



Etapes à suivre pour l'achat d'une franchise Curves

Suite à l'envoi de documents nous vous envoyons cette présentation
afin de vous guider au mieux dans les étapes à suivre

INTRODUCTION

Bienvenue chez Curves qui est la plus grande franchise de remise en forme au monde!

Il aura fallut 25 ans à Mac Donald pour ouvrir 600Franchises...

26 ans à Subway...

Et seulement 7 à Curves!

Curves compte désormais+ de 10 000 franchises dans le monde en seulement 15ans d'existence et son ascension n'est pas prête de s'arrêter!

Vous aussi vous voulez connaitre le succès?

Alors n'attendez plus!

SOMMAIRE

- Etape1: Réception des documents d'informations Curves
- Etape2: Remplir le questionnaire Curves et le renvoyer
- Etape3: Validation de votre candidature
- Etape 4: Entretien téléphonique avec le responsable de développement
- Etape 5: Prendre RV avec le cabinet comptable SECOB pour établir un prévisionnel (optionnel)
- Etape 6: 1ere approche avec les banques
- Etape 7: Recherche et validation du local
- Etape 8 : Reprendre RV avec Secob et les banques
- Etape 9: Validation du contrat
- Etape 10: Prendre une assurance
- Etape 11: Accompagnement et préparation à l'ouverture

ETAPE 1: RECEPTION DES DOCUMENTS DE PRESENTATION

- **Vous avez reçu les documents de présentation de la franchise Curves**
 - _ Dossier Presse Curves
 - _ Tableau bilan de quelques centres Curves
 - Plaquette de présentation Curves
 - Prévisionnel
 - Questionnaire profil
 - Baylor Study release
 - Curves Timeline
 - Dossier de l'offre SECOB(organisme d'expertise comptable)
 - Articles de presse
- **Ne pas hésiter à nous contacter si vous avez des questions ou s'il vous manque des documents**

ETAPE2: REMPLIR LE QUESTIONNAIRE CURVES

- **Pourquoi un questionnaire?**
 - Pour mieux vous connaître, connaître vos objectifs et mieux vous accompagner
 - Pour connaître le territoire qui vous intéresse et définir une zone de chalandise disponible
 - Pour définir la faisabilité du projet
 - Pour définir la période de lancement de votre projet
- **Renvoyer le questionnaire à partiach@curves.com**

ETAPE 3: VALIDATION DE VOTRE CANDIDATURE

- **Une fois votre questionnaire reçu nous vous envoyons le DIP (Documents d'Informations Précontractuelles).** Vous devrez nous renvoyer la page d'accusé de réception (dernière page) par email à partiach@curves.com ou fax au (+34) 94 480 39 96
- **Le DIP (Document d'Informations Précontractuelles)** n'est pas un engagement contractuel mais il renseigne sur le contenu du contrat et permet un délais de réflexion de 20 jours ouvrables (**lois Dublin***)
 - **La loi Dublin** permet au candidat-franchisé de prendre connaissance, avant d'opter pour l'une ou l'autre formule, d'informations bien précises, et ce, à peine de nullité du contrat. Il s'agit d'informations définies légalement qui doivent être mises à sa disposition par le franchiseur. C'est précisément à ce titre que l'on peut dire que la loi française règle légalement la phase précontractuelle d'un accord de coopération.
- **Apport personnel demandé**
 - 30 à 40% du coût d'investissement global soit 30 à 40 000 € environ
 - Coût moyen de l'investissement estimé à 100 000 € (cf. le prévisionnel de SECOB envoyé dans les documents d'informations pour les détails). Ici on envisage 40 000 € de travaux
 - L'investissement peut être moins cher en fonction des travaux (ex: pour un coût des travaux à 20 000 € l'apport personnel pourra diminuer jusqu'à 20 000 €)

ETAPE 4: ENTRETIEN AVEC LE RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT

- RV téléphonique
- **Objectif du RV**
 - Qualification du candidat
 - Confirmation du profil du candidat
 - Affinement du projet
 - Confirmation du secteur
 - Visite du 6 Centres Curves de Bilbao (nord de l'Espagne) si possible.

Résumé

Réception des documents d'informations

Remplir le questionnaire et le renvoyer

Réception du DIP et du bilan

Remplir et renvoyer la page d'accusé de réception du DIP

Organisation d'un RV avec
Patricia Artiach

ETAPE 5: PRENDRE CONTACT AVEC SECOB

- **Prendre contact avec SECOB pour la mise en place du prévisionnel**
 - **SECOB** est un organisme d'expertise comptable avec qui nous avons négocié un tarif national. SECOB gère 1/3 du réseau Curves
 - **SECOB** vous établira gratuitement un prévisionnel personnalisé en prenant tous les paramètres en compte et vous aidera à préparer le dossier que vous présenterez aux banques
 - **SECOB** vous conseillera dans votre projet de création et vous présentera les aides potentielles dont vous pouvez bénéficier

Contactez Sandrine Ménard

Manager GROUPE SECOB

sandrine.menard@secob.fr

02 99 83 01 66

ETAPE 6: 1ERE APPROCHE AVEC LES BANQUES

- **Il est conseillé de voir plusieurs banques afin d'avoir plusieurs possibilités de financement**
- **Curves a un accord national avec la HSBC qui connaît bien le projet**
 - La HSBC a déjà contribué au projet d'une trentaine de franchisés et connaît à présent très bien notre concept
 - Nous avons négocié des taux plus bas et des tarifs préférentiels pour les franchisés Curves
 - Avec votre accord nous vous mettrons en contact avec un conseiller financier proche de chez vous
- **Vous pourrez présenter aux banques le prévisionnel personnalisé afin qu'ils aient une idée chiffrée et concrète de votre projet**

ETAPE 7: RECHERCHE ET VALIDATION DU LOCAL

- Il est conseillé de commencer à rechercher le local le plus rapidement possible
- Critères
 - **Surface**
 - en moyenne entre 150et 200m2 (le plus petit local en France fait 93m2 et le plus grand 300m2)
 - **Normes**
 - Le local doit répondre aux normes ERP: Etablissement Recevant du Public (à valider avec votre agence immobilière et le propriétaire)
 - **3 critères essentiels**
 - Proximité: à pas plus de 10/15min de la zone de chalandise définie
 - Accessibilité: Parking (gratuit si possible) à proximité, accès facile
 - Rapidité: Ne pas oublier qu'une des caractéristiques des centres Curves est qu'ils permettent aux adhérentes de ne pas perdre de temps (séance de 30minutes)
 - **Emplacement: Dans toutes les zones de chalandises**
 - Résidentielle
 - Centre commercial
 - Zone Industrielle
 - ZAC

ETAPE 7: RECHERCHE ET VALIDATION DU LOCAL (Suite)

- **Contact agences immobilière**
 - Nous avons quelques contacts avec des agences en France qui nous proposent parfois des locaux. Dans ce cas nous vous avertirons des opportunités
- **Une fois le local trouvé nous envoyer des détails**
 - Adresse/surface/loyer/si achat de droit au bail/photos/devis des travaux ou estimation(Curves vous laisse le choix dans l'aménagement de votre local)
- **Lorsque le local est qualifié et le contrat demandé il est possible d'organiser une visite si besoin**
- **Le futur franchisé ne peut ni prendre un local ni signer un bail sans l'accord de Curves**
- **Validation de la zone de chalandise**
 - La zone de chalandise compte 40 000 habitants et est définie grâce à un logiciel de façon à ne pas empiéter sur un autre territoire
- **Devis signalétique: Le respect de la chartre graphique est primordial**
 - Pour vous aider au mieux à trouver le fournisseur idéal nous avons identifié et qualifié AS Enseigne qui travaille déjà avec nos franchisés et nous avons pu négocier un tarif national très avantageux pour Curves

Notre fournisseur privilégié: AS Enseigne Signalétique

Contactez Yves Lesaux au 06 12 28 49 40 ou par mail yveslesaux@as-enseigne.com

Résumé



ETAPE 8: REPRENDRE RV AVEC SECOB ET LES BANQUES

- **Nouveau RV avec le cabinet d'expert comptable Secob**
 - Pour affiner le prévisionnel avec le montant du local et le cout des travaux(devis)

- **Nouveau RV avec les banques**
 - Pour présenter le nouveau prévisionnel et affiner le projet

ETAPE 9 : VALIDATION DU CONTRAT

- **Demande du contrat**
 - Vérification des documents, profil et DIP(ils doivent être détaillés, datés et signés par le ou les futurs franchisés)
 - On fait la demande de contrat au siège
 - Le franchisé reçoit le contrat à son domicile
- **Réservation du secteur et paiement du contrat**
 - La seule façon de réserver le secteur est de payer les droits d'entrée(32900€)
 - On valide avec le siège la zone de chalandise

ETAPE 10: PRENDRE UNE ASSURANCE

- Votre local devra être assuré à la signature du bail
- Vous devrez avoir une assurance responsabilité civile professionnelle au moins un mois avant le début de l'activité
- **Notre partenaire privilégié:**
 - Le cabinet **PERAIS-LEFEUVRE**
 - **Contactez Christelle** au **02 99 86 73 81** ou à l'adresse mail suivante agence.peraislefeuvre@axa.fr
- **Le cabinet PERAIS-LEFEUVRE vous propose un accompagnement personnalisé**
 - Assurance multirisques
 - Responsabilité civile
 - Prévoyance
- Nous avons ici encore une fois négocié un prix national pour les franchisés Curves et une vingtaine des centres travaillent actuellement avec eux. Les franchisés sont déjà pré-qualifiés pour leurs assurances et vous aurez des assurances personnalisées adaptées à vos besoins
- Vous pourrez aussi bénéficier d'autres offres à des tarifs spéciaux telles que des assurances santé, automobile et habitation

ETAPE 11: Accompagnement et préparation à l'ouverture

- **Pré-ouverture du centre**

- Une fois la signature et le paiement du contrat effectués vous aurez une semaine de formation en Angleterre
- Vous devrez ensuite contacter le siège pour engager la procédure de pré-ouverture 2 mois avant l'ouverture
 - Vous serez accompagné de façon hebdomadaire durant les 2 mois qui précèdent l'ouverture
- La fin des travaux devra être fixé 1 mois avant l'ouverture
- Un mentor Curves vous accompagnera sur place lors de la première semaine d'ouverture pour vous former et vous aider à lancer votre centre

Résumé

Reprendre RV
avec Secob
pour établir le
prévisionnel
final

Reprendre RV
avec les
banques pour
présenter le
nouveau
prévisionnel

Renvoyer le
profil et le DIP à
jour si ce n'est
pas fait

Demande du
contrat et
réception à
domicile

Paiement du
contrat(32900€)
Et réservation
du secteur

Choisir une
assurance

Formation et
préparations
de pré-
ouverture

Annexe: Autre fournisseur privilégié pour votre ouverture

- Vous serez obligé d'utiliser des logiciels spécifiques dont le logiciel GO FIGURES (créé spécialement autour de la gestion du centre Curves) dans votre centre et donc d'installer un équipement informatique. Nous savons que ce n'est pas toujours évident de s'y retrouver dans le choix du matériel informatique et même dans la mise en place et l'utilisation du matériel et des logiciels spécifiques à Curves.
- C'est pour cela que nous avons qualifié l'entreprise Allo PC qui connaît à présent parfaitement nos centres et les besoins des franchisés. Encore une fois nous avons pu constater les avantages que cela a apporté aux franchisés tant au niveau efficacité que tarifaire et nous avons négocié des tarifs préférentiels pour Curves au niveau national
- Ils pourront vous proposer le matériel dont vous avez besoin, ils l'installeront de A à Z ainsi que les logiciels nécessaires sans oublier internet et vous proposeront des formations si vous en avez besoin pour vous aider à faciliter votre travail

Offre spéciale Curves: ALLO PC SERVICES (cf. dossier envoyé)

- Matériel informatique
- Installation
- Service après vente
 - +Assistance par téléphone
 - +Télémaintenance
 - +Dépannage déplacement

Contactez: **Nathalie Hermant**

nathalie.hermant@allo-pc-services.fr

www.allo-pc-services.fr

0975 875 700

06 30 07 88 91

Résumé des Taches à Effectuer

	1)Reception des documents de présentation
	2)Renvoi du questionnaire rempli
	3)Reception du DIP(Document d'Informations Pré-contractuelles)
	4)Renvoi du DIP rempli(dernière page)
	5)Organisation de RV avec le responsable de développement de la franchise
	6)Prendre RV avec Secob pour établir un premier prévisionnel
	7)Prendre RV avec les banques et présenter le projet avec le prévisionnel
	8)Recherche du local
	9)Qualification du local
	10)Validation du local
	11)Estimation des travaux et devis
	12)Contacter AS Enseigne (signalétique)
	13)Validation de la zone de chalandise
	14)Reprendre RV avec Secob pour affiner le prévisionnel avec le devis et local
	15)Reprendre RV avec les banques avec le nouveau prévisionnel
	16)Renvoyer le profil questionnaire et le DiP datés et signés si ce n'est pas déjà fait
	17)Demande de contrat
	18)Reception du contrat à domicile
	19)Reservation du secteur et paiement du contrat
	20)Choisir une assurance(cf.offre Curves)
	21)Semaine de formation en Angleterre
	22)Contacter le siège pour engager la procédure de pré-ouverture(2mois avant l'ouverture)
	23)Fixer la fin des travaux(1mois avant l'ouverture)
	24)Contacter les autres fournisseurs
	25)Accompagnement pour votre 1ere semaine d'ouverture