



REJOIGNEZ UNE FRANCHISE D'EXPÉRIENCE DANS LE MONDE DU CADEAU

Avec le magasin pilote ouvert à Chambéry en 2000, IMAGINE a ouvert 8 franchisés depuis mai 2004 à Aix-en-provence, Besançon, St Cyr sur Loire (Tours), Clermont-Ferrand, Annecy, Cholet. La Ville du Bois (Banlieue Parisienne) et Rouen.

IMAGINE dispose désormais d'une expérience de sept ans et d'une présence dans différentes régions de France, permettant de garantir à ses nouveaux franchisés :

- * Un concept d'agencement et de décoration qui a fait ses preuves.
- * Un assortiment optimisé pour répondre au plus grand nombre de demandes en minimisant le stock.
- * Des conditions d'exploitation extrêmement confortables : horaires, qualité des produits, niveau de clientèle...
- * Une rentabilité comparable aux meilleurs commerces.
- * Une solution informatique performante.
- * Une assistance dans la recherche d'un emplacement
- * Des formations spécifiques dans chaque domaine.
- * Une assistance à l'ouverture et chaque fois que nécessaire.
- * Un accompagnement personnalisé tout au long du partenariat.

NOS AMBITIONS SONT VOS ATOUTS

Notre objectif est de devenir le réseau incontournable des magasins cadeaux avec au moins un magasin IMAGINE par département, ce qui vous garantira une notoriété nationale.





LE CADEAU : UN MARCHÉ TRÈS VASTE

Le marché du cadeau présente des caractéristiques très attractives :

- * Tout objet peut être offert en cadeau dans la mesure où il est mis en valeur.
- * Le prix n'est pas le principal critère d'achat d'un cadeau.
- * Les occasions de faire un cadeau sont multiples tout au long de l'année
- * Les produits sont très variés, agréables à vendre, et nécessitent peu de manutention.
- * La sélection offre une image qualitative et valorisante.
- * La maîtrise des produits entraîne avec la clientèle proximité et convivialité
- * Les conditions d'exploitation préservent une grande qualité de vie pour les exploitants.

La promesse faite au client est que « dans un magasin IMAGINE il est sûr de trouver 10 solutions de cadeaux, plutôt que de devoir courir dans 10 magasins à la recherche d'un cadeau ». Les notions de conseil et de service sont donc fondamentales, pour aider le client à choisir son cadeau en fonction de la personne à qui il est destiné, de l'occasion et du budget.

LES ATOUTS DU MAGASIN DE CENTRE VILLE

Dans un environnement de magasins « chics » et de qualité, les Magasins IMAGINE sont dans leur cadre naturel.

La sélection des produits, des plus belles reproductions aux cadeaux tendances les plus inattendus attire naturellement une clientèle à la recherche permanente de qualité, d'originalité et de nouveauté.

Le magasin de centre ville est un lieu de passage qui devient vite l'habitude du client, tant l'ambiance est agréable et votre disponibilité appréciée.





INVESTISSEMENTS

Les investissements propres à la franchise, hors pas de porte, sont de l'ordre de 85 000 € HT à 135.000 € HT détaillés ci-dessous :

- * 10.000 € HT pour la cotisation d'entrée
- * 27.500 € HT à 32.000 € HT pour l'agencement du local : mobilier avec éclairage et signalétique extérieure
- * 6.500 € HT à 8.000 € HT pour l'informatisation (Caisse, Ordinateur, logiciels standards, logiciel de Gestion, terminal carte fidélité et dotation de base, installation et formation)
- * 40.000 € HT à 45.000 € HT pour le stock initial et les fournitures de base : emballages, accessoires, etc....
- * La remise en état du local, intérieur, extérieur, électricité générale, climatisation, etc. ... peut se situer entre 10.000 € HT et 40.000 € HT, voir plus dans le cas de la prise d'un local nu, généralement compensé par le coût de cession

Le candidat franchisé doit être en mesure de réunir un apport personnel représentant 40% de l'engagement total.

CONDITIONS D'ADMISSION

La cotisation d'entrée est fixé à 10.000 € HT payable en 3 versements correspondants aux trois phases du démarrage de la franchise :

- 3.000 € HT à la demande de réservation et d'agrément.
- 3.000 € HT à la signature du contrat de franchise.
- 4.000 € HT à l'implantation des produits dans le magasin.

Le taux de royalties est de 5% et la participation à la communication nationale est de 2%.



CE QUE RECHERCHE IMAGINE-ENTREPRISES

La franchise IMAGINE recherche des partenaires désireux de trouver une solution mûre pour la création d'un commerce, et qui auront aussi à coeur de participer au développement d'un concept innovant et porteur.

Une expérience en magasin, bien que souhaitable, n'est pas indispensable.

Le goût des relations avec une clientèle choisie, l'amour des beaux objets et la capacité à promouvoir une image qualitative sont les éléments les plus importants pour la réussite de ce type de commerce.

Les magasins doivent se situer au centre de villes de taille moyenne (60.000 à 300.000 habitants) ou en centre commercial, à l'image des 7 premières implantations. Toutes les régions de France sont concernées.

La surface de vente des magasins doit se situer entre 70m² et 90m² et il faut prévoir une réserve pour le stockage.



IMAGINE
UN MONDE
DE CADEAUX



IMAGINE, ENTREPRENDRE EN CONFIANCE

Grâce à la franchise Imagine, concentrez vous sur le cœur de notre métier : LE CLIENT. Imagine-Entreprises s'occupe du reste par une assistance appropriée dans l'accompagnement et la réalisation de votre projet, c'est à dire :

SUR LE PLAN IMMOBILIER :

- * L'assistance dans la sélection de votre pas-de-porte et de la relation avec les syndicats et propriétaires

- * La réalisation des plans d'aménagements intérieurs ainsi que la visualisation des façades extérieures en vue de l'obtention des autorisations en mairie.

- * L'assistance dans le contrôle des devis concernant la mise aux normes intérieures et des différentes contraintes légales (Revêtements de murs, Sols, Plafonds, Électricité Générale, gros oeuvre éventuel, sécurité, etc ..)

- * La réalisation de l'agencement intérieur comprenant l'installation des meubles et le raccordement des éclairages spéciaux qui y sont attachés et cela grâce à ses partenaires

SUR LE PLAN DE LA GESTION :

- * Une assistance dans la préparation et la présentation du dossier de financement.

- * Des commandes initiales de référencement permettant de créer un stock de base répondant à une ouverture optimale.

- * Une solution informatique complète et performante pour la gestion du magasin.

- * Une solution comptable, optionnelle, passant par un cabinet de dimension nationale qui compte obligatoirement un bureau dans la ville de votre choix ou très proche.

- * Une analyse permanente des chiffres du réseau qui permet de détecter les forces et les faiblesses de chacun et de proposer des solutions pour y remédier par des interventions ciblées. (Formations et accompagnement spécifiques)

SUR LE PLAN COMMERCIAL :

Une formation aux différentes familles de produits proposées, assurée tant par nos soins que par des intervenants spécialisés issus des fournisseurs partenaires de la franchise.

- * Des normes de présentation afin d'harmoniser l'aspect général des magasins.

- * Une assistance à l'organisation et à l'implantation avant l'ouverture.

- * Des formations complémentaires chaque fois que nécessaire.

- * Des opérations commerciales nationales

- * Adhésion à un système de carte de fidélité des plus performants.



LES + APPORTÉS PAR LE FRANCHISEUR IMAGINE



* Recherche permanente de nouveaux produits pour toujours être à la pointe de l'innovation et de la tendance. Tous les produits sont testés en magasin pilote avant d'être référencés nationalement.

* Négociations et achats sécurisés par le franchiseur

* Publicité externalisée et mutualisée pour tous les magasins Imagine. Publicité et communication nationale pour une grande notoriété.



* La fidélisation de la clientèle due à la facilité apportée par la diversité du choix est renforcée par l'existence d'une CARTE CLIENT aux avantages exceptionnels. Cette carte est en plus animée par des opérations promotionnelles originales. L'existence de cette carte valable dans tous les magasins, sécurise le client qui aime avoir à faire à un système organisé plutôt qu'à une individualité.

* Les magasins IMAGINE ont tous le label « Boutique agréé par la Réunion des Musées Nationaux ». Ce label qui permet de vendre les reproductions d'art issues des Ateliers du Louvre participe au plus haut point à la renommée de nos boutiques.





PROCÉDURE D’AFFILIATION

1) LE DÉPÔT DE CANDIDATURE

Il consiste à obtenir l’approbation, par une commission composée des fondateurs, des dirigeants et des conseillers de la franchise, pour l’installation d’un magasin dans une ville donnée et comprend :

- L’étude du profil du candidat et de ses capacités commerciales compte tenu de son cursus.
- L’étude des potentialités du lieu choisi, les zones de chalandise, les implantations commerciales, la segmentation de la population, et une approche du marché immobilier sur cette ville en terme de pas de porte.

2) LA DEMANDE DE DIP

Elle permet au futur franchisé de bloquer une ville pendant qu’il termine l’étude de la Franchise qui doit aboutir à la signature du contrat, et entraîne :

- La visite d’un magasin Pilote et la rencontre avec les dirigeants
- La remise du Document d’Information Précontractuel (DIP)
- La réservation effective de la zone d’implantation qui intervient 20 jours après la demande de DIP (loi Doubin) jusqu’à l’aboutissement du processus.

3) LA SIGNATURE DU CONTRAT DE FRANCHISE

C’est l’aboutissement normal des 2 phases précédentes qui va se concrétiser par :

- La qualification de l’emplacement avec le déplacement d’un responsable de Imagine-Entreprises sur place pour assister le franchisé dans la sélection du pas de porte et juger de :

* L’emplacement: Proximité des grandes enseignes, possibilité de disposer d’un espace libre devant le magasin, environnement proche (magasins de luxe, pharmacies, opticiens, services de qualité ...). Il est





IMAGINE
UN MONDE
DE CADEAUX

souhaitable à ce niveau de présenter plusieurs choix.

* L'état des lieux et l'évaluation des travaux à effectuer pour la mise aux normes de l'enseigne, ce qui comprend la décoration extérieure et intérieure, l'agencement, l'installation électrique et le pôle informatique.

* Une approche des autorisations nécessaires : Délais, impossibilités éventuelles, accords de principe

* L'étude de la faisabilité financière : définie par le ratio apport personnel sur coût global qui devra être au minimum de 30% à 40%. (NB : le coût global comprend l'acquisition du fonds de commerce ou pas-de-porte, les frais de Notaire et d'enregistrement afférents à cette acquisition, les frais de création de société éventuels, le coût des travaux estimés, l'agencement et le stock initial).

* Le Franchiseur peut refuser tout emplacement qui ne lui convient pas en motivant son refus.

* Le Franchisé dispose d'un délai de deux mois pour mener à bien ses recherches et obtenir la qualification de son emplacement. A l'expiration de ce délai, si il n'y a aucun local d'arrêté, le Franchiseur peut éventuellement accorder une prorogation de ce délai en tenant compte de l'état d'avancement des recherches ou de certaines difficultés particulières. En tout état de cause, si à l'expiration totale du délai le Franchisé n'a pas présenté de projet acceptable, la réservation de la zone d'implantation s'arrête et le contrat de Franchise devient caduc.

Les frais engagés par le Franchiseur pour son assistance dans le choix du pas de porte sont compris dans le premier acompte versé. Ils comprennent un déplacement du Franchiseur sur place d'une durée d'une ou deux journées.

Dans le cas où aucun emplacement n'aurait pu être retenu lors d'un premier déplacement, la demande d'une deuxième étude d'emplacement serait facturée 500 Euros HT.

b) L'aide à la préparation des dossiers Financiers par l'assistance éventuelle d'un cabinet comptable de notoriété nationale connaissant le concept depuis sa création.

4) LA PRISE DE POSSESSION DU LOCAL

C'est à partir de ce moment que l'aide du franchiseur prend toute sa dimension et plus particulièrement sur les points suivants :

a) La fourniture des élévations de façades destinées aux demandes d'autorisations auprès des autorités de la ville pour la décoration extérieure. Ces demandes d'autorisation sont du ressort du franchisé.

b) La fourniture du cahier des charges et la liste des travaux à réaliser pour la mise aux normes du magasin. Il revient au franchisé de faire établir ses devis, le franchiseur pourra lui apporter un regard critique basé sur la comparaison avec toutes les autres réalisations déjà effectuées.

c) La réalisation des plans d'agencement du magasin comprenant un schéma filaire de l'installation électrique et l'établissement du devis de fourniture et de pose du mobilier. L'installation électrique est du domaine du franchisé, hormis les raccordements au mobilier installé par le franchiseur.

d) L'établissement du devis de l'installation informatique, matériel et logiciels, tenant compte d'éventuels éléments déjà en possession du futur franchisé et comprenant 3 jours d'intervention formation comprise.

e) Les formations qui se dérouleront pendant la préparation de l'ouverture et pourront avoir lieu aussi bien au siège d'Imagine-Entreprises, que dans des magasins pilotes, voire même chez des fournisseurs. Elles concernent la connaissance des produits, le mode





de fonctionnement du concept, le suivi commercial et l'organisation informatique.

f) L'accueil dans un magasin Pilote pendant une durée de 4 jours. Cet accueil peut se situer avant ou après les formations.

g) L'assistance dans la passation des commandes sur la base de listes communes à tous les magasins de la Franchise.

h) L'installation de l'outil informatique et la formation à l'utilisation des logiciels communs à tous les magasins de la Franchise. Cette installation est assurée par un prestataire agréé par le Franchiseur.

i) L'installation du mobilier, assurée par une entreprise agréée par le franchiseur et qui assure le contrôle de la mise aux normes du magasin. L'installation ne peut intervenir que lorsque le magasin est conforme au cahier des charges, et doit être programmée au moins un mois à l'avance.

j) L'implantation des produits qui s'effectue généralement dans la semaine qui suit la fin de l'installation et constitue la dernière phase d'aide du Franchiseur avant l'ouverture du magasin. Il délègue pour cela soit un de ses responsables, soit un franchisé habilité pour un appui programmé sur 4 jours la dernière journée étant habituellement le jour de l'ouverture.

Tous ces éléments et leur implication financière sont résumés dans le tableau « LES ETAPES POUR OUVRIR UN MAGASIN IMAGINE » que nous tenons à votre disposition.



POUR EN SAVOIR PLUS OU VISITER LE MAGASIN
DE «LA VILLE DU BOIS», CONTACTEZ :

Christophe BENARD

TÉL : 01 69 41 67 20
MOBILE : 06 77 08 80 15

Mail : christophe.benard@imagine-entreprises.fr
www.Imagine-entreprises.fr