

A silhouette of an elephant walking towards the right, set against a background of a bright, cloudy sky. The elephant's trunk is slightly curved, and its legs are in a walking motion. The overall image has a high-contrast, almost graphic quality.

אֶקְסֵ רֶשֶׁאוֹ
AXE RESEAUX



KhépriSanté

Équilibre - Santé - Qualité de vie

Votre concept

- Vous avez créé un espace de santé intégrative, sous la forme d'un lieu de coworking dédié aux professionnels de la santé.
- Vous adressez les particuliers et les professionnels avec 4 solutions intégrées : le coworking, la coordination de soins, un pôle santé pluridisciplinaire et un organisme de formation.
- Khépri Santé repose sur des valeurs fortes de bienveillance et l'ouverture d'esprit, au service du bien-être de patients
- Le modèle Khépri Santé permet de développer des synergies sur un même lieu, avec un marketing commun et un système d'information sans silo.

Votre vision

- Votre concept est innovant, singulier et vous souhaitez son développement sur le territoire pour permettre aux plus grands nombres (praticiens et patients) de bénéficier de ce concept en Ile de France mais pourquoi pas sur tout le territoire ?
- Votre centre de santé a encore de larges possibilités de développement de son offre
- Vous êtes soutenues et encouragée à réaliser ce projet de développement par des praticiens, et experts dans le domaine médical

e contexte

- Vous avez créé un concept de Centre de santé pluridisciplinaire, qui rassemble des fonctions médicales mais surtout paramédicales.
- Consciente des difficultés pour ces professionnels d'exercer dans un lieu adapté en terme de structure, et en terme de couts financiers, vous avez développé un système de coworking totalement automatisé pour leur permettre de réserver 7j/7, 24h/24h vos salles de soins de manière régulière ou ponctuelle en fonction de leurs besoins.
- Vous recrutez des professionnels de la santé et/ou des thérapeutes pour développer l'offre de soins aux particuliers et aux entreprises dans un lieu dédié et flexible, dans le but de favoriser un parcours de soins adaptés pour les patients.
- Vous développez un lieu d'échange, de partage entre spécialistes qui visent à favoriser les bonnes pratiques et une meilleure coordination des soins des patients

Vos enjeux

- Depuis 2015, vous poursuivez et affinez votre modèle économique (offres flexibles, semi-flexibles de vos abonnements)
- Vous poursuivez le développement de votre offre (visiopy, projet de centre de réadaptation etc...)
- Vous êtes sollicités par des praticiens pour ouvrir des centres comme le vôtre
- Passionnée par votre activité, vous avez envie de développer votre réseau

Vos attentes

- Vous vous interrogez sur les étapes, les obligations et les coûts associés
- Vous souhaitez être accompagnée par des experts en franchise qui sauront vous accompagner dans la construction de votre projet
- Vous avez déjà des candidats potentiels, et vous souhaitez leur proposer une offre d'accompagnement

A large, stylized wave graphic in shades of teal and dark teal, curving across the top and sides of the page. The text is centered within the lighter teal portion of the wave.

Notre proposition d'accompagnement

Notre réponse

➤ Le starter pack réseau : vous disposez des éléments dont vous avez besoin pour contractualiser avec votre premier affilié

3 objectifs

- Poser des bases solides au réseau : modèle économique, organisation, objectifs de développement, logiciels
- Construire les outils de signature du franchisé : argumentaire, rétroplanning, page de recrutement
- Livrer les contrats en conformité avec le droit des réseaux.



Notre proposition aujourd'hui

Votre objectif

Le starter pack

Aujourd'hui

➤ Nous préparons
l'essentiel pour
recruter des
partenaires:

RECRUTEMENT DU
1^{er} PARTENAIRE

➤ Nous vérifions
la franchisabilité
de votre concept

kit de premier contact,
contrat & DIP,
Manuel opératoire
simplifié



Notre accompagnement demain (hors proposition commerciale)

Aujourd'hui

Le starter pack

Votre objectif

Structuration

Développement

➤ Nous vérifions la franchisabilité de votre concept

➤ Nous préparons l'essentiel pour recruter des partenaires:

kit de premier contact, contrat & DIP, Manuel opératoire simplifié

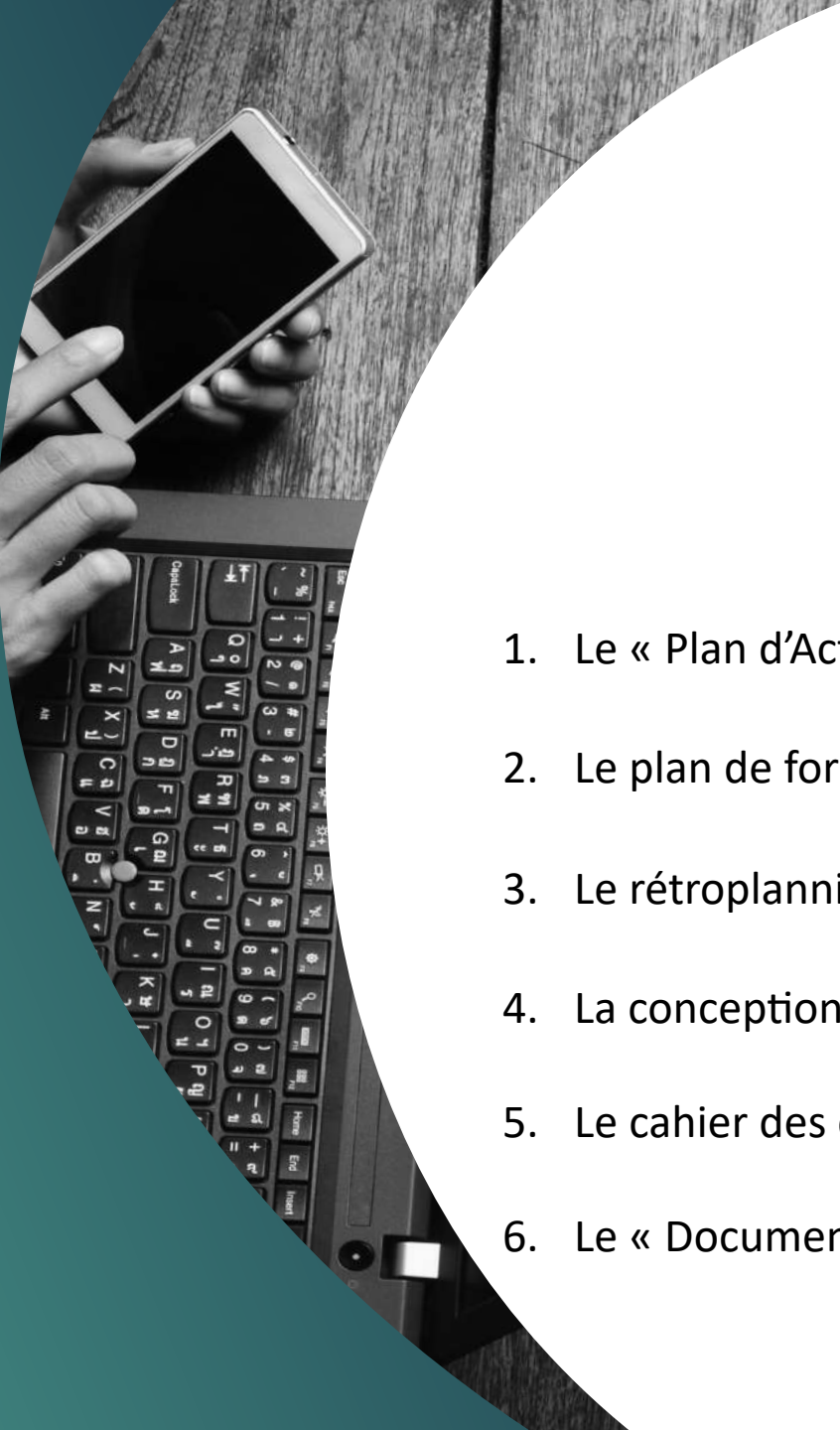
RECRUTEMENT DU 1^{er} PARTENAIRE

➤ Rédaction du manuel opératoire du franchiseé

➤ Rédaction des 5 manuels opératoires du franchiseur

➤ Chasse de candidats

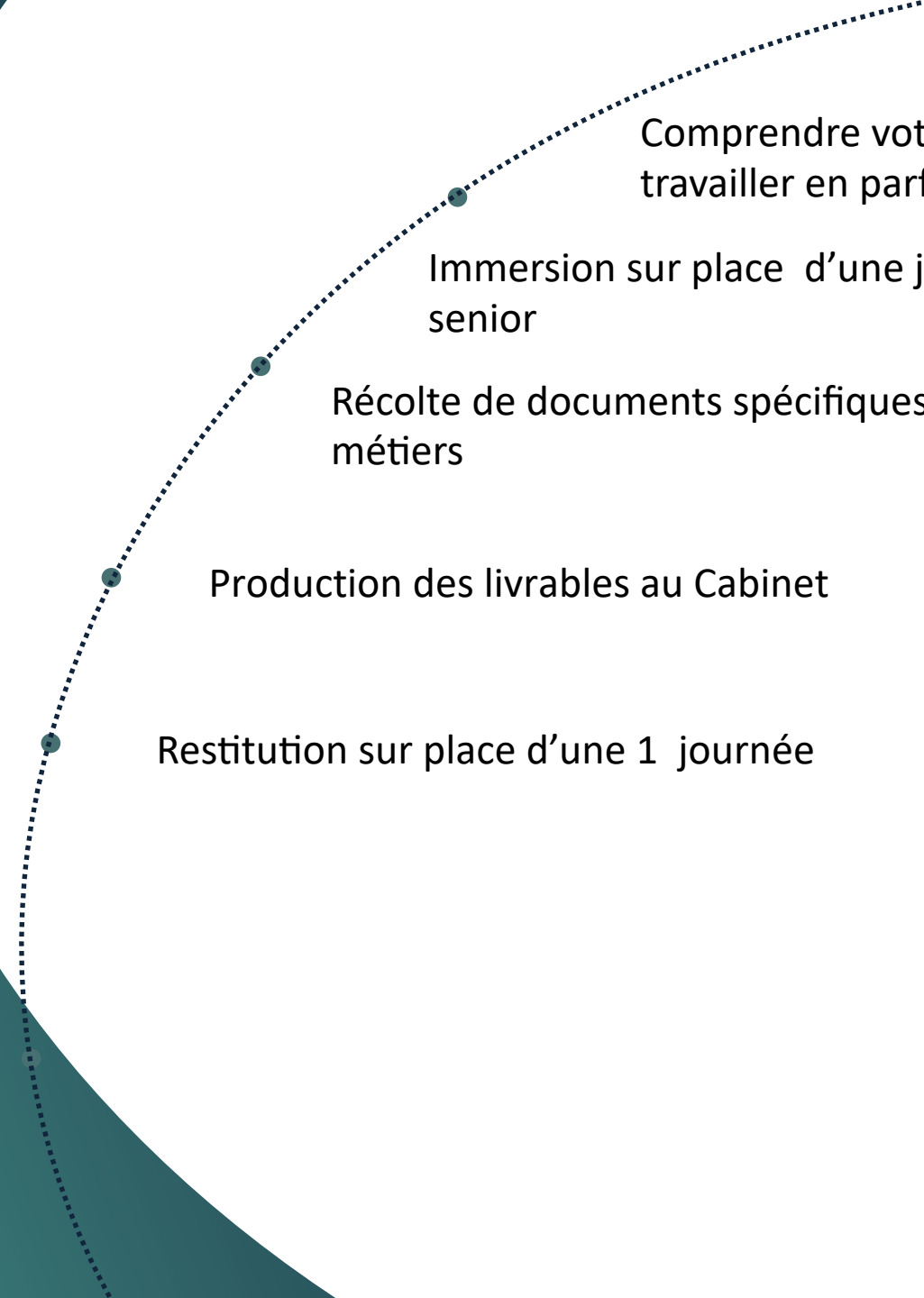
➤ Coaching dirigeant

A circular inset image showing a hand holding a smartphone over a laptop keyboard on a wooden desk.

Nos livrables

1. Le « Plan d'Action du Développement » (PAD),
2. Le plan de formation,
3. Le rétroplanning de signature d'un affilié,
4. La conception fonctionnelle de la page de recrutement,
5. Le cahier des charges du contrat,
6. Le « Document d'Information Précontractuel » (DIP).

Notre intervention



A curved dotted line with five points, representing a process flow. The line starts from the bottom left and curves upwards and to the right, ending at the top right. Each point on the line is marked with a small dark teal dot.

- Comprendre votre vision, vos valeurs et travailler en parfaite collaboration
- Immersion sur place d'une journée par un consultant senior
- Récolte de documents spécifiques, et interview des référents métiers
- Production des livrables au Cabinet
- Restitution sur place d'une 1 journée

Nos convictions



La réussite du réseau passe par la réussite de ses affiliés



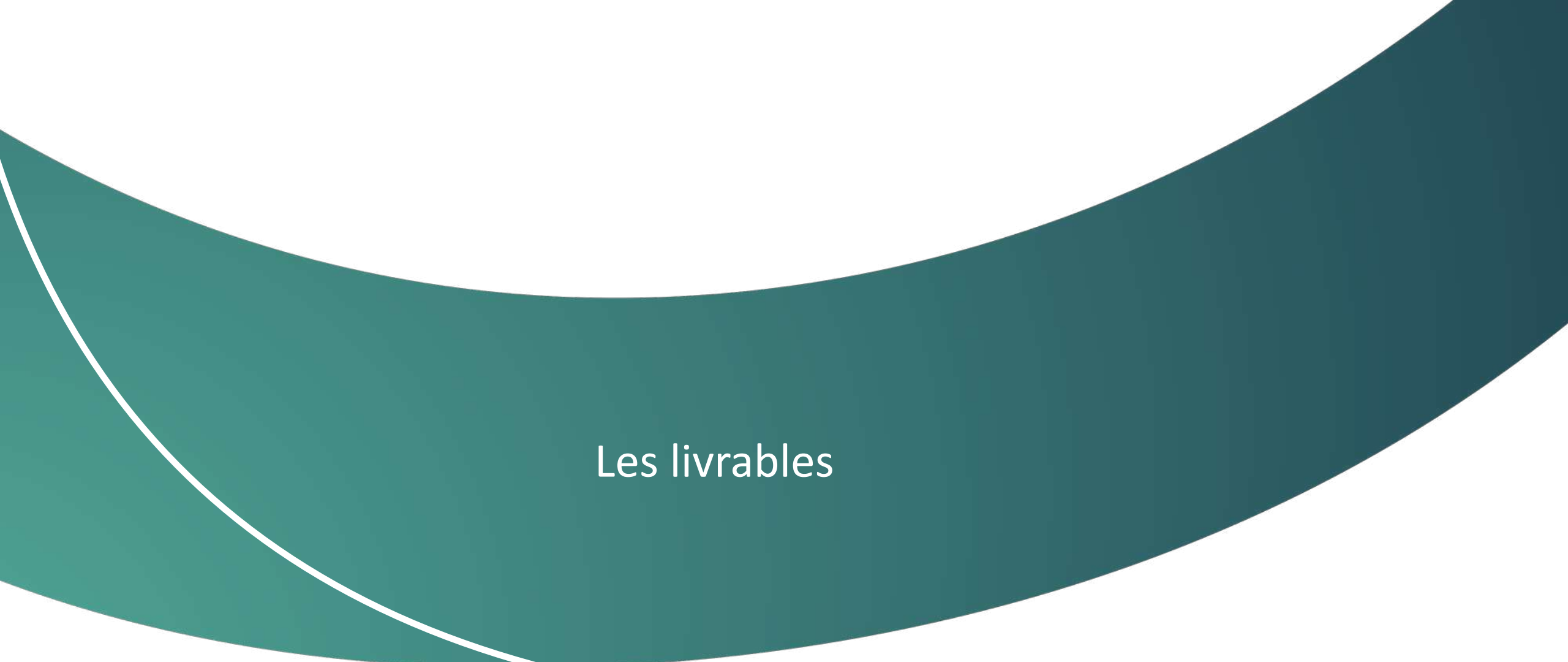
Nous construisons les outils pratiques du quotidien



Chaque livrable est conçu pour accompagner l'évolution du réseau



L'atteinte des objectifs de développement du réseau est notre priorité

A decorative graphic consisting of two overlapping, curved teal shapes that form a wide, shallow 'U' or wave pattern across the top half of the page. The shape on the left is a lighter shade of teal, while the one on the right is a darker shade. They meet at a point in the center, creating a smooth transition.

Les livrables

ETAPE 01

➤ LES FONDAMENTAUX

Étape 1: Dans vos locaux

NOUS ANALYSONS LE CARACTERE FRANCHISABLE DE VOTRE CONCEPT

En parallèle de nos entretiens, nous vous demandons de nous remettre une liste de documents permettant de vérifier les points à lever avant tout développement.

Nous nous appuyons ensuite sur notre outil d'audit en 52 points qui aborde les 4 points essentiels de la franchisabilité :

- Vos « signes de ralliement » sont-ils bien protégés ?
- Le savoir-faire identifié est-il éligible à la Franchise selon le Code de Déontologie Européen de la Franchise ?
- Votre succès commercial est-il réitérable en l'état ?
- Votre concept, sous tous ses aspects, est-il suffisamment attractif en l'état sur un marché donné ?

AXE RESEAUX

ANALYSE DE LA FRANCHISABILITE

L'objectif de ce mini-audit est de vérifier la franchisabilité du concept sur la base des 52 points de contrôle d'Axe Réseaux.

I. Les éléments de notoriété

II. Le savoir-faire

III. L'attractivité du concept

IV. L'associabilité de concept

Dénomination	Dénomination / Recommandation
Valeur du droit à l'AMP	0
Valeur des droits d'auteurs	0
Valeur du droit de domaine	0
Valeur des brevets, marques	ND

Commentaires :

1. Le concept « Concept » est-il attractif ?
2. Concernant le droit de la propriété intellectuelle, votre projet de développement est-il franchisable ?
3. Concernant la valeur des droits d'auteurs, vous recommandez de :

1.2 Les valeurs

Sept. 2018 | AXE RESEAUX | 11 rue de la République | 75001 Paris | www.axereaux.com

Étape 1: Dans vos locaux

NOUS ANALYSONS VOTRE CONCEPT

Sur la base des visites de vos pilotes et de nos entretiens, nous mettons en avant les éléments forts de votre concept :

- Quels sont vos facteurs clés de succès ?
- Quelles sont les caractéristiques clés de l'activité de vos pilotes ?
- Quelles sont les éventuelles améliorations à apporter à votre concept architectural ?
- Quel savoir-faire pouvez-vous transmettre à vos futurs franchisés ?

 AXE RESEAUX

I. Les Avantages concurrentiels

Type de produits/services	Type de promotions
Catégories de produits	
Positionnement prix	
Produits « vedettes »	

Commentaires :

II. La définition des pilotes

Les unités pilotes représentent la mise au point et l'application dans le temps du concept. Il est essentiel de pouvoir faire mesurer les données économiques et financières spécifiques au concept et de définir le savoir-faire attendu qui permettra la réplique du succès par des tiers partenaires.

Adresse de la site pilote	Déjà existant/nouveau	S/T/P	Type/origine d'emplacement

Commentaires :

III. Le regard client

3.1 Emplacement des pilotes

Caractéristiques	Désignatif
Caractéristiques de la ville d'implantation	
Type d'environnement	
Type d'emplacement	
Type et taille de flux	
Type de local	
Taille du local	

AXE RESEAUX, au capital de 11 000 €
20 rue Saint-Vincent - 78 000 Versailles
www.axereaux.com

8

Étape 3: En production

NOUS PROJETONS VOTRE CONCEPT EN RÉSEAU SUR SON FUTUR MARCHÉ

- Revue de la concurrence
- Niveau d'assistance nécessaire pour un futur franchisé
- Viabilité financière du modèle économique d'un franchisé par rapport au secteur
- Niveaux de droits d'entrée / redevances
- Retour sur Investissement du projet de développement



II. Analyse financière de l'enseigne

L'analyse contextuelle a pour vocation de discuter du modèle économique tel qu'il a été présenté au cours de nos premiers échanges. La mise en perspective réalisée permet à terme de proposer d'éventuels ajustements à mettre en place dans le cadre d'un développement du concept en réseau.

Ainsi, notre analyse se veut factuelle et porte sur les points suivants :

- Le modèle proposé est-il équilibré ?
- Les niveaux de droits d'entrée et de redevances permettent-ils de générer une relation « gagnant-gagnant » entre le franchisé et le site de réseau ?

3.1 Les aides intermédiaires de gestion

Données	AN1	% AN1	AN2	% AN2	AN3	% AN3
Chiffre d'affaires HT						
Marge commerciale						
Valeur ajoutée						
EBE						
Rat						
RC avant impôt						
Résultat de l'exercice						

Données	Donnée exercice	% AN1
Chiffre d'affaires HT		
Marge commerciale		
Valeur ajoutée		
EBE		
Rat		
RC avant impôt		
Résultat de l'exercice		

Commentaires :

3.2 Les investissements

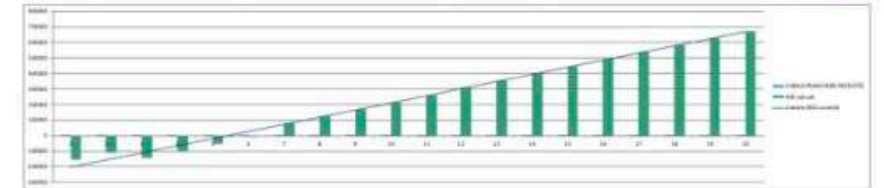
SAS DYAC COMBES, au capital de 31 000 €
21 rue Santa Vittoria - 76 000 Combes
www.axereaux.com

Étape 3: En production

NOUS DETERMINONS VOTRE MACRO MODELE ECONOMIQUE

- Prév́ision de revenus du ŕseau
- Prév́ision des charges
- Investissement
- Retour sur investissement

Financial metrics (USD)			Performance metrics		
Category A - Revenue	7,500.00	12.5%	Category B - Revenue	45,000.00	25.0%
Category C - Expenses	2,000.00	10.0%	Category D - Revenue	40,000.00	20.0%
Total Category A - Subtotal	5,500.00	11.0%	Category E - Revenue	50,000.00	30.0%
			Category F - Revenue	55,000.00	35.0%
			Category G - Revenue	60,000.00	40.0%
			Category H - Revenue	65,000.00	45.0%
			Category I - Revenue	70,000.00	50.0%
			Category J - Revenue	75,000.00	55.0%
			Category K - Revenue	80,000.00	60.0%
			Category L - Revenue	85,000.00	65.0%
			Category M - Revenue	90,000.00	70.0%
			Category N - Revenue	95,000.00	75.0%
			Category O - Revenue	100,000.00	80.0%
			Category P - Revenue	105,000.00	85.0%
			Category Q - Revenue	110,000.00	90.0%
			Category R - Revenue	115,000.00	95.0%
			Category S - Revenue	120,000.00	100.0%
			Category T - Revenue	125,000.00	105.0%
			Category U - Revenue	130,000.00	110.0%
			Category V - Revenue	135,000.00	115.0%
			Category W - Revenue	140,000.00	120.0%
			Category X - Revenue	145,000.00	125.0%
			Category Y - Revenue	150,000.00	130.0%
			Category Z - Revenue	155,000.00	135.0%
			Category AA - Revenue	160,000.00	140.0%
			Category AB - Revenue	165,000.00	145.0%
			Category AC - Revenue	170,000.00	150.0%
			Category AD - Revenue	175,000.00	155.0%
			Category AE - Revenue	180,000.00	160.0%
			Category AF - Revenue	185,000.00	165.0%
			Category AG - Revenue	190,000.00	170.0%
			Category AH - Revenue	195,000.00	175.0%
			Category AI - Revenue	200,000.00	180.0%
			Category AJ - Revenue	205,000.00	185.0%
			Category AK - Revenue	210,000.00	190.0%
			Category AL - Revenue	215,000.00	195.0%
			Category AM - Revenue	220,000.00	200.0%
			Category AN - Revenue	225,000.00	205.0%
			Category AO - Revenue	230,000.00	210.0%
			Category AP - Revenue	235,000.00	215.0%
			Category AQ - Revenue	240,000.00	220.0%
			Category AR - Revenue	245,000.00	225.0%
			Category AS - Revenue	250,000.00	230.0%
			Category AT - Revenue	255,000.00	235.0%
			Category AU - Revenue	260,000.00	240.0%
			Category AV - Revenue	265,000.00	245.0%
			Category AW - Revenue	270,000.00	250.0%
			Category AX - Revenue	275,000.00	255.0%
			Category AY - Revenue	280,000.00	260.0%
			Category AZ - Revenue	285,000.00	265.0%
			Category BA - Revenue	290,000.00	270.0%
			Category BB - Revenue	295,000.00	275.0%
			Category BC - Revenue	300,000.00	280.0%
			Category BD - Revenue	305,000.00	285.0%
			Category BE - Revenue	310,000.00	290.0%
			Category BF - Revenue	315,000.00	295.0%
			Category BG - Revenue	320,000.00	300.0%
			Category BH - Revenue	325,000.00	305.0%
			Category BI - Revenue	330,000.00	310.0%
			Category BJ - Revenue	335,000.00	315.0%
			Category BK - Revenue	340,000.00	320.0%
			Category BL - Revenue	345,000.00	325.0%
			Category BM - Revenue	350,000.00	330.0%
			Category BN - Revenue	355,000.00	335.0%
			Category BO - Revenue	360,000.00	340.0%
			Category BP - Revenue	365,000.00	345.0%
			Category BQ - Revenue	370,000.00	350.0%
			Category BR - Revenue	375,000.00	355.0%
			Category BS - Revenue	380,000.00	360.0%
			Category BT - Revenue	385,000.00	365.0%
			Category BU - Revenue	390,000.00	370.0%
			Category BV - Revenue	395,000.00	375.0%
			Category BU - Revenue	400,000.00	380.0%
			Category BV - Revenue	405,000.00	385.0%
			Category BU - Revenue	410,000.00	390.0%
			Category BV - Revenue	415,000.00	395.0%
			Category BU - Revenue	420,000.00	400.0%
			Category BV - Revenue	425,000.00	405.0%
			Category BU - Revenue	430,000.00	410.0%
			Category BV - Revenue	435,000.00	415.0%
			Category BU - Revenue	440,000.00	420.0%
			Category BV - Revenue	445,000.00	425.0%
			Category BU - Revenue	450,000.00	430.0%
			Category BV - Revenue	455,000.00	435.0%
			Category BU - Revenue	460,000.00	440.0%
			Category BV - Revenue	465,000.00	445.0%
			Category BU - Revenue	470,000.00	450.0%
			Category BV - Revenue	475,000.00	455.0%
			Category BU - Revenue	480,000.00	460.0%
			Category BV - Revenue	485,000.00	465.0%
			Category BU - Revenue	490,000.00	470.0%
			Category BV - Revenue	495,000.00	475.0%
			Category BU - Revenue	500,000.00	480.0%
			Category BV - Revenue	505,000.00	485.0%
			Category BU - Revenue	510,000.00	490.0%
			Category BV - Revenue	515,000.00	495.0%
			Category BU - Revenue	520,000.00	500.0%
			Category BV - Revenue	525,000.00	505.0%
			Category BU - Revenue	530,000.00	510.0%
			Category BV - Revenue	535,000.00	515.0%
			Category BU - Revenue	540,000.00	520.0%
			Category BV - Revenue	545,000.00	525.0%
			Category BU - Revenue	550,000.00	530.0%
			Category BV - Revenue	555,000.00	535.0%
			Category BU - Revenue	560,000.00	540.0%
			Category BV - Revenue	565,000.00	545.0%
			Category BU - Revenue	570,000.00	550.0%
			Category BV - Revenue	575,000.00	555.0%
			Category BU - Revenue	580,000.00	560.0%
			Category BV - Revenue	585,000.00	565.0%
			Category BU - Revenue	590,000.00	570.0%
			Category BV - Revenue	595,000.00	575.0%
			Category BU - Revenue	600,000.00	580.0%
			Category BV - Revenue	605,000.00	585.0%
			Category BU - Revenue	610,000.00	590.0%
			Category BV - Revenue	615,000.00	595.0%
			Category BU - Revenue	620,000.00	600.0%
			Category BV - Revenue	625,000.00	605.0%
			Category BU - Revenue	630,000.00	610.0%
			Category BV - Revenue	635,000.00	615.0%
			Category BU - Revenue	640,000.00	620.0%
			Category BV - Revenue	645,000.00	625.0%
			Category BU - Revenue	650,000.00	630.0%
			Category BV - Revenue	655,000.00	635.0%
			Category BU - Revenue	660,000.00	640.0%
			Category BV - Revenue	665,000.00	645.0%
			Category BU - Revenue	670,000.00	650.0%
			Category BV - Revenue	675,000.00	655.0%
			Category BU - Revenue	680,000.00	660.0%
			Category BV - Revenue	685,000.00	665.0%
			Category BU - Revenue	690,000.00	670.0%
			Category BV - Revenue	695,000.00	675.0%
			Category BU - Revenue	700,000.00	680.0%
			Category BV - Revenue	705,000.00	685.0%
			Category BU - Revenue	710,000.00	690.0%
			Category BV - Revenue	715,000.00	695.0%
			Category BU - Revenue	720,000.00	700.0%
			Category BV - Revenue	725,000.00	705.0%
			Category BU - Revenue	730,000.00	710.0%
			Category BV - Revenue	735,000.00	715.0%
			Category BU - Revenue	740,000.00	720.0%
			Category BV - Revenue	745,000.00	725.0%
			Category BU - Revenue	750,000.00	730.0%
			Category BV - Revenue	755,000.00	735.0%
			Category BU - Revenue	760,000.00	740.0%
			Category BV - Revenue	765,000.00	745.0%
			Category BU - Revenue	770,000.00	750.0%
			Category BV - Revenue	775,000.00	755.0%
			Category BU - Revenue	780,000.00	760.0%
			Category BV - Revenue	785,000.00	765.0%
			Category BU - Revenue	790,000.00	770.0%
			Category BV - Revenue	795,000.00	775.0%
			Category BU - Revenue	800,000.00	780.0%
			Category BV - Revenue	805,000.00	785.0%
			Category BU - Revenue	810,000.00	790.0%
			Category BV - Revenue	815,000.00	795.0%
			Category BU - Revenue	820,000.00	800.0%
			Category BV - Revenue	825,000.00	805.0%
			Category BU - Revenue	830,000.00	810.0%
			Category BV - Revenue	835,000.00	815.0%
			Category BU - Revenue	840,000.00	820.0%
			Category BV - Revenue	845,000.00	825.0%
			Category BU - Revenue	850,000.00	830.0%
			Category BV - Revenue	855,000.00	835.0%
			Category BU - Revenue	860,000.00	840.0%
			Category BV - Revenue	865,000.00	845.0%
			Category BU - Revenue	870,000.00	850.0%
			Category BV - Revenue	875,000.00	855.0%
			Category BU - Revenue	880,000.00	860.0%
			Category BV - Revenue	885,000.00	865.0%
			Category BU - Revenue	890,000.00	870.0%
			Category BV - Revenue	895,000.00	875.0%
			Category BU - Revenue	900,000.00	880.0%
			Category BV - Revenue	905,000.00	885.0%
			Category BU - Revenue	910,000.00	890.0%
			Category BV - Revenue	915,000.00	895.0%
			Category BU - Revenue	920,000.00	900.0%
			Category BV - Revenue	925,000.00	905.0%
			Category BU - Revenue	930,000.00	910.0%
			Category BV - Revenue	935,000.00	915.0%
			Category BU - Revenue	940,000.00	920.0%
			Category BV - Revenue	945,000.00	925.0%
			Category BU - Revenue	950,000.00	930.0%
			Category BV - Revenue	955,000.00	935.0%
			Category BU - Revenue	960,000.00	940.0%
			Category BV - Revenue	965,000.00	945.0%
			Category BU - Revenue	970,000.00	950.0%
			Category BV - Revenue	975,000.00	955.0%
			Category BU - Revenue	980,000.00	960.0%
			Category BV - Revenue	985,000.00	965.0%
			Category BU - Revenue	990,000.00	970.0%
			Category BV - Revenue	995,000.00	975.0%
			Category BU - Revenue	1,000,000.00	980.0%
			Category BV - Revenue	1,005,000.00	985.0%
			Category BU - Revenue	1,010,000.00	990.0%
			Category BV - Revenue	1,015,000.00	995.0%
			Category BU - Revenue	1,020,000.00	1,000.0%
			Category BV - Revenue	1,025,000.00	1,005.0%
			Category BU - Revenue	1,030,000.00	1,010.0%
			Category BV - Revenue	1,035,000.00	1,015.0%
			Category BU - Revenue	1,040,000.00	1,020.0%
			Category BV - Revenue	1,045,000.00	1,025.0%
			Category BU - Revenue	1,050,000.00	1,030.0%
			Category BV - Revenue	1,055,000.00	1,035.0%
			Category BU - Revenue	1,060,000.00	1,040.0%
			Category BV - Revenue	1,065,000.00	1,045.0%
			Category BU - Revenue	1,070,000.00	1,050.0%
			Category BV - Revenue	1,075,000.00	1,055.0%
			Category BU - Revenue	1,080,000.00	1,060.0%
			Category BV - Revenue	1,085,000.00	1,065.0%
			Category BU - Revenue	1,090,000.00	1,070.0%
			Category BV - Revenue	1,095,000.00	1,075.0%
			Category BU - Revenue	1,100,000.00	1,080.0%
			Category BV - Revenue	1,105,000.00	1,085.0%
			Category BU - Revenue	1,110,000.00	1,090.0%
			Category BV - Revenue	1,115,000.00	1,095.0%
			Category BU - Revenue	1,120,000.00	1,100.0%
			Category BV - Revenue	1,125,000.00	1,105.0%
			Category BU - Revenue	1,130,000.00	1,110.0%
			Category BV - Revenue	1,135,000.00	1,115.0%
			Category BU - Revenue	1,140,000.00	1,120.0%
			Category BV - Revenue	1,145,000.00	1,125.0%
			Category BU - Revenue	1,150,000.00	1,130.0%
			Category BV - Revenue	1,155,000.00	1,135.0%
			Category BU - Revenue	1,160,000.00	1,140.0%
			Category BV - Revenue	1,165,000.00	1,145.0%
			Category BU - Revenue	1,170,000.00	1,150.0%
			Category BV - Revenue	1,175,000.00	1,155.0%
			Category BU - Revenue	1,180,000.00	1,160.0%
			Category BV - Revenue	1,185,000.00	1,165.0%
			Category BU - Revenue	1,190,000.00	1,170.0%
			Category BV - Revenue	1,195,000.00	1,175.0%
			Category BU - Revenue	1,200,000.00	1,180.0%
			Category BV - Revenue	1,205,000.00	1,185.0%
			Category BU - Revenue	1,210,000.00	1,190.0%
			Category BV - Revenue	1,215,000.00	1,195.0%
			Category BU - Revenue	1,220,000.00	1,200.0%
			Category BV - Revenue	1,225,000.00	1,205.0%
			Category BU - Revenue	1,230,000.00	1,210.0%
			Category BV - Revenue	1,235,000.00	1,215.0%
			Category BU - Revenue	1,240,000.00	1,220.0%
			Category BV - Revenue	1,245,000.00	1,225.0%
			Category BU - Revenue	1,250,00	



NOUS FORMALISONS LE SOMMAIRE DE VOTRE MANUEL OPERATOIRE

Sommaire Manuel Opérateur 911 PIZZA

P = Procédure ; O = Outil ; I = Information

BOOK	CHAPITRES	N°	PROCÉDURES & OUTILS	P	I	O	Révisé à	REFERENT INTERNE	DATE	RESP	VALIDATION
1. Manuel de la Direction	1.1 Le réseau 911 Pizza		<u>Introduction au Manuel Opérateur</u>	X			100%	Nasser	15/04/2020		
			L'histoire, le concept, les valeurs	X			25%	Abderahim			
			<u>Organigramme et coordonnées du réseau</u>	X			100%	Nasser	15/04/2020		
			Les relations avec la tête de réseau (droits et devoirs)	X			0%	Nasser			
			<u>Le réseau social interne</u>	X			0%	Nasser			
			L'actualité de l'enseigne	X			0%	Abderahim			
	1.2 Le lancement du restaurant		Rétro-planning de lancement	X			0%	Aziz			
			<u>Guide administratif</u>	X			100%	Aziz	15/04/2020		
			Livret de formation du franchisé	X			0%	Aziz			
			Guide de l'aménagement (+ charte archi/aménagement)	X			0%	Aziz			
			Liste des gros équipements (cuisine)	X			0%	Aziz			
			Liste du mobilier (salle)	X			0%	Aziz			
			Liste du petit matériel	X			0%	Aziz			
			<u>Affichage local restaurant</u>	X			100%	Aziz	15/04/2020		
			Kit marketing à l'ouverture	X			0%	Abderahim			
			Plan média de lancement	X			25%	Abderahim			
	1.3 Suivi de la performance		Stock initial à l'ouverture	X			0%	Aziz			
			Pilotage d'un restaurant	X			0%	Nasser			
			Les indicateurs de performance (CA, marge, perim moyen)	X			0%	Nasser			
			Les indicateurs de gestion	X			0%	Nasser			
			Le budget	X			0%	Nasser			
			La trésorerie	X			0%	Nasser			
			Outil de pilotage	X			100%	Nasser			
			Tableau de suivi des achats	X			0%	Nasser			
			Audit hygiène	X			0%	Nasser			

Étape 2:
En production

NOUS CONSTRUISONS LA FEUILLE DE ROUTE DE VOTRE PROJET



Nous listons étape par étape l'ensemble de nos recommandations pour votre développement (Qui ? Quand ? Comment ? Combien?) afin de vous permettre de prendre vos décisions en toute connaissance de cause.

 				Retroplanning du Développement				R: Responsable S: Support		  		Retro à faire			
Catégorie	Libellé d'identification du item	Catégorie	Quête	Année					PREVISION - 2016				Totaux (Retro à faire) dans un planning		
				Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre		Novembre	Décembre
1. Bâle de Franchisé	Formation	Supports	Formation rédaction manuel opératoire	S	R										
	Structure de la Bâle		Charte agencement	S	S		R								
	Rédaction du livre d'or		Rédaction du livre d'or	S	R										
	Développement des supports informatiques	Productions	Logiciel métier	S		R									
			Solution informatique Manuel Opératoire		S	R									
2. Manuel Opératoire de la Direction de réseau	Plan d'Action du Développement		OT support		R										
	Audit digital		OT support		R										
	Les formations Origine	Supports	MediaGlobe Origine	S	R										
	Financier	Quête	RoadBook Origine	S	R										
3. Manuel Opératoire de la Direction de réseau			Business Plan Franchisor	S	R										
			Business Plan Franchisé	S	R										
			Plan Comptable type du réseau	S	S		R								
			Tableaux de bord des KPI - The Data	S	R										
4. Manuel Opératoire de la Direction de réseau			Tableaux de bord financier de réseau	S	S		R								
			Catégorie des charges juridique et organisation des sociétés	S	S	R									
			OT marketing	S		R									
			Dépôt de marque	S	R										
5. Manuel Opératoire de la Direction de réseau			Licence de marque infragroupe	S	R										
			Revue immobilière	S	R										
			Régularisation éventuelle des contrats fournisseurs	S	R										
			Catégorie des charges juridique	S		R									
6. Manuel Opératoire de la Direction de réseau			Contrat de franchise	S		R									
			Contrat de réassurance de zone	S	R										
			Contrat d'approvisionnement centre de production	S		R									
			Etat Général de marché	S	S		R								

Étape 2:
En production



Étape 3: En restitution

NOUS VOUS RESTITUONS NOS PRECONISATIONS

Lors d'une réunion de présentation dans vos locaux, nous vous présentons le plan d'actions du développement de votre enseigne.



Étape 3: En restitution

Nous vous remettons un document de synthèse incluant:

- Une **note sectorielle** intégrant le benchmark concurrentiel ;
- L'analyse du concept : points différenciants, forces, faiblesses, menaces, opportunités ;
- **L'analyse de la franchisabilité du concept** : savoir-faire, marque, cycle de vente, ratios d'acquisition client, ratios d'exploitation ;
- **Analyse des pilotes** : avantages concurrentiels, local/emplacement, communication locale, savoir-faire opérationnel, analyse financière du pilote ;
- **Le modèle économique du réseau** : les 5 centre de profit du réseau et leur valorisation ;
- **Le pilote** : modèle organisationnel, modèle d'exploitation, modèle d'investissement ;
- **Le déploiement du réseau** : profils cibles de affiliés, bénéfices affiliés, objectifs d'ouvertures, logique géographique ;
- **Projection d'activité** : CA sous enseigne, CA par affilié, CA de la tête de réseau;
- **Projection d'investissement** : structure du réseau, plan de recrutement, acquisition des affiliés, infrastructure réseau, projection d'EBE, projection d'investissement ;
- **Les priorités stratégiques de l'entreprise** pour se préparer au déploiement en réseau ;
- **Feuille de route du développement en 5 périodes** : préparation au lancement, lancement, signature des premiers affiliés, formation des premiers affiliés, accompagnement des premiers affiliés.



Étape 3: En restitution

Nous vous remettons 6 annexes :

- Un cycle de vente formalisé ;
- Un sommaire détaillé du Manuel Opérateur de l'affilié ;
- Un relevé d'analyse du concept ;
- Un relevé d'analyse de la franchisabilité ;
- Une hypothèse de macro-business plan du modèle affilié ;
- Une hypothèse de macro-business plan du modèle tête de réseau.

ETAPE 02

➤ LE PLAN DE FORMATION

e plan de formation

- Elaboration du plan de formation de vos affiliés
- Identification des thèmes à aborder et des sujets impératifs

ETAPE 03

> LE RETROPLANNING DE SIGNATURE D'UN AFFILIE

e rétroplanning de signature d'un affilié

- Elaboration d'un rétroplanning de signature entre le premier contact et la signature du Contrat (étapes juridiques et commerciales)

ETAPE 04

> LA CONCEPTION FONCTIONNELLE DE LA PAGE DE RECRUTEMENT

la conception
fonctionnelle de la
page de recrutement

- Mise à disposition d'un guideline avec un schéma fonctionnel de la page web dédiée au recrutement de candidats, à insérer dans le site de votre enseigne

ETAPE 05

> LE CAHIER DES CHARGES DU CONTRAT

Le cahier des charges du Contrat

Votre consultant AXE RESEAUX élabore le cahier des Charges du Contrat :

- Document de synthèse à l'attention de l'avocat : il reprend l'ensemble des informations nécessaire à la rédaction du contrat
- Nous vous recommandons la collaboration avec le cabinet Hubert Bensoussan Avocats pour la rédaction du contrat, en raison leur expertise de la franchise et des réseaux, qu'ils exercent depuis 30 ans.
- Leur tarif « Pack Starter Réseau » de rédaction d'un contrat est de 8 000 euros HT

ETAPE 06

> LE DOCUMENT D'INFORMATION PRECONTRAVTUELLE

Le « Document d'information précontractuelle »

- Votre consultant AXE RESEAUX rédige le Document d'Informations Précontractuel (élément exigible dans le cadre de la loi Doubin (article L.330-3 du Code de commerce (l'ancien article premier de la loi Doubin du 31 décembre 1989) et l'article R.330-1 du Code de commerce (son décret d'application datant du 4 avril 1991).
- Hormis l'état général de marché (pourra être commandé directement à un cabinet d'études)
- Mise à disposition offerte de deux outils en ligne permettant la réalisation en ligne d'un état de marché et la signature électronique

ETAPE 07

> DIGITALISATION DE VOS OUTILS

The Base : www.manueloperatoire.com

Un savoir-faire franchise sans cesse renouvelé

Un nouvel outil, un nouveau process, une nouvelle méthode de
vente ou de conception, ou encore de nouveaux fournisseurs ?

Les **manuels opératoires en ligne** permettent d'actualiser
instantanément les savoir-faire. **The Base, le Manuel opératoire
2.0** développé par Franchise Marketing Factory, permet de les faire
vivre.



- Création de votre interface et mise en ligne de votre manuel opératoire selon l'arborescence définie dans le sommaire du manuel opératoire
- Un paramétrage du site en fonction du niveau d'interactivité que vous souhaitez établir avec votre réseau
- Un outil évolutif et facile à mettre à jour
- Une traçabilité des connections garantie et des droits d'accès personnalisés en fonction des profils d'utilisateurs

Comment cela fonctionne

Les différentes fonctionnalités



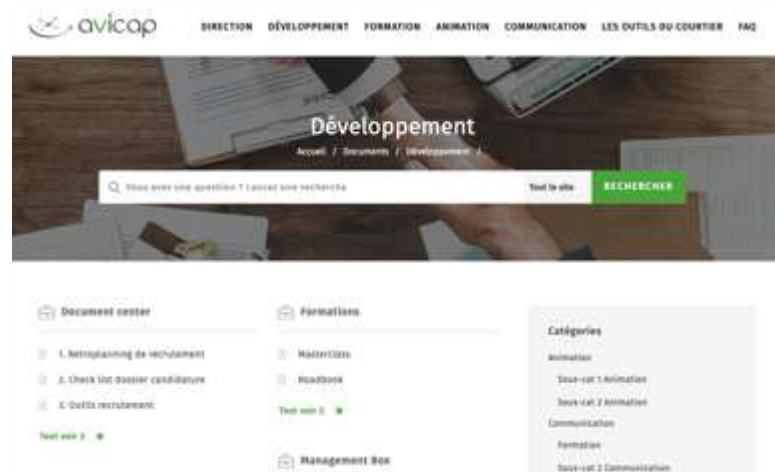
- Un stockage centralisé pour tous vos documents, simple à mettre à jour
- Un manuel opératoire en ligne avec une navigation simple et intuitive



- L'accès aux informations par une barre de recherche de type Google
- Des modules à la demande : forum, vente en ligne, FAQ, portfolio, fiche technique, QCM, vidéo, e-learning, etc...



- Un accès sélectifs aux informations, pour vos franchisés et ses équipes
- Un paramétrage du site en fonction du niveau d'interactivité que vous souhaitez établir avec votre réseau
 - Un outil évolutif et facile à mettre à jour
 - Une traçabilité des connections garantie et des droits d'accès personnalisés en fonction des profils d'utilisateurs



ETAPE 08

➤ A vous de jouer !

A large teal-colored circular graphic on the left side of the slide, partially cut off by the edge.

Vous disposez

- D'un concept audité
- D'un plan de développement structuré
- D'un kit de recrutement et d'accompagnement
- D'un dispositif juridique

Budget et planning



Nous proposons une facturation forfaitaire pour la conception, rédaction et mise en mains des outils précédemment listés, au prix de:

- 19 500 € HT, payable :

5750 € HT facturé à la signature de la présente lettre de mission

5750 € HT facturé à 30 jours de début de mission,

4000 € HT facturé à 2 mois du début de mission, directement par le cabinet Hubert Bensoussan Avocats,

4000 € HT facturé à 3 mois du début de mission, directement par le cabinet Hubert Bensoussan Avocats.

- Nous prévoyons de livrer l'ensemble des éléments sous 120 jours, en fonction de vos disponibilités

A noter que le contrat de partenariat est rédigé par notre partenaire avocat, expert en droit de la distribution depuis 1990.

A decorative graphic consisting of two overlapping, curved teal shapes that form a wide, shallow 'U' or wave-like pattern across the top half of the page. The shape on the left is a lighter shade of teal, while the one on the right is a darker shade. They meet at a point in the center, creating a smooth transition.

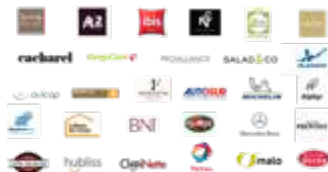
À propos de
Axe Réseaux



Une référence
en franchise



Avec 9 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



Julien Siouffi



Associé Axe Réseaux
Expert en digital & franchise

> « Je suis Expert Digital & Franchise du collège des experts de la Fédération Française de la Franchise, et à ce titre, je participe aux évolutions du secteur et de ses pratiques.

Au sein d'AXE RÉSEAUX, j'interviens avec une expertise particulière des stratégies de développement et de la modélisation économique du franchiseur. »



FRANCHISE
BOARD



AXE RESEAUX totalise plus de 300 références en reseau depuis 2011



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
spécialisées en franchise



52 collaborateurs
multidisciplinaires

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



Dans **5** bureaux
Paris – Versailles
Marseille - Nantes -
Nice



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 Gélú
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

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

CONSEIL

CONTRAT

CANDIDATS

RECRUTEMENT

FINANCEMENT

LOGICIELS



**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



**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



**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



**Pour recruter vos
collaborateurs et
vous présenter des
candidats pré
qualifiés**

Des chasseurs de
têtes spécialisés
en franchise



**Pour financer votre
développement ou
consolidez vos
investissements**

Des financiers expérimentés
et des
spécialistes de la franchise



Franchise Digital Box

**Pour digitaliser votre
réseau et faciliter son
piloteage**

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



Franchise Digital Box

5

Systèmes d'information & tableaux de bord du réseau



6

Financement du développement



THE BASE

Les manuels opératoires en ligne

Tous nos manuels opératoire 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 exclusif de référentiels chiffrés de l'activité de franchiseur pour guider les performances des réseaux et assurer le contrôle de leur réussite.

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



HB SECURE

La protection de la relation franchiseur-franchisé

Nous proposons gratuitement à tous les chefs de réseau, une solution de signature électronique sécurisée pour les DIP et les contrats.

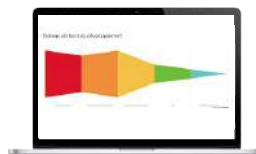
Ce dispositif de sécurisation de la relation franchise-franchisés peut être étendue avec le coffre fort numérique du franchiseur HB Secure.



ELM

L'état local de marché en ligne

Cet outil en ligne gratuit permet de générer en quelques clics les états locaux de marchés que le loi impose de joindre au DIP.



THE SOCIAL CLUB

Le CRM des développeurs

Ce CRM facilite le suivi des candidats par les développeurs et permet de mesurer l'efficacité des dispositifs d'acquisition utilisés et du traitement des candidats.

Une équipe
soudée



Franchise Board comprend
52 salariés et 0 free-lance
(au 12 /02/2019)

Merci