

**Dossier de présentation
Septembre 2010**

www.relvicom.com

RELVICOM
Catalyseur d'affaires !
www.relvicom.com

Contact

Tél. : 05 61 118 201

Fax : 05 61 589 056

M. Jean Christophe MAZENC,
cofondateur, responsable franchise
06 75 01 09 68
jc.mazenc@relvicom.com

M. Vincent FOURNIER,
cofondateur, animateur Toulouse
06 85 36 17 53
vincent.fournier@relvicom.com

Sommaire

L'OFFRE RELVICOM : QUELLE ACTIVITÉ POUR QUEL MÉTIER ?	3
1 Le profil du futur franchisé (perle rare) que nous recherchons ?.....	3
2 L'activité de RELVICOM ?.....	3
3 L'activité du franchisé entrepreneur ?.....	3
4 Pourquoi nous rejoindre ?.....	3
RELVICOM EN QUELQUES MOTS ?	4
1 RELVICOM, une histoire	4
2 RELVICOM, un réseau d'affaires novateur.....	4
3 RELVICOM, un service de développement à double entrée.....	4
4 RELVICOM, un réseau en pleine expansion	4
QUELS SONT LES SERVICES ?	5
1 Le service RELVICOM, catalyseur d'affaires pour les entreprises.....	5
a Les fondamentaux du service.....	5
b Les éléments du service pour les adhérents.....	7
c Les réalisations inter-acteurs : adhérents, franchisés, franchiseur.....	8
d A propos des membres	10
2 Le service GROUPachats, mieux acheter et mieux consommer pour les entreprises de moins de 50.....	11
a GROUPachats, pour acheter mieux ensemble	11
b GROUPachats, des avantages pour les salariés	11
c GROUPachats, un générateur d'affaires	11
3 Témoignages : adhérents et consommateurs vous parlent.....	12
a Paroles d'adhérents	12
b Paroles d'utilisateurs	13
QU'EST-CE QUE LA FRANCHISE RELVICOM ?	14
1 Franchise, historique et développement.....	14
2 L'activité du franchisé	14
a Les éléments de l'activité d'un franchisé	14
b Les principaux axes de développement	14
c Répartition du chiffre d'affaires du franchisé.....	15
3 L'apport du franchiseur.....	15
4 Les points clefs de la franchise : combien ça coûte, combien ça paye ?.....	16
5 Pourquoi devenir franchisé RELVICOM ?.....	17
a Un concept original et solide.....	17
b Un métier riche et diversifié.....	17
c Un potentiel de clientèle très important.....	17
d Un chiffre d'affaires récurrent.....	17
e Et la crise ?.....	17
f Une information préalable sincère et honnête.....	17
6 Les secteurs pourvus et à pourvoir.....	18

L'Offre RELVICOM : quelle activité pour quel métier ?

1 Le profil du futur franchisé (perle rare) que nous recherchons ?

Vous êtes dynamique, moteur dans vos activités. Vous souhaitez devenir un entrepreneur organisé, investi dans un métier de contacts et d'affaires.

Vous aimez le terrain, le commercial, le relationnel de long terme, la communication, le contact avec les professionnels.

Vous savez faire preuve d'empathie, d'écoute, vous êtes tenace.

Vous souhaitez bénéficier d'un confort de travail et d'une qualité de vie !

2 L'activité de RELVICOM ?

RELVICOM est un concept nouveau et innovant, créé en 2004 à TOULOUSE, qui propose aux petites et moyennes entreprises locales **un service d'échanges de recommandations d'affaires**. Fédérées autour d'un entrepreneur chevronné, les sociétés adhérentes participent activement au succès de leurs affaires en profitant de tous les services mis à leur disposition.

Réseau d'affaires professionnel, RELVICOM s'adresse à tous ceux qui souhaitent **partager, évoluer, commercer efficacement !**

3 L'activité du franchisé entrepreneur ?

Avec l'appui du franchiseur, il **créé, anime, fédère et développe** son réseau (une trentaine de sociétés exclusives dans leur domaine d'activités). Quotidiennement, il applique, il articule tous les process et outils validés par le franchiseur depuis plus de 5 ans afin de développer les synergies commerciales et les **résultats business** de chacun des membres.

4 Pourquoi nous rejoindre ?

- Devenez un chef d'entreprise indépendant, en investissant votre temps et votre énergie au service de vos propres clients,
- Profitez de l'aide et de l'expérience du franchiseur pour vous accompagner et faciliter votre projet du montage au développement quotidien,
- Partagez régulièrement les bonnes pratiques avec les autres franchisés,
- Récoltez les fruits de votre investissement relationnel et commercial en exerçant un métier enrichissant aux niveaux humain, professionnel, social et personnel,
- 80% de votre revenu est récurrent pour un métier majoritairement commercial et un investissement de départ situé dans la moyenne basse des franchises de prestations de services.

Si vous souhaitez en savoir plus, alors vous pouvez lire la suite !

RELVICOM en quelques mots ?

1 RELVICOM, une histoire

Créé en 2004 sur Toulouse, RELVICOM est le résultat de l'imagination, de l'observation et de l'expérience professionnelle de Vincent FOURNIER. Précédemment responsable commercial, il est alors en contact régulier avec des clients et des prospects pour lesquels il ne peut satisfaire tous les besoins par sa seule activité. Partant de ce constat, il s'associe à Jean-Christophe MAZENC, ingénieur en informatique, pour créer le premier réseau d'entreprises RELVICOM :

REseau Local **VI**rtuel de **CO**mmerce

2 RELVICOM, un réseau d'affaires novateur

L'objectif des fondateurs : créer **un réseau d'affaires nouvelle génération**, c'est-à-dire un réseau de recommandation mutuelle, pérenne, dont les résultats business sont quantifiables sur le court, moyen et long terme.

La **différence fondamentale de RELVICOM par rapport aux autres réseaux** (associatifs, virtuels etc.) réside dans sa formalisation. Un réseau RELVICOM est une structure professionnelle (majoritairement créée en EURL), gérée par un franchisé, chef d'entreprise indépendant, dédié à plein temps à ses clients.

Cette organisation est encore une spécificité dans les schémas des réseaux traditionnels et participe de toute évidence à son efficacité. L'animateur reste véritablement le pilier de son réseau. Il est le bras droit, le relai commercial et relationnel de ses membres.

3 RELVICOM, un service de développement à double entrée

RELVICOM propose un service principal de réseaux d'affaires auquel est associé depuis 2008, **GROUPachats**, un service d'achats organisé pour les décideurs et leurs salariés.

Notre offre de franchise consiste à exploiter ces deux services : le concept de réseau d'entreprises et le groupement d'achats.

4 RELVICOM, un réseau en pleine expansion

Depuis 2006, la société se développe en franchisant son concept. Aujourd'hui, RELVICOM est une enseigne implantée sur **Toulouse, Bordeaux, Lille, Montpellier et Douai-Lens-Arras**. Prochainement, le réseau des franchisés devrait s'élargir sur l'ensemble du territoire. (*Voir les secteurs pourvus et à pourvoir page 18*)

Les réseaux RELVICOM à ce jour, ont plus de 130 entreprises adhérentes qui ont déjà accompagnés plus de 1000 clients dans leurs projets.

Quels sont les services ?

1 Le service RELVICOM, catalyseur d'affaires pour les entreprises

a Les fondamentaux du service

➤ L'objectif : développer les ventes de chacun des membres

Les dirigeants et commerciaux des entreprises adhérentes s'investissent localement autour d'**un objectif commun et clairement affiché** : développer l'activité commerciale de chacun par la recommandation.

➤ Le fonctionnement : le donnant-donnant

Chaque réseau comprend une trentaine de TPE PME venant de différents secteurs. Tous exclusifs dans leur domaine d'activités, les dirigeants et commerciaux de ces petites et moyennes entreprises sont libérés de tous conflits d'intérêt pour échanger des informations commerciales avec les autres membres.

Ainsi, avec l'aide précieuse de l'animateur, les adhérents participent pleinement à leur réussite via **le principe du donnant-donnant** : les professionnels donnent aux autres membres les informations qu'ils ont collectées pour eux dans leur environnement et, reçoivent en retour des opportunités concernant directement leur activité.

➤ Les valeurs : engagement transparence et professionnalisme

En adhérant à RELVICOM, les professionnels s'investissent humainement et financièrement pour un retour également relationnel et commercial. Engagées dans une dynamique de développement solidaire et pérenne, **les sociétés adhérentes montrent une volonté d'expansion différente !**

Sélectionnés par l'animateur pour leur expérience, leur réactivité et leur savoir-être, les membres partagent les valeurs essentielles de RELVICOM pour la création d'un business durable. Une **charte** reprenant l'ensemble de ces bonnes pratiques est signée par chacun des membres lors de son adhésion.

➤ L'animateur : un dirigeant au service des autres dirigeants

Si l'efficacité du service RELVICOM repose sur une organisation éprouvée, un cadre structuré, des outils efficaces, **le pilier du dispositif reste l'entrepreneur de réseau**. Autrement appelé "animateur de réseau", le franchisé RELVICOM est un dirigeant à part entière tant par le statut que par son activité.

Avec l'appui du franchiseur, il crée, anime et fédère son réseau. Quotidiennement, il applique et articule tous les process et outils du service pour développer les synergies commerciales et les résultats business de chacun.

➤ **Des résultats concrets quantifiables**

Une application web permet à chaque animateur et adhérent **d'échanger, de gérer les informations commerciales**. Des tableaux de bord, des statistiques, des actualités concernant le réseau, animateurs et adhérents possèdent à tout moment **un outil pratique et personnalisé** pour partager, suivre les affaires et évaluer leurs résultats chiffrés.

➤ **Prix de l'adhésion annuelle**

Selon la formule retenue, le prix de l'adhésion pour une entreprise varie de **3 000 à 5 000 €HT**.

Dans certaines formules, **une commission d'apport d'affaire** vient en complément. Le taux de commissionnement est défini dès la signature du contrat d'adhésion.

b Les éléments du service pour les adhérents

➤ La prestation RELVICOM : un package global

Concrètement, les éléments du service RELVICOM pour les adhérents sont les suivants :

1. Accès à la plateforme internet personnalisée d'échanges et de gestion des informations de RELVICOM,
2. Réception des opportunités d'affaires issues de la prospection directe de l'animateur sur RELVICOM et GROUPachats accessibles depuis l'application web,
3. Suivi personnalisé par l'animateur,
4. Participation aux animations organisées par l'animateur : *(liste non exhaustive)*
 - Petits-déjeuners thématiques (réservés aux dirigeants),
 - Speed-business (réservés aux commerciaux),
 - Réunions sectorielles (réservés à la réunion de professionnels d'un même univers comme le bâtiment ou le service),
 - Cocktails trimestriels, (ouverts à tous les adhérents),
 - Repas de fin d'année (ouverts à tous les adhérents),
5. Sessions de formation commerciaux (techniques de commercialisation),
6. Participation au challenge Lots / chèques cadeaux,
7. Réception de la newsletter mensuelle rédigée par l'animateur,
8. Réception d'emailing d'informations hebdomadaire sur le réseau (bons plans; actus; promos...),
9. Réunions d'élaboration d'offres communes inter-entreprises (**projets multi membres**),
10. Accès aux offres du service GROUPachats.

➤ La valeur ajoutée du service pour l'adhérent

- Développer ses ventes sur le court, moyen et long terme en captant des nouveaux marchés,
- Rationnaliser sa prospection commerciale,
- Entretenir et enrichir un relationnel d'affaires qualitatif, sans ambiguïté grâce à la rencontre régulière de dirigeants, commerciaux, prescripteurs et consommateurs,
- Etre recommandé par des pairs et recommander des professionnels fiables, connus et complémentaires à son métier auprès de ses clients,
- Se faire connaître, se faire valoir,
- Etendre sa notoriété en bénéficiant des différentes actions de communication (édition, presse, sponsoring etc.)
- Rompre l'isolement du chef d'entreprise en partageant ses propres expériences,
- Progresser professionnellement avec des ateliers thématiques,
- Mettre en place des partenariats avec d'autres membres.

c Les réalisations inter-acteurs : adhérents, franchisés, franchiseur

➤ Les projets multi-membres

Un réseau RELVICOM peut répondre à toute personne ayant besoin de l'intervention d'un ou de plusieurs professionnels de proximité.

Ainsi constitués en réseau, les professionnels sont à même de répondre ensemble à des demandes globales : construction de bâtiments industriels, d'immeubles de bureaux, rénovation de locaux commerciaux...

RELVICOM développe ces **projets communs** qui procurent de nouveaux débouchés commerciaux à ses adhérents.

Pour cette prestation, les missions de l'animateur sont les suivantes :

1. Rechercher ces projets,
2. Présenter le réseau, ses membres, ses valeurs et ses expériences sur des projets similaires,
3. Répondre à l'appel d'offres en s'appuyant sur les coordinateurs du réseau (Architecte, Maître d'oeuvre etc.),
4. Répartir les actions de chaque adhérent en fonction de son domaine d'activité.



Exemple d'un bâtiment industriel réalisé par les membres de RELVICOM Toulouse



Exemple de locaux commerciaux rénovés par les membres RELVICOM Toulouse

➤ Les projets inter-franchises

Investis dans une dynamique de développement différent pour leurs clients, les animateurs appliquent également cette philosophie pour eux-mêmes.

Différents projets, tels que le développement d'une société adhérente sur une autre ville, la négociation de prix sur des produits de grande consommation, sont élaborés et soutenus entre les réseaux sur le plan national.

D'autres idées viendront se concrétiser en 2011 comme par exemple la recherche d'accords nationaux pour intégrer de nouveaux clients dans chaque franchise.

➤ Les interactions inter-entreprises

Au-delà de l'aspect commercial, au fil du temps et des différentes manifestations, les liens se créent, se renforcent, les affaires se concrétisent et les échanges se diversifient. En effet, au fur et à mesure que la confiance grandit entre les membres, **des échanges relationnels** tout aussi bénéfiques que les apports business se multiplient.

Ces créations d'associations, récurrentes à tous les réseaux, prennent différentes formes :

- l'embauche de membres entre-eux (lors d'une évolution de carrière, d'un reclassement...),
- l'achat de produits en commun,
- la mise en place de partenariats,
- la création de nouveaux produits ou services dans les entreprises.

d A propos des membres

➤ Le profil type des membres

L'observation des réseaux existants a défini la typologie des membres RELVICOM.

La majorité d'entre eux dirigent des entreprises dont l'effectif varie entre 2 et 80 personnes, la moyenne étant de 12 salariés.

Leurs cibles principales de clientèle sont majoritairement les entreprises (90%) et dans une moindre mesure le particulier (10%).

Certains membres de RELVICOM adhèrent également à d'autres organisations ou associations professionnelles.

➤ Les métiers les plus représentés

Bâtiment	Services	Communication
<ul style="list-style-type: none"> • Nettoyage de locaux et multi-services • Climatisation • Chauffage • Cabinet d'architectes • Maître d'oeuvre • Alarme • Peinture – revêtements de sols • Électricité • Cloisons - Faux plafonds • Stores – menuiseries • Rayonnages métalliques • Plomberie 	<ul style="list-style-type: none"> • Produits informatiques • Services Informatiques • Copieurs • Téléphonie fixe • Téléphonie mobile • Mobilier de bureau • Traiteur – restaurant • Machines à café • Déménagement • Cession acquisition d'entreprises et Fonds de commerces • Centres d'appel • Immobilier d'entreprises 	<ul style="list-style-type: none"> • Imprimerie • Conception graphique • Sites Internet • Signalétique – protection vitrage • Design • Conception de stand • Enseignes lumineuses • Marketing direct
Juridique / Fiscal / Financier	Formation / Recrutement	Services aux particuliers
<ul style="list-style-type: none"> • Gestion de patrimoine • Assurances • Avocat • Régime sociaux des entreprises • Expertise comptable • Notaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Formation professionnelle • Coaching • Intérim • Cabinet recrutement 	<ul style="list-style-type: none"> • Véhicules • Contrôles techniques • Diagnostics • Assurances • Agence immobilière • Courtier financement

2 Le service GROUPachats, mieux acheter et mieux consommer pour les entreprises de moins de 50

a GROUPachats, pour acheter mieux ensemble

Le service GROUPachats, complémentaire à l'activité principale de RELVICOM, est né de la volonté des adhérents d'acheter mieux ensemble.

Ainsi, des conditions d'achats avantageuses (prix, services, délais de paiement) sont négociées auprès de quelques enseignes nationales*.

Après plus de 6 mois d'essai concluant au sein du réseau RELVICOM, il est apparu opportun de proposer ce service à toutes les TPE/PME/PMI régionales moyennant un abonnement annuel. Aujourd'hui, GROUPachats propose une trentaine d'offres négociées avec des partenaires locaux et nationaux.

La valeur ajoutée de GROUPachats, c'est de proposer des offres à des conditions similaires à celles réservées aux « grands comptes » sur les tarifs, les délais de règlement ou encore les conditions de livraison.

Les domaines couverts sont : fournitures de bureau, téléphonie, assurances, véhicules, cadeaux d'entreprises, mobilier de bureau, équipements de protection individuelle, gestion de cartes de carburants, locations de véhicules, etc... ainsi que tous les produits et services proposés par les entreprises adhérentes à RELVICOM !

b GROUPachats, des avantages pour les salariés

En 2010, l'offre GROUPachats est complétée par des négociations tarifaires pour les salariés. Ce service constitue un véritable mini CE pour les entreprises de moins de 50 salariés. Plus de 1500 enseignes** sont référencées avec des réductions conséquentes.

c GROUPachats, un générateur d'affaires

Ce service permet également de collecter environ 20 % d'informations supplémentaires pour les adhérents du réseau. Ainsi, en 2009 sur Toulouse, Vincent Fournier a détecté plus de 100 informations commerciales qualifiées pour les membres RELVICOM ainsi qu'une quinzaine de projets multi-membres (construction de bâtiments, rénovation de locaux commerciaux, transferts professionnels, rénovation d'appartements et de maisons).

www.groupachats.biz

*pour exemple : Euromaster, Shell, Hertz, Lyreco...

**pour exemple : Auchan, Carrefour, Casino, Parc d'attraction, Gaumont, CGR, Célio, Nocibé, Darty, Rue du Commerce...

3 Témoignages : adhérents et consommateurs vous parlent

a Paroles d'adhérents



Marc JULIA, PDG de JULIA Déménagements

« RELVICOM me permet d'échanger avec d'autres professionnels sur des points de vue et des pratiques propres aux chefs d'entreprises. C'est aussi une ouverture sur des prescripteurs et donc sur d'autres clients. En plus, c'est une manière efficace de faire parler de ma société, de me faire connaître... Cela fait 5 ans que je suis adhérent RELVICOM ; ce réseau m'apporte un package d'avantages que je retrouve nulle part ailleurs me permettant à la fois de rationaliser ma communication, d'élargir ma clientèle et de tisser des liens de qualité avec des entrepreneurs qui me ressemblent ! »



Bruno DORON, directeur de BRAS DROIT DES DIRIGEANTS

« J'ai intégré le réseau RELVICOM en 2007 et depuis les retours sont très positifs. En effet, RELVICOM me rapporte 10% de mon chiffre d'affaires direct ! En plus, j'ai pu tisser des relations de confiance avec plusieurs chefs d'entreprises avec lesquels je partage les mêmes problématiques. Cela est très motivant car c'est un soutien permanent. Enfin, j'ai créé une seconde agence et je me suis appuyé sur un autre réseau RELVICOM pour cette nouvelle étape de mon développement. »



Régine BERNADAC, dirigeante de PROPHONE

« Adhérer à RELVICOM, c'est partager des informations commerciales et c'est aussi recommander à nos clients des entreprises complémentaires à notre métier. Au-delà de l'aspect commercial, au fil du temps et des différentes manifestations, des liens se sont créés. Ces rencontres entre chefs d'entreprises ou équipes commerciales nous permettent de partager différents points de vue et problématiques. Ces moments d'échanges et de réelle convivialité sont d'autant plus importants lorsque nous traversons des périodes difficiles. RELVICOM est un vrai réseau d'échanges dans tous les sens du terme. D'ailleurs, la meilleure preuve c'est que nous sommes maintenant nombreux à nous retrouver depuis plusieurs années. »

b Paroles d'utilisateurs



Olivier BARBOT, fondateur du restaurant BATBAT

" Un gain de temps et un gain d'argent : j'ai un besoin, j'appelle le réseau RELVICOM ! L'animateur me met en relation avec des professionnels compétents. J'obtiens les devis rapidement.

Dans 80% des cas c'est moins cher que la concurrence ! Quand je suis vraiment pressé, je ne compare même pas ! Et en plus, la qualité est au rendez-vous ! "



Eric MEYNIAL, particulier

" Quand j'ai connu le réseau RELVICOM, j'ai tout de suite été séduit par les qualités et l'implication des professionnels. En faisant appel à ces entreprises, je me suis senti clairement sécurisé. Depuis, j'entretiens des relations suivies avec le réseau et je préconise sereinement ses prestataires à mes amis "



Jean-Marc et Pascale SELLIER, entrepreneurs

"Accompagnement, écoute, qualité des mises en relation, efficacité, réactivité... des atouts retrouvés chez RELVICOM qui nous soutient dans notre projet. Depuis, nous contactons l'animateur du réseau sans modération dans nos demandes les plus variées. Nous le conseillons

aussi vivement à tous nos amis."

Qu'est-ce que la Franchise RELVICOM ?

1 Franchise, historique et développement

Créée en 2004, la franchise de Toulouse s'est développée dès 2006 à Bordeaux. Depuis, RELVICOM étend son activité sur la France entière.

Ainsi, le réseau des franchisés s'élargit sur l'ensemble du territoire et principalement en province. Pour l'avenir, nous souhaitons nous développer à hauteur d'une dizaine de réseaux par an.

Ce chiffre plutôt modeste nous permet de rester fidèle à notre volonté d'un développement pérenne sur une activité qui doit être portée par de véritables entrepreneurs qui maîtrisent le commercial et le relationnel de long terme.

2 L'activité du franchisé

a Les éléments de l'activité d'un franchisé

1. L'exploitation des marques RELVICOM et GROUPachats et des différents outils et logiciels associés sur une zone géographique exclusive,
2. La création, le développement commercial et l'animation d'un réseau d'affaires B2B sur une zone géographique exclusive,
3. La prospection et la vente du service GROUPachats aux TPE-PME de 10 à 50 personnes.

Le franchiseur assiste et accompagne le franchisé dans la réussite de son entreprise. Des sessions de formation régulières sont prévues à cet effet, ainsi qu'un suivi régulier et planifié de l'activité franchisée.

b Les principaux axes de développement

Pour assurer la réussite de ses adhérents, l'animateur travaille sur 4 axes majeurs :

- **Développer** l'activité des entreprises membres en veillant à ce qu'elles échangent et concrétisent les informations commerciales, en les faisant connaître à l'intérieur du réseau comme à l'extérieur en prospectant sur le terrain.
- **Animer** en réunissant régulièrement les membres : petits-déjeuners thématiques, cocktails, speed-business...
- **Fédérer** en favorisant les échanges commerciaux et en les développant autour de projets communs.
- **Simplifier** les démarches des utilisateurs auprès des entreprises adhérentes et s'assurer de leur satisfaction.

c Répartition du chiffre d'affaires du franchisé

Le CA du franchisé est constitué des éléments suivants :

1. Les adhésions au service RELVICOM,
2. Les commissions sur les affaires générées par RELVICOM,
3. Les abonnements au service GROUPachats,
4. Les RFA de certains fournisseurs du service GROUPachats.

Ainsi, **plus de 80 % du CA du franchisé est récurrent**, car constitué d'abonnements annuels aux services. Les 20 % restants correspondent à des commissions sur affaires.

3 L'apport du franchiseur

Le franchiseur fournit au franchisé les services suivants :

- Formation initiale : minimum 12 jours mixant théorie et pratique dont 4 jours sur la zone du franchisé,
- Formation annuelle et rencontres inter-franchisés : 3 à 5 jours,
- Assistance sur zone : 2 jours par an,
- Assistance et support téléphonique et mail : illimitée,
- Entretiens téléphoniques réguliers de suivi de l'activité franchisée,
- Administration d'enquêtes de satisfaction client annuelles et livraison des résultats par zone et sur l'ensemble du système de franchise,
- Fournitures de rapports mensuels sur le système de franchise (animation, finance, comparatif des performances des franchisés),
- Accès à l'application web de suivi des clients et des informations de RELVICOM et GROUPachats,
- Fourniture du manuel opératoire du franchisé reprenant l'ensemble des process de RELVICOM, à l'issue de la formation initiale,
- Fourniture de modèles de documents juridiques nécessaires à l'activité : contrats, clients, contrat d'apport d'affaires, contrat de partenariat commerciaux, droit à l'image...,
- Prestations optionnelles : prise de rendez-vous de prospection, communication locale, rédaction de documents, assistance juridique et comptable,
- Un pack communication comprenant 2400 exemplaires de différents supports de prospection.

4 Les points clefs de la franchise : combien ça coûte, combien ça paye ?

Les points clés de la franchise au 1er semestre 2010 sont les suivants :

- Droit d'entrée : 19 000 € (incluant formation + kit de démarrage prospection)
- Durée du contrat : 5 ans
- Redevances d'assistance dégressives suivant le CA réalisé par le franchisé :
 - De 1 à 100 000 € : 7 %
 - A partir de 100 001 € : 5 %
- Participation à la communication du réseau : offerte la première année puis 2 400 € (200€/mois)
- Redevances techniques (utilisation des services informatiques, logiciels et web) : offertes jusqu'au lancement du réseau franchisé puis montant mensuel : 100 € base + 5 € * Nb entreprises adhérentes service RELVICOM + 1 € * Nb entreprises adhérentes service GROUPachats

Les redevances ne sont pas perçues les 6 premiers mois d'activité du franchisé.

- Investissement global (tout compris) : entre 30 000 et 35 000 € dont apport personnel demandé : 10 à 15 000 €
- CA HT moyen la première année* : de 45 à 70 000 €
- CA HT moyen la deuxième année ** : de 80 à 120 000 €
- Possibilité de travailler à domicile

*Hors CA généré par GROUPachats

**Hors CA généré par GROUPachats

5 Pourquoi devenir franchisé RELVICOM ?

a Un concept original et solide

Au carrefour des réseaux d'entreprises traditionnels et des nouvelles technologies, nos services sont plébiscités par nos clients dont certains nous sont fidèles depuis plus de 5 ans.

b Un métier riche et diversifié

Si vous aimez prospecter localement, tisser des relations pérennes, organiser des événements, être à l'écoute de vos clients, RELVICOM est Le système de franchise qui répond à vos attentes.

c Un potentiel de clientèle très important

Notre coeur de cible est constitué des petites et moyennes entreprises exerçant sur un marché local : elles représentent la très grande majorité du paysage économique français.

d Un chiffre d'affaires récurrent

Les services que vous proposez étant facturés principalement sous forme d'abonnement, ils vous assurent des revenus réguliers, vous offrant ainsi une visibilité et une sérénité dont peu de concepts de franchise peuvent se prévaloir.

e Et la crise ?

Vos services reposent sur deux axes :

1. Développer le chiffre d'affaires de vos clients : en fédérant les TPE/PME pour une plus grande combativité, et ce pour un coût égal à une annonce publicitaire locale, vous travaillez en partenariat pendant un an pour leur détecter des opportunités d'affaires. Le bilan est incomparable !

2. Diminuer les charges des petites entreprises : les accords cadres négociés avec GROUPachats, permettent à vos clients de diminuer significativement leurs frais généraux.

En cette période d'incertitude, les services proposés par RELVICOM, permettront à vos clients de mieux résister à la conjoncture : augmentation du CA et réduction des coûts.

f Une information préalable sincère et honnête

Si vous êtes intéressé par notre concept, nous vous fournirons un Document d'Informations Précontractuelles, conforme à la loi DOUBIN et respectant les préconisations de la Fédération Française de la Franchise. De plus, nous vous proposons systématiquement de **suivre notre activité pendant deux jours et de rencontrer nos clients avant toute prise de décision.**

Un réel partenariat avec le franchiseur, des relations durables pour réaliser des affaires : c'est l'idée que nous avons développée à travers nos services. Nous poursuivons la même ambition pour nos franchisés et mettons tout en oeuvre pour que la relation franchiseur-franchisé soit une relation gagnant-gagnant.

6 Les secteurs pourvus et à pourvoir

N° dép.	SECTEURS REGIONS	Disponibilité
6	Nice	oui
6	Cannes-Antibes	RESERVE
10+89	Aube + Yonne	oui
13	Secteur Aix	oui
13	Secteur Aubagne	oui
13	Secteur Marignane	oui
14	Calvados	oui
30	Gard	oui
31	Toulouse	POURVU
33	Bordeaux	POURVU
34	Montpellier	POURVU
35	Ille et Vilaine	oui
37	Indre et Loire	oui
38	Isère	oui
42	Loire	oui
44	Nantes	oui
45	Loiret	oui
49	Maine et Loire	oui
54	Meurthe et Moselle	oui
59	Lille Nord	POURVU
59	Lille Sud	oui
59	Dunkerque	oui
59	Valenciennes	oui
62	Douai-Lens-Arras	POURVU
63	Puy de Dôme	oui
64	Pau Tarbes	oui
64	Bayonne Biarritz Anglet	oui
66	Pyrénées Orientales	oui
67	Bas Rhin	oui
69	Lyon Nord	oui
69	Lyon Sud	RESERVE
69	Lyon Est	oui
69	Lyon Ouest	oui
76	Rouen	oui
83	Toulon	oui