



# CORDONNERIE

FRANÇOIS BLONDELLE

## « UN AMOUR AUTHENTIQUE DU MÉTIER ET DU SERVICE »

**Une famille, 6 générations... depuis 1833, les artisans Blondelle subliment vos chaussures avec passion.**  
Chez les Blondelle, depuis 1833, la cordonnerie, est un métier de famille bien sûr, mais surtout de passion.

Pour François Blondelle, il est temps d'écrire une nouvelle page, la cordonnerie qu'il a reçue en héritage et modelée par son parcours riche d'expériences et du talent familial, désormais il se veut le garant de la transmission de cette belle histoire de métier et d'artisanat.

Ainsi d'une première boutique acquise en 1990, il est devenu le propriétaire de 4 points de vente dans l'agglomération Lilloise.

## NOTRE CONCEPT :

Il s'agit de dupliquer au sein du territoire français, un réseau de franchisés en cordonnerie.  
La SAS « Franchise du cuir » se veut comme une Franchise commerciale et de Services.

Elle pourra naître de la volonté de création, mais également d'une reprise d'entreprise de cordonnerie.

Le franchisé se verra alors proposer un « pack de base » auquel il pourra y adjoindre des « packs optionnels » notamment est sans que cette liste soit exhaustive :

- **Juridique,**
- **RH,**
- **Marketing,**
- **Formation**
- **Technique ...**



Le concept de la franchise se développe autour du métier de la cordonnerie de proximité idéalement situé dans des zones de catégorie CSP ++.

L'exploitation de l'activité se fera au sein d'un local de + ou - 40 m<sup>2</sup>.

Les cordonneries pourront s'implanter au sein de galeries commerciales (préférence centres commerciaux de petite ou moyenne taille) profitant ainsi d'un flux de chalands naturel.

La cordonnerie se situera sur un créneau moyenne gamme plus.

Les prestations de qualité se feront au travers d'un environnement propre et chaleureux.

Le sens du service (café, cirage des chaussures pendant le temps d'attente, sourire client) et de l'accueil y seront conjugués autour d'une identité visuelle forte (Or, Noir), olfactive (cuir, bois), sonore (jazz, crooner, etc).

Des matériaux nobles tels que le cuir et le bois ainsi que de beaux objets (fauteuil-club, chaussures cuir, etc ) pourront y être associés.

concept d'exploitation clés en main. L'identité marketing ainsi que l'offre commerciale pourront être exploitées dès leur installation par le franchisé. Le franchisé bénéficiera des meilleures gammes de produits et matériels aux prix négociés pour l'ensemble du groupe.



## PROFIL DU FRANCHISÉ

Le profil du franchisé est celui d'une femme ou d'un homme commerçant et entrepreneur, souhaitant travailler à son propre compte.

Tous les profils seront étudiés et feront l'objet d'un recrutement spécifique et rigoureux afin de s'assurer d'un partenariat à long terme.

Le franchiseur recherche soit un entrepreneur avec le potentiel nécessaire à la bonne gestion d'un commerce de cordonnerie ou un cordonnier de formation.

La formation technique est assurée au départ ainsi qu'un accompagnement dans la durée.

Les réparations les plus techniques pourront être sous-traitées.



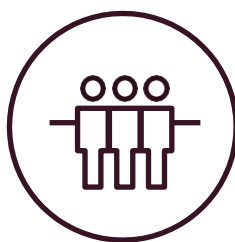
## ACCOMPAGNEMENT

### À LA CRÉATION/REPRISE D'ENTREPRISE ET À SON DÉVELOPPEMENT



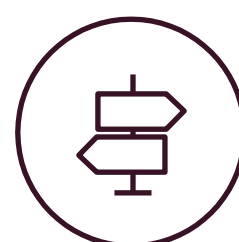
#### FORMATIONS

- + Formation technique et commerciale au métier
- + Formation transversale aux responsabilités et obligations du chef d'entreprise
- + Gammes de produits établies avec argumentaire commercial correspondant
- + Prix négociés



#### COMMUNICATION

- + Opérations commerciales
- + Identité visuelle et marketing forte : logo, Baseline, histoire charte qualité, code couleur ambiance sonore, agencement, marketing expérientiel et sensoriel
- + Kit Communication  
(Cartes de visite et flyers à imprimer enseigne à réaliser, sac à imprimer...)



#### SUIVI

- + Suivi juridique et aide à la gestion du personnel :
- formation,
- documents obligatoires
- document unique
- + Suivi technique
- assistance aux travaux compliqués
- sous-traitance
- Formations complémentaires

| OPTIONS                                       | DE BASE           | INTERMÉDIAIRE | PRO     |
|---|-------------------|---------------|---------|
| DROIT D'ENTRÉE                                | 0€                | 0€            | 0€      |
| ACCOMPAGNEMENT<br>FORMATION CRÉATION INITIALE | 15 000€           | 15 000€       | 15 000€ |
| MACHINE CORDONNERIE ET AGENCEMENT *           | 32200€            | 40300€        | 69 100€ |
| MACHINE À CLES                                | 8000€             | 10000€        | 12000€  |
| STOCK PRODUITS                                | 5500€             | 5500€         | 5500€   |
| DIVERS  | 1000€             | 1000€         | 1000    |
| INVESTISSEMENT (HORS LOCAL)                   | 61700€            | 71800€        | 102600€ |
| APPORT PERSONNEL 30%                          | 18 510€           | 21 540€       | 30 780€ |
| EMPRUNT                                       | 43 190€           | 50 260€       | 71 820€ |
| POTENTIEL DE C.A. TTC 3 ANS (SELON SITE)      | 120000€ à 200000€ |               |         |

\*Modularité possible



---

# INFORMATIONS GÉNÉRALES

DROIT D'ENTRÉE

0€

NOMBRES D'UNITÉS

3

NATURE DU CONTRAT

FRANCHISE

ZONE DE PROTECTION TERRITORIALE

À PARTIR DE 10000 HABITANTS



|                      |   |
|----------------------|---|
| REDEVANCE            | 500€ PAR MOIS*                          |
| DURÉE DU CONTRAT     | 5 ANS, RENOUELABLE PAR PÉRIODE DE 5 ANS |
| *Modularité possible |   |

## AVANTAGES D'ÊTRE FRANCHISÉ ET DIFFICULTÉS D'ÊTRE INDÉPENDANT

| AVANTAGES D'ÊTRE FRANCHISÉ CHEZ FRANÇOIS     | DIFFICULTÉ DE S'ÉTABLIR EN INDÉPENDANT                   |
|--|--|
| NOTORIÉTÉ DE LA MARQUE                       | NOM DE LA MARQUE À FAIRE CONNAÎTRE                       |
| SAVOIR-FAIRE DU FRANCHISEUR                  | SOLITUDE   |
| FORMATION INITIALE & CONTINUE                | AUCUNE AIDE EXTÉRIEURE SPONTANÉE                         |
| NÉGOCIATION FOURNISSEURS (TARIFS GROUPE)     | NÉGOCIATION ENTIÈRE À RÉALISER                           |
| PUBLICITÉ DU GROUPE                          | PUBLICITÉ À PENSER À PARTIR DE ZÉRO                      |
| ASSISTANCE TECHNIQUE ET JURIDIQUE            | PROBLÈMES JURIDIQUES ADMINISTRATIFS ET DE GESTION        |
| MOINS DE RISQUE                              | RISQUE ÉLEVÉ   |
| PRODUITS PRÉALABLEMENT SÉLECTIONNÉS          | GAMME DE PRODUIT À RECHERCHER, SÉLECTIONNER              |
| RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT DE LA FRANCHISE   | PEU DE TEMPS POUR AMÉLIORER LE CONCEPT DE SON ENTREPRISE |
| OPÉRATIONS COMMERCIALES ÉPROUVÉES            | TEMPS ET COÛTS ACCORDÉS À RÉALISATION                    |
| TAUX DE SURVIE DES ENTREPRISES À 5 ANS : 90% | TAUX DE FERMETURE DES ENTREPRISES À 3 ANS : 33%          |

