

La réussite

La Presse parle du Jardin des Fleurs :

« Pas étonnant de voir que l'enseigne, adhérente à la Fédération Française de la Franchise depuis 1996, parvienne à rester numéro 1 en termes de rentabilité, de CA moyen et de notoriété et qu'elle multiplie les récompenses et trophées »

Franchise & Développement
juillet 2006

« L'enseigne Jardin des Fleurs est donc la plus fréquentée et ce, le plus régulièrement, grâce notamment à une offre très large (plus de 700 références) et qualitative. Cette offre fait la différence par rapport aux concurrents directs »

Création d'entreprise
novembre 2006

« Reconnue par les consommateurs jardin comme étant l'enseigne qui offre les meilleurs services, le Jardin des Fleurs ne cesse d'optimiser la qualité générale de son offre. »

Jardinerie - décembre 2007

Les distinctions

Performance

Rentabilité:

- 18 Titres de Meilleurs Franchisés de France attribués par l'IREF en 10 éditions
- 2006 : Médaille d'Argent des Meilleurs Réseaux de France par l'IREF
- 2007 : Médaille de Vermeil des Meilleurs Réseaux de France par l'IREF

Ces médailles récompensent la performance du réseau, la qualité des résultats nationaux et le dynamisme commercial.



Récompenses



Reconnaissance

Renommée

Service :

- 2005 : Première enseigne en termes de notoriété et qualité (produits et services) du marché de la fleur coupée en France (source : Stratégir)

- 2007 : Graines d'Or du Meilleur Service décerné par les consommateurs



Un révélateur de talent pour des entrepreneurs dynamiques

Rejoignez-nous !



FLORA PARTNER
05 57 81 20 83
developpement@florapartner.com
www.lejardindesfleurs.com

© MARIE BUSINESS - 05 56 71 07 48 / CREDIT PHOTOS - Flora Partner / Pascal Carretero / Raphaël Collier / Getty Images



les couleurs
de la Réussite



Cueillez vos fleurs

Le concept

Fleuriste en libre-service

Le « commerce de proximité » est de retour : les clients cherchent aujourd'hui, la qualité, le savoir-faire et le prix, pour leur achat de fleurs « plaisir » ou « cadeau ».

C'est dans ce marché changeant que Le Jardin des Fleurs a su évoluer en alliant la **qualité du service et des conseils d'un fleuriste** traditionnel, au **prix et à la largeur de gamme** d'un libre-service.

Le Jardin des Fleurs est la seule enseigne française à se positionner sur le marché des « fleuristes en libre-service ».

Le concept

En termes d'offre, le concept du Jardin des Fleurs, c'est :

- un grand choix de fleurs coupées à l'étalage
- un savoir-faire de fleuristes, avec la confection de bouquets personnalisés
- une qualité de produits
- un prix attractif
- une dynamique commerciale
- la liberté du choix
- un conseil aux clients



Qualité

Conseil

Prix

Choix

Service

Les magasins

Une visibilité maximale

Le Jardin des Fleurs, c'est une offre exceptionnelle. C'est aussi des magasins hors du commun :

- une surface moyenne de 100 m²
- une visibilité maximale
- un emplacement de premier ordre
- l'implantés dans les agglomérations de plus de 20 000 habitants
- une marque connue et reconnue



Notoriété

Visibilité

Le Savoir-Faire

20 ans de services

Grâce à **sa double expertise de franchiseur et de fleuriste**, Le Jardin des Fleurs apporte les solutions adéquates aux besoins des franchisés et des clients, aussi bien en termes d'achat, de communication ou de gestion courante des magasins.

Avec 20 ans d'expérience, le Jardin des Fleurs a su évoluer au gré des tendances du marché.



Solutions

La communication

Développer des actions pertinentes tout en simplifiant les démarches pour les franchisés, telle est la mission de la communication du Jardin des Fleurs :

- un plan d'action annuel
- des dossiers-conseils en matière de communication, de marketing et de merchandising
- un service communication dédié



Réseau

Un dialogue permanent

Un Conseil National, des Commission thématiques, des structures de dialogue et des outils de communication interne

apportent une vraie force au réseau Le Jardin des Fleurs. Le Conseil National, composé de 8 franchisés et des membres du comité de direction du franchiseur, est chargé de confirmer les axes stratégiques de l'enseigne. Les Commissions thématiques, composées exclusivement de franchisés, sont en charge de faire des propositions et de veiller à leur application, pour la bonne évolution du réseau.

Les achats

Parce qu'en intégrant un réseau, vous souhaitez bénéficier de solutions pour optimiser votre temps et gérer votre point de vente, le service Achats du Jardin des Fleurs met à votre disposition ses compétences et savoir-faire :

- Mise en concurrence des fournisseurs
- Simplification des approvisionnements
- Place de marché intégré
- Offre permanente et événementielle.

Pertinence

Stratégie



L'action

Rejoignez le Jardin des Fleurs

La réussite est déterminée par trois critères principaux : **l'emplacement du point de vente, la détermination, l'implication du franchisé et la qualité du concept.**

Investissement :

- Moyenne constatée : 1200 € / m² (hors pas de porte)

Accès au réseau :

- Droits d'entrée : 17 000 €
- Formation : 7 000 €
- Redevance réseau : 6% du CA HT
- Redevance de communication : 1.5% du CA HT

« J'ai trouvé au Jardin des Fleurs une structure familiale, conviviale et sereine, un parler vrai. Cela se traduit aussi par des structures de dialogue qui permettent aux franchisés de participer activement à la réussite du réseau. »

Franchisé
Le Jardin des Fleurs

Rejoignez-nous !

Pour devenir franchisé Le Jardin des Fleurs, nul besoin de diplôme de fleuriste ou d'horticulture. **Ce qui compte, c'est la détermination, l'implication, la motivation, un sens inné du commerce et du relationnel.**

Une formation de 9 à 12 semaines, théorique et pratique, accompagnée de stages en magasin permet d'apporter toutes les connaissances suffisantes à la gestion d'un magasin Le Jardin des Fleurs.



Implication

Motivation



Passion



Le métier Le Jardin des Fleurs

La gestion d'un magasin Le Jardin des Fleurs est une activité prenante et dynamisante. Etre gérant Le Jardin des Fleurs, c'est savoir proposer à sa clientèle l'offre la plus adaptée à ses besoins, tout en respectant le concept et ses besoins de rentabilité. Votre futur métier sera de :

- gérer une équipe de professionnels de la fleur ou de la vente
- répondre aux attentes des clients
- proposer une large offre de qualité à des prix compétitifs