à 5% des achats
L'informatique	Système d'information, logiciel métier, base de données, utilitaire d'exploitation	150 à 1000 € HT/mois 0,3 à 3% du CA
La communication	Communication locale du franchisé, achat d'espace publicitaire, création graphique, plan média annuel, community management, webmastering etc	150 à 1 500 euros HT/mois 1 à 25% du budget publicitaire

Nous étudierons la combinaison précise de vos centres de profits en fonction de votre activité, de votre concept et des spécificité de votre savoir-faire.

*Exemple basés sur des réseaux en activité et des projets de réseaux d'un échantillon 50 clients et prospects Franchise Board.

Exemple de CA généré par un franchisé

Année	Détail du CA	Total
1	Droit d'entrée, formation, aide à l'aménagement du local, stock initial, équipement de l'unité	55 000€ HT
2	Redevance de licence de marque, redevance d'exploitation, formation continue, plan d'animation annuel, communication locale, rentabilité de la centrale d'achat	45 000 € HT (15% de 300 000 euros de CA du franchisé)
3	Redevance de licence de marque, redevance d'exploitation, formation continue, plan d'animation annuel, communication locale, rentabilité de la centrale d'achat	75 000 € HT (15% de 500 000 euros de CA du franchisé)

Exemple donné à titre indicatif. Chaque modèle économique du franchisé et du franchiseur et unique, et varie en fonction de la performance du concept, du pilote et des équipes qui l'anime.

Exemple de tarif de conseil Axe Réseaux

Etapes	Prestations	Prix H.T.
Stratégie	Plan d’Action du Développement, Diagnostic de Franchisabilité	A partir de 6 000 euros €
Manuel opératoire du franchiseur	Manuel opératoire de la direction, du développement, de la formation, de l’animation et de la communication	6 000 €/manuel opératoire
Manuel opératoire du franchisé	Conception, rédaction, révision et mise à disposition	A partir de 12 000 €
Tableaux de bord du réseau	Conception, prototypes, mise en forme, activation	A partir de 6 000 €
Coaching de signature	Accompagnement	A partir de 1 200€/mois

Exemple de tarif de chasse de candidats

Etapes	Prestations	Prix H.T.
Chasse de candidats	Chasse de 10 à 20 demandes d'information/mois	A partir de 2 400 € / mois
Qualification de candidats	Qualification téléphonique des candidats	800 €/mois + Prime de succès 6 000 € / signature
Management de transition	Développeur externalisé	1200 € / mois + Prime de succès 8 000 € / signature

Exemple de tarif du cabinet Hubert Bensoussan Avocats

Etapes	Prestations	Prix H.T.
Préparation du projet	Contrat de franchise	A partir de 8 000€
Préparation du projet	Dépôt de marque	A partir de 4 000€

Exemple de tarif logiciels Franchise Digital Box

Etapes	Prestations	Prix H.T.
Manuel opératoire	Manuel opératoire en ligne	A partir de 1500 € + 150 €/mois
Tableaux de bord	Tableaux de bord du franchiseur	A partir de 1500 € + 250 €/mois
Chasse de candidats	CRM Candidats	500 €
	Personnalisation des fonctionnalités	100 €/heure



À PROPOS DE FRANCHISE BOARD

Franchise Board, la plateforme des franchiseurs

Franchise Board est une plateforme de services aux franchiseurs
ainsi constituée :



6 entreprises
partenaires
spécialisés en franchise



52 collaborateurs
Multidisciplinaires



dont **3 membres**
du Collège des Experts de la
Fédération Française de la Franchise



5 bureaux
Paris - Marseille
Nantes - Versailles
Nice



1000 réseaux
accompagnés



Une équipe dédiée, composée d'experts de la franchise

L'équipe de Franchise Board



Laurent Delafontaine

Expert FFF

Spécialiste de la stratégie des réseaux

Dirigeant fondateur Axe Réseaux



Julien Siouffi

Expert FFF

Spécialiste du digital & franchise

Dirigeant fondateur Franchise

Marketing Factory



Hubert Bensoussan

Expert FFF

Avocat fondateur du cabinet Hubert

Bensoussan Avocats



Cora Gélou

Spécialiste du recrutement
en franchise

Directrice associée Kay&Cole



Amir Habibi

Spécialiste de l'architecture logicielle

Associé Franchise Marketing Factory

Directeur associé Franchise Digital Box



Gaël Dubosq

Spécialiste du financement
en franchise

Directeur associé Franchise
Bank



Charlotte Boisson

Directrice Générale de
Franchise Board



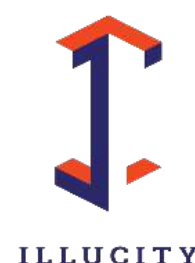
Sarah Bensoussan

Chargée de développement
Franchise Board



soutenue par 50 collaborateurs

Plus de 1000 entreprises accompagnées depuis 1987



MANIFESTE FRANCHISE BOARD

Notre mission : accompagner les franchiseurs dans la création, le développement et la structuration de leur réseau.

Nous pensons que quelle que soit leur activité, les franchiseurs font tous partie du même secteur : l'industrie du savoir-faire ; commercialisé sous forme de projet professionnel aux franchisés.

Nous sommes convaincus que la réussite à terme d'un réseau repose nécessairement sur une satisfaction conjointe du franchisé, du franchiseur et du client final du concept. Un concept qui vit et prend tout son sens à travers l'âme et la culture du réseau, dont les garants sont les franchiseurs eux-mêmes.

Nous croyons que la réussite du franchiseur peut être prévisible, tout comme la réussite du franchisé. Comment ? Par la mise en œuvre d'outils innovants que nous avons développés. Ainsi :

- le « manuel opératoire du franchiseur », mode d'emploi de la réussite du franchiseur dans son développement en réseau sous l'angle de 5 expertises.
- le référentiel franchiseur, c'est-à-dire les ratios clés de notre industrie, qui mesurent le succès du réseau dans chacune de ses fonctions.
- le « manuel opératoire du franchisé », mode d'emploi de la reproduction du succès du pilote du réseau, structuré en 5 parties.

Nous simplifions le quotidien des franchiseurs en leur apportant un modèle à suivre pour assurer leur réussite ; votre réussite.

**Nous vous souhaitons
un développement en franchise à la
hauteur de vos ambitions !**