

DOSSIER DE PRESSE



Un concept unique de libre-service
et de savoir-faire artisanal

CONTACT PRESSE



Agnès HEUDRON : agnesh@infinites.fr – Martine CARTIER : martine.cartier@infinites.fr

1 rue du Moulin, 78590 Rennemoulin - Tél.: 01 30 80 09 09 – www.infinites.fr

SOMMAIRE

1. LE LIBRE SERVICE EN FLEURS COUPÉES ET COMPOSITIONS FLORALES

- 1.1 : Un concept de libre-service de fleurs coupées de qualité
- 1.2 : Compositions florales, la forte expertise d'un artisan fleuriste
- 1.3 : Un couple de créateurs, expérimenté et passionné
- 1.4 : L'histoire de Carrément Fleurs

2. LE DÉVELOPPEMENT EN RÉSEAU

- 1.1 : L'état des lieux du marché
- 1.2 : La licence de marque comme modèle économique
- 1.3 : Des outils performants pour garantir la rentabilité du réseau
- 1.4 : La fiche d'identité de l'enseigne – l'évolution du chiffre d'affaires
- 1.5 : Les magasins Carrément Fleurs en France



LE LIBRE SERVICE EN FLEURS COUPÉES ET COMPOSITIONS FLORALES

Fondé à Agen en 2006 par Chantal et Bruno Pain, Carrément Fleurs est un concept innovant proposant en un même lieu, des fleurs coupées en libre-service et des compositions florales originales, imaginées par les équipes de fleuristes.

Ce mélange de modernité et de savoir-faire artisanal repose sur l'expertise des créateurs. Mêlé à un concept architectural particulièrement bien étudié, il apporte une réelle valeur ajoutée au concept, ainsi qu'une forte identité permettant à Carrément Fleurs de se démarquer sur son marché.

En 2012, après avoir validé son concept, Carrément Fleurs décide de lancer son concept en licence de marque et de s'imposer au niveau national.

1.1 : Un concept de libre-service de fleurs coupées de qualité

Avec plus de 100 références, Carrément Fleurs propose un grand choix de fleurs coupées, en libre-service. En toute liberté, le client peut composer lui-même son bouquet, en choisissant parmi une large gamme de variétés, senteurs et couleurs de fleurs.

Grâce à une politique d'achat étudiée et adaptée au marché de la fleur coupée, Carrément Fleurs garantit la fraîcheur et la qualité de ses produits, tout en affichant des prix attractifs.



1.2 : Compositions florales, la forte expertise d'un artisan fleuriste



Chaque jour, les fleuristes du réseau Carrément Fleurs élaborent des compositions florales originales, répondant à tous les goûts, toutes les envies et tous les budgets.

Ils souhaitent pouvoir proposer un produit unique que ce soit pour un dîner chez des amis ou pour un événement important (mariage, naissance, anniversaire..) et n'hésitent pas mettre tout leur savoir-faire et leur créativité pour imaginer des décorations florales originales, colorées, raffinées, décoratives et spécifiques à chaque désir. Quel que soit le magasin, l'équipe de fleuristes qui y travaille est formée régulièrement pour être capable de présenter une offre diversifiée et toujours renouvelée.





Carrément Fleurs propose également une large palette de plantes vertes intérieures ou extérieures.

Enfin, pour compléter son offre et élargir sa gamme, Carrément Fleurs propose depuis 2014 "des collections", basées sur des moments forts de l'année comme Noël ou la Saint Valentin.

Ouverts 7 jours sur 7, les points de vente Carrément Fleurs disposent aussi d'un site Internet et d'une boutique de vente en ligne.

Parmi les services proposés à la clientèle, un service de livraison à domicile est effectué dans les zones desservies par les magasins du réseau.

1.3 : Un couple de créateurs, expérimenté et passionné

Carrément Fleurs est une affaire de famille, avec à la tête du réseau, un couple de créateurs, expérimenté et passionné, Bruno et Chantal Pain. Diplômé de l'école supérieure de Toulouse, Bruno Pain a commencé sa carrière professionnelle dans la grande distribution, occupant successivement les postes de chef de rayon et directeur de supermarché, à l'âge de 25 ans.

En 2000, il décide de changer de cap et rejoint le monde de l'horticulture, où il devient franchisé dans une enseigne nationale de fleurs. Fort de son expérience et de son envie d'entreprendre, il fonde six ans plus tard Carrément Fleurs, accompagné par son épouse, fleuriste depuis plus de vingt ans.

Chantal et Bruno Pain confient à leur fille Elodie la direction du premier magasin parisien, qui marque le démarrage du développement de Carrément Fleurs en Ile-de-France.



1.4 : L'histoire de Carrément Fleurs

2006	<ul style="list-style-type: none"> → Création de Carrément Fleurs, par Chantal et Bruno Pain. → Lancement du premier magasin pilote à Agen
2011	<ul style="list-style-type: none"> → L'architecture des magasins est revisitée par le cabinet Félix et associés
2012	<ul style="list-style-type: none"> → Démarrage du développement en licence de marque et ouverture de cinq nouveaux points de vente. → Le chiffre d'affaires 2012 atteint 4,5 millions d'euros. → 280 000 clients sont entrés dans un magasin Carrément Fleurs pour un panier moyen de 16,04 €.
2013	<ul style="list-style-type: none"> → Lauréat du Trophée des "Espoirs des réseaux de Franchise et de partenariat" décerné par l'Iref. → Ouverture de son 3^{ème} point de vente à Toulouse et ouverture à Eysines (33). → L'enseigne compte quinze magasins et couvre une bonne partie du sud de la France. → Première convention nationale du réseau. → 420 000 clients sont entrés dans un magasin Carrément Fleurs pour un panier moyen de 17,07 €. → Le chiffre d'affaires se monte à 7,17 millions d'euros, en augmentation de 59,40%
2014	<ul style="list-style-type: none"> → Nouvelle étape dans le développement : ouverture du premier magasin en Ile-de-France, dans le 4^{ème} arrondissement de Paris. → Objectif de développement 2014 : 10 nouveaux magasins



2 - LE DÉVELOPPEMENT EN RÉSEAU

2.1 : L'état des lieux du marché

Après une année 2012 difficile, le marché de la fleur se stabilise. Selon une étude FranceAgriMer, sur la période de janvier à octobre 2013, le marché des végétaux a présenté une légère baisse des ventes, estimé à 1% par rapport à 2012.

Les végétaux d'intérieur enregistrent, quant à eux, une hausse de 2,9%, en 2013, alors qu'en 2012, la baisse était estimée à 8,2% par rapport à 2011.

La consommation des ménages qui s'élève à 3,2 milliards d'euros privilégie de plus en plus les plantes fleuries et les compositions florales toutes faites.

Sur la même période, on dénombre en France près de 20.000 entreprises spécialisées dans la distribution et la commercialisation de fleurs et plantes ornementales.

2.2 : La licence de marque comme modèle économique

Crée à Agen, en 2006, par Chantal et Bruno Pain, Carrément Fleurs se développe en licence de marque depuis 2012.

La mutualisation des services et une politique de partenariat efficace menés par la tête de réseau permettent d'offrir aux licenciés des conditions d'adhésion particulièrement attractives et des redevances en moyenne deux à trois fois moins élevées que les autres enseignes du secteur.

▪ Les critères d'implantation

L'emplacement est primordial chez Carrément Fleurs. L'enseigne ne cherche pas à ouvrir des points de vente dans le cœur des villes mais sur des axes routiers fréquentés, facilement accessibles, qui rejoignent par exemple des centres commerciaux.

Les magasins Carrément Fleurs situés en province doivent être visibles, sur une surface d'environ 150 m² et disposer d'aires de stationnement à proximité. Compte tenu de la complexité à trouver des emplacements, Paris et la Région parisienne feront exception à la règle du stationnement.

▪ Profil du candidat

Le réseau s'adresse essentiellement à des candidats – hommes ou femmes - issus de la grande distribution, du commerce, dotés de talents de managers, connaisseurs des contraintes d'une politique commerciale, développant un esprit d'entreprise, courageux et pragmatiques.

▪ L'engagement Carrément Fleurs

Le licencié est accompagné dès son lancement et bénéficie d'un véritable soutien de la part de la tête de réseau.

- Aide à la recherche d'un emplacement
- Accompagnement au montage des dossiers financiers des porteurs de projet
- Mise à disposition d'un maître d'œuvre pour l'avancement des travaux...



2.3 : Des outils performants pour garantir la rentabilité du réseau

Carrément Fleurs met à disposition de son réseau de nombreux outils pour garantir sa rentabilité et assurer un développement pérenne.

- **Des conditions d'approvisionnement parmi les meilleures du marché**

Le réseau possède une puissance d'achat efficace et se fournit dans les plus grandes ventes en Hollande. Ce service permet aux partenaires de disposer quotidiennement d'un assortiment varié et complet de fleurs coupées et d'obtenir la qualité au meilleur prix.

- **Des formations pointues et régulières pour parfaire son savoir-faire**

Carrément Fleurs dispose d'un centre de formation agréé.

Avant de s'installer, chaque licencié débute son aventure Carrément Fleurs par une formation initiale : une semaine théorique au siège de l'enseigne à Agen et cinq semaines de pratique en magasin pilote. Outils, techniques et méthodes sont abordés pour permettre au futur licencié de gérer au mieux son point de vente.

De plus, deux fois par an, ses équipes suivent des formations pour mettre au point et confectionner de nouvelles créations. Ces ateliers pratiques, dispensés par des fleuristes confirmés, sont axés sur des thèmes spécifiques et récurrents comme le deuil, le mariage, la naissance...

- **Un concept architectural unique permettant un libre-service optimisé**

En 2011, le cabinet Félix et associés met en place un concept architectural unique, applicable à tous les points de vente Carrément Fleurs.

Inspiré des Jardins à la française, authentique et original, il marque l'identité de l'enseigne : la modernité et la praticité.

Le mobilier et l'aménagement intérieur permettent une grande visibilité de l'offre. Les surfaces importantes des points de vente, en moyenne de 150 m², offrent une circulation optimale entre les étalages, optimisant ainsi le libre-service.

Les couleurs tendances, vert et marron, le choix de matériaux naturels et des lumières douces et tamisées, créent une ambiance apaisante et chaleureuse, proche de la nature.



- **Une communication transversale**

Carrément Fleurs assure des campagnes de communication, tout au long de l'année, selon ses actualités et nouveautés. Il relaie ses opérations via des campagnes d'affichage, des PLV, tracts, jeux, mailings, SMS...

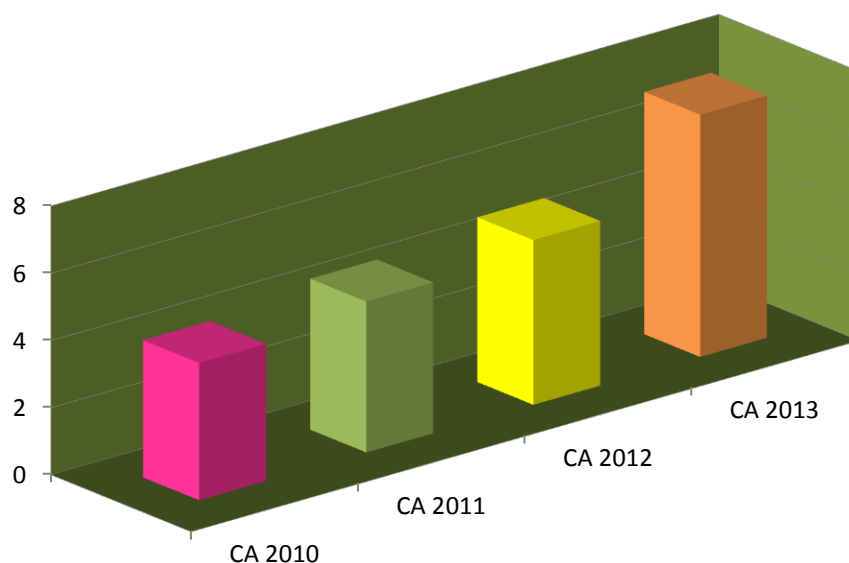
- **Une plate-forme collaborative pour créer un lien fort entre les adhérents de l'enseigne et le groupe**

Carrément Fleurs propose, via intranet, une plate-forme collaborative pour partager actualités et nouveautés de son réseau. Il s'agit d'un vivier d'informations pour les licenciés, qui peuvent y trouver les statistiques du réseau (hebdomadaires, mensuelles ou annuelles, des fiches techniques, un manuel opératoire, des vidéos, des comptes rendus, un forum participatif... Par cet outil de communication, la tête de réseau souhaite créer un lien fort avec ces partenaires, pouvoir les suivre et les accompagner dans leur expérience mais aussi transmettre un savoir-faire et partager des idées.

2.4 : La fiche d'identité de l'enseigne

RAISON SOCIALE	Groupe Carrément Fleurs
ACTIVITE	Commerce de fleurs
ADRESSE DU SIEGE SOCIAL	39 boulevard Lacour – 47000 Agen
TEL.	05 24 29 80 05
WEB	www.carrementfleurs.com
DIRIGEANT	Bruno PAIN
ANNEE DE CREATION DU RESEAU	2006
LANCEMENT DE LA LICENCE DE MARQUE	2012
NOMBRE D'IMPLANTATIONS	16, dont 5 en propre et 11 en licence de marque
DROIT D'ENTREE	15 000€
TYPE DE CONTRAT	Licence d'enseigne
DUREE DE CONTRAT	5 ans
INVESTISSEMENT GLOBAL	De 140 000 à 200 000 € hors pas-de-porte
APPORT PERSONNEL	60 000 € minimum
REDEVANCE	3% du CA HT, plafonné à 12 000 € HT par an
ROYALTIES	0
FORMATION PROPOSEE	6 semaines pour l'adhérent
FORMATION ET ASSISTANCE A L'OUVERTURE	7 000 €
SURFACE MOYENNE DU POINT DE VENTE	150 m ²
FORMATION DU PERSONNEL	Prévue deux fois par an

➔ EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



CA 2010 : 4,1 M€

CA 2011 : 4,5 M€

CA 2012 : 4,9 M€

CA 2013 : 7,2 M€

2.5 : Les magasins Carrément Fleurs en France



CP	VILLE	ADRESSE
09100	Pamiers	22 route de Foix
30000	Nîmes	2 avenue Georges Pompidou
31000	Toulouse	156 avenue Chaubet
31000	Toulouse	406 avenue de Fronton
31000	Toulouse	270 route de Revel
32000	Auch	54, rue du 8 Mai
33320	Eysines	43 avenue du Médoc
42110	Feurs	72 rue de Verdun
43000	Aiguilhe	9 avenue de Bonneville
46000	Cahors	1036 avenue Anatole de Monzie
46000	Cahors	515 avenue du 7ème RI
47000	AGEN (siège social)	39 boulevard Lacour
47000	Le Passage d'Agen	48 avenue de la Marne
47000	Marmande	77 avenue Jean Jaurès
47000	Villeneuve-Sur-Lot	2 avenue Jacques Bordeneuve
63200	Mozac	104 avenue Jean Jaurès
64000	Bayonne	31 avenue Henri de Navarre
64600	Anglet	2 avenue Eugène Bernain
75004	Paris	11 Boulevard Henri IV