

**SAS KANY**

Siège social : 13, rue du Sel - 67160 WISSEMBOURG - Tél : 03 88 94 19 95 - Fax : 03 88 94 91 25

Centre de formation : 50a, rue Principale - 67160 RIEDESELTZ

# **MANUEL OPÉRATOIRE**

**FRANCHISE S.A.S. KANY**

# INFORMATIONS GÉNÉRALES

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

La franchise est un système de commercialisation de produits et/ou de services et/ou de technologies, basé :

- sur une collaboration étroite et continue entre des entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes, le *franchiseur* et ses *franchisés*, dans lequel le franchiseur accorde à ses franchisés le droit, et impose l'obligation d'exploiter une entreprise en conformité avec le concept du franchiseur.
- Le droit ainsi concédé autorise et oblige le franchisé, en échange d'une contribution financière directe ou indirecte, à **utiliser l'enseigne et/ ou la marque de produits et/ ou de services, le savoir-faire, et autres droits de propriété intellectuelle, soutenu par l'apport continu d'assistance commerciale et/ou technique, dans le cadre et pour la durée d'un contrat de franchise écrit, conclu entre les parties à cet effet.**

## Définition de la franchise

Système de commercialisation de produits et/ou de services et/ou de technologies

N. KANY :

« Pour ma part, je crois que la motivation première pour le franchisé, c'est de construire quelque chose, d'être autonome, se mettre à son compte et faire un métier qui le passionne, dans un réseau professionnel, cordial et proche de ses interlocuteurs »

► « La franchise connaît un succès qui ne se dément pas, la France est le pays leader en Europe »

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### Droits d'entrée \*

- La grande majorité des réseaux réclament un droit d'entrée.
- Le montant varie selon l'activité ou l'enseigne.

Sur 335 chaînes du commerce indépendant organisé 278 réclament un droit d'entrée pour les rejoindre. (jan 2008)

- La fourchette des montants réclamés est très large : de 762 € à 75 000 €.

En un an, le droit d'entrée moyen a augmenté de 8,38 %, passant de 12 996 à 14 086 €.

60 % des enseignes demandent < 10 000 euros. 25 % fixent une somme comprise entre 10 et 20 000 €. Seules 16 % imposent > 20 000 €, s'approchant ainsi du niveau mis en avant par les experts pour un développement pérenne.

La moyenne est assez élevée dans les services (15 404 €)

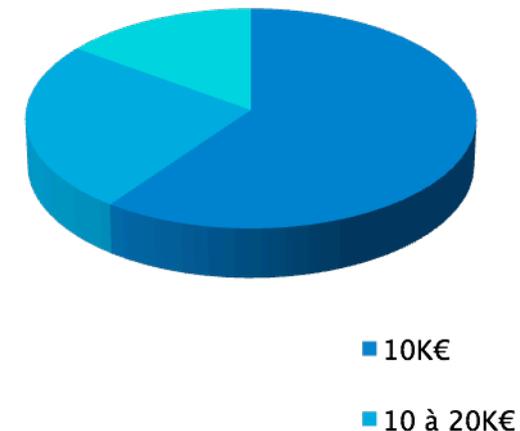
## Chiffres clés à échelle nationale

1 141 réseaux

47 000 magasins franchisés

Droit d'entrée :

14 086 € en moyenne



S.A.S. KANY : 13 000 €

▶ \* Droit d'accès à la marque et au savoir-faire et/ ou à des prestations à l'ouverture, au renouvellement ou à la reprise d'un point de vente, qui donne lieu au versement d'une contrepartie financière.

# INFORMATIONS GÉNÉRALES

## Aspects financiers

Attentes financières de plus de 300 réseaux et comparaison des montants d'investissement et niveaux d'apport personnel requis selon l'activité :

Poste par poste : droit d'entrée, stock initial, agencement, équipement-matériel, publicité de lancement, fonds de roulement et entrée dans les locaux

Investissement initial (hors local, et local inclus) et niveau d'apport personnel minimum

**58 558 € : c'est le montant moyen, tous secteurs confondus, de l'apport personnel demandé.**

En pourcentage, la moyenne d'apport personnel tous secteurs confondus se monte à 40 % de l'investissement initial total, local compris.

## Chiffres clés à échelle nationale

Apport personnel :

58 558 € en moyenne

S.A.S. KANY : 16 900 €

### Conditions d'accès au réseau

- Droits d'entrée : 13 000 €
- Redevance publicitaire annuelle : 3 % du CA
- Formation : 2 400 €
- Outillage spécifique : 1 500 €
- Manuels : inclus
- Licence annuelle du logiciel : 600 €/an

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### Franchisé : profil et rentabilité

Âge : 43,3 ans - Sexe : 72,3% hommes

Dans le réseau depuis : 3,6 ans

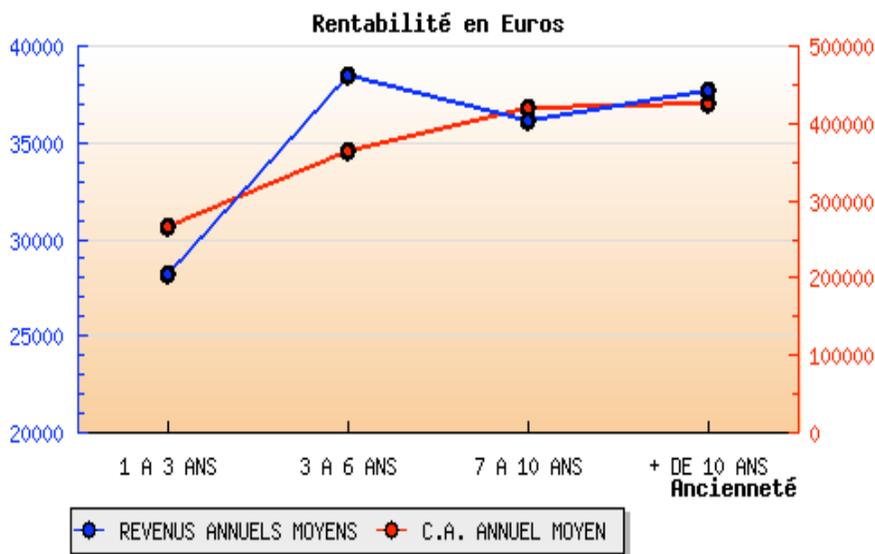
Ne travaillait pas dans le même secteur auparavant : 76,3%

A suivi une formation supérieure : 58,9%

Gère son entreprise seul : 58,1%

Exploite un seul point de vente de l'enseigne : 83,7%

N'exploite pas de points de vente d'une autre enseigne : 87,2%



## Profil & rentabilité à échelle nationale

Revenu annuel & CA moyens

33 408,54 €

335 285,13 €

### S.A.S. KANY : profil recherché

H/F d'expériences diverses dans le **second œuvre technique du bâtiment** avec un **bon sens commercial**, ayant la volonté de **créer et développer** leur affaire en **partenariat** avec un groupe apportant le savoir-faire, l'assistance et la synergie d'un réseau.

► « Le franchisé est un entrepreneur indépendant, personne physique ou morale, sélectionné par le franchiseur. »

# INFORMATIONS GÉNÉRALES

## Contrat

En matière de franchise, la convention est soumise au principe de liberté contractuelle entre les parties.

*Le contrat est un accord par lequel une entreprise, le franchiseur, accorde à une autre, le franchisé, en échange d'une compensation financière directe ou indirecte, le droit d'exploiter une franchise dans le but de commercialiser des types de produits et/ou de services déterminés ; il doit comprendre au moins les obligations suivantes :*

*l'utilisation d'un nom ou d'une enseigne communs et une présentation uniforme des locaux et/ou moyens de transport visés au contrat,*

*la communication par le franchiseur au franchisé de savoir-faire et,*

*la fourniture continue par le franchiseur au franchisé d'une assistance commerciale ou technique pendant la durée de l'accord (...)*

*(Règlement d'exemption 4087/88, article 1)*

## Aspects juridiques

Pas de contrat type en matière de franchise

3 axes principaux :

Droits & obligations réciproques

Conditions financières

Durée & fin de contrat

► « Le réseau de franchise est constitué du franchiseur et de ses franchisés, tous porteurs de la même enseigne, symbole de l'identité et de la réputation du réseau. »

# INFORMATIONS GÉNÉRALES

## Avantages pour le franchisé

Il est propriétaire de son entreprise et juridiquement indépendant. Il bénéficie de l'image de marque et de la réputation de l'enseigne par rapport au consommateur. Il bénéficie d'un système de gestion commerciale conçu et expérimenté par le franchiseur, d'où économie de temps liée à l'utilisation d'un savoir-faire existant et réduction du risque financier.

Il accède à une maîtrise professionnelle supérieure à celle de l'homme de métier isolé grâce à la formation, aux conseils et à l'assistance permanents, aux outils pédagogiques.

## Exigences

Il est tenu d'appliquer la stratégie commerciale du franchiseur et de respecter les normes du concept, les standards de qualité.

Il est obligé de suivre l'évolution du concept et du savoir-faire.

Il est souvent obligé de s'approvisionner auprès du franchiseur ou des fournisseurs référencés.

Il est tenu de rétribuer le franchiseur pour ses apports, par exemple sous forme, de redevance forfaitaire initiale, l'assistance permanente, la formation permanente, la recherche et l'innovation.

## Aspects juridiques

Concept de franchise, 3 éléments :

1. Propriété ou droit d'usage de signes de ralliements de la clientèle : marque de fabrique de commerce ou de services, enseigne, raison sociale, nom commercial, signes et symboles, logos.

2. Usage d'une expérience, d'un savoir-faire.

3. Collection de produits, de services et/ou de technologie brevetées ou non, qu'il a conçue, mise au point, agréée ou acquise.

(Code de déontologie européen de la franchise, 2003)



# RÉSEAU DE FRANCHISE

# RÉSEAU DE FRANCHISE S.A.S. KANY

## Accompagnement du franchisé

### Conseil & assistance dispensés par le franchiseur

Conseil et assistance à la création de l'enseigne

Assistance au lancement / Accompagnement terrain (sur demande)

Assistance commerciale et marketing

Tableau de bord de gestion/ Recommandations sur le plan média et en communication

Réunions & séminaires de réseau

Publicité nationale

Formation technique, commerciale et spécifique (logiciel)

Apprentissage complet des services et produits, dispensé en centre.

Formation au logiciel et aux techniques d'intervention.

Remise d'un dossier comprenant des fiches techniques.

J 1	J 2	J 3	J 4	J 5	J 6
Découverte & maîtrise de la technique de mesure (prise de cotes).  Découverte & maîtrise du logiciel de mesure et de ses étendues.	Apprentissage à la pose de coques dans des box présentant des configurations différentes, de plus en plus complexes.	Idem (cursus sur deux jours)	Pose d'une coque, sur site (client), accompagné & secondé par le formateur.	Pose d'une coque, sur site (client), accompagné & secondé par le formateur.  Découverte des produits dérivés, communication et documents publicitaires.	Formation à la pose, vente et maintenance Poêles à granulés.

# RÉSEAU DE FRANCHISE S.A.S. KANY

## Logiciel d'étude & de suivi commercial

Recherche de coques/ Fiche de relevés effectués sur place/ Fiche synthèse

Utiliser la touche TAB pour déplacer le curseur.

<b>NOM client :</b>		Forme	Parallèle
Adresse 1 :		Position du vidage	Droite
Adresse 2 :		Baignoire en épis ?	Non
CP VILLE	57100 THIONVILLE	Mur à gauche ?	Non
Téléphone :		Mur à droite ?	Non
<b>NOM Exécut :</b>		Tablette à gauche ?	Non
Adresse 1 :		Tablette à droite ?	Oui
Adresse 2 :			
CP VILLE :	57100 THIONVILLE		
Téléphone :			

Date enregistrée : 07.02.2008

## Outils de gestion & de communication

Conseil & assistance dispensés par le franchiseur et formation en centre.

## Supports de communication

Sites internet/intranet/ Manuels techniques/ Argumentaires/ Leaflets/ PLV ...

SAS KANY La rénovation sanitaire professionnelle

SOCIÉTÉ | NOUS CONTACTER | DEVENIR FRANCHISÉ | ACCÈS FRANCHISE

**Bain9**

La solution clé en main pour tout type de projet : intervention d'urgence, rénovation partielle ou totale

AVANT

APRÈS

En savoir +

Accueil  
CIV  
Mentions légales

## Exemple d'outils fournis par la S.A.S. KANY

**Cahier Technique**

**Bain9**

Professionnels Rénovation Baignoires

Antidérapant Bain9

# RÉSEAU DE FRANCHISE S.A.S. KANY

## Outils

Argumentaire commercial

## POSITIONNEMENT

Un procédé professionnel, rapide et peu onéreux

## BÉNÉFICES

Personnel formé & logiciel dédié - outil informatique  
Rapidité d'intervention & de réutilisation des sanitaires  
Économie en terme d'installation et à l'usage - isolation thermique & phonique

## RÉASSURANCE

Déplacement sous 48 h & devis gratuit (sans engagement)  
Intervention sous 10 jours & réalisation en 4 heures  
Budget jusqu'à 50 % inférieur à l'installation d'une baignoire neuve & diminution de la consommation d'eau, sans altération du confort  
Norme NF/ Garantie 10 ans

## Outils de gestion & de communication

Conseil & assistance dispensés par le franchiseur et formation en centre

### Exemple de publicité nationale grand public

**VOTRE BAIGNOIRE NEUVE EN 4 HEURES !**

Notre gage de qualité : Plus de 20 000 coques posées en 20 ans.

**LE PROCÉDE :** Une intervention professionnelle, rapide et économique dans tout le Bas-Rhin

**LES CONDITIONS :** Rapidité d'intervention et de réutilisation des sanitaires

- Devis établi sur place, gratuit et sans aucun engagement sous 48 heures
- Intervention 10 jours (maximum) après acceptation du devis
- Réalisation en 4 heures
- Réutilisation immédiate de votre sanitaire.

**LES AVANTAGES :**

- Économie sur l'installation et à l'usage
- Tarif inférieur à un remplacement traditionnel
- Diminution de la consommation d'eau et isolation thermique

**Matériel NF de qualité, garanti 10 ans. Confort incompatible à design indémodable.**

Devis gratuit au 03 88 94 19 95 ou au 06 63 77 81 61 ou par mail : info@bain9.com

**Bain9 SAS KANY**  
50a, rue principale  
67160 RIEDELZELT

www.bain9.com

DEMANDE D'INFORMATION GRATUITE SANS ENGAGEMENT à retourner à SAS KANY  
 Je souhaite être contacté pour une étude personnalisée sans aucun engagement.

N° ..... Prénom .....  
Nom ..... Prénom .....  
Adresse .....  
Code Postal ..... Ville .....  
Coursif/..... @ .....

**Bain9 laureat LAURÉAT 2009 ALSACE ENTREPRENDRE**

## RÉSEAU DE FRANCHISE S.A.S. KANY

Oséo, partenaire financier de la S.A.S. KANY, propose à ses futurs franchisés d'étudier leur dossier et de les aider à financer leur projet sous conditions d'acceptation.

Extrait du site

*« Que votre projet de création concerne un marché de proximité ou international, une activité traditionnelle ou innovante, OSÉO vous accompagne.*

*Aux côtés des Régions, des partenaires financiers et des réseaux d'accompagnement, nous intervenons, pour partager les risques du démarrage, sous forme de prêts et de garanties sur les concours bancaires et les interventions en fonds propres des organismes de capital-risque. Parmi les solutions les plus connues : le prêt à la création d'entreprise (PCE).*

*OSÉO est présent sur l'ensemble du territoire à travers ses 42 implantations.*

*Contactez nos équipes en région : elles vous conseilleront dans votre démarche et vous aideront à trouver les financements nécessaires à vos projets. »*

▶ <http://www.oseo.fr>

## Aide à la constitution de votre franchise

S.A.S. KANY - OSÉO

**OSEO Alsace**

**Direction régionale**

3, rue de Berne

67300 Schiltigheim

Tél : 03 88 56 88 56

Fax : 03 88 56 88 50

**Centralisation des dossiers**

Sophie SPECHT

(Chargée d'études)

Tél direct : 03 88 56 88 54



soutient l'innovation et la croissance des PME

# RÉSEAU DE FRANCHISE S.A.S. KANY



## Création Jeunes entreprises de moins de trois ans

### Projets accompagnés

- Financement des jeunes entreprises en cours de création ou créées depuis moins de 3 ans au travers de programmes d'investissements matériels et immatériels : immeubles, machines, fonds de commerce, droit au bail, pas de porte, R&D, fonds de roulement..., qui permettent :
  - l'installation de nouveaux entrepreneurs, dont la création « ex-nihilo »(2) et la première installation d'artisans et de commerçants par reprise de fonds de commerce,
  - la création de sociétés par des entreprises ou entrepreneurs existants, développant des activités ou des produits nouveaux.

### Concours garantis

- Prêts à moyen ou long terme, y compris les prêts personnels aux dirigeants pour réaliser des apports en fonds propres et les projets innovants des PME en Pôle de compétitivité,
- Crédits-baux mobiliers et immobiliers, locations financières.

### Plafond de risques maximum (encours toutes banques confondues)

- 1 million d'euros sur une même entreprise ou groupe d'entreprises (en consolidé).

### Quotité et Commission

#### Cas général

	Cas général (1)	Création « ex-nihilo » (2)
Quotité Max.	50%	70%
Commission**	0,70%	0,90%

\*\* En pourcentage annuel du capital restant dû du prêt

#### Cas particulier

\* Conventions TPE et Prêts complémentaires au PCE (Prêt à la Création d'Entreprise) : Quotité 70% - Commission équivalent flat de 0,60 % selon barème de la convention.

\* Taux de garantie limité à 50% pour le commerce associé (franchise)

## Aide à la constitution de votre franchise

- (1) Création garantie à 50% :
- Création de sociétés détenues majoritairement par des entreprises existantes ou des entrepreneurs personnes physiques contrôlant déjà des entreprises existantes.
  - Création d'entreprises sous contrat de franchises.
  - Première installation d'artisans et de commerçants par reprise de tout ou partie de fonds de commerce (rachat de clientèle, d'actifs).
  - Investissement de ces entreprises réalisés durant les 3 premières années.
- (2) Création ex nihilo garantie à 70% :
- Première installation de nouveaux entrepreneurs personnes physiques détenant la majorité de l'entreprise créée et ne contrôlant pas des entreprises existantes.
  - Investissement de ces entreprises réalisés durant les 3 premières années.

**La création d'une activité sous franchise n'est pas considérée comme une création ex nihilo et sera donc garantie à 50%**



## **CONCEPT Bain 9**

## CONCEPT Bain 9

### LA RÉNOVATION REPRÉSENTE 3/4 DES VENTES

Le secteur commercial représente 8 % de la valeur totale du marché, la part du secteur résidentiel étant de 92 %. Sur ce dernier, la rénovation et le remplacement atteignent près de 72 % des ventes en valeur, les premières installations ne concernant que 20 % du total.

Le marché de la rénovation de la salle de bains a bénéficié du dynamisme de la consommation et de la baisse du taux de TVA à 5,5 %.

Le marché par type de produits (% de la valeur totale)

Articles sanitaires : 45, douches : 39, meubles : 14, baignoires d'hydro-massage : 2

### LA BAIGNOIRE : ÉLÉMENT CENTRAL DE LA SALLE DE BAIN

79% des logements sont équipés d'une baignoire. La durée de vie d'une baignoire est d'environ 30 ans. Le matériau leader de la baignoire est l'acrylique, suivi par la céramique, la fonte et l'acier. Le verre, l'innox et le bois naturel sont plus liés à un phénomène de mode. Après un intérêt important pour les couleurs, les consommateurs reviennent au blanc et plutôt des formes et des lignes contemporaines.

### LES INVESTISSEMENTS

Le budget moyen pour refaire une salle de bains est de 5 K €. 72% des travaux réalisés concernent la rénovation de logements, 28% les immeubles neufs. 56% des dépenses pour les travaux concernent la rénovation de la résidence principale, 16% autre résidence et 28% logements neufs.

## Marché & concurrence

1,8 milliards d'euros : un marché qui se porte plutôt bien avec un chiffre d'affaire "globalement en progression" essentiellement tourné vers la rénovation (72 %) et toujours plus de confort. (source FISB)



## CONCEPT Bain 9

### UN MARCHÉ EN CROISSANCE INCORPORANT INNOVATIONS ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

Les fabricants proposent des produits innovants de manière à se différencier.

Les professionnels pensent que les matériaux de synthèse et l'acrylique devraient être plus utilisés pour la variété de leurs coloris et de leurs formes, ainsi que pour leur facilité d'entretien.

La salle de bains se met au vert : la consommation moyenne se situe entre 50 et 60 % des besoins totaux d'une habitation. Economie de l'eau, recyclage, sauvegarde de l'énergie, éco-conception, matériaux propres non polluants voire recyclables sont préconisés.

### LES FREINS A LA RÉNOVATION

Le coût élevé d'une prestation traditionnelle. L'attractivité d'une baignoire neuve à celui d'une rénovation. La crainte de détérioration du carrelage ou des éléments à proximité. La saleté qu'engendrent les travaux. Le temps durant lequel la baignoire n'est pas utilisable (souvent quelques jours dans les interventions traditionnelles)

La rénovation de cet espace, dans lequel nous passons plus d'une heure par jour, devient une priorité émergente dans les investissements des ménages.

## Marché & concurrence

Le budget consacré par les particuliers à l'aménagement de leur salle de bain a progressé de plus de 30% ces 10 dernières années.

La salle de bain occupe désormais la seconde place des dépenses d'amélioration de l'habitat et se place devant la cuisine (source INSEE 2005)



SOCIÉTÉS	POSITIONNEMENT/ SIÈGE	TECHNIQUE UTILISEE	FOURCHETTE DE PRIX
	1976 <i>NUMÉRO 1 MONDIAL</i> Remise à neuf sur place, sans démontage 4 enseignes : St Etienne, Hte Savoie, Alpes Maritimes, Pas de Calais.	Rénovation par produits thermo - plastiques sans démontage de la baignoire. Possibilité de changer de couleur.	De 400 à 450 €
	1994 Nouvelle baignoire sans casser la salle de bain 34 Villetelle	Rénovation par projection de résine polyuréthane sans démontage. 1/2 journée de travail. Encastrement d'une nouvelle coque .	De 400 à 450 € baignoire standard 900 € (coût réductible)
	1976 Rénovation de baignoires sans démontage 75 Paris 6 agences : 83 Toulon, 33 Le Bouscat, 31 Toulouse, Savoie, Pyrénées, Bretagne	Rénovation par projection de résine. 1/2 journée de travail, 48h pour le séchage. Rénovation par encastrement d'une nouvelle coque.	380 € baignoire standard  De 800 à 1400 €
	1979 Remise à neuf tous sanitaires sans démontage, encastrement de coques et accessibilité personnes à mobilité réduite 06 NICE	Rénovation des sanitaires par projection de résine 1h30 d'intervention	316 € baignoire standard
<b>Autre recours</b>	Castorama Drogueries .....	Le kit pour rénover soi-même sa baignoire	80 € Castorama 63 € Drogueries



## CONCEPT Bain 9

Bain 9 s'adresse aux entreprises et aux particuliers.

L'activité principale repose sur la rénovation de baignoires et douches à partir d'un procédé d'encastrement d'une coque neuve dans une ancienne baignoire.

Le procédé - nouveau en France - permet d'éviter la démolition des anciennes baignoire et douche et de réinstaller un nouveau sanitaire en un temps record.

Les intervenants respectent scrupuleusement une charte qualité et d'intervention.

Le travail est rapide, propre et soigné.

Le concept de franchise est mis en place après 20 années d'expérience de terrain.

Bain 9 est le premier à se structurer en réseau national dans un marché particulièrement éclaté et à forte demande.

## Concept & spécificités

Un concept professionnel,  
économique et rapide.



## CONCEPT Bain 9

### 1<sup>ère</sup> étape

Prise des mesures par un technicien agréé & intégration des données dans le logiciel de conception exclusif.

### 2<sup>ème</sup> étape

Usinage de la coque à encastrer à partir d'un moule.  
Pose de la coque par un technicien agréé permettant l'utilisation immédiate de la baignoire ou de la douche.

Les coques s'adaptant à près de 99% des besoins des marchés privés, collectifs, publics et sociaux connus.

### Plus service

Intervention effectuée dans les délais convenus & respect de la durée d'intervention annoncée.

Respect des lieux de pose.

Montant garanti sans écart et application stricte du contrat de garantie.

### Plus produit

Procédé nouveau en France.

Budget jusqu'à <50 % à l'installation d'une baignoire neuve & diminution de la consommation d'eau, sans altération du confort.

Utilisation de matériaux de qualité supérieure.



## Concept & spécificités

Bain 9 rénove baignoires et douches à partir d'un **procédé unique** d'encastrement d'une coque neuve dans une ancienne baignoire.

Ce procédé évite d'arracher les anciennes baignoire ou douche en deux étapes seulement.



## CONCEPT Bain 9

Les logos propres à l'enseigne, aux différentes marques, déclinés selon l'usage, et les supports sont fournis par le franchiseur et téléchargeables sur le site intranet.

La communication nationale est remise par le franchiseur aux conditions du contrat de franchise.

Pour conserver la cohérence de l'identité Bain9, le franchisé qui souhaite communiquer à échelle régionale ou départementale (mailing, encart dans la presse locale...) s'adresse au franchiseur Pour obtenir des fichiers chartés.

**Votre baignoire neuve en 4 heures !**

PLUS DE 20 000 COQUES POSÉES EN 20 ANS



**Bain9** **lauréat** **LAURÉAT 2009 ALSACE ENTREPRENDRE**

**AVANT**

**APRÈS**

**LE PROCÉDÉ :**  
Une intervention professionnelle, rapide et économique dans tout le Bas-Rhin

**LES CONDITIONS :**  
Rapidité d'intervention et de réutilisation des sanitaires  
• Devis établi sur place, gratuit et sans aucun engagement sous 48 heures.  
• Intervention 10 jours (maximum) après acceptation du devis.  
• Réalisation en 4 heures.  
• Réutilisation immédiate de votre sanitaire.

**LES AVANTAGES :**  
Économie sur l'intervention et à l'usage  
• Tarif inférieur à un remplacement traditionnel.  
• Diminution de la consommation d'eau et isolation thermique.  
Matériel NF de qualité, garanti 10 ans.  
Confort incomparable & design indémodable.

[www.bain9.com](http://www.bain9.com)

**Devis gratuit au 03 88 94 19 95**  
ou au 06 63 77 81 61  
ou par mail : [info@bain9.com](mailto:info@bain9.com)

**Bain9**  
**SAS KANY**  
50a, rue principale  
67160 RIEDELSELTZ

DEMANDE D'INFORMATION GRATUITE SANS ENGAGEMENT à retourner à SAS KANY  
 Je souhaite être contacté/e pour une étude personnalisée sans aucun engagement.

Téi ..... Port .....

Nom ..... Prénom .....

Adresse .....

Code Postal ..... Ville .....

Courriel ..... @ .....

## Identité visuelle

Éléments graphiques et architecturaux spécifiques de l'enseigne, de la marque et de la communication.

