



Fleurs d'Auteuil





UN AUTRE REGARD SUR LES FLEURS

La seule vraie marque d'artisans-fleuristes établie depuis trois générations, passionnée par l'art floral et l'art du service.

Un autre regard sur les fleurs, un concept résolument innovant, alliant savoir-faire traditionnel et modernité.

Fleurs d'Auteuil, L'Artisan-Fleuriste



DEPUIS 3 GÉNÉRATIONS

De l'étal au réseau de franchise :
une véritable histoire de famille.
Dès les années 30, Giambatista
et Maria Fusco achètent et vendent
des fleurs sur les marchés.

Dans les années 70, Angelo Fusco
fait partager son amour des fleurs
sur près de vingt marchés de Paris
et d'Île de France.

L'expérience et la connaissance
du métier donnent naissance en 1994
à un atelier Fleurs d'Auteuil
à la porte d'Auteuil, quartier parisien
en plein essor.

Fleurs d'Auteuil est salué par
la profession pour son savoir-faire
et son attention toute particulière
à la qualité de ses fleurs
et à sa clientèle.

En 2005, Pascal Fusco, le fils, crée
la franchise Fleurs d'Auteuil pour
porter la marque encore plus loin
et transmettre au plus grand nombre
la passion des artisans-fleuristes.





UN SAVOIR-FAIRE D'ARTISAN-FLEURISTE

Résolument artisans,
nous confectionnons bouquets
et compositions raffinés,
à des prix qui restent attractifs.
La fraîcheur de nos fleurs et plantes,
essentielle à nos yeux,
est une réponse à l'exigence
de nos clients : leur fidélité est notre
plus grande fierté.
Nos équipes de fleuristes qualifiés
conseillent et accompagnent
chaque client, pour un service
toujours personnalisé.

POUR UNE MARQUE DE CONFIANCE

La famille Fusco a toujours innové
dans son métier pour donner
à Fleurs d'Auteuil tout son sens.
La marque repose aujourd'hui
sur cinq grandes valeurs :
le raffinement,
la qualité,
des conseils de professionnels,
le libre choix,
et des prix raisonnables.



LES 7 ATOUTS FLEURS D'AUTEUIL

Un véritable **concept de marque**.

Un savoir-faire d'**artisan-fleuriste**.

Des produits qui font la différence.

Des fleuristes **professionnels**.

Des conseils **personnalisés**.

Un réseau **jeune et dynamique**.

Un dialogue **permanent**.



ENTRE TRADITION
ET MODERNITÉ,
UN AUTRE REGARD
SUR LES FLEURS.

Un fleuriste qui marque
sa différence.

Une seule ambition,
devenir la référence
en matière d'art floral.

Une nouvelle étape.

Le marché des fleurs
et des plantes est très atomisé
et représente 2,5 milliards d'euros
de chiffre d'affaires.

Ce secteur voit l'émergence
depuis 10 ans de nouveaux
distributeurs de fleurs.

La marque se positionne en
challenger, en capitalisant sur une
seule passion : celle de l'art floral
et de l'art service!

**Un intervenant nouveau
et unique.**

Fleurs d'Auteuil marque
sa différence en capitalisant sur
des valeurs conjuguant tradition
et modernité. Les nouveaux ateliers
mettent l'accent sur le savoir-faire,
le raffinement et la qualité des
produits et des conseils à des prix
compétitifs. Leur univers est sobre
et met en valeur les fleurs.

Le monogramme AF, symbole de
l'artisan-fleuriste et de l'art floral
renforce son positionnement et
son identité atypique.

**Une expérience
et un savoir-faire reconnus**

par toute la profession
et omniprésents dans la qualité
des produits sélectionnés,
la conception des bouquets
ronds, l'harmonie dégagée par
les orchidées...

Ce travail constant sur le suivi
qualité permet de proposer
des prix avantageux sur tous les
produits tout au long de l'année.

ENTREZ DANS UN RÉSEAU À TAILLE HUMAINE, JEUNE ET AMBITIEUX



Grâce à la franchise
partageons ensemble
un métier d'art convivial,
générateur de plaisir,
riche et performant.

L'expérience du savoir-faire
de trois générations de fleuristes,
renforcée par les 25 ans d'expertise
de son directeur de réseau
dans la franchise.

L'ambition d'être la Référence
de l'Art Floral organisée en réseau.

Une volonté de contribuer à faire
évoluer **un des plus beaux
métiers d'artisanat.**

L'envie de vous faire partager
la réussite des premiers magasins

Fleurs d'Auteuil, et de développer
la cohésion des membres
du réseau.

Une équipe d'animation
à l'écoute des partenaires.

Une formation continue,
afin de prolonger votre formation
initiale de huit semaines.

La communication est adaptée
à l'image de l'enseigne,
à l'environnement et à la taille
du réseau.

**Une structure de dialogue
avec les partenaires.**

Notre volonté de fonctionnement,
dans le réseau est l'échange
et l'action. Dans cet esprit,
un comité d'enseigne
et des commissions seront mis
en place progressivement afin
d'assurer un dialogue ouvert.



DES PRODUITS QUI FONT LA DIFFÉRENCE

Des produits
de très grande qualité
à des prix concurrentiels
grâce à l'expertise
d'achat des fondateurs
et de leurs collaborateurs.

**Une sélection rigoureuse
des fournisseurs.**

Depuis 30 ans Fleurs d'Auteuil a mis en place des relations de partenariat avec des fournisseurs de confiance garantissant un acheminement de qualité aussi bien des plantes fleuries, que des fleurs coupées en provenance de pays comme la Hollande, l'Equateur, la Belgique, l'Italie ou la France.

Une fraîcheur maximale.

Le système mis en place depuis de nombreuses années, permet au réseau Fleurs d'Auteuil d'acheter des produits d'une fraîcheur exceptionnelle. Les végétaux achetés pour vous, sont généralement expédiés dès le lendemain de votre commande. Ils vous sont livrés le surlendemain, vous assurant ainsi le délai le plus court entre la coupe et l'arrivée en boutique.

La centrale d'achat.

L'organisation de la centrale permet de s'adapter aux contraintes conjoncturelles et permet de servir dans les meilleures conditions vos partenaires et vos clients. Elle a réalisé en 2006, un volume de près de 3 millions d'euros de chiffre d'affaires, soit plus de 10 millions de tiges. La fréquence de livraison, deux à quatre fois par semaine, garantit une excellente rotation des produits et donc la satisfaction de votre clientèle.



UN DIALOGUE PERMANENT

Avant tout engagement, venez passer un week-end en magasin afin de découvrir votre futur métier, ses charmes et ses obligations.

Lors de la recherche de votre emplacement, élément clef de la réussite, nous vous assistons dans sa validation (emplacements N°1, 1bis, une surface de vente de 50 à 150 m², un trottoir exploitable avec un linéaire vitrine de 10 à 20 m).

Lors du montage du dossier financier et bancaire, nous pouvons vous assister, si vous le souhaitez, dans toutes ces démarches.

Nous avons négocié des accords de référencement auprès de partenaires financiers.

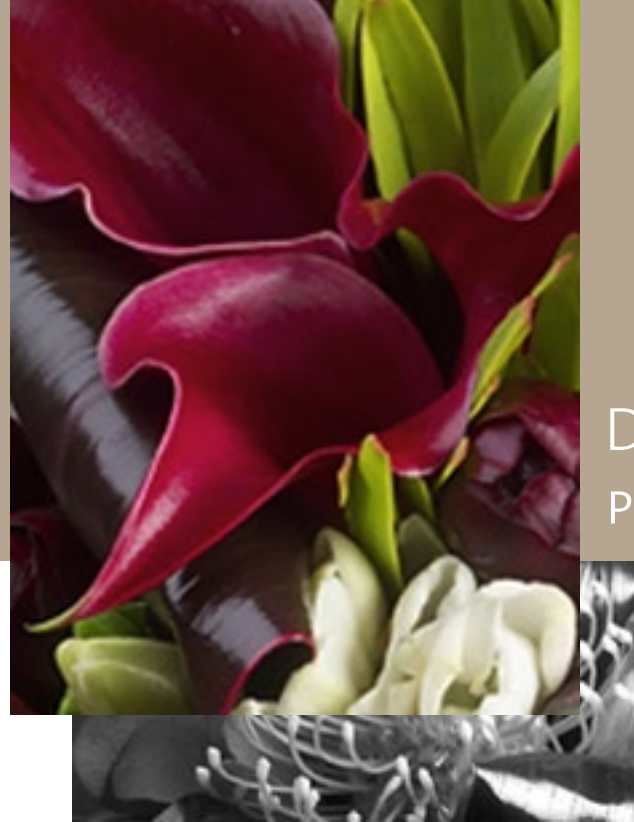
Lors de l'élaboration des devis de travaux, nous vous proposons, dans tous les secteurs de l'agencement de magasins, des prestataires référencés avec un cahier des charges précis.

Après votre formation, avant et après l'ouverture nous sommes bien entendu à vos côtés,

afin de vous permettre de démarrer votre magasin dans les meilleures conditions.

Par la suite, votre animateur de réseau reste toujours à votre écoute et vous rend visite régulièrement dans votre magasin.

DES FONDAMENTAUX POUR RÉUSSIR L'AVENTURE



Une relation
de confiance claire.
Nous mettons à votre
disposition des outils
adaptés pour démarrer
notre collaboration.

Un contrat de franchise
de sept ans renouvelable.

Un contrat d'approvisionnement transparent : 90% des achats de végétaux passent par la centrale d'achats et de référencement nationale. 10% des achats vous sont réservés, vous permettant de répondre aux demandes spécifiques de votre clientèle.

Une formation de huit semaines pour le franchisé (une à deux personnes) à 9500 euros incluant une formation produit, art floral, management et gestion, techniques de ventes,

merchandising et une mise à niveau de l'équipe.

Un apport personnel minimum de 80 K€.

Un coût moyen de 1 400 euros HT/m², hors achat du droit au bail comprenant : travaux d'aménagement, mobilier et équipement.

Un droit d'entrée : 16 000 euros. Le savoir-faire, la marque, l'exclusivité territoriale, l'aide à la recherche du local, la validation, la négociation, le suivi des travaux et l'accompagnement

à l'agencement du magasin. Nous sommes présents avec vous à l'ouverture pendant plusieurs jours.

Une redevance franchise annuelle : 5% du CAHT comprenant la transmission de toutes les évolutions liées au savoir-faire du franchiseur et de son concept avec le suivi de l'animateur de réseau.

Une redevance de communication : 2% du CAHT maximum comprenant les outils adaptés pour développer le chiffre d'affaires et la notoriété de votre magasin Fleurs d'Auteuil.

A large, stylized number '4' is rendered in a light beige color against a darker beige background. The '4' is composed of thick, solid lines and is positioned on the left side of the page, extending vertically from the top to the bottom.

S.A.S. LA COMPAGNIE FLORALE DE DISTRIBUTION

103 Bd de Montmorency 75016 Paris

Tél 01 40 71 14 28 **Fax** 01 40 71 14 22

www.fleursdauteuil.fr

franchise@fleursdauteuil.fr