



Vous venez de télécharger la présentation rapide ainsi qu'un extrait du dossier d'informations du concept INKEURO et nous vous en remercions. Vous trouverez ci-dessous quelques informations complémentaires et par avance, nous vous remercions pour votre collaboration.

### **LES DIFFERENTES ETAPES POUR NOUS REJOINDRE :**

- **Retournez impérativement la fiche de renseignements jointe, accompagnée de votre C.V. et votre photo à :**

**RBC Conseil – 10, rue Bellevue – 31850 BEAUPUY**

Tél. : **05 34 26 51 80** – Fax : 05 34 26 92 03 - E-mail : [contact@rbc-franchises.com](mailto:contact@rbc-franchises.com)

Notre cabinet est chargé en **totale exclusivité** du recrutement des partenaires du réseau INKEURO.

- **Dés réception de votre dossier de candidature, nous vous ferons parvenir par courrier ou par Email, un dossier complet d'information.**

- **Ensuite, contactez votre consultant régional R.B.C. Conseil, pour un premier contact téléphonique et convenir éventuellement d'un rendez-vous.**  
Les coordonnées figureront sur le courrier d'accompagnement de notre envoi.

**Si vous souhaitez contacter immédiatement votre interlocuteur régional, en fonction de votre lieu de résidence actuel, vous trouverez ses coordonnées dans les pages qui suivent.**

- **Lors du rendez-vous, notre consultant régional étudiera votre candidature et complètera votre information.**
- **Après notre phase de réflexion conjointe, vous rencontrerez le concédant.**
- **Nous finaliserons avec le concédant votre dossier et vous bâtirez ensemble le lancement de votre activité.**

***RAISONNEZ RESEAUX !***

***L'équipe RBC Conseil : l'efficacité dans la transparence.***





## Historique.

**INKEURO** est né du regroupement de trois professionnels, basés à Reims, Bordeaux et en Belgique.

Nous avons souhaité mettre à profit notre expérience et notre connaissance du marché des consommables informatiques, acquises sur nos différents sites pilotes pour **créer et développer une nouvelle marque européenne, ayant une forte image de qualité et d'économie.**

Celle-ci est maintenant au service des utilisateurs particuliers et des entreprises.

### Principales étapes du développement :

- **Mars 2004** : ouverture du site de Bordeaux (production et commercialisation aux entreprises).  
Validation du discours commercial et de la politique tarifaire.
- **Juin 2004** : ouverture du 1<sup>er</sup> magasin à Bordeaux, destiné à la cible des particuliers.  
Validation de l'agencement et de la signalétique. 1<sup>ère</sup> campagne de communication (mailing).  
Validation de la politique tarifaire, du discours commercial et de la stratégie de fidélisation.  
Validation de l'intérêt de mettre en place un complément de gamme avec du papier photo, des kits de remplissage, etc.
- **Juillet 2004** : ouverture en Belgique.
- **Septembre 2004** : ouverture du site de Reims (production et commercialisation aux entreprises).
- **Octobre 2004** : ouverture du magasin de Reims destiné à la cible des particuliers.
- **Décembre 2004** : nous prenons la décision de nous regrouper et de développer une nouvelle marque à travers un réseau de concessionnaires.

Après une analyse globale de ce marché, nous avons décidé de faire évoluer notre stratégie et notre concept. Concept qui reposait essentiellement sur la production de consommables re-manufacturés et la commercialisation de ces produits aux entreprises.

# inkeuro

Bordeaux



Concession d'Elbeuf (76)



Reims



Concession de Cannes (06)



Concession de Narbonne (11)





## INKEURO se positionne donc de la façon suivante :

- **Approvisionnement en produits finis directement auprès d'industriels validés.**
- **Arrêt de toute production en interne.**
- **Cible prioritaire : les particuliers (Imprimantes à jet d'encre) au travers d'un réseau de boutiques et de corners installés chez certains commerçants.**
- **Cible complémentaire : les entreprises (Imprimantes laser)**
- **Janvier / mai 2005** : Test, audit et validation des fournisseurs pour nos cartouches laser et Jet d'encre re-manufacturées et compatibles.
- **Juin 2005** :  
Création de la SARL INKEURO  
Création et dépôt de la marque INKEURO (logo, signalétique).  
Lancement de la marque INKEURO.  
Rapprochement avec le Cabinet RBC Conseil, spécialiste du recrutement et du développement de réseau, depuis près de 13 ans.
- **Septembre 2005** : lancement de la communication et du recrutement du réseau INKEURO.



## Présentation du concept.

### Notre stratégie générale.

Sur un marché en forte croissance, apporter aux particuliers et aux entreprises, une alternative aux cartouches de marques (85 % du marché en France). La marque INKEURO propose une gamme de consommables d'impression garantissant une très haute qualité, tout en permettant des économies très importantes.

### Notre concept.

Un concept basé sur la qualité, l'économie, l'écologie, la proximité, le service, une offre complète et la transparence.

#### **a) Economie.**

Les cartouches INKEURO permettent **d'économiser** entre **30 % et 50 %** par rapport aux cartouches de marques.

#### **b) Qualité.**

Les cartouches INKEURO sont d'une très haute qualité, autant en terme de qualité d'impression que de durée.

Les statistiques réalisées sur nos sites pilotes nous ont donné un taux de retour très faible.

#### **c) Ecologie.**

La récupération et la réutilisation des cartouches s'inscrit tout naturellement dans cette démarche en contribuant à la lutte contre la pollution (14.000 tonnes de déchets annuels).

#### **d) Proximité.**

Nos magasins et nos points de reventes (corners) sont situés en zones urbaines. Ils permettent à nos clients d'acheter et de trouver les cartouches INKEURO dans un périmètre près de chez eux.

#### **e) Offre complète.**

INKEURO propose une offre complète (cartouches re-manufacturées, cartouches compatibles, cartouches de marque, rubans, papiers photos, etc.

#### **f) La transparence.**

Chaque concessionnaire achète ses produits finis auprès d'une centrale d'achat située à Reims, qui assure l'emballage et l'étiquetage des produits. La centrale revend à son prix de revient sans prendre de marge. Le comité de fond commun de publicité pourra auditer les comptes de la plate-forme d'achat.



## Le marché.

### Le marché du particulier.

Le marché des imprimantes à **jet d'encre** en France est estimé à **55 millions d'unités pour l'année 2007** (source GFK). La consommation ne cesse d'augmenter de **+5 % par an**. Le marché global jet d'encre (et laser) est estimé à 2.200 000 000 € pour cette même année. La vente sur Internet ne représente que 5 % du marché.

L'engouement pour l'activité « **photo numérique** » va encore **booster la consommation**, puisque l'impression couvre 100 % de la surface du papier alors qu'une page de texte n'en consomme que 5 %.

**En outre la photo numérique représentait en 2004, 25 % du marché photo et l'on estime que dans 4 ans c'est 100 % de ce marché qui passera au numérique.**

En outre, **aux Etats-Unis**, la vente des cartouches se répartie de la façon suivante : **60 %** pour les produits à la marque contre **40 %** pour les produits compatibles.

**En France, les compatibles ne représentent encore que 15 % du marché.**

**On estime qu'un premier objectif de 25 % sera rapidement atteint.**

Enfin, actuellement le taux d'équipement des foyers français en ordinateur est de 65 % (**17 millions d'imprimantes pour une consommation de 55 millions de cartouches et une progression de 5 % par an**). Ce pourcentage va encore sensiblement progresser.

### Le marché de l'entreprise.

C'est un vaste marché, dominé par les imprimantes laser. L'approche commerciale demande un investissement en temps, très important (prospection terrain, établissement de devis pour un retour de commandes entre 1 et 3 mois).

Le ciblage des clients de fait principalement vers les PME-PMI, les professions libérales et les commerçants.

Cette activité se justifie dans un second temps en complément de la boutique qui vise les particuliers.

Sur le long terme il est rentable et possible de cibler également des grands comptes.

## Votre activité.

### Activité commerciale.

Lors du lancement de votre activité, vous devrez vous consacrer en priorité au **développement de votre boutique** et des points de revente (**corners**).

Dans un second temps, vous prospecterez les commerces, les professions libérales, les PME/PMI de votre zone, suivant un plan d'actions commerciales pour lequel vous aurez été formé.



Le réseau



vous apporte :

- ✚ **L'assistance à la validation de l'emplacement de votre magasin.**
- ✚ **L'assistance au montage du dossier bancaire.**

Pour rejoindre notre réseau, vous devez disposer de 45 K€ (fonds de roulement inclus).

Selon votre situation personnelle et votre patrimoine, vous pourrez solliciter des établissements financiers pour obtenir le financement partiel de vos investissements.

Nous disposons de tous les outils pour établir votre demande de prêt et nous nous pourrions vous assister dans vos démarches.

Nous oeuvrons actuellement pour mettre en place un partenariat national, avec un établissement financier spécialisé.
- ✚ **L'assistance à l'ouverture.**
- ✚ **L'assistance technique téléphonique.**
- ✚ **Vos approvisionnements.**

Vous vous approvisionnerez en produits finis auprès de notre plateforme d'achat de Reims, vos prix d'achat vous assurant des marges importantes.
- ✚ **Votre formation initiale.**

Votre formation initiale sera d'une durée de 10 jours (2 X 5 jours dans l'un de nos deux sites pilotes (Reims ou Bordeaux)).
- ✚ **Votre package administratif de démarrage.**

INKEURO vous fait bénéficier de son savoir-faire et met à votre disposition un kit administratif et Marketing, pour faciliter votre démarrage.
- ✚ **De nouveaux produits et services.**

L'équipe INKEURO est en permanence à la recherche de nouveaux produits (papiers, kit refeeling, imprimantes, etc.).

Produits complémentaires au consommables jet d'encre et toner.

***Vous serez compétitifs vis-à-vis de vos concurrents.***



## **Votre investissement.**

**Globalement et selon la taille et l'état de votre local commercial, votre investissement sera de 45.000 € TTC (fonds de roulement inclus.).**

**Vous devrez disposer d'un local commercial de 20 à 30 M<sup>2</sup> environ, situé sur un axe passant (pénétrante) avec possibilité de parking. Il est inutile de disposer d'un emplacement n°1.**

## **Hypothèses de comptes d'exploitation prévisionnels.**

A titre purement indicatif, nous vous communiquerons, des hypothèses de comptes d'exploitation prévisionnels sur 3 ans.



## Pourquoi choisir le réseau INKEURO ?



Le rapport investissement/rentabilité est performant et très compétitif sur notre marché.



Un secteur en pleine expansion.



La croissance du marché Jet d'encre (45 millions de cartouches /an en France). + 5 % estimé entre 2005 et 2010.

La part de marché du re-manufacturé / compatible doit en France passer de 15 % à 30 %, sur les 5 prochaines années.



L'opportunité d'un marché à conquérir. La France est le dernier grand pays où notre concept n'est pas encore vraiment implanté.



L'adhésion à une structure professionnelle et dynamique de 6 personnes.



Une gamme de produits complète et de qualité en perpétuelle adaptation, par rapport à son marché.



Un faible stock à longue durée de vie et un approvisionnement sous 48 heures.

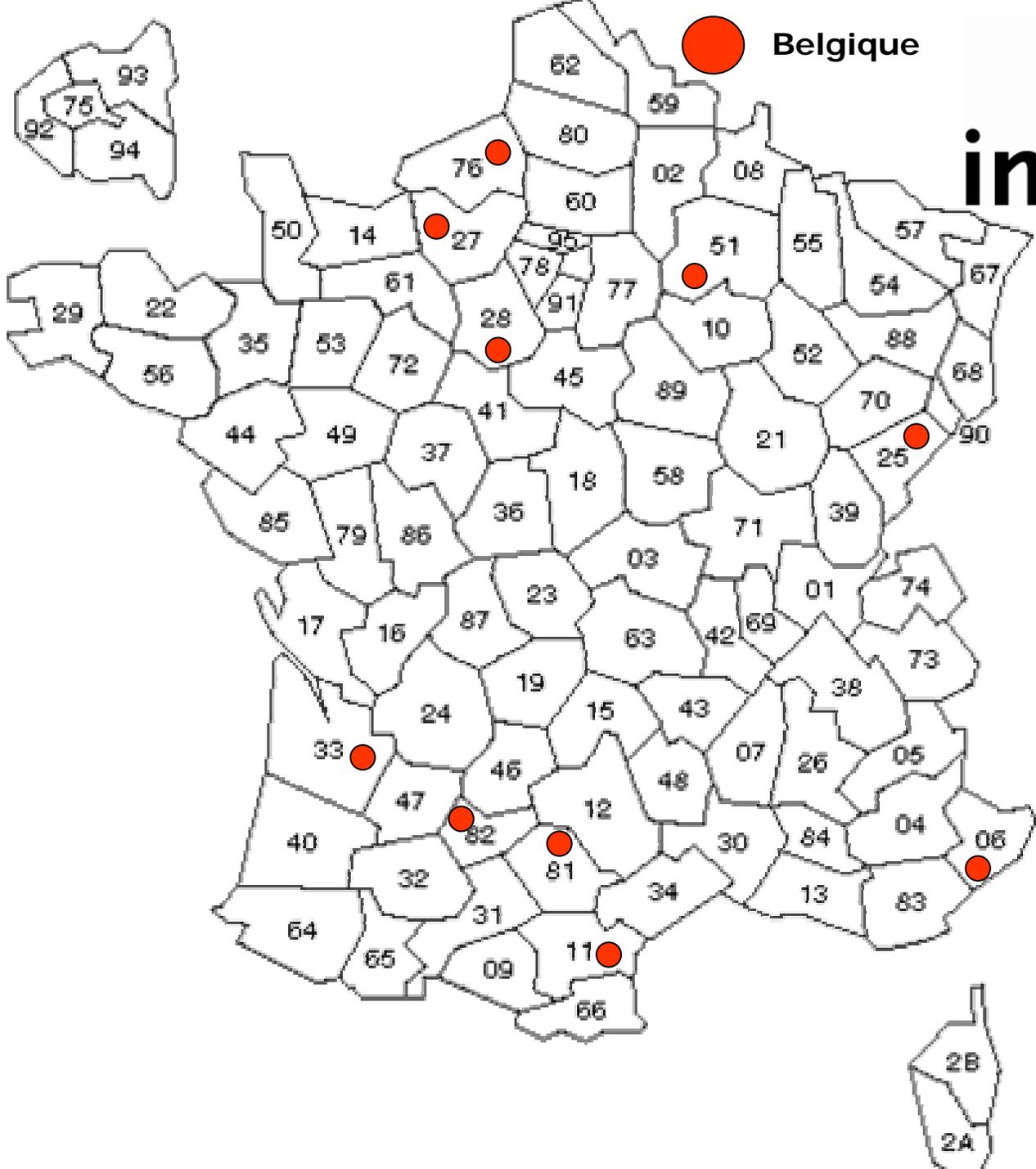


*En conclusion, le concept INKEURO vous libère des contraintes de la production et vous permet de vous consacrer entièrement au développement commercial de votre activité et de la croissance de votre chiffre d'affaires.*



# inkeuro

Belgique



● Secteurs pourvus  
et / ou réservés



## Les secteurs pourvus et à pourvoir.

**Chaque secteur géographique exclusif est généralement composé de 375 000 habitants environ.**

Pour les départements de moins de 375 000 habitants, merci de bien vouloir nous consulter.

Certains départements peuvent donc accueillir plusieurs concessionnaires.

# RBC Conseil

## Présentation du Cabinet

Depuis près de **15 ans**, notre Cabinet leader sur son marché, participe activement au développement d'enseignes nationales et internationales. En France, 7 personnes dont 5 Consultants régionaux spécialisés oeuvrent au quotidien pour assurer le succès des enseignes qui nous confient en totale exclusivité cette mission.

## Nos consultants régionaux



*Bretagne / Normandie / Pays de la Loire / Poitou-Charentes / Centre*

**Bernard YVER : 06 09 26 39 80**

Email : [bernard.yver@rbc-franchises.com](mailto:bernard.yver@rbc-franchises.com)



*Nord / Pas de Calais / Picardie / Champagne -Ardennes  
Alsace / Lorraine / Franche-Comté.*

**Guy DEBRAY : 06 24 81 28 31**

Email : [guy.debray@rbc-franchises.com](mailto:guy.debray@rbc-franchises.com)



*Provence-Alpes-Côte d'Azur*

**Christian TARDY : 06 20 58 41 11**

Email : [christian.tardy@rbc-franchises.com](mailto:christian.tardy@rbc-franchises.com)



*Bourgogne / Rhône-Alpes / Auvergne*

**Eric KOHN : 06 75 22 51 01**

Email : [eric.kohn@rbc-franchises.com](mailto:eric.kohn@rbc-franchises.com)



*Paris et Île de France  
Aquitaine / Midi-Pyrénées / Limousin / Languedoc-Roussillon  
DOM / International / Relations Franchiseurs*

**Bernard TARDY : 05 34 26 51 80 - 06 09 97 56 59**

Email : [bernard.tardy@rbc-franchises.com](mailto:bernard.tardy@rbc-franchises.com)



**Siège :**

10, rue Bellevue -31850 BEAUPUY  
Tél. 05 34 26 51 80 - Fax : 05 34 26 92 03

**[www.rbc-franchises.com](http://www.rbc-franchises.com)**

Email : [contact@rbc-franchises.com](mailto:contact@rbc-franchises.com)



# FICHE DE RENSEIGNEMENTS

PHOTO

ENSEIGNE CHOISIE : (1 Seul choix possible)

**INKEURO**

Origine : .....

## VOTRE IDENTITÉ

Nom : ..... Prénom : .....

Date et lieu de naissance : .....

Adresse (rue, code postal, ville) : .....

Téléphone personnel : ..... Fax personnel : .....

A quelle heure de préférence peut-on vous joindre : .....

Téléphone professionnel (confidentiel) : .....

e. mail : .....

## VOTRE SITUATION ACTUELLE :

Salarié  Au chômage  Sans emploi  depuis quand : .....

Dirigeant d'entreprise ou commerçant  Autre  précisez.....

Si vous êtes en couple, quelle est la situation de votre conjoint :

Salarié  Au chômage  Sans emploi  depuis quand : .....

Dirigeant d'entreprise ou commerçant  Autre  précisez : .....

## VOTRE SITUATION PROFESSIONNELLE

Avez-vous déjà exercé une activité en indépendant : Oui  Non

Avez-vous déjà créé une activité en "franchise" : Oui  Non

Si oui, dans quel secteur d'activité : .....

## VOTRE PROJET D'ENTREPRISE

Précisez en quelques lignes les raisons de votre intérêt pour l'enseigne, et quels sont les secteurs d'activité qui vous attirent : .....

Quel est le secteur géographique que vous souhaitez : .....

Pour quelles raisons : .....

Disposez-vous d'un local : ..... superficie : ..... lieu : .....

Quelle est la date d'échéance de votre projet : .....

et pourquoi : .....

Quels sont vos moyens financiers disponibles en propre et avant emprunt : .....

Quels sont vos objectifs de gains (en net annuels) : .....

D'avance merci de retourner ce document à :

Date et signature du candidat

**RBC CONSEIL** : 10, rue Bellevue - 31850 BEAUPUY

ou par Fax. au 05 34 26 92 03

Ou par e-mail : [contact@rbc-franchises.com](mailto:contact@rbc-franchises.com)

**Vous voudrez bien joindre votre curriculum vitae et votre photo merci**