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

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

Aujourd'hui

> Nous vérifions la franchisabilité de votre concept

Le starter pack

> Nous préparons l'essentiel pour recruter des partenaires:

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

Votre objectif

RECRUTEMENT DU 1er PARTENAIRE

Notre accompagnement demain (hors proposition commerciale)

Aujourd'hui

> Nous vérifions la franchisabilité de votre concept

Le starter pack

> Nous préparons l'essentiel pour recruter des partenaires:

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

Votre objectif

RECRUTEMENT DU 1er PARTENAIRE

Structuration

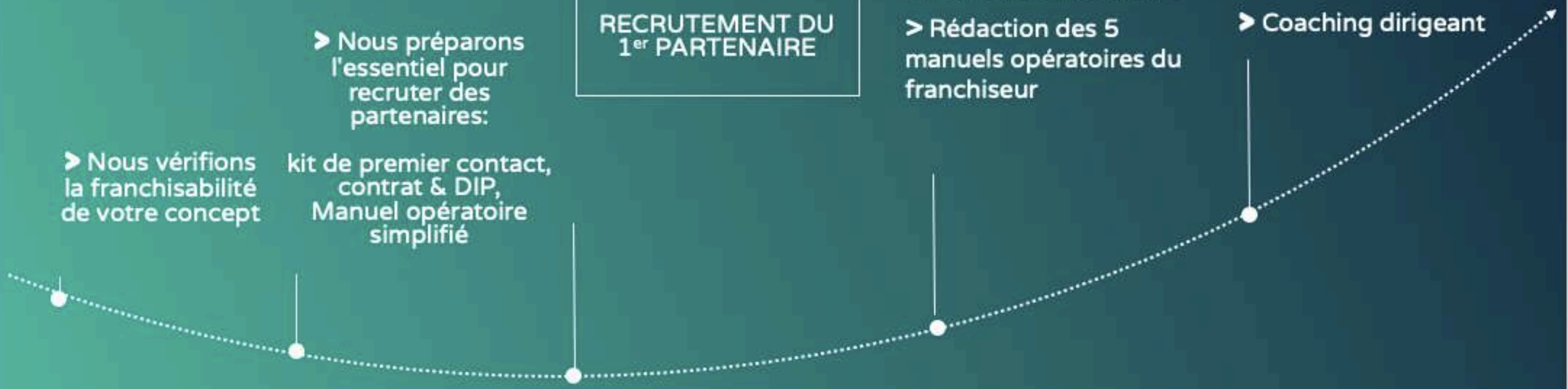
> Rédaction du manuel opératoire du franchisé

> Rédaction des 5 manuels opératoires du franchiseur

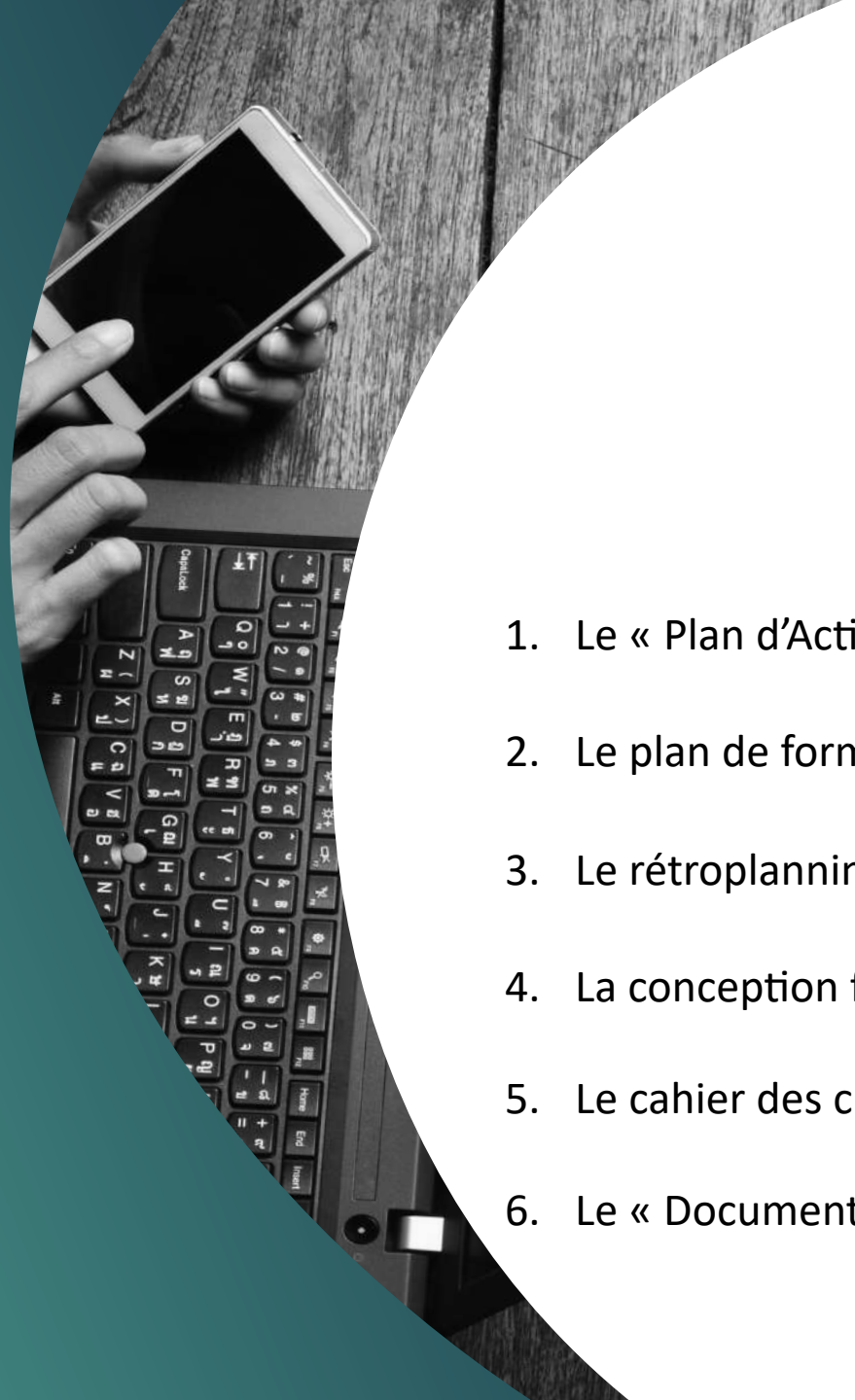
Développement

> Chasse de candidats

> Coaching dirigeant



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

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

AXE RESEAUX

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

I. Les éléments de notoriété

AXE RESEAUX

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	Types de prestations
Catégories de produits	
Positionnement prix	
Produits « vedettes »	

Commentaires :

II. La définition des pilotes

Les unités pilotes représentent la mise en œuvre et l'exploitation 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 existant qui permettra la réalisation du succès par des tiers partenaires.

Adresse de ou des unité(s)	Date mise/situation	ETP	Typologie d'emplacement

Commentaires :

III. Le regard client

3.1 Emplacement des pilotes

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

SAS EPAC CONSEIL au capital de 51 000€
20 rue Sainte Victoire – 78 000 Versailles
www.axereseaux.com

AXE RESEAUX

Étape 3:
En production

NOUS PROJETONS VOTRE CONCEPT EN RÉSEAU SUR SON FUTUR MARCHE

- 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

AXE RESEAUX

II. Analyse financière de l'enseigne

L'analyse consécutive 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 attractif ?
- Les niveaux de droits d'entrées et de redevances permettent-ils de générer une relation « gagnants-gagnants » entre le franchisé et la tête de réseau ?

3.1 Les soldes intermédiaires de gestion

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

Données	Dernier exercice	% AN
Chiffre d'affaires HT		
Marge commerciale		
Valeur ajoutée		
EBE		
Rex		
RC avant impôt		
Résultat de l'exercice		

Commentaires :

3.2 Les investissements

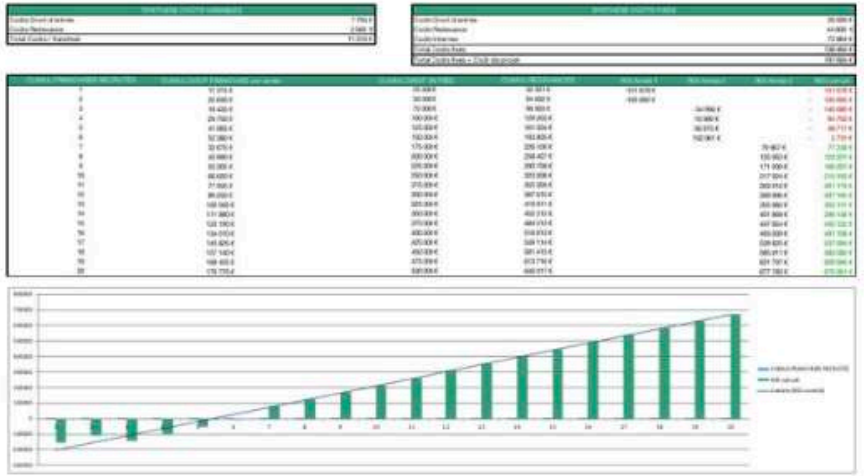
SAS CYAC CONSEIL au capital de 01 000€
20 rue Sainte Victoire – 78 000 Versailles
www.axereseaux.com

AXE RESEAUX

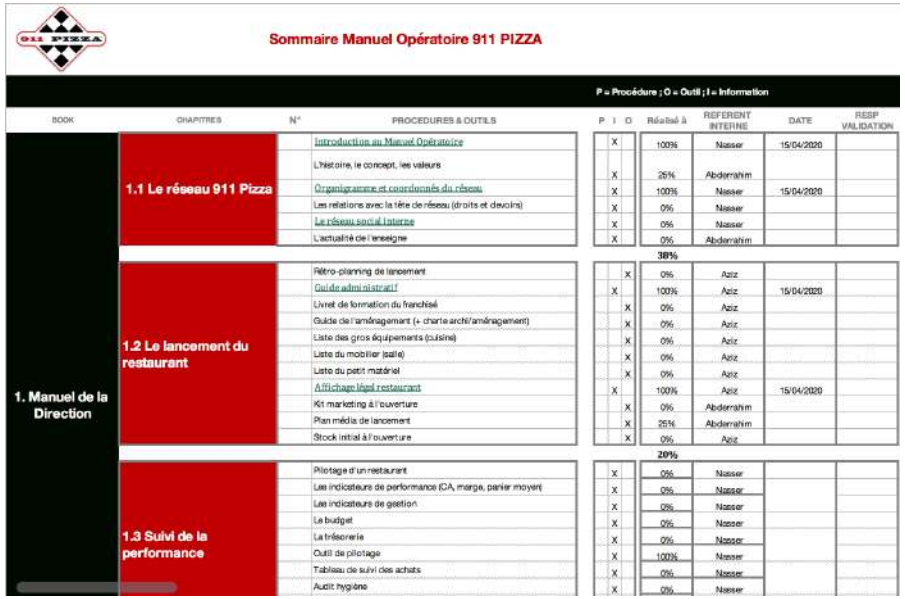
Étape 3:
En production

NOUS DETERMINONS VOTRE MACRO MODELE ECONOMIQUE

- Prévision de revenus du réseau
- Prévision des charges
- Investissement
- Retour sur investissement



NOUS FORMALISONS LE SOMMAIRE DE VOTRE MANUEL OPERATOIRE



Sommaire Manuel Opératoire 911 PIZZA

P = Procédure ; O = Outil ; I = Information

BOOK	CHAPITRES	N°	PROCEDURES & OUTILS	P	I	O	Réalisé à	REFERENT INTERNE	DATE	RESP VALIDATION
1. Manuel de la Direction	1.1 Le réseau 911 Pizza		Introduction au Manuel Opératoire		X		100%	Nasser	15/04/2020	
			L'histoire, le concept, les valeurs	X			25%	Abderrahim		
			Organigramme et coordonnés du réseau		X		100%	Nasser	15/04/2020	
			Les relations avec la tête de réseau (droits et devoirs)		X		0%	Nasser		
			Le réseau social interne		X		0%	Nasser		
			L'actualité de l'enseigne		X		0%	Abderrahim		
							30%			
	1.2 Le lancement du restaurant		Rétro-planning de lancement			X	0%	Aziz		
			Guide administratif		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		
			Affichage légal restaurant		X		100%	Aziz	15/04/2020	
			Kit marketing à l'ouverture			X	0%	Abderrahim		
			Plan média de lancement			X	25%	Abderrahim		
			Stock initial à l'ouverture			X	0%	Aziz		
							20%			
	1.3 Suivi de la performance		Pilotage d'un restaurant		X		0%	Nasser		
			Les indicateurs de performance (CA, marge, panier 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

AXE RESEAUX

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.

AXE RESEAUX avicap votre courtier grafuit

Retroplanning du Développement

R : Responsable
S : Support

Reste à faire
Réalisé

Catégories	Eléments d'identification du réseau	Catégories	Outils	Acteurs							PREPARATION - 2016			
				Dirigeant	AM	Avocat	Intégrateur Informatique	Architecte	Cabinet Recrutement	Expert comptable	Janvier	Février	Mars	Avril
1. Bible du Franchisé	Formation	Supports	Formation rédaction manuel opératoire	S	R									
	Structure de la Bible	/	Charte agencement	S	S			R						
			Rédaction du Savoir-faire	S	R						5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €
	Déploiement des supports informatiques	Prestations	Logiciel métier	S			R							
			Solution informatique Manuel Opératoire		S		R							
	Plan d'Action du Développement	/	CF. rapport		R						5 000,00 €		5 000,00 €	
	Audit digital	/	CF. rapport				R							
	Les formations Dirigeant	Supports	MasterClass Dirigeant	S	R									
			RoadBook Dirigeant	S	R									
	Financier	Outils	Business Plan Franchiseur	S	R					S				
			Business Plan Franchisé	S	R					S				
			Plan Comptable type du réseau	S	S					R				
			Tableau de bord des KPI - The Brain	S	R									
			Tableau de bord financier du réseau	S	S					R				
5. Manuel Opératoire de la Direction de réseau	Juridique	Outils et actions	Cahier des charges juridique et organisation des sociétés	S	S	R								
			DIP marketé	S		R								
			Dépôt de marque	S		R								
			Licence de marque intragroupe	S		R								
			Baux immobiliers	S		R								
			Renégociation éventuelle des contrats fournisseurs	S		R								
			Cahier des charges juridique	S		R								
			Contrat de franchise	S		R								
			Contrat de réservation de zone	S		R								
			Contrat d'approvisionnement centre de production	S		R								
			Etat général de marché	S	S				R					

Étape 2:
En production

AXE RESEAUX

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.

AXE RESEAUX

Étape 3:
En restitution

Nous vous remettons 6 annexes :

- Un cycle de vente formalisé ;
- Un sommaire détaillé du Manuel Opératoire 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

Le 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

Le 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’informaton 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

on de votre manuel
opératoire

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*.

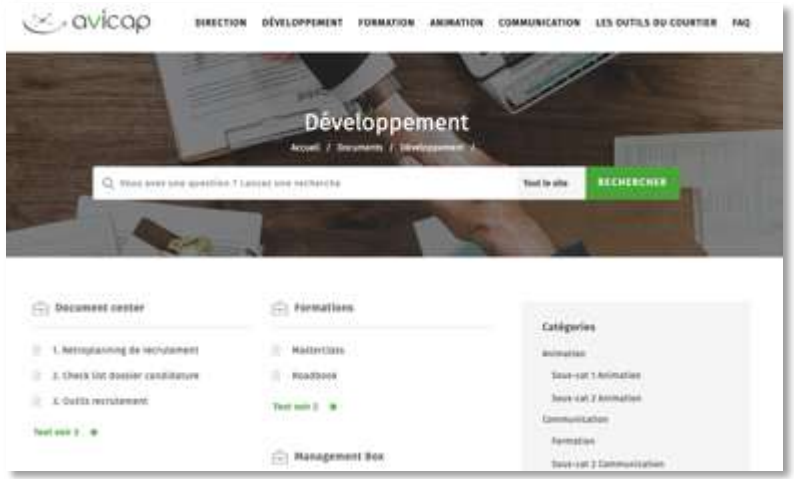
- Création de votre interface et mise en ligne de votre manuel opératoire selon l'arborescence définie dans le sommaire du manuel opératoire
- Un paramétrage du site en fonction du niveau d'interactivité que vous souhaitez établir avec votre réseau
- Un outil évolutif et facile à mettre à jour
- Une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

Comment cela fonctionne

Les différentes fonctionnalités

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



- 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 !

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.

À propos de
Axe Réseaux

AXE RESEAUX

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

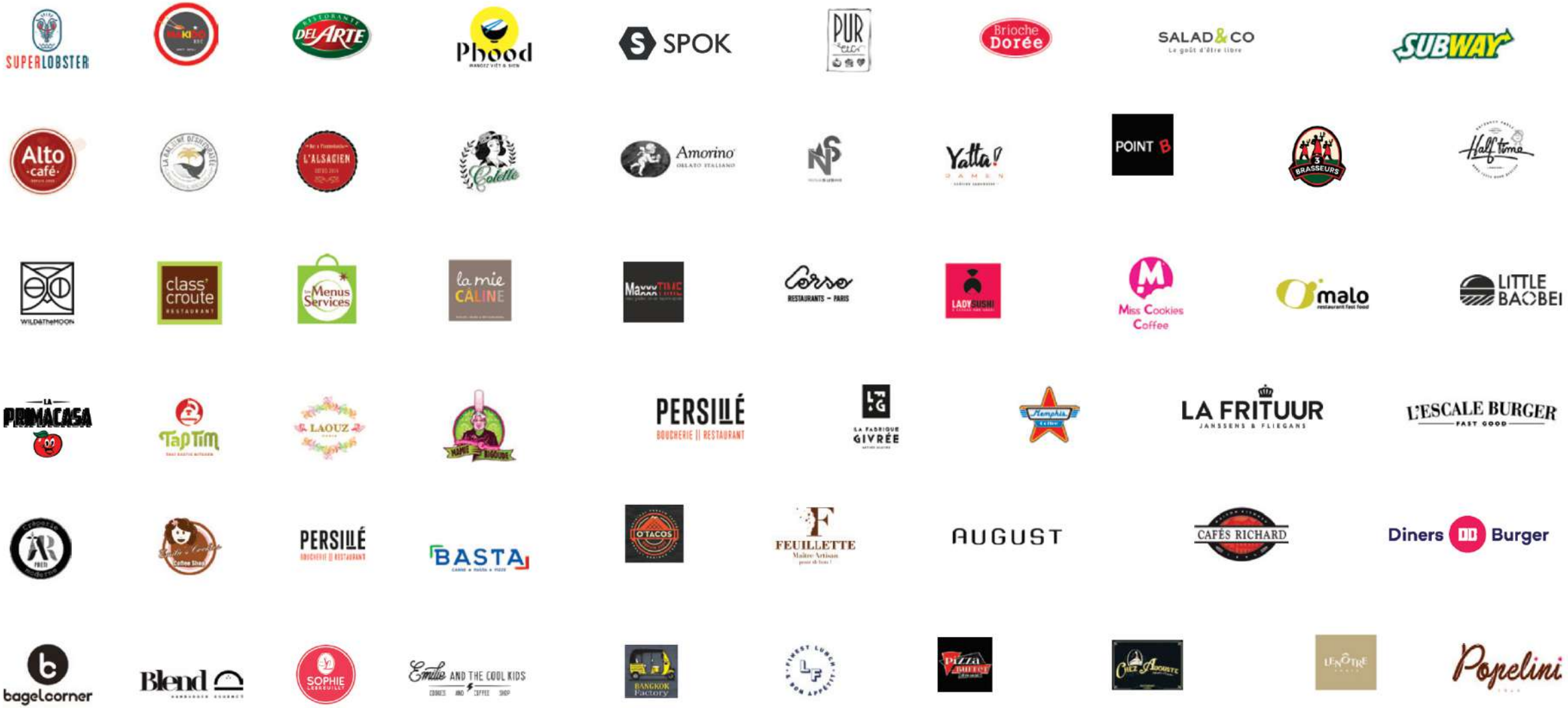
> « Je suis Expert Digital & Franchise du collège des experts de la Fédération Française de la Franchise, et à ce titre, je participe aux évolutions du secteur et de ses pratiques.
Au sein d'AXE RÉSEAUX, j'interviens avec une expertise particulière des stratégies de développement et de la modélisation économique du franchiseur. »

Membre du collège EXPERT

FRANCHISE BOARD

AXE RESEAUX

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 Gélu
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

AXE RESEAUX

Hubert BENSOUSSAN AVOCATS

franchise marketing factory

Kay&Cole recrutement

FRANCHISE BANK

Franchise Digital Box

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

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

AXE RESEAUX

1 Stratégie, manuels opératoires & coaching de réussite

Hubert BENSOUSSAN AVOCATS

2 Contrats & sécurité juridique

3 Chasse de candidats & communication du franchiseur

Kay&Cole recrutement

4 Qualification de candidats & management de transition

Franchise Digital Box

5 Systèmes d'information & tableaux de bord du réseau

FRANCHISE BANK

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