

CardGroup

Le groupe

Fondée en 1997, InterCard est une société de franchise internationale de création, production et distribution de cartes de vœux. L'Entreprise a obtenu une réussite immédiate et une croissance saine en se développant d'abord en Scandinavie, avant de s'étendre à l'International.

Le réseau est présent dans 17 pays d'Europe, tels que la Suède, le Danemark, la Norvège, la Finlande, l'Allemagne, la Belgique, la Hollande, l'Espagne, l'Autriche, la Suisse, la Grèce, la France, l'Italie, et plus récemment l'Irlande et la Pologne.

CardGroup est la structure commerciale mise en place pour développer le réseau en France.

Le concept

Le concept est basé sur la mise en place de réseaux de franchisés nationaux dans chacun des pays où la société est implantée. Ainsi les avantages d'une grande Entreprise sont combinés à une excellente connaissance du marché local.

Seuls nos Franchisés sont autorisés à commercialiser nos produits.

La relation privilégiée qui en résulte crée une situation « gagnant – gagnant » pour l'ensemble des organisations. Ceci contribue à la réussite et à la croissance de l'ensemble du Groupe.

Il s'agit d'un modèle performant qui a largement fait ses preuves depuis de nombreuses années (prix de la meilleure franchise suédoise en 2004).





CardGroup

Le marché

Relativement peu affecté par la crise, le marché des cartes de vœux croît régulièrement, et continue de se développer à un rythme soutenu.

L'utilisation d'internet en créant de nouvelles occasions de communiquer renforce le besoin de personnaliser une relation au travers d'un support différenciant et plus qualitatif.

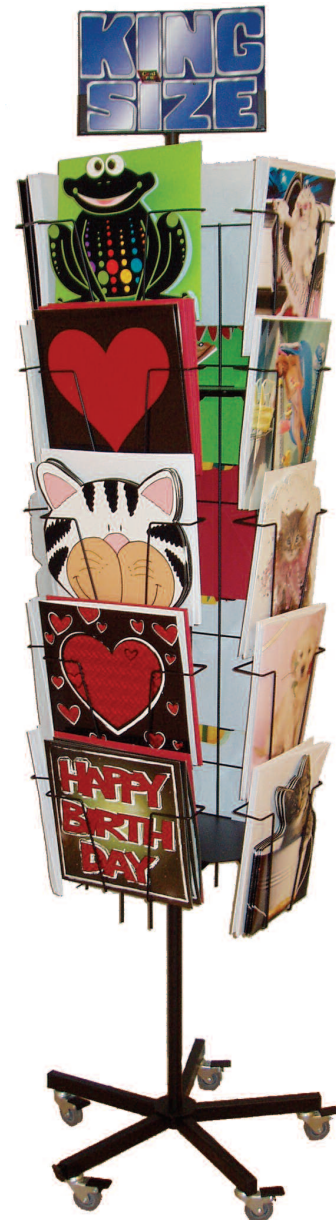
En conséquence les cartes se vendent de façon croissante dans le monde entier.

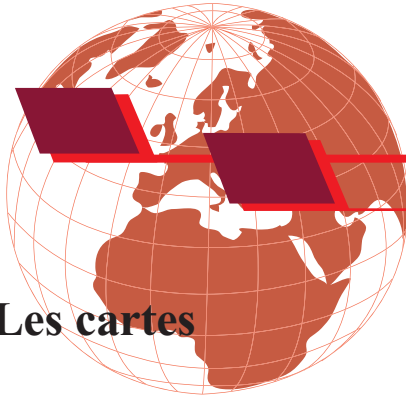
En terme de développement, selon une étude récente (source : Progressive Greetings), la France se situe au second rang des pays Européens derrière l'Allemagne et devant l'Angleterre, qui reste par ailleurs le premier consommateur annuel de cartes par habitant avec une moyenne de 52 cartes envoyées, contre 8-9 en Allemagne et 6-7 en France.

Contrairement à ce que l'on pourrait penser, il n'existe pas de forte saisonnalité de ventes dans ce secteur. Chaque jour apporte son lot quotidien d'événements qui peuvent être fêtés à l'aide d'une carte particulière.

L'effet de mode joue peu mais une évolution de la demande vers des produits plus qualitatifs est régulièrement observée.

75 % du marché est détenu par des commerçants indépendants spécialisés. Ce qui constitue une grande opportunité pour le concept CardGroup qui leur est spécialement destiné. Les cartes d'anniversaires constituent 60 % des actes d'achat.





Les produits

Les cartes

Il s'agit de cartes de vœux généralistes, très variées et présentant très souvent de nouveaux designs. Elles concernent les différents événements de la vie courante, et sont destinées à répondre à la demande d'un vaste public (enfants, jeunes, adultes) :

Les thèmes retenus sont principalement liés aux :

- Anniversaires
- Félicitations
- Fêtes des Pères et Mères
- Invitations
- Naissances
- Noël
- Saint-Valentin

Bénéficiant d'un département marketing important et créatif le savoir-faire de CardGroup est lié à la recherche permanente des meilleurs designs au service d'un produit exclusif.

Il s'agit d'une fabrication de haute qualité, sans cesse améliorée et régulièrement testée. Toutes nos cartes sont éditées sur des cartons de 300 gr / m², revêtues de vernis anti - UV, gravées en relief. Des motifs en feutrine ainsi que certains éléments décoratifs contribuent à améliorer très sensiblement l'aspect visuel de nos produits.

Des enveloppes de différentes couleurs sont fournies gratuitement avec les cartes.

De nouveaux modèles sont créés en permanence pour davantage de propositions d'achats à un coût largement compétitif.

Les présentoirs

Ils sont conçus pour une utilisation intensive et valoriser les cartes qui y sont présentées.

Ils sont équipés de roulettes et freins pour faciliter leur déplacement.

Leur surface au sol ne dépasse pas 25 cm² ce qui permet de les installer dans des espaces de petites dimensions.





Les clients

A la différence de la plupart de ses concurrents, CardGroup ne vend pas ses cartes aux détaillants !

Le Franchisé CardGroup distribue les cartes au travers d'un réseau de boutiques ayant signé un accord de partenariat. Seules les cartes vendues sont facturées.

Développer un réseau de distributeurs par ce moyen devient alors plus facile car les détaillants n'ont pas à supporter l'investissement du stock de départ, ni l'acquisition du matériel de vente. Le risque économique pour eux est totalement nul. Leur seule obligation est de mettre à notre disposition la surface au sol nécessaire pour installer le présentoir (25 cm²) qui leur permettra de réaliser les ventes.

S'agissant d'un achat d'impulsion, la sélection du point de vente est déterminante afin d'obtenir les meilleurs résultats possibles. Les endroits générant le trafic le plus important sont à rechercher en priorité.



On peut citer à titre d'exemples les :

- Maison de la Presse
- Tabacs
- Boutiques cadeaux
- Fleuristes
- Carteries
- Supermarchés
- Librairies – papeteries
- Hôpitaux et cliniques
- Stations service
- Magasins d'encadrements

Plus la fréquentation Clients est élevée, meilleures seront les ventes !



Le franchisé

Comme tout commerçant indépendant l'implication du Franchisé local est essentielle dans la réussite de son Entreprise. Il s'agit d'une activité vivante aux multiples facettes.

Sur le territoire qui lui est concédé, sa mission consiste principalement à :

- Prospecter les points de vente potentiels
- Enregistrer des accords commerciaux
- Assurer les livraisons et la mise en place des cartes et présentoirs
- Réaliser les encaissements
- Gérer son stock
- Participer aux réunions de formations et d'informations organisées par CardGroup France.

Le Franchisé bénéficie par ailleurs du soutien et de l'accompagnement de CardGroup France à chaque étape de son développement.

Nous offrons

- Un territoire à développer
- La création et la production de cartes de vœux exclusives au meilleur prix
- La formation aux méthodes et procédures CardGroup
- L'approvisionnement à des conditions très avantageuses



- La recherche de nouveaux marchés nationaux
- Des solutions de financement, si vous le souhaitez
- Une structure opérationnelle en permanence à votre écoute

Les conditions d'accès à la Franchise

Vous souhaitez rejoindre le réseau CardGroup :
Vous disposez d'un apport personnel de 20 K€ environ.

Droits d'entrée : 4 000 €

Durée du contrat : 5 ans, renouvelable par tacite reconduction

Aucune redevance supplémentaire n'est due par le Franchisé.

Territoires disponibles





Le franchisé

Pour de plus amples informations, contactez les responsables CardGroup France selon le département choisi, qui se feront un plaisir de vous répondre:

France Nord + Paris :
Philippe CHICHET 06 12 69 75 93.
E-mail :
chichet@cardgroup.com

France Centre + Paris :
Francisco GARCIA 06 80 63 94 28.
E-mail :
garcia@cardgroup.com

France Sud :
Richard PONS 06 07 78 72 08.
E-mail :
richardpons@aol.com

En conclusion, en rejoignant le réseau CardGroup, vous bénéficiez de l'expérience

d'un Groupe ayant déjà largement fait ses preuves, vous conservez votre propre autonomie pour développer votre Entreprise dans les meilleures conditions, et mettez toutes les chances de réussite de votre côté.



Inter
Card
GREETINGS

Card
Group
GREETINGS



Fiche de renseignements

Candidat franchisé CardGroup

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code Postal :

Ville :

Téléphone fixe :

Téléphone mobile :

Adresse e-mail :

Comment nous avez-vous connu ?

Quelles sont vos motivations pour rejoindre le réseau CardGroup :

Expérience professionnelle (Joindre un CV) :

Secteur géographique souhaité :

Date de disponibilité :

Fait à :

le :

Signature :

A retourner à :

