

1. Opérations thématiques :



Chaque fête doit être l'occasion de faire vivre les magasins. 9 rendez-vous calendaires sont ainsi déclinés en affiches rétro-éclairées 80X120 cm et en 40X60 cm recto-verso.

Celles-ci ont un double objectif :

- Annoncer aux clients la prochaine fête et leur donner rendez-vous à cette date au Jardin des Fleurs.
- Animer le point de vente et créer un véritable évènement.

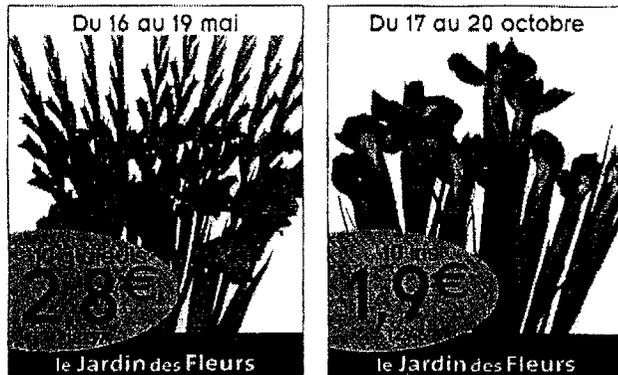
2. Posters Tendances :



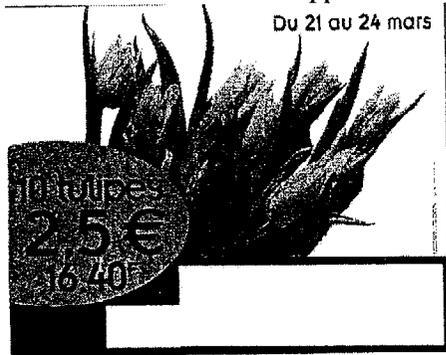
Même si le Jardin des Fleurs ne se positionne pas comme un spécialiste de l'art floral, il doit suivre les tendances et les proposer à ses clients.

C'est la fonction de ces affiches qui sont autant d'éléments d'animation des magasins, au rythme des saisons.

3. Opérations promotionnelles (affiches magasins et 4 X 3) :



Chaque semaine, l'opération prix-plaisir est devenue une "institution" et un rendez-vous très apprécié des clients.



Deux fois par an, des opérations nationales sont menées afin de créer du trafic en s'appuyant sur une offre prix-produit extrêmement attrayante pour les consommateurs. Elles s'appuient sur l'affichage 4X3, la distribution en boîtes aux lettres et de "la main à la main" qui permettent de développer la notoriété et d'exposer un très grand nombre de clients potentiels.

4. Outils de vente complémentaires :

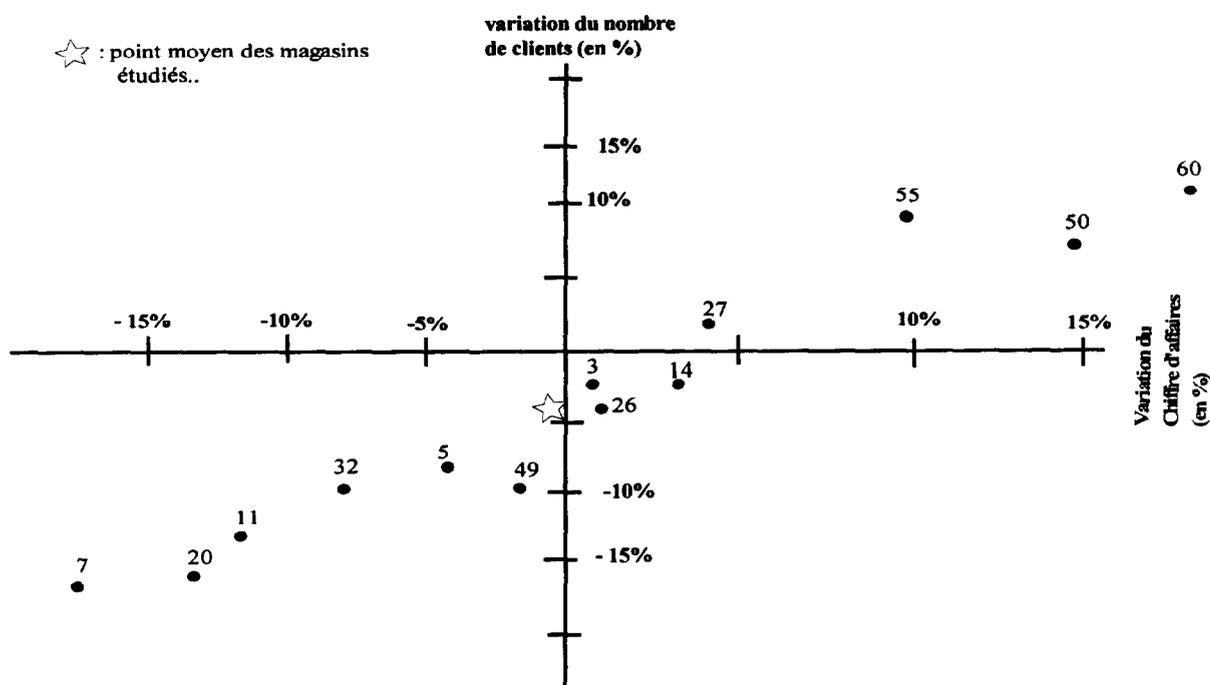
- **La carte de fidélité** : avec elles, les commerçants disposent d'un outil simple et motivant pour récompenser les clients réguliers et développer la fréquence d'achat. Cette carte existe en 2 versions:
 - . 5 roses offertes au 6^e achat.
 - . 10% de remise sur le montant du 6^e achat.
- **Vente aux entreprises** : pour promouvoir bouquets, décors floraux et offres d'abonnement auprès des entreprises de leurs secteurs, les magasins disposent de 2 outils : une plaquette commerciale et un publipostage personnalisable pour une prospection ciblée.
- Pour aider les points de vente à développer le **marché du mariage**, le franchiseur met à la disposition des points de vente du matériel d'animation de stand, un publipostage présentant les forfaits mariages et une annonce presse type.
- **L'Echo des jardins** est le journal interne de l'enseigne publié chaque trimestre. C'est à la fois un support essentiel de l'expression de la vie de l'enseigne et un élément de motivation pour les équipes.
- **Le Jardin des Fleurs Hebdo** : envoyé chaque semaine aux franchisés, il synthétise des informations opérationnelles nécessaires à la bonne organisation des magasins et à l'optimisation de leur gestion.

Annexe 14 : Outils d'analyse des performances du réseau

- **Extrait du tableau de bord des magasins franchisés sous enseigne "Le Jardin des Fleurs".**

N° attribué aux magasins étudiés	Chiffre d'affaires en euros			Clients (nombre de passages en caisse)		
	A la fin 12-00	A la fin 12-01	Ecart	A la fin 12-00	A la fin 12-01	Ecart
3	997 457,5	1 008 218,4	1,08%	80 551	78 934	-2,01%
5	436 364,6	417 942,1	-4,22%	37 535	34 254	-8,74%
7	528 686,7	444 252,0	-15,97%	50 427	42 454	-15,81%
11	581 407,0	510 715,2	-12,16%	54 257	46 506	-14,29%
14	698 585,2	719 067,5	2,93%	58 470	56 920	-2,65%
20	713 177,7	617 878,8	-13,36%	66 600	55 923	-16,03%
26	481 826,5	486 940,1	1,06%	46 145	44 179	-4,26%
27	1 025 120,6	1 069 335,8	4,31%	77 103	77 958	1,11%
32	552 576,2	514 101,5	-6,96%	50 599	45 621	-9,84%
49	587 296,0	574 386,4	-2,20%	56 000	50 099	-10,54%
50	599 113,1	694 527,3	15,93%	47 214	50 272	6,48%
55	541 294,7	610 451,4	12,78%	39 824	43 777	9,93%
60	390 441,3	470 975,8	20,63%	33 035	36 587	10,75%
Moyenne ensemble des points de vente franchisés	634 406,6	633 306,9	-0,17%	54 483	52 084	-4,40%

- **Carte représentant la position des magasins selon l'évolution du nombre de passages en caisse et leur chiffre d'affaires.**



Annexe 15 : Données chiffrées pour l'ouverture du point de vente

- **Budget d'investissement**

Investissement immatériel		41 000,00 €
Formation		5 000,00 €
Droit au bail		5 000,00 €
Publicité		6 000,00 €
Droit d'entrée franchise		16 000,00 €
Autres frais d'établissement		9 000,00 €
Investissement matériel		165 000,00 €
Matériel		50 000,00 €
Aménagements du local commercial		115 000,00 €
Investissement financier		8 000,00 €
Dépôt de garantie locative		8 000,00 €
Total		214 000,00 €

- **Modalités de l'emprunt**

Montant de l'emprunt	96 000 €
Taux d'intérêt annuel	5,25%
Durée de l'emprunt	6 ans
Remboursement de l'emprunt :	par amortissements constants

- **Eléments d'élaboration du compte de résultat prévisionnel**

Le franchiseur fournit les données prévisionnelles suivantes pour la première année d'exploitation:

Chiffre d'affaires prévisionnel HT	500 000 €
Taux de marque moyen	48.8%
Redevance de franchise	6 % du chiffre d'affaires HT
Redevance de publicité	1.5 % du chiffre d'affaires HT
Autres charges externes	48 500 €
Impôts et taxes	4 000 €
Salaires et charges sociales	104 500 €
Dotations aux amortissements	21 000 €

**Annexe 16 : Planning des étapes préalables à l'ouverture de la franchise
« Le Jardin des Fleurs »**

Tâches	Nature de la tâche	Durée de la tâche en jours	Tâches antérieures
A	Commande de l'équipement (mobilier et matériel informatique)	20	-
B	Recrutement (annonces, réception et tris des candidatures)	30	-
C	Détermination du plan de communication	10	-
D	Installation du mobilier et de l'équipement du magasin	3	A
E	Entretien et sélection des candidats	3	B
F	Formation du personnel sélectionné en magasin	3	D, E
G	Choix et réservation des réseaux d'affichage	30	C
H	Commande affiches , dépliants publicitaires et traiteur	15	G
I	Animation : distribution des dépliants sur la zone de chalandise	4	F, H
J	Commande, réception et mise en place des fleurs	10	D
K	Décoration du point de vente	7	F, J
L	Cocktail d'ouverture	1	I, K