

01/01/2018

DOSSIER D'INFORMATION



Connectez-vous : www.manga-t.fr
RETROUVEZ-NOUS SUR FACEBOOK ET INSTAGRAM

L'HISTORIQUE

Le premier MANGA-T a ouvert ses portes à Dijon le **03 octobre 2015**.

Créée par Laetitia Noblesse une fervente passionnée du Japon, son concept de boutique « aboutie » prouve, à travers les années qui passent, une réelle réussite !

La preuve en est de la demande extérieure qui ne cesse d'évoluer...

L'association d'un espace manga-thèque, d'un espace salon de thé japonais, concilié à une partie boutique permettent une ambiance 100% nippone !

Les dates clés :

- Ouverture de Manga-T Metz en **novembre 2018**.
- Ouverture de Manga-T Annecy en **mai 2019**.
- Ouverture de Manga-T Bourges en **février 2021**.
- Ouverture de Manga-T Rennes en **mai 2022**.
- Ouverture de Manga-T Poitiers en **juillet 2022**.

LE CONCEPT MANGA-T ET SES VALEURS

Un concept qui allie à la fois : originalité, proximité, authenticité, bien être...et qui repose sur :

- un service de salon de thé japonais et autres boissons chaudes et froides nippones.

Il est également possible de consommer des spécialités boulangères japonaises réalisées sur place dont, par exemple : Les « Onigiri », les « Mochi », les « Dango », les « Taiyaki », ou encore la glace traditionnelle « Kakigori », ces deux derniers réalisés avec une machine spécifique et authentique.

- un service de lecture de mangas sur place.

- une offre de produits et accessoires japonais majoritairement importés du Japon.



Manga-T c'est :

- Un lieu atypique et chaleureux
- Un concept sur un marché en plein développement en France
- Un cadre et une ambiance unique de dépaysement
- Des spécialités typiques nipponnes fabriquées sur place
- + de 5000 mangas dans un espace de lecture dédié
- Une ambiance zen et une décoration 100% japonaise
- Une dynamique commerciale
- Un concept exclusif clé en mains !

Les services transmis par la tête de réseau

✓ Un appui au lancement de l'activité selon un retro planning

- * Aide à la recherche du local
- * Accompagnement à la mise en place du projet
- * Conseil à la réalisation du fichier clients de démarrage
- * Conseils et aide à l'agencement et l'aménagement du local (remise d'un cahier des charges et des listings des matériels, petits matériels et fournitures utiles au démarrage de l'activité)
- * Accompagnement lors du rendez-vous bancaire en vue de l'obtention du prêt
- * Formation initiale du partenaire au sein de la boutique pilote : Manga-T Dijon.

Puis au local du licencié afin de verrouiller ses acquis, avant son ouverture. Le tout sur 14 jours.

La formation pourra être complétée si le candidat le souhaite, dans un autre Manga-T du réseau, au choix, pendant 1 semaine.

(Accueil, vente, commandes, espaces lecture, gestion et management de l'activité, gestion des réseaux sociaux, etc)

- * Remise d'un book recettes et de fiches méthodes.
- * Remise du pack d'ouverture comprenant notamment : les menus, flyers, cartes de visites, de lecture et de vente de bubble tea, étiquettes Manga-T, tenues (tee-shirts x10 et casquettes x5), roll up et drapeaux, réalisation du chibi du



gérant en 3 positions, par l'artiste agréé du réseau, réception du personnage chibi grandeur nature à apposer sur la vitrine de la boutique, tasses et mugs Manga-T, bloc-notes, stylos, bracelets Manga-T, etc...) La liste complète avec quantité, sera remise lors du DIP.

* Accompagnement avec soutien effectif le jour de l'inauguration et durant la première semaine d'ouverture de la boutique.

✓ **Un appui tout au long de l'activité :**

Communication et publicité

- * Animation sur le site internet et sur les médias sociaux.
- * Des conseils pour la communication locale, avec obligation d'y réserver une enveloppe de 1500€/an minimum, paramètre de réussite.
- * Mise à disposition d'un pack graphique comprenant le nécessaire pour une autonomie quotidien, en constante évolution.

Marketing dédié

- * La mise à disposition d'un plan d'actions et d'animations définies par la tête de réseau.
- * La possibilité de mener de nombreuses actions locales en accords/discussion avec la tête de réseau.

Service logistique et un approvisionnement exclusif

- * Le service d'une centrale de référencement de fournisseurs validés par le réseau, en termes de qualité de produits, et de tarifs avantageux.

Suivi communication et rencontres avec le réseau

- * Des conseils et un accompagnement terrain par le suivi d'un plan d'action.
- * Des réunions de rencontre et de dialogue avec la tête de réseau.



au

Formation continue

- Terrain et théorique elle est prévue au minimum 1 fois par an et est obligatoire pour le partenaire licencié. Optionnel pour les salariés, elle a pour objectif de traiter un re-training sur des recettes et apprentissage des nouvelles recettes, la communication locale, organisation d'évènements, développement et gestion de partenariats etc.

✓ Services 'AUTRE'

- Gestion de la fidélité clients.

MANGA-T : Une opportunité de vie !

Et vous ? : « Avoir une bonne connaissance de l'univers MANGA /Japon doublé d'un puissant désir d'accueillir les autres »

« Un profil accessible et communicant ayant une forte fibre commerciale »

« Une bonne capacité de gestion et d'organisation »

« Une faculté de remise en question et d'écoute quant à l'accompagnement du réseau »

« **Un esprit de partage, d'équipe, dynamique et positif !** »

« Avoir conscience que pour réussir il faudra comme pour tout projet d'entreprise **beaucoup s'investir...** »

« ... et avant tout avoir une très forte ENVIE d'entreprendre ! »

• Pour bien se développer, dans l'idéal une boutique Manga-T a besoin :

- D'être située en centre-ville.
- De disposer d'un environnement d'environ 150 000 habitants.
- D'être dans une ville universitaire avec de jeunes actifs !
- De communiquer régulièrement localement.
- De réaliser des actions d'animation commerciales régulières.

Pour rejoindre le concept Manga-T, nous vous proposons le parcours suivant après contact téléphonique ou par mail du candidat :



1 - Envoi de la brochure d'informations sur le réseau avec fiches de candidature et de présentation du candidat par mail. Renvoi de celles-ci au concédant, puis signature d'un contrat de confidentialité et prise de RDV avec le candidat par visio-conférence.
2 - Rencontre avec le candidat physiquement sur la boutique de Manga-T Dijon.
3 - Si le profil du candidat est retenu, transmission du contrat de réservation de zone par le concédant, effectif pendant 1 an + Envoi du DIP (Document d'Informations Précontractuelles) accompagné du projet de Contrat de Licence au candidat.
4 - Retour du DIP signé par le futur partenaire au bout de 21 jours + retour du contrat de réservation dès le 22 ^{ème} jour, avec paiement de 6500€ HT (soit 7800€ TTC), déductible du montant final des droits d'entrée.
5 - Démarrage de l'accompagnement : recherche du local et du financement.
6 - Création de la société par le futur partenaire.
7 - Signature du contrat de licence de marque définitif. A la remise du contrat de licence signé par le candidat au concédant, paiement des droits d'entrée restants, soit 7250€ HT (8700€ TTC).
8 - Formation initiale théorique et pratique.
9 - Travaux / Aménagement du local + remise du pack d'ouverture.
10 – Inauguration et lancement du magasin

Voici les conditions d'adhésion pour une boutique de 60 à 70 m2 (pour une ville de 150 000 habitants).

- Investissement initial (hors pas de porte) : Environ 90 000€ dont trésorerie de démarrage, création de la société et dépôt du capital) apport recommandé : 20%.

Qui comprend :

Agencement aménagement du local : Environ 50 000 €

Stock initial : Environ 10 500€

Communication d'ouverture : Environ 2000€ HT « préconisations émises par la tête de réseau » : Inauguration, radio, réseaux sociaux...

- **Durée du contrat de licence de marque** : 7 ans
- **Droit d'entrée** : 13 750€ HT (comprenant notamment **la formation initiale ainsi que le pack d'ouverture**). 6500€ HT à remettre lors de la signature du contrat de réservation de zone, puis les 7250€ HT restants lors de la signature du contrat de licence de marque.
- **Royaltie Fixe** :

Année 1 : 350€ HT par mois

Année 2 : 500€ HT par mois

A partir de l'année 3 (ou dès 140 000€ HT de chiffre d'affaires annuel hors année 1) : 600€ HT par mois

- **Redevance de communication** : 1% du CA/an, avec un minima de 1200€ HT/an, à raison de 100€ HT/mois. Régulation faite lors du bilan comptable annuel.
- **Logiciel d'exploitation recommandé par la tête de réseau afin d'avoir tous le même.**
- **Zone exclusive** : Oui (à valider ensemble)

Votre contact : Laetitia NOBLESSE créatrice du concept MANGA-T, reseau@manga-t.fr

Les informations de ce document sont valides jusqu'au 31/12/2024.