

# LE BULLETIN

DE LA FRANCHISE & DES RESEAUX COMMERCIAUX

du groupe CHOISIR SA FRANCHISE | FEVRIER 2012 | N°5

## Chef d'entreprise, pourquoi pas vous ?

**Signarama, le leader mondial de la communication visuelle, développe un réseau de franchise en France.**

Fort de plus de 25 ans d'expérience et d'une présence dans plus de 50 pays, **Signarama**, le 1<sup>er</sup> réseau de franchise de communication des entreprises dans le monde, s'implante en France. Une présence encore discrète car le concept de franchise **Signarama**, nouveau en France, est pour l'instant encore méconnu dans notre pays : sur plus de 1000 implantations dans le monde, on en comptabilise plus d'une centaine en Europe mais « seulement » 20 en France ! Un nombre qui devrait rapidement augmenter avec l'intensification des campagnes de communication tant locales que nationales programmées par **Signarama** : des opportunités de franchise, au potentiel de croissance très important, à saisir dans de nombreuses zones.

**SIGN+A+RAMA**

### Signarama apporte une solution personnalisée aux entreprises qui veulent communiquer sur leur enseigne

**Signarama** apporte une solution personnalisée aux entreprises qui veulent communiquer sur leur enseigne et ce, quel que soit le support sur lequel le graphisme doit être apposé (en intérieur comme en extérieur).

Le marché est donc très vaste puisque les entreprises de tous les secteurs d'activité sont concernées !

Les réalisations **Signarama** couvrent l'ensemble des demandes en communication visuelle des entreprises comme, par exemple, les imprimés commerciaux, les imprimés administratifs, les panneaux magnétiques, les autocollants, les panneaux publicitaires, les affiches, les bannières, les bâches, les objets ou vêtements customisés, l'éclairage, la gravure ...

L'originalité et la force du concept **Signarama** est de regrouper en un seul lieu, conseil, conception, vente et/ou fabrication d'une gamme très étendue de produits de communication visuelle personnalisés. Avec la centralisation de l'offre, le client peut grouper ses commandes et est dispensé des démarches auprès des différents spécialistes (imprimeur, graphiste, plasturgiste, graveur) pour obtenir des produits de qualité, conçus et réalisés sur mesure et sur place ! Avant de lancer le réseau de franchise **Signarama** en France, un magasin pilote situé à Paris a testé le concept pendant 3 ans pour l'ajuster aux caractéristiques du marché français.

Un concept de franchise pleinement opérationnel en deux temps :

1<sup>er</sup> temps : ouverture d'un bureau commercial/show room (20 m<sup>2</sup>) pour permettre au franchisé de lancer son activité commerciale pendant une période transitoire de 18 à 24 mois sans faire l'acquisition du matériel de production (production sous traitée).

2<sup>ème</sup> temps : ouverture du magasin **Signarama** clefs en main (mobilier, matériel de production, équipement) avec une clientèle déjà constituée.

L'ouverture décalée du magasin évite aux franchisés d'avoir à supporter des charges financières trop importantes par rapport au Chiffre d'Affaires réalisé les premiers mois d'exercice ; cela leur laisse le temps de développer une clientèle, d'acquérir de l'expérience, de renforcer leur savoir-faire et d'organiser le financement du magasin en fonction du rythme de progression du Chiffre d'Affaires : une stratégie permettant, au final, d'accélérer la rentabilité de l'investissement des franchisés **Signarama**.