

F.H.EnR

AUX SERVICES DE VOS ECONOMIES !

**Devenir partenaire de
France habitat EnR**

Préambule

- La franchise, un modèle toujours en expansion
- Encore plus nombreux, les acteurs de la franchise regardent l'avenir avec optimisme.
- Imperturbablement, le secteur de la franchise poursuit son expansion. En 2010, selon les dernières estimations de la Fédération française de la franchise (FFF), les rangs des franchiseurs se sont enrichis d'une centaine de nouveaux réseaux pour atteindre un total de 1472. Dans le même temps, 4 252 nouvelles unités franchisées se sont ouvertes, sur un "parc" total qui approche désormais les 56000. Il faut remonter à 2006 pour observer un accroissement d'une telle ampleur.

Préambule (suite)

- D'où le satisfecit du président de la FFF, Guy Gras: "Le taux de 8,2 % de progression des points de vente en franchise en un an démontre que les réseaux se sont développés et étoffés en 2010".
- C'est à ses yeux une nouvelle preuve de la pertinence de ce modèle puisqu'il "a traversé de façon tout à fait honorable une période économique particulièrement rude." Ce que reconnaissent aussi 77% des franchisés interrogés par CSA pour la FFF et Banque Populaire : ils estiment mieux résister à la crise qu'un commerçant isolé (1).
- La "force de frappe" d'un réseau - avec la notoriété d'une marque, des conseils et une assistance régulière aux franchisés (communication, marketing, nouvelles offres), la mutualisation des coûts - constitue un atout appréciable pour affronter les turbulences de la conjoncture.

Devenir Partenaire

F.H.EnR

- Pourquoi devenir « franchisé » en Renovation énergétique de l'habitat?
- Dans un contexte où les attentes des clients sont grandes et où le coût de l'énergie est de plus en plus prépondérante la rénovation énergétique de l'habitat et les économies d'énergies est un secteur porteur.
- Choisir « *F.H.EnR* » c'est l'assurance d'une réussite professionnelle basée sur le sérieux, la qualité des méthodes et des procédures qui ont fait leurs preuves.

Contexte et enjeux

- **Un marché en plein essor**
- Le marché de la rénovation énergétique de l'habitat et des économies d'énergies est en pleine croissance, le Grenelle de l'environnement et les directives qui en découlent, la RT 2012 et la mise au norme de consommation énergétique des bâtiments neufs et anciens sont des accélérateurs de croissance non négligeable et qui nous assurent un volant d'affaire.

Connaître

France HABITAT EnR

- Un réseau de franchise national destiné au marché des particuliers :
- Le réseau de franchise s'étend au niveau national avec pour but une couverture nationale à fin 2015.
- Une implantation nationale qui doit permettre à chacun de profiter de la notoriété, de l'image, et de l'impact d'un réseau national.
- Un site internet et une méthodologie mise en place qui va vous permettre d'accéder à des fiches prospects qualifiés.
- Une communication dédiée, efficace tant au plan départemental, régional et national.

Les objectifs de F.H.EnR

- *F.H.EnR*, acteur dans le secteur de la rénovation énergétique de l'habitat recherche dans le cadre de son développement à l'échelle nationale ses futurs partenaires franchisés.
- Dans le métier porteur et tendance, cette franchise a développé un concept en adéquation avec les nouvelles tendances de consommation et les attentes des clients.
- C'est pourquoi nous vous proposons un accompagnement personnalisé.
- Vous découvrirez un métier passionnant au service du consommateur.

« La franchise »

- En ouvrant une franchise, vous « louez » une marque et un savoir, mais vous êtes bien chef d'entreprise et gérez pleinement votre entreprise.
- Parmi les grands axes de la création d'entreprise, il y a le concept « franchise ».
- Le concept fonctionne et vous êtes soutenus par une maison mère.
- La franchise est le meilleur moyen de réussir sa création d'entreprise.
- Vous devez savoir, qu'en signant un contrat de franchise, vous vous engagez à en suivre les termes et engagements.

« La franchise »

- Le franchisé doit :
- Respecter les règles concernant les chartes graphiques, la communication, les engagements financiers et juridiques.
- Verser une redevance initiale et des royalties, correspondant à l'utilisation de la marque, des services proposés, de produits et/ou de services spécifiques, d'une formation, d'une communication, de conditions de prix.
- Le franchisé doit adhérer au concept et en être le digne ambassadeur.

« La franchise »

- Alors, êtes-vous réellement prêt à jouer le jeu, à vous investir dans votre entreprise, tout en suivant des règles acceptées lors de la signature et à vous impliquer également dans la dynamique du réseau ?
- Si tel est le cas, nous vous donnons les moyens pour réussir au sein d'un réseau en pleine expansion.
- Créer son entreprise, en franchise c'est être indépendant, juridiquement et financièrement, et donc en accepter les risques.
- Adhérer à une franchise, c'est tout cela mais aussi accepter les obligations, pour profiter des avantages.

Les avantages

- La force d'un réseau, pour l'indépendance de votre entreprise
- Le franchisé est propriétaire de son entreprise, il est donc juridiquement et économiquement indépendant.
- Le franchisé bénéficie de l'image de marque et de la réputation de l'enseigne par rapport au consommateur.
- Le franchisé bénéficie de la renommée du réseau, et d'un système de gestion commerciale conçu et expérimenté par le franchiseur, d'où l'économie de temps liée à l'utilisation d'un savoir-faire existant et, d'une réduction du risque financier.

Les avantages

- La force d' un réseau, pour l' indépendance de votre entreprise
- Le franchisé bénéficie de l' avantage compétitif dû à la synergie économique du réseau d' une part et à la capacité d' innovation du franchiseur d' autre part.
- Le franchisé accède à une maîtrise professionnelle supérieure à celle de l' homme de métier isolé grâce à la formation, à l' assistance, aux conseils permanents et aux outils pédagogiques mis à la disposition.
- Le franchisé bénéficie d' une meilleure rentabilité des capitaux investis par rapport au commerçant isolé grâce à l' optimisation des capitaux investis, et aux économies d' échelles permises par la standardisation des opérations.

Les exigences

- La force d' un réseau, une stratégie définie
- Le franchisé est tenu d' appliquer la stratégie commerciale du franchiseur.
- Le franchisé est tenu de respecter les normes du concept et les standards de qualité .
- Le franchisé est obligé de suivre l' évolution du concept et du savoir-faire.

Les exigences (suite)

- Le franchisé à l'obligation de s'approvisionner auprès du franchiseur ou des fournisseurs référencés.
- Le franchisé est tenu de rétribuer le franchiseur pour ses apports, par exemple sous forme :
- De droit d'entrée, de royalties en contrepartie de :
 - La licence de marque,
 - L'assistance permanente,
 - La formation permanente,
 - La recherche et l'innovation,
 - La communication.

Une communication ambitieuse

- Le plan-média et la stratégie de communication nationale du réseau
- Le médiaplanning du réseau a été établi de manière annuelle et repose :
- d' une part sur une présence presse continue
- d' autre part sur une présence médiatique accrue correspondant à la montée en puissance de l' activité du réseau.

Une communication ambitieuse

- Veille stratégique
- Le service de communication opère des veilles ponctuelles sur l'évolution du marché, de l'offre et surtout de la communication de la concurrence.
- Cette veille s'inscrit dans le cadre de réflexions stratégiques et créatives internes et ne font pas l'objet de synthèses écrites. Par contre, les informations réglementaires concernant le marché font l'objet d'articles dans le cadre de la Newsletter.
- Une page de la communication concurrence est consultable en nos locaux.

LE CONCEPT F.H.EnR

- Dans sa démarche de qualité F.H.EnR a mis au point un concept d'analyse des coûts énergétiques de l'habitat chez les particuliers. Au travers de son expertise et avec les outils modernes F.H.EnR réalise une étude complète du coût énergétique de l'habitat et fait les recommandations utiles à la baisse de celui-ci.
- Le logiciel F.H.EnR, adapté à une utilisation simple et à une lecture rapide des coûts et des économies possible vous garanti une réussite commerciale rapide.
- Nous intervenons dans les domaines de : l'éclairage, l'isolation, le chauffage, la ventilation, les menuiserie, les énergies renouvelable et le traitement de l'eau.

Condition

d'accès au réseau

- Droit d'entrée Pour un département : 5 500.00 € HT
- Apport personnel : 5 000.00 € HT
- Redevance fonctionnement (Payable au MOIS)
: 450.00€ HT
- Redevance publicitaire (Payable au MOIS) : 150.00€ HT
- Investissement global : 20 000.00 € HT
- CA réalisable après 1 ans : 800 000.00 € HT
- Type de contrat : Partenariat
- Aide au financement : oui

PACK FORMATION

- Formation commerciale : 1 550.00€ * HT

- 4 jours théoriques + 4 jours pratiques + 4 jours accompagnement en trois étapes de quatre jours
 - * hors frais de bouche d'hébergement et de déplacement

- Formation du franchisé : comprise* 4 jours théoriques + 4 jours pratiques + 4 jours accompagnement en trois étapes de quatre jours
 - * hors frais de bouche d'hébergement et de déplacement

Pack administratif

- Qu' est-ce que le pack administratif ?
 - Le pack administratif est l' outil indispensable pour commencer son activité commerciale mais aussi administrative. Il s' agit de l' ensemble des documents utiles au commercial pour effectuer une vente ; un book, une dé balle, un plan de vente, un support informatique et documents administratifs.
 - cd administratif avec les dossiers et documents administratifs
 - dossier de financement
 - 1 book de proc é dure administrative
 - 10 dossiers de pr é sentation
- TARIF : 850.00 € HT

Pack Informatique

imprimerie

- Le pack de logiciel et de soft adapté aux exigences de F.H.EnR:
750.00€
- Le pack imprimerie, 2 liasses de bon de commande, 500 cartes de visite, 200 plaquettes commerciales et 500 flyers, le droit à la création et à l'impression : 850.00€

FRANCE



HABITAT EnR

**AUX SERVICE DE
VOS ECONOMIES!**

ACTION DEVELOPPEMENT FRANCHISE

Thierry MEMBRADO

06 45 32 98 29

ths.tmembrado@gmail.com