



Cours Ado
Cours particuliers à domicile

DOSSIER DE PRESENTATION FRANCHISE

Sommaire

- P 2 Présentation de la franchise
- P 3 Ouvrez dès aujourd'hui
votre agence Cours Ado
- P 4 Budget Création d'agence
- P 5 Interview de Isabelle DUMAS
- P 7 Rejoindre le réseau Cours Ado
- P 8 Coordonnées Cours Ado



www.cours-ado.com

1. Présentation de la franchise

■ a. L'explosion du marché

En France, le marché du soutien scolaire est actuellement estimé à 2 milliards d'Euros avec une progression de 15% par an.
Selon l'IPSOS, 80% des parents sont prêts à avoir recours au soutien scolaire pour pallier les difficultés ou améliorer les performances de leurs enfants.
1/3 des parents y font appel,
25% des bons élèves y ont recours dans une stratégie d'excellence.

■ b. Un savoir-faire reconnu

Cette enseigne a été créée en 1993 par Isabelle DUMAS, professeure certifiée de mathématiques et diplômée de PARIS IX DAUPHINE en gestion des entreprises.
Sa vocation pour l'enseignement et ses compétences en gestion ont fait de Cours Ado une entreprise de qualité (voir les enquêtes au jour le jour) et très rentable (les nouvelles agences sont rentables en moins d'un an).
Cours Ado est salué par la presse nationale et plébiscité par les parents.
1 inscription sur 2 se fait sur recommandation !!!

■ c. Votre agence

Vous bénéficiez d'un accompagnement efficace et personnalisé à chaque étape de votre projet. Nous vous apportons :

- Un cahier des charges efficace pour une implantation optimale
- Une assistance dans l'agencement de votre enseigne
- Un plan de communication efficace sur 5 ans
- Notre assistance sur le recrutement de vos enseignants jusqu'à votre parfaite autonomie
- Une bible opérationnelle
- Une assistance permanente
- Une animation de réseau
- Nos outils de fonctionnement performants
- Une formation complète à notre concept

■ d. Soyez rentable en moins d'un an !

Un investissement global inférieur à 40K€ (droit d'entrée, formation, plan marketing, aménagement de votre agence inclus).

- Une agence à moindre coût
- Des outils marketing efficaces
- Euclide : un système de gestion performant
- Des coups de pouces spécifiques

DOSSIER DE
PRESENTATION
FRANCHISE





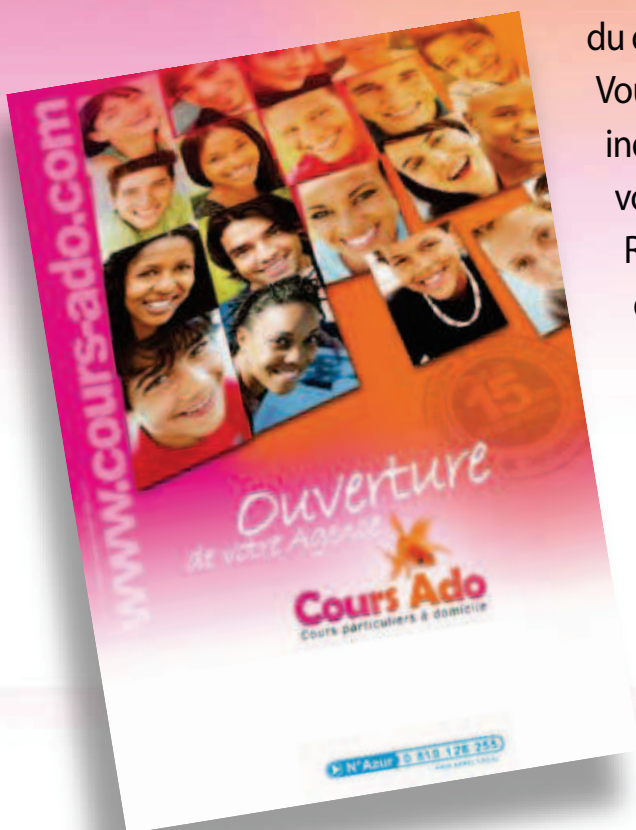
www.cours-ado.com

2. Ouvrez dès aujourd'hui votre agence Cours Ado

Vous avez **25 – 50 ans**, vous avez un profil à dominante commerciale, une bonne culture générale. Vous avez le sens du service, des responsabilités, avez des qualités relationnelles (courtoisie, compréhension et bonne moralité), avez de l'énergie et du dynamisme.

Vous souhaitez vous lancer dans une activité indépendante, rentable et être reconnu dans votre ville.

Rejoignez un réseau performant et profitez du succès de notre enseigne.



Affiche "OUVERTURE"

DOSSIER DE
PRESENTATION
FRANCHISE





www.cours-ado.com

3. Budget* / Une création à moindre coût

■ a. Création

- > Droit d'entrée au 01/01/2011: 20 500 €
- > Formation initiale obligatoire : 3 500 €
- > Frais d'acquisition et d'installation de l'agence : 4 à 8 000 €
 - Dépôt de garantie
 - Frais d'agence
 - Travaux éventuels
 - Agencement aux normes Cours Ado : enseignes, éclairages, vitrine, porte documentations.

- > Mobilier / petits matériels aux normes Cours Ado 2 à 5 000 €
- > Informatique 1 000 €
- > Création d'entreprise 1 500 €
- > Plan marketing de démarrage 7 500 €
- > Besoin de fond de roulement 4 000 €

Apport personnel minimum : de 25% de l'investissement global.

■ b. Exploitation

3. Budget / Rentable en moins d'un an

- Panier moyen : 1 000 €
- Nombre d'inscriptions : entre 1 et 5 inscriptions par jour
- Redevance d'exploitation : 1,5% la première année, 3% à partir de la deuxième
- Redevance publicitaire : 300 € par mois
- Redevance informatique : 250 € par mois
- Coût des locaux : de 400 à 750 € par mois. Région parisienne : de 700 à 1 500 € par mois
- Frais d'infrastructure : 500 € par mois
- Plan média : 400 € par mois

* Données approximatives

DOSSIER DE
PRESENTATION
FRANCHISE



4. Interview de Isabelle DUMAS

> Fondatrice
> Certifiée en Mathématiques et
experte en gestion des entreprises

Toute-la-franchise.com : Pouvez-vous vous présenter ?

Isabelle DUMAS, après un CAPES de Math et une maîtrise de gestion à Dauphine, j'ai été embauchée aux USA par le groupe BONGRAIN dans le but de développer leurs unités de restauration sur place. Je suis ensuite revenue en France pour enseigner les mathématiques.

C'est l'association des 2 cursus qui m'a donné l'envie et les idées pour construire le concept COURS ADO.

TLF : Pouvez-vous présenter votre enseigne ?

I.D. : 1993 : création d'un organisme de cours de Math et sciences physiques en groupes (reconnu par la suite par le rectorat de Lille)
1998 : Développement du concept COURS ADO, grâce aux nouvelles mesures fiscales
2003 : ouverture de la 2^e agence
2006 : développement en franchise.

TLF : Comment êtes-vous structurés ?

I.D. : Le produit est développé au sein des 2 succursales, les personnes phare de l'enseigne sont la responsable des agences, la responsable pédagogique, 3 informaticiens et un graphiste externalisés.

TLF : Quelle est votre concurrence ?

I.D. : Le marché souterrain.

TLF : Quels sont les éléments de différenciation par rapport à celle-ci ?

I.D. : Nos enseignants doivent être réguliers, efficaces et irréprochables, ils doivent être une référence pour l'élève, difficile de trouver tout ça chez un étudiant choisi au hasard.

Les parents reçoivent chaque mois un bilan détaillé de tout ce qui a été réalisé à chaque heure de cours et ils apprécient !

La réduction d'impôt reste un immense plus.

TLF : Quelle différence apportez-vous ? En quoi votre concept se démarque-t-il ?

I.D. : La proximité, la qualité de l'enseignement, le bon diagnostic et la réactivité restent nos plus.

TLF : Où en êtes-vous dans votre développement ? Avez-vous atteint vos objectifs d'implantation ?

I.D. : Nous sommes en phase de démarrage

TLF : Quels sont les moyens développés pour atteindre vos objectifs ?

I.D. : Il faut constamment réduire les coûts pour le franchisé et en même temps améliorer la qualité du concept, à nous d'accorder les deux.

TLF : Quels sont vos objectifs pour 2009 ? et pour 2010 ?

I.D. : 10 entrées par an.



4. Interview de Isabelle Dumas

Suite

TLF : Quelles sont les 3 raisons qui vous ont fait choisir la franchise comme mode de développement ?

I.D. :

- chaque agence doit être chouchoutée par son propriétaire plutôt que par un salarié
- Faire travailler un réseau de chefs d'entreprises permet de donner plus de force au réseau
- privilégier la relation gagnant-gagnant.

TLF : Avez-vous des projets à l'international ?

I.D. : le sujet est à l'étude.

TLF : Quelles sont les erreurs que vous ne recommenceriez pas si vous démarriez votre réseau maintenant ?

I.D. : Démarrer sans l'aide d'un professionnel de la franchise.

TLF : Quels sont les freins à votre développement ?

I.D. : Aucun.

TLF : Si vous avez besoin de locaux commerciaux, comment trouvez-vous vos emplacements ?

I.D. : Secret défense.

RECRUTEMENT :

TLF : Quelle est votre politique de recrutement ? (Profil des candidats, créateurs, entrepreneurs, investisseurs), Pourquoi ?

I.D. : H/F bonne culture générale, commercial, sens du service, bouillonnant d'idées et convivial.

TLF : Quelle procédure de sélection avez-vous adoptée ?

I.D. : questionnaire / entretiens individuels / étude du business plan.

TLF : De quel apport personnel doit-il disposer ?

I.D. : 12 K€ minimum

TLF : Quel est l'investissement global ?

I.D. : 35 à 45 K€ selon les villes

TLF : Une fois la candidature d'un candidat validée, quelle est la procédure d'intégration ? (formation, assistance, kits de démarrage, aides diverses, aides au financement, etc...)

I.D. : Validation du business plan / recherche et validation du local / formation / validation du plan marketing / aide au démarrage / réunion d'intégration

TLF : Quel est le délai moyen de recrutement d'un candidat ?

I.D. : 2 mois.

TLF : Quelle est la durée de la formation ? Comment s'articule-t-elle ?

I.D. : 10 jours : théorique et pratique.

TLF : Pratiquez-vous l'immersion dans un point de vente ? Si positif, combien de temps ?

I.D. : Oui durant la formation.

TLF : Sur 100 candidats rencontrés, combien de DIP avez-vous fourni ? Et ensuite combien de contrats avez-vous signés ?

I.D. : 75 % de signature.

EN ACTIVITE :

TLF : Votre nouveau franchisé, peut-il compter sur votre assistance régulière, opérationnelle ? (formation continue, commissions de travail, animation de réseau, séminaire, etc...)

I.D. : Of course.

TLF : Qu'est-ce qu'un bon franchisé pour vous ?

I.D. : Un chef d'entreprise responsable, efficace dans l'utilisation des outils du franchiseur, actif dans les réunions de travail et convivial.

TLF : Qu'attendez-vous de vos franchisés ?

I.D. : Qu'ils chouchoutent leur agence : respect du savoir faire et actif dans sa recherche de prospects.

TLF : Comment sont-ils impliqués au développement de votre enseigne ?

I.D. : Une mise en commun d'idées.

TLF : Comment s'organise la relation franchiseur/franchisé au quotidien ? (outils informatiques, centrale d'achat, mail, journal interne, etc...)

I.D. : Un suivi informatique au jour le jour
Une assistance téléphonique permanente
Des nouveaux outils marketing chaque semestre.

Une lettre d'information par mois.

Un échange mensuel par téléphone.

Une réunion de travail régionale par trimestre.

Un séminaire par an.



www.cours-ado.com

5. Rejoindre le réseau Cours Ado

Les différentes étapes pour rejoindre le réseau Cours Ado

■ Etape 1

- Remplissez votre dossier de candidature ci joint
- Joignez un C.V. et une lettre de motivation manuscrite
- Renvoyer votre dossier au responsable réseau : Cours Ado Franchise
Mme RACINE Elodie
18 MAIL SAINT MARTIN
59400 CAMBRAI

■ Etape 2 >

Un rendez-vous téléphonique d'une heure avec la responsable réseau

■ Etape 3 >

Entretien individuel, au siège avec Isabelle DUMAS et Elodie RACINE : nous vous demandons de détailler et motiver votre projet et de justifier vos informations.

■ Etape 4 >

Etude de votre projet : étude de marché local, Business Plan.
A ce stade, nous vous ferons savoir si nous retenons votre candidature.

■ Etape 5 >

Remise de notre Document d'Information Précontractuel.
Ce dossier contient les éléments suivants conformément à la Loi Doubin :

- les résultats de notre organisme
- le contrat de franchise
- la liste des franchisés
- l'analyse du potentiel de votre région

■ Etape 6 >

Vous avez maintenant la ferme intention de rejoindre notre réseau et nous sommes prêts à vous compter parmi nos membres.

Pendant cette période d'un mois vous devez nous communiquer les éléments suivants :

- présentation de votre Business Plan à la banque
- recherche du local (validé après signature)
- préparation de votre dossier de communication

DOSSIER DE
PRESENTATION
FRANCHISE





6. Nos coordonnées

Site : www.cours-ado.com

@mail : eracine@cours-ado.com

Tél : 03 23 05 20 68

**Cours Ado Franchise
Elodie RACINE
18 MAIL SAINT MARTIN
59400 CAMBRAI**

**DOSSIER DE
PRESENTATION
FRANCHISE**

Siège social : 18, mail Saint Martin 59400 CAMBRAI / Edition Janvier 2011