

COMMUNIQUE DE PRESSE

Atlas accompagne ses partenaires franchisés à chaque étape de la vie de leur magasin

Formation, mutualisation des moyens, plan de communication complet... Atlas l'a bien compris : l'accompagnement mis en place par l'enseigne participe largement à la réussite de ses franchisés. Pour soutenir ses partenaires et le développement de leur activité, la première enseigne de l'ameublement à avoir opté pour un développement en franchise prend tout en main.

Pour les aider dans leur création et à chaque étape de la vie de leur entreprise, le réseau **Atlas** met à la disposition de ses partenaires une multitude d'outils :

En amont de l'ouverture...

- Aide et conseils pour la recherche d'un local.
- Etude de marché complète "clé-en-main".
- Compte d'exploitation prévisionnel (comparatif avec celui élaboré par le franchisé).
- Mise en relation avec des partenaires financiers.
- Formation de 6 à 8 semaines du franchisé et de ses salariés.
- Remise du plan d'ingénierie étudié et adapté à la physionomie du bâtiment.

...A l'ouverture...

- Aide à l'élaboration du plan média d'ouverture.
- Elaboration de l'organigramme.
- Mise à disposition des outils de gestion et des produits référencés par la centrale d'achats.

... Et tout au long de la vie du magasin

- Politique de prix claire privilégiant le meilleur rapport qualité/prix.
- Méthode de vente et argumentation simples et efficaces.
- Politique de service adaptée aux besoins du client.
- Réseau Intranet, véritable base de travail et d'échanges intra-réseau.
- Maintenance et assistance assurées par le siège.
- Formation continue du franchisé.
- Réunions régionales et nationales pour partage d'expériences.
- Visites mensuelles assurées par un animateur réseau pour organisation d'événements et théâtralisation des produits dans un souci de rentabilisation et d'optimisation de l'espace disponible.
- Mise à disposition d'un outil informatique mutualisé pour une gestion optimale du magasin (suivi des commandes clients, de l'activité, des marges, gestion des stocks en temps réel, gestion des devis et plans de cuisine par DAO).

.../...

En échange d'une participation de seulement 2.9% sur le CA TTC, l'enseigne spécialisée dans l'ameublement, la cuisine et la décoration propose un pack communication exhaustif, budgété et maîtrisé qui regroupe :

- 8 campagnes de dépliants, relayées par des flyers, assurant une communication mensuelle auprès des clients situés sur les zones de chalandise de chaque magasin.
- Une mise à disposition, pour les franchisés, de nombreux supports promotionnels et institutionnels (PLV, ILV, Visuels Presse, Radio, Totem, Bâches commerciales).
- Jusqu'à 5 campagnes d'affichage 4x3 annuelles.
- 4 mailings (marketing direct) adressés aux fichiers clients de chaque boutique.
- 1 catalogue extrait de collection de 196 pages (sortie officielle en août 2012), attendu dans la profession comme une référence et distribué dans les magasins et les boîtes aux lettres par ciblage géomarkété.
- Un site Internet interactif annonçant les événements commerciaux (animations et promotions locales) des franchisés.
- Une omniprésence sur Facebook.
- Une information continue via des campagnes NEWSLETTER régulières adressées aux clients des franchisés.

Forts de tous ces outils mis à leur disposition, les candidats à la franchise désireux de rejoindre **Atlas** sont ainsi assurés de se lancer dans une belle aventure, avec des risques fortement limités et un véritable potentiel de développement.

Vecteur de communication, de fidélisation et de notoriété, cet accompagnement complet permet aux franchisés de se concentrer sur la pérennité et la rentabilité commerciale de leur établissement, tout en restant disponibles pour leurs clients.

A propos de l'enseigne Atlas :

Leader de l'ameublement et de la décoration milieu de gamme, Atlas réconcilie douceur de vivre et contraintes économiques.

Première enseigne de l'ameublement à avoir opté pour un développement en franchise en 1985, Atlas se différencie grâce à une offre couvrant toutes les pièces de la maison et tous les styles, à des prix accessibles.

Cette vaste gamme de produits répondant à chaque étape de la vie est la meilleure garantie « anti-crise » pour les franchisés, puisqu'elle leur permet de rebondir sur les opportunités offertes par l'évolution des tendances et de la demande (ex. : boom des cuisines).

Pour conforter sa position de leader sur son marché et rendre son modèle de franchise accessible au plus grand nombre, Atlas propose plusieurs formats de magasins allant de 1.500m² à 6.000m². Dans un souci de ne pas dénaturer le concept de l'enseigne, tous ces formats reprennent les 4 styles Atlas : Ligne contemporaine, Design nature, Passion Authentique et Esprit d'ailleurs.

.../...

Profils recherchés :

Le réseau Atlas s'adresse aux cadres en reconversion (solo ou couples) ayant une expérience de la vie active et du management ainsi qu'aux commerces indépendants de l'ameublement, avec ou sans enseigne, et aux PME désireuses de diversifier leur offre.

Conditions d'accès :

Type de contrat : Franchise

Durée du Contrat : 3 ans

Niveau D'investissement : A partir de 200.000€ (concept 1500)

Apport Personnel : A partir de 100.000€ (concept 1500)

Droit d'Entrée : 15.000€

Redevances : 0,5% du C.A. TTC

Part pour la publicité : 2,9% du C.A. TTC

Pour plus d'informations, contacter **Mr Maxime BLANC**, Directeur du Développement Franchise **Atlas** au **06 89 30 61 91** ou consulter <http://www.atlasfranchise.com/>