

EASY[®] **SUSHI**



GUIDE DU FRANCHISÉ

BATIR UN PROJET ENSEMBLE !



OK ! ON COMMENCE PAR QUOI ?

Vous envisagez de rejoindre notre réseau, d'entamer un nouveau chapitre de votre vie professionnelle, pour construire une réussite épanouissante, sur le plan personnel comme matériel.

Avec ce guide, nous souhaitons partager avec vous notre vision de la franchise, pour vous assister au mieux dans votre projet, et construire avec vous les moyens de votre succès dans notre enseigne Easy Sushi.

Vous trouverez des informations concernant la franchise, ainsi que les principales étapes de la mise en place de votre projet et des conseils pratiques sur notre secteur et notre activité.



EASY  **SHI**®

LA FRANCHISE, QU'ÉSAKO ?

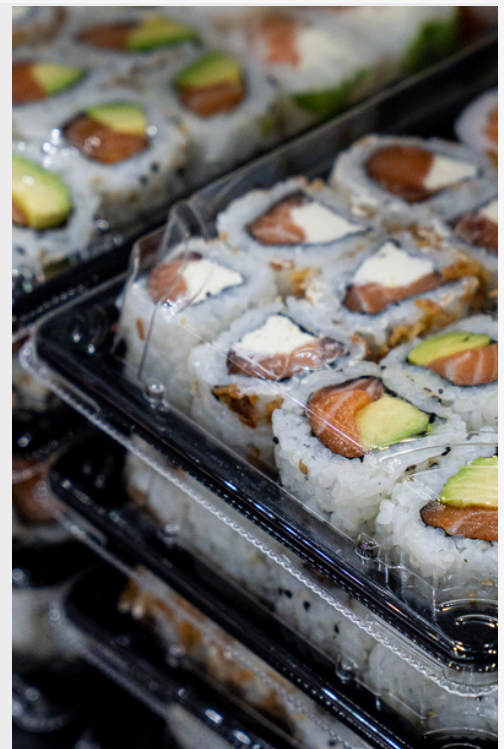
La franchise permet à de futurs entrepreneurs de se lancer dans l'entrepreneuriat sur la base d'un modèle mis au point par le franchiseur, éprouvé par d'autres franchisés, et amélioré en permanence par le réseau.

Le franchiseur met à disposition de son franchisé son concept, c'est-à-dire sa marque, son savoir-faire ainsi qu'un modèle de succès testé et éprouvé. Le franchisé s'engage à respecter le concept en suivant les procédures consignées dans le manuel opératoire du franchisé : il se donne ainsi les moyens d'atteindre le référentiel réseau, c'est-à-dire le modèle de performance chiffré du concept, vecteur principal de sa rémunération.

Le franchisé est un entrepreneur indépendant qui reste libre de ses recrutements, de la gestion de son entreprise, et garde toute son autonomie au quotidien. Le franchiseur assiste le franchisé dans son exploitation en lui prodiguant des conseils qui l'aident à mieux reproduire le modèle de succès du réseau. Le franchisé évolue au sein du réseau de franchise, dont les interactions sont organisées par le franchiseur lors de réunions, de comités et de conventions qui favorisent les échanges et l'amélioration permanente du savoir-faire.

LA STRATÉGIE WIN / WIN

La franchise est une organisation qui se distingue par sa culture **gagnant/gagnant** : le franchisé doit réussir pour que le réseau du franchiseur soit un succès.



 Easy SUSHI
SUSHI, SUSHI & CO.

EASYSUSHI®



QUEL FRANCHISÉ ÊTES VOUS ?

**REJOINDRE UN RÉSEAU,
C'EST SÉLECTIONNER UN PARTENAIRE
FRANCHISEUR QUI VOUS APPORTE LE
NIVEAU DE PERFORMANCE,
DE SÉCURITÉ ET D'ÉPANOUISSEMENT
QUI CORRESPOND À VOTRE
RECHERCHE.**

Le franchiseur vous choisira car vous partagez son appétence pour le secteur, que vous disposez des qualités requises pour réussir et que vous partagez les valeurs du réseau.

Easy Sushi recherche des profils qui souhaitent se réaliser personnellement et professionnellement tout en apportant du plaisir et du bien-être à leurs clients, grâce à une cuisine gourmande, généreuse et savoureuse.

Restaurateurs ou non, nous recherchons des profils commerçants dans l'âme, gestionnaires, des salariés en reconversion ou des chefs d'entreprise aguerris ayant un excellent relationnel, capables de diriger leur équipe avec bienveillance et efficacité.



Easy Sushi
SUSHI, RASU & COMPANY

EASYSUSHI®

LE CONCEPT EASY SUSHI

UNE CUISINE D'INSPIRATION JAPONAISE AU CARACTÈRE FRANÇAIS.



Amateur de cuisine Japonaise, Vincent Veziano, fondateur d'Easy Sushi, propose une nouvelle adaptation des fameux sushis et makis traditionnels.

Une adaptation plus généreuse, plus gourmande, plus croustillante mais aussi plus française !

L'ensemble des classiques sont déclinés en plusieurs goûts, alliant la qualité à la fraîcheur irréprochable des produits.

Grâce à des équipes dûment formées et maîtrisant parfaitement toutes les techniques, le concept séduit et trouve très vite sa clientèle en vente sur place comme à emporter.

**"PARCE QU'ENTRE LA
FRANCE ET LE JAPON,
C'EST UNE BELLE
HISTOIRE D'AMOUR"**



NOTRE MODÈLE DE SUCCÈS

LE MODÈLE D'INVESTISSEMENT POUR UN LOCAL DE 80M2*

FRAIS DIVERS INITIAUX 15 000 € HT

PACKAGE FRANCHISEUR 40 000 € HT

TRAVAUX & AMENAGEMENT & VÉHICULES 195 000 € HT

PHASE DE LANCEMENT 30 000 € HT

INVESTISSEMENT GLOBAL 280 000 € HT

APPORT PERSONNEL 95 000 € HT

* Données issues de nos unités pilotes à La Valette et Ollioules. Ces données sont à considérer en fonction des conditions d'exploitation spécifiques de ces établissements et de leurs implantations. Les investissements présentés ci-dessus ne comprennent pas de droit au bail ni de pas-de-porte.



NOTRE MODÈLE DE SUCCÈS

EN 2ÈME ANNÉE

OBJECTIF DE CA EN 2ÈME ANNÉE

1 200 000€ HT

COÛT NOURRITURE

31%

MASSE SALARIALE

38%

CHARGES EXTERNES

17%

OBJECTIF DE RÉSULTAT OPÉRATIONNEL

15%

* Données issues de nos unités pilotes à La Valette et Ollioules (sur l'exercice comptable 2021). Ces données sont communiquées qu'à titre indicatif et sont à considérer en fonction des conditions d'exploitation spécifiques de ces établissements et de leurs implantations.



EASYSUSHI®

POURQUOI CHOISIR LA FRANCHISE ?

VOUS DISPOSEZ D'UN MODÈLE DE RÉUSSITE, D'UNE ASSISTANCE POUR VOTRE EXPLOITATION ET D'ÉCHANGES AVEC LE RÉSEAU QUI PARTAGE VOS ENJEUX.

- Un accompagnement à chaque étape du montage du projet
- Un plan de formation initiale et continue du franchisé et des collaborateurs
- L'accès à un savoir-faire formalisé, secret et substantiel
- Un ensemble de connaissances et de techniques partagés avec les animateurs du réseau
- Un accompagnement marketing à l'ouverture pour conquérir ses premiers clients
- Un « effet réseau » qui vous permet de vous prévaloir de notre reconnaissance sectorielle
- Bénéficier de la notoriété et de l'image de marque
- Pouvoir déléguer une partie de l'activité pour se concentrer sur son cœur de métier (référencement de produits, publicité locale ...)



EASYSUSHI®

VOTRE PLACE AU SEIN DU RÉSEAU

ÊTRE FRANCHISÉ EASY SUSHI,
C'EST ÊTRE UN COMMERÇANT INDÉPENDANT.



Le franchisé est juridiquement responsable de son activité et de ses actes.

À chaque étape du processus de lancement de votre restaurant, nous vous accompagnons et vous apportons notre assistance :

- Mise à disposition des éléments du concept lors de nos échanges à venir
- Remise d'un guide de l'emplacement, pour préparer votre projet
- Remise d'un guide du financement, pour financer votre projet
- Formation initiale à nos techniques
- Formation de vos collaborateurs
- Mise en place du kit marketing d'ouverture
- Aide à la communication locale pour sensibiliser un plus grand nombre de clients
- Visite régulière de votre animateur réseau
- Participation aux événements de la vie de réseau : commission, réunions régionales, conventions annuelles, congrès...

« Vous prendrez l'ensemble de vos décisions seul,
sous votre responsabilité,
tout en bénéficiant de nos conseils,
de notre expérience,
et de l'appui d'un réseau dynamique. »



EASY  **SHI**®

LE PREMIER RENDEZ-VOUS TÉLÉPHONIQUE FUT L'OCCASION DE FAIRE CONNAISSANCE ET DE VALIDER L'INTÉRÊT MUTUEL.

QUELLES SONT LES PROCHAINES ÉTAPES

1. Le rendez-vous physique

Nous vous proposons un second rendez-vous, dans nos locaux en ou en visioconférence, pour approfondir les différents aspects de notre concept et de votre potentiel projet professionnel.

Ce rendez-vous d'environ deux heures va nous permettre de voir ensemble toutes vos questions et nous allons vous apporter toutes les réponses dont vous avez besoin pour bien valider votre choix.

2. La journée d'immersion

La journée d'immersion est l'occasion d'échanger avec un responsable de restaurant, de partager son quotidien, et de vérifier que le concept correspond à votre vision de votre évolution professionnelle.

Vous serez au plus proche de notre savoir-faire, et nous vous demanderons de signer un engagement de confidentialité avant cette visite, afin de le respecter.

L'emploi du temps de cette journée d'immersion est conçu de manière à vous permettre d'aborder tous les aspects de notre métier et du fonctionnement d'un restaurant Easy Sushi au quotidien.

À l'issue de cette journée, votre interlocuteur vous demandera de partager votre retour d'expérience, et le restaurant Easy Sushi qui vous a accueilli nous fera également part de ses impressions.





3. La remise du DIP

Nous vous remettons alors un Document d'Information Précontractuelle : le DIP.

Il s'agit d'une obligation légale prévue aux articles L.330-3 et suivants du code du commerce, dite «Loi Doubin», qui vous permet de disposer d'une information complète et règlementée de l'activité du franchiseur.

La remise de ce document, contre signature électronique, exige un délai de 20 jours minimum avant de concrétiser un engagement avec l'enseigne.

Nous vous recommandons de lire attentivement le document, et de collecter toutes les informations qui vous permettent de prendre une décision éclairée sur la poursuite du projet.

4. Le comité de sélection

A l'issue de l'ensemble des rendez-vous, votre interlocuteur Easy Sushi constitue un dossier de candidature qui est présenté au comité de sélection du réseau.

Ils étudient votre projet que leur présente votre interlocuteur Easy Sushi.

Ce comité se réunit tous les 15 jours, et prend la décision d'agréer votre candidature, ce qui permet la poursuite du projet.

5. Le contrat de réservation de zone [CRZ]

Dès lors que votre candidature est agréée, votre interlocuteur Easy Sushi vous remet le contrat de réservation de la zone sur laquelle vous souhaitez vous installer. Vous vous engagez dès lors à tout mettre en œuvre pour aboutir à la signature définitive de votre contrat de franchise, avec l'assistance d' Easy Sushi. Une avance sur le droit d'entrée, d'un montant de 10 000 euros HT, est alors exigible en contrepartie de la réservation de la zone. Cette étape est l'occasion de mettre en marche tout le processus d'accompagnement jusqu'à la signature.



6. Le guide de la création de société

Dès la signature du contrat de réservation, vous serez amené rapidement à constituer votre société.

Nous vous remettons alors un guide de la création de société, qui vous aiguillera dans la constitution de votre entité juridique.

Vous aurez ainsi toutes les clés en main pour réaliser vos démarches administratives en bonne et due forme.

7. Le guide de l'emplacement

En parallèle de la création de votre société, vous serez amené rapidement à rechercher votre futur restaurant .

Nous vous remettons alors un guide de l'emplacement, qui contient l'ensemble des informations vous permettant de trouver le local adapté à notre activité.

Vous disposez également des indications qui vous permettent de réaliser votre étude de marché. Nous vous recommandons de réaliser cette étude avec rigueur et attention.

8. Le guide du financement

Une fois votre société constituée et votre local trouvé et validé, vous disposerez de l'ensemble des éléments nécessaires à la constitution de votre dossier de financement : le guide du financement, vous est alors remis.

Ce guide indique l'ensemble des ratios clés du modèle.

Vous pourrez alors construire votre plan de financement avec votre expert-comptable, et nous vous mettons en relation avec des partenaires bancaires qui peuvent vous accompagner dans le financement du projet, si vous le souhaitez.

9. La signature du contrat de franchise

Dès l'acceptation de votre dossier de prêt, votre contrat devient définitif, et vous vous engagez auprès de l'enseigne dans la concrétisation du projet.

Nous vous communiquons alors les dates de formation et nous fixons ensemble votre date d'ouverture prévisionnelle.

Bienvenue dans le réseau Easy Sushi !



L'AVENTURE VOUS TENTE ?



Vincent Veziano

Fondateur Easy Sushi

06 02 08 75 77

franchise@easysushi.com


**EASY
SUSHI**