

Devenir franchisé point chaud, ça vous tente ?



Vous êtes à la recherche d'un nouveau défi professionnel ? Vous avez envie d'être indépendant ? Vous désirez vous investir et vous impliquer dans un projet passionnant ? Vous appréciez le travail d'équipe ? Vous cherchez un travail de terrain ?

Chez point chaud, il n'y a pas de profil type pour devenir franchisé ! Nous recherchons des personnes motivées et passionnées par notre métier. Nous sommes convaincus que la diversité des profils contribue à la richesse de notre réseau !

Découvrez notre concept de restauration rapide à la française

Le choix, un atout chez nous

Spécialisés en boulangerie, viennoiserie, pâtisserie et sandwicherie, nous offrons une large gamme de produits diversifiés. Maîtrisez les processus de mise en œuvre de nos produits !

L'artisanat au cœur de nos produits

Nos équipes réalisent, de manière artisanale, tous nos produits de boulangerie, pâtisserie et brioche, au sein de nos ateliers de fabrication à Liège. Démarquez-vous et proposez des produits artisanaux frais et de qualité à votre clientèle !

Qualité, croustillance et fraîcheur

Afin d'assurer la qualité, la croustillance et la fraîcheur de nos produits, nous garantissons « l'effet de chaud », c'est-à-dire la cuisson en continu tout au long de la journée. Formez-vous, chez nous, à maîtriser l'art du croquant et du moelleux !

Un espace convivial et confortable pour vos clients

Spacieux et lumineux, nous aménageons nos établissements de façon à ce que vos clients se sentent comme à la maison. Parce que nous sommes convaincus que la convivialité et le confort contribuent à faire passer au client un agréable moment chez nous.

Notre histoire et notre concept vous parlent ?

Vous ne pouvez plus vous passer de l'odeur de nos délicieux croissants, de la croustillance de nos sandwiches gourmands et vous craquez pour nos pâtisseries ? **Discutons-en autour d'un café !** Scannez le QR code ci-contre et remplissez le formulaire ; nous vous recontacterons dans les plus brefs délais.



N'hésitez plus ! We need you !
L'équipe point chaud



point chaud

infofranchise@pointchaud.be • www.pointchaud.be



point chaud

Devenir franchisé, ça vous tente ?



La franchise point chaud

Qu'est-ce que la franchise ?

« La franchise est une méthode de collaboration entre deux partenaires indépendants, selon laquelle le premier, appelé franchiseur, met à la disposition de l'autre, le franchisé, moyennant rémunération, le droit d'exploiter dans des conditions bien déterminées une formule commerciale ou un système de production qu'il a mis au point et qui ont fait leurs preuves. » <https://franchisingbelgium.be/quest-ce-que-la-franchise/?lang=fr>



Point chaud expert en franchise

Avec plus de 55 établissements, dont actuellement, une quinzaine de franchisés, point chaud a gagné de l'expertise dans le domaine de la franchise. D'ailleurs, nous avons déjà été récompensés à deux reprises par la Fédération Belge de la Franchise : un de nos franchisés a déjà remporté le titre de « franchisé de l'année » et notre enseigne a déjà été qualifiée de « franchiseur de l'année ».

Point chaud est d'ailleurs membre de la Fédération Belge de la Franchise, tout comme d'autres grandes enseignes ; notre directeur général, Didier Deprey en était le président de 2003 à 2018. Il est actuellement le président de la Fédération Européenne de la Franchise.



Le contrat de franchise point chaud

Le contrat point chaud suppose un partenariat entre le franchiseur et le franchisé. Cette collaboration engendre des droits et obligations dans le chef des 2 parties.

D'une part, le franchiseur s'engage à former le franchisé, à l'intégrer dans un réseau homogène et à lui amener le soutien nécessaire à une amélioration continue. D'autre part, le franchisé s'engage à payer les redevances et à respecter et reproduire fidèlement le concept de l'enseigne. Ainsi, il devient ambassadeur de l'image de marque.



Le parcours d'intégration chez point chaud

Processus de sélection

Après plusieurs entretiens avec notre direction et s'il y a une volonté commune des 2 parties de poursuivre le processus de sélection, le postulant est envoyé en stage découverte 5 jours sur le terrain.

À la suite de cette expérience, le postulant et la direction point chaud décident de l'éventuelle collaboration. Si ces derniers sont d'accord, le candidat peut commencer le programme de formation.

Transfert de compétences, Savoirs et Savoir-faire

Une période de formation de minimum 6 mois est dispensée à tout nouvel entrant, qui comprend une partie théorique et une partie de mise en situation, en milieu professionnel. La formation pratique est consacrée à l'apprentissage de la gestion et de l'animation du point de vente, des connaissances techniques des produits et des pratiques commerciales. Cette formation est réalisée sous contrat, et donc rémunérée. La formation théorique intègre des modules concernant : l'accueil et le service client, la gestion des stocks, le management d'équipe, la comptabilité, la gestion commerciale, la gestion d'entreprise, le marketing opérationnel et le merchandising, etc.

Par la suite, le franchisé a l'occasion de suivre des sessions de formation continue d'enseignement technique et théorique. Il est aussi un acteur actif dans la vie du réseau.

Emplacement

Le choix de l'emplacement du point de vente joue un rôle essentiel dans un projet d'ouverture d'un établissement commercial.

Chez point chaud, le candidat à la franchise bénéficie d'un accompagnement, tout au long du processus, et notamment pour l'étape clé qu'est la recherche de l'emplacement commercial. C'est notre développeur de réseau, chargé d'étudier le marché, qui s'occupera de trouver l'emplacement idéal pour notre candidat.

Cependant, le candidat peut également proposer un emplacement à notre développeur de réseau afin que l'option soit étudiée.



Conditions financières

Notre enseigne propose 2 options aux candidats à la franchise : la location-gérance ou la franchise pleine.

Le franchisé, indépendant, est propriétaire de son fonds de commerce et supporte les frais d'investissement. Le locataire-gérant, indépen-

dant également, loue, quant à lui, le fonds de commerce au franchiseur et a l'occasion de racheter ce dernier par la suite.

L'exploitant indépendant est franchisé ou locataire gérant selon ses capacités financières de départ.

	Franchisé	Locataire-gérant
Type de contrat	Contrat de franchise	Contrat de location gérance annexé au contrat de franchise
Durée du contrat	Durée déterminée de 9 ans, renouvelable par tacite reconduction de 3 ans en 3 ans	Durée à déterminer au cas par cas dans le but de racheter le fonds de commerce ultérieurement
Apport en capital	Environ 20% de l'investissement total	Voir redevances
Redevances	<ul style="list-style-type: none">Redevance initiale forfaitaire : 35 000 €Royalties : 4% du CA HT (taux dégressif)Cotisation publicitaire mensuelle : 0,6% du CA mensuel (min. 200 €, max. 265 €)Redevance mensuelle de 40 € pour la défense de l'enseigneProgramme de fidélité par la carte d'identité : 133 €/mois	<ul style="list-style-type: none">Mêmes redevances que le franchiséRedevance mensuelle pour l'exploitation du fonds de commerce et la mise à disposition d'un local par le franchiseur
Investissement total	L'investissement pour le fonds de commerce est supporté en totalité par le franchisé, via son apport en capital et un emprunt bancaire. L'investissement total varie entre 350 000 € et 450 000 €. Le franchiseur accompagne le franchisé dans ses démarches visant à obtenir l'emprunt bancaire.	L'investissement total est supporté par le franchiseur. Lors du rachat du fonds de commerce par le locataire-gérant, le fonds de commerce est revalorisé.