Tout ce qu'il faut avoir

Et savoir en Cuisine

[Photo]

Dossier de candidature franchisé

[Document confidentiel]

Données personnelles

Nom : Prénom :

Age : Date de naissance : Lieu :

Sexe : Nationalité : Langue maternelle :

Adresse :

CP : Ville :

Tél. privé : Bureau : GSM :

Fax : e-mail :

Situation familiale : Nom et prénom du conjoint :

Enfants (nombre et âge) :

Profession : Profession du conjoint :

Votre parcours professionnel (joindre CV si possible)

Etudes et formation :

Expérience professionnelle :

Connaissances linguistiques :

Votre candidature chez Les Secrets du Chef

Quelle est votre activité actuelle ?

Niveau de responsabilités :

Pourquoi en changer ?

Comment nous avez-vous connus ?

Etes-vous un professionnel de la restauration ?

du commerce de détail ?

Si non, de quel secteur ?

Connaissez-vous la Franchise ?

Pourquoi vous y intéresser ?

Pourquoi particulièrement notre concept ?

Etudiez-vous d'autres réseaux ? Dans quels secteurs ?

Etes-vous géographiquement mobile ?

Quelles villes vous intéressent pour votre projet (par ordre de préférence) ?

1° 2° 3° 4°

Possédez-vous (ou connaissez-vous) un emplacement dans l'une de ces villes ?

Si oui, précisez : terrain, bâtiment en construction, bâtiment existant, enseigne actuelle ?

Avez-vous l'intention de diriger vous-même l'entreprise ? Seul ?

Avec votre conjoint ? Quelqu'un d'autre ?

A quelle date pourriez-vous commencer ?

Autres remarques importantes :

Renseignements financiers confidentiels

De quel montant minimum de Fonds Propres disposez-vous pour cette affaire ?

€

Disposez-vous d'un patrimoine personnel ? De quelle nature ?

Valeur ? € Dont hypothèque ? €

Votre motivation

Pouvez-vous, en quelques lignes, résumer votre motivation et vos attentes par rapport à ce projet ?

Si vous avez déjà géré des équipes et des budgets, racontez-nous :

Vos autres remarques :

Quelles sont vos possibilités prochaines pour un rendez-vous ?

Signature :

Tout ce qu'il faut avoir

Et savoir en cuisine

La mise en bouche – Historique

Poussés par leur **passion commune pour le monde de la cuisine**, Fabian Hennus et Alexandre Lerouge ont créé Les Secrets du Chef le 10 août 2006.

Fabian et Alexandre sont cousins, mais ils sont également très complémentaires : Alexandre est chef de cuisine et ex-professeur en école hôtelière, Fabian est comptable de formation et a évolué dans le milieu bancaire et des assurances.

A deux, ils ont développé un **concept audacieux et fort**. Les Secrets du Chef sont des magasins dédiés aux **amoureux de l'art culinaire**, qui rassemblent et allient conseils de professionnels, cours de cuisine & d'œnologie et matériel de qualité, le tout dans une ambiance chaleureuse et « comme à la maison ».

Aujourd'hui, Les Secrets du Chef sont un des leaders du secteur et ont l'ambition de poursuivre leur développement à travers un réseau de franchise. Ils comptent **quatre magasins** et un cinquième à venir :

- **Louvain la Neuve** – l'Esplanade : Ouverture 2006
- **Bruxelles** – Woluwe Shopping Center : Ouverture 2009
- **Namur** – Rue de l'Ange : Ouverture 2012
- **Liège** – Rue des Dominicains : Ouverture Avril 2014
- **Bruxelles** – Docks : Ouverture Fin 2015

Les prochaines localisations visées sont : Bruxelles, Malines, Anvers, Gand, Louvain, Hasselt, Brugges, ...

En 2008 et en 2010, LSDC sont nominés au **Shopping Award** , organisé par la Chambre Belgo-Luxembourgeoise des Centres Commerciaux.

En 2009 LSDC remportent le **Global Innovator Award** pour la Belgique, qui récompense le meilleur commerce d'art de la table et de décoration intérieure, concours international où sont représentés 25 pays sur les 5 continents.

Tout ce qu'il faut avoir

Et savoir en cuisine

Les ingrédients - Le Concept Les Secrets du Chef

Les Secrets du Chef, c'est une **marque et un label de qualité** facilement identifiable en tant que chaîne (constance dans l'aménagement, la communication et le branding du magasin). Ses principaux atouts sont :

La **globalité** du concept : un espace de vente et de cours dans un seul et même endroit, entraînant synergies et échanges permanents.

La **sélection** : des références les plus pointues issues de marques prestigieuses, des produits conceptualisés et fabriqués dans les pays occidentaux, tous testés avec soin pour offrir le résultat le plus probant à notre clientèle.

Service : les maître-mots du concept, **conseils** avisés répondant aux besoins des clients et **service** après-vente. L e merchandising (PLV) est également étudié en ce sens.

Les **ateliers de cuisine et d'œnologie** : lieu de partage et de convivialité, ils privilégient l'apprentissage et l'accompagnement par un chef.

Ambiance : l'aménagement spécifique et étudié du magasin, la mise en scène des articles, les couleurs, la musique, tout est fait pour que le client se sente bien dans **l'univers des Secrets du Chef** et qu'il en oublie le temps qui passe.

Point de vente : une surface de +/- 185m² dans un **grand centre commercial ou en centre ville**.

Tout ce qu'il faut avoir

Et savoir en cuisine

Le service - La Franchise Les Secrets du Chef

Assistance du franchiseur avant l'ouverture :

- Aide à la recherche d'emplacement
- Etude de marché
- Aide pour remplir les formalités administratives
- Aide pour préparer le plan financier et opérationnel
- Aide pour l'organisation, l'aménagement initial et le développement du point de vente
- Programme complet de formation

Assistance du franchiseur à l'ouverture :

- Lancement de la campagne promotionnelle
- Assistance à l'ouverture du point de vente

Assistance du franchiseur après l'ouverture :

- Recherche permanente de nouveaux produits
- Évolution du concept et développement du savoir-faire
- Formation continue
- Manuels opérationnels
- Outils de gestion (reporting)
- Commissions consultatives de franchisés
- Réunions plénières de franchisés
- Mystery shopping
- Animateur de réseau
- Publicité au niveau du réseau
- Boîte à outils pour la publicité locale

Membre de la Fédération Belge de la Franchise.

Tout ce qu'il faut avoir

Et savoir en cuisine

La mise en place - Informations clés

- Choix des localisations : centres commerciaux ou centre ville
- Surface de vente : de 175m² à 200m²
- Type de contrat : franchise
- Durée : 9 ans
- Exclusivité territoriale : oui
- Investissement global moyen (coût HTVA) :
  - Droit d'entrée : € 20.000
  - Aménagement magasin : € 185.000
  - Stock de départ : € 125.000
  - Autres investissements : € 15.000

    (caisse, publicité de lancement, frais de constitution)

  Total (hors éventuel pas de porte) : € 345.000

- Dont une contribution minimum sous forme de fonds propres : € 75.000
- Redevance de franchise : 5% du chiffre d'affaires HTVA
- Redevance publicitaire : 1,5% du chiffre d'affaires HTVA
- Redevance de référencement : 3% du chiffre d'achat HTVA
- Nombre moyen de personnel : 2 à 4 personnes (ETP)
- Contact :

Lerouge Alexandre
alexandre@lessecretsduchef.be
+32 (0)477/ 81 00 48

Hennus Fabian
fabian@lessecretsduchef.be
+32 (0)475/ 91 48 31

Le chef - Profil du candidat

Nous recherchons des hommes et des femmes ayant une volonté de se lancer dans un nouveau défi, avec l'envie et l'ambition de devenir indépendant tout en participant au développement commercial de la marque « Les Secrets du Chef ». Un intérêt pour la cuisine, un investissement dans la gestion efficiente de leur point de vente et de leur équipe devront faire partie du profil du candidat. Le sens commercial et le service à la clientèle sont également des atouts clés pour le succès du magasin.

Tout ce qu'il faut avoir

Et savoir en cuisine

La recette - Les étapes à suivre

Vous êtes intéressé par une franchise Les Secrets du Chef ? **Voici les étapes que nous vous proposons de suivre** d'aujourd'hui à la signature du contrat. Tout en conservant la liberté, pour les deux parties, d'interrompre la procédure à n'importe quelle étape.

1) Compléter et renvoyer le dossier de candidature à franchise@lessecretsduchef.be ou par courrier au siège social.

2) Vous êtes invité à visiter l'un de nos points de vente ;

3) Un rendez-vous est organisé avec Alexandre Lerouge afin d'apprendre à se connaître ;

4) Un stage découverte d'1 jour est organisé dans l'une de nos succursales ;

5) Un débriefing du stage est organisée avec Fabian Hennus, qui vous présentera également un compte d'exploitation standard ainsi que notre contrat de franchise ;

6) Une dernière réunion est planifiée pour débriefer les données financières et le contrat ;

7) En fonction de vos propres critères et des localisations disponibles, vous pouvez alors recevoir le document d'information précontractuel (D.I.P.)

8) Nous pouvons signer le contrat un mois plus tard.

Le dessert - Dans la presse

« La jeune chaîne belge transpose le concept de « cook shop » chez nous. Les Secrets du Chef dépoussièrent l'art de la table

La cuisine n'a jamais été aussi tendance. Pourtant, les magasins d'art de la table ferment les uns après les autres. Faute d'avoir renouvelé leur concept vieillot. A contre-courant, **les boutiques Les Secrets du Chef proposent une formule plus « trendy »**, originaire d'Angleterre, où matériel haut de gamme côtoient cours de cuisine (…). » Extrait de Trends-Tendances 27 août 2009.

« Belge, innovant, **intransigeant sur la qualité et partenaire de marques prestigieuses** (…). Si la qualité et le haut de gamme sont délibérément favorisés, une attention particulière est portée sur le prix. » Extrait du journal « Vers l'Avenir » Juin 2008.

« **Les Secrets du Chef, un concept primé**. Créée par deux cousins, l'enseigne allie ateliers de cuisine, épicerie fine, matériel de pointe et conseils de pros. A Chicago, elle a reçu un prix prestigieux. Si le concept a fait ses preuves auprès d'un public de convaincus, la profession a elle aussi plébiscité « Les Secrets du Chef ».

Le prestigieux prix GIA (**Global Innovator Award**), qui entend récompenser les commerces innovants en matière d'art de la table et de décoration intérieure, leur a récemment été décerné. Des professionnels du secteur avaient testé un maximum de magasins dans une trentaine de pays. De quoi permettre aux deux cousins de se rendre à l'International Home and Housewares Show de Chicago, l'un des salons les plus importants dans ce domaine (…). Extrait de Ciné Télé Revue juillet 2009.