



## LE QUIZ

# Avez-vous la main chocolat ?

7 QUESTIONS POUR LE SAVOIR

### 1 Vous aimez le chocolat ?

oui  un peu

Comme d'ailleurs 99% des Français qui déclarent aimer le chocolat. À ce propos, saviez-vous que 81% en consomment plusieurs fois par semaine, et 20% tous les jours ?

### 3 Chocolatier c'est un rêve d'enfant ?

oui  non

C'est beau les rêves, encore faut-il vous assurer que dans la « vraie vie » cela vous plaise aussi. C'est pourquoi Jeff de Bruges vous offre la possibilité de venir passer une ou deux journées « découverte » dans l'un de ses magasins.

### 5 Vous avez de l'énergie à revendre ?

oui  je ne suis pas sûr

Ça tombe bien, car vous en aurez besoin pour mener à bien votre projet de création d'entreprise. Et le chocolat sera votre parfait allié pour ça. Il est une source de vitalité physique et l'on ne cesse de découvrir ou redécouvrir ses multiples vertus pour la santé.

### 7 Vous êtes déjà client Jeff de Bruges ?

oui  je l'envisage

C'est probablement que vous appréciez nos produits et c'est un bon début !

### 2 Vous êtes doué pour la vente ?

oui  j'y travaille

Jeff de Bruges permettra à votre talent de s'exprimer pleinement, aussi bien en tant que commerçant grâce au programme d'animations magasin, mais aussi en tant que commercial grâce à sa collection spéciale Entreprises et Collectivités.

### 4 Vous souhaitez être épaulé... ?

oui  je ne préfère pas

Grâce à une équipe sérieuse, motivée et professionnelle, Jeff de Bruges vous fournit un soutien en vous apportant aide, conseil et formation tout au long de votre activité.

### 6 Vous voulez découvrir un nouveau métier ?

oui  pourquoi pas

Changer de métier peut sembler un pari audacieux. C'est pourtant un changement envisageable grâce à la franchise. Les franchisés Jeff de Bruges viennent tous d'univers et de métiers différents. Leur vision est intéressante ! Retrouvez leurs témoignages à la fin de cette brochure.

Lisez, cochez et découvrez...

## Résultats

Si vous avez **5 réponses positives ou plus** :  
Ne cherchez plus, Jeff de Bruges est la franchise qu'il vous faut !

Si vous avez **3 ou 4 réponses positives** :  
Jeff de Bruges est peut-être fait pour vous, contactez-nous.

Si vous avez **2 réponses positives ou moins** :  
Êtes-vous certain de vouloir exercer dans ce secteur ?



## Édito

“

Vous n'êtes peut-être pas nés, comme moi, dans une usine de confiseries, pourtant je pense que nous pouvons partager la même passion pour la gourmandise et le chocolat.

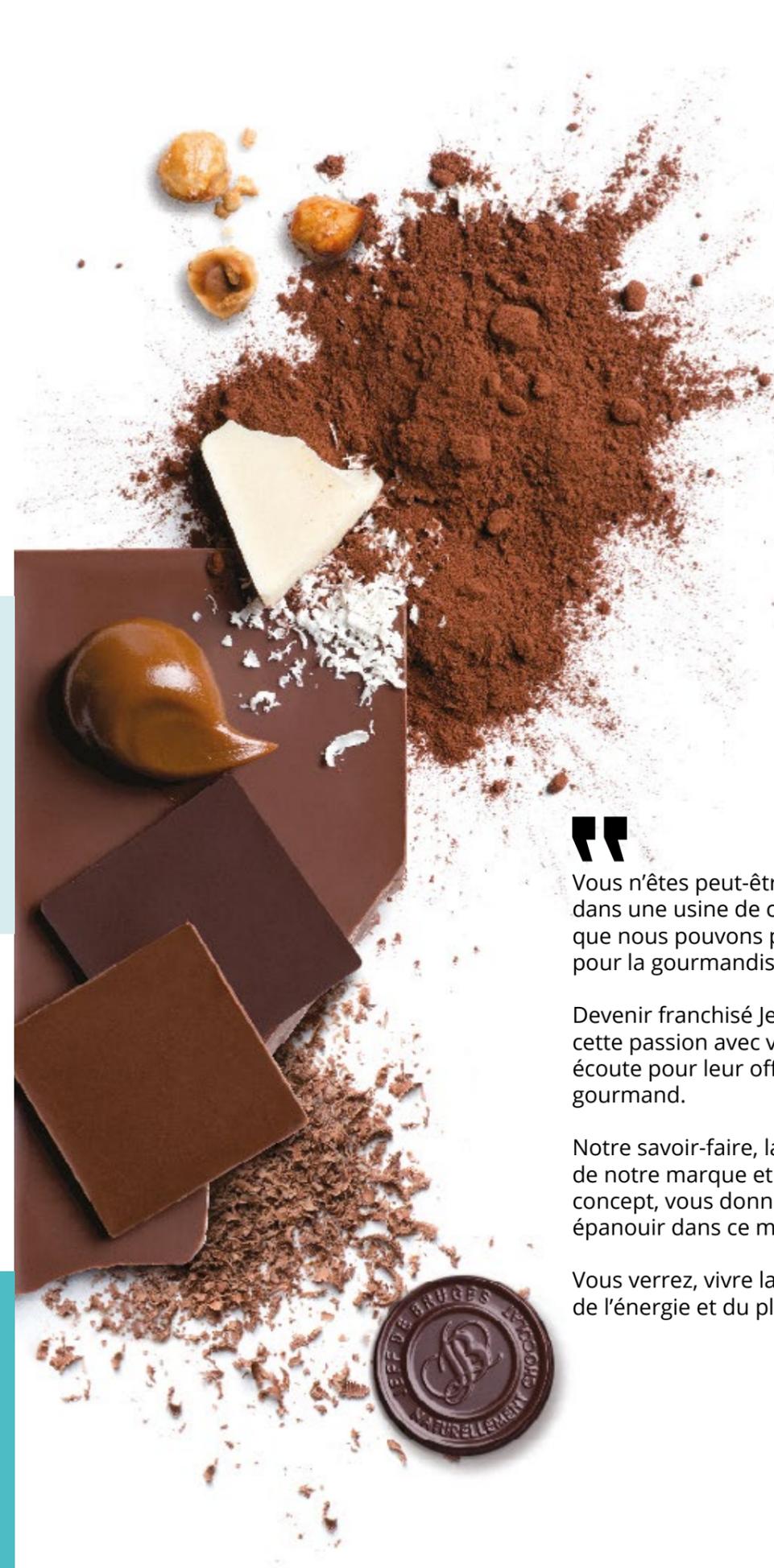
Devenir franchisé Jeff de Bruges, c'est aussi partager cette passion avec vos clients et se mettre à leur écoute pour leur offrir un instant privilégié de plaisir gourmand.

Notre savoir-faire, la force du réseau, la notoriété de notre marque et le caractère innovant de notre concept, vous donneront toutes les raisons de vous épanouir dans ce métier.

Vous verrez, vivre la vie en chocolat donne de l'énergie et du plaisir au quotidien !

”

Philippe JAMBON  
Président





DEPUIS 1986  
**LA CHAÎNE LEADER EN FRANCHISE  
DE CHOCOLAT**

**N°1**  
des enseignes de chocolat

—  
**88%**  
de notoriété globale\*

—  
**534**  
magasins dont 489 en France  
& 45 à l'étranger

—  
**26**  
reprises / créations en 2020

—  
**430 K€**  
de CA moyen pour le réseau

\* Enquête réalisée par KANTAR-TNS en janvier 2020



Pour la 4<sup>ème</sup> année consécutive, Jeff de Bruges a bénéficié de la reconnaissance des consommateurs puisque nous avons été élus **“ Meilleure Chaîne de Magasins 2019 - 2020 ”** dans la catégorie chocolateries. Une distinction qui récompense la qualité de nos produits et l'accueil dans nos magasins.



Notre savoir-faire a également été reconnu avec l'attribution du label **“ Meilleure Franchise 2019 - 2020 ”**.

## LES RAISONS DE NOTRE RÉUSSITE

### Une parfaite maîtrise de notre gamme

depuis la culture du cacao dans nos propres plantations en Équateur, jusqu'à la création des recettes et la confection des chocolats dans nos ateliers en Belgique.

### Un taux de notoriété globale exceptionnel

qui fait de nous un des grands acteurs du marché.

### Un savoir-faire marketing unique

au service de l'animation magasin, qui nous permet de proposer à l'ensemble du réseau plus de 25 vitrines par an, des vitrines théâtralisées au rythme des événements de l'année et selon les tendances du marché.

Mais aussi, notre concept magasin, nos outils de communication et notre offre saisonnière

...



Selon nous, il ne peut pas y avoir de bon chocolat sans une recherche d'équité, humaine et environnementale. Le respect des hommes, des femmes et des enfants. Le respect des terres et de leurs cycles perpétuels, de leur prospérité, pour nous mais aussi pour les générations à venir.

C'est pour cela que nous avons décidé de devenir **cacaoculteur**.

Ainsi les fèves de cacao utilisées pour la fabrication de nos chocolats de couverture\* sont issues de nos propres plantations en Équateur, afin de vous garantir le respect de la totalité de la chaîne du **bon**.



\*sauf les produits mentionnant une origine de cacao différente.



### NOS PLANTATIONS

Nos plantations sont situées dans une région qui propose les conditions idéales pour le développement des cacaoyers.



### PLANTER

Faire naître les cacaoyers puis les faire grandir dans le cycle respectueux de leur terre.



### PRENDRE SOIN

Tailler, irriguer, surveiller, les soins à prodiguer ne manquent pas.



### RÉCOLTER

La cueillette des cabosses de cacao est un moment fort. Cela demande du métier.



### ÉCABOSSER

Étape très impressionnante, où l'on extrait de la cabosse les fèves de cacao.



### FERMENTER/SÉCHER

C'est un moment crucial où naissent les arômes et la puissance du cacao.

# Chocolatier cacaoculteur...



### CONTRÔLER

Chaque lot de fèves de cacao est contrôlé et identifié.



### ENSACHER

Il s'est passé environ 210 jours entre l'apparition de la fleur sur l'arbre et la mise en sac.



### TRANSPORTER

Les fèves de cacao arrivent par bateau dans les ateliers qui vont les transformer en masse de cacao.



### TRANSFORMER

En 8 étapes rigoureuses, avec magie et savoir-faire, la masse de cacao devient chocolat.



### CRÉER

Mouler, enrober, le chocolat habille les recettes gourmandes et délicieuses créées par nos maîtres chocolatiers.



### INITIER

Venez découvrir de nouvelles saveurs, ressentir les arômes, apprécier les textures.

Notre chocolat est ainsi choyé tout au long du processus de transformation pour vous proposer un **bon** goût, une **bonne** qualité, au **bon** prix, pour de **bons** moments à partager en **bonne** compagnie, tout en ayant **bonne** conscience.

Car consommer **bon** c'est donner un vote pour un avenir durable.



# Passeurs de saveurs !

Nous avons à cœur de partager avec nos clients ce qui nous anime au quotidien : faire du chocolat de qualité un plaisir sans cesse renouvelé, à prix abordable. C'est pourquoi nous nous efforçons de varier les inspirations et les interprétations pour que chacun trouve chocolat à son palais.

C'est dans nos ateliers situés en Belgique que nos maîtres chocolatiers, engagés et passionnés, mettent tout leur savoir-faire au service de la création de nouvelles recettes, et s'inspirent de vos envies pour créer des alliances inédites de textures et de saveurs.

Nous sommes intransigeants sur la qualité de nos chocolats. Nos recettes sont élaborées avec soin et exigence, **à partir d'ingrédients d'origine naturelle, sans matières grasses végétales hydrogénées, sans OGM\* et sans huile de palme.** Naturellement tous nos chocolats de couverture sont garantis **100% pur beurre de cacao.**

\*OGM : Organisme Génétiquement Modifié

“ Faire de bons produits avec de bons ingrédients. ”



Ingrédients d'origine naturelle



Sans huile de palme



Chocolats de couverture 100% pur beurre de cacao

## Glaces & dragées, notre offre saisonnière



L'aspect saisonnier de l'activité chocolat marqué nous a très vite fait prendre conscience de la nécessité d'apporter **une activité complémentaire** pendant les mois d'avril à septembre. C'est pourquoi nous proposons en plus du chocolat, **un univers dragées.**

S'ajoute la crème glacée pendant les mois chauds, activité pour laquelle nous avons décliné plusieurs concepts s'adaptant aux différents types de magasins. Notre gamme de **sorbets et crèmes glacées est élaborée de façon artisanale.**

Ouvrir une boutique Jeff de Bruges, c'est donc pour vous l'opportunité d'accéder à un métier aux multiples facettes.



# Notre concept de magasins



## LA SURFACE DE VENTE

Il est recommandé une surface de 30 à 40 m<sup>2</sup> pour un magasin de centre-ville et 45 m<sup>2</sup> pour un magasin de centre commercial. Ces 2 concepts doivent être dotés d'une réserve de 25 m<sup>2</sup> minimum.



Ré-enchanter l'expérience client, mettre en valeur l'offre produits et être en phase avec les codes esthétiques d'aujourd'hui.

Le concept de magasins Jeff de Bruges, conçu pour favoriser le repérage et le confort d'achat, dans un esprit manufacture chic, est le reflet de notre savoir-faire et de notre positionnement de marque premium accessible.

# Des magasins de proximité... connectés !



Être un commerce de proximité attentionné, c'est aussi proposer des services innovants à nos clients. Soucieux de répondre aux attentes et nouveaux comportements des consommateurs, nous avons déployé une nouvelle plateforme en ligne de commerce unifié, qui, en lien avec les boutiques, permet aux clients de passer leurs commandes sur le site Jeff de Bruges, puis de les retirer en magasin ou de se les faire livrer par coursier à domicile ou chez la personne de leur choix.



Nous sommes ainsi **le premier réseau de boutiques de chocolats dans toute la France**, soit pour nos 479 boutiques, à offrir à nos clients **un service de click & collect\* et de livraison par coursier**.

Les objectifs sont multiples : séduire de nouveaux clients, développer la présence de la marque et des magasins sur Internet, améliorer le parcours consommateurs et surtout fournir aux boutiques de nouveaux outils pour dynamiser les ventes !

\*Commande en ligne, retrait en boutique.

## Connaître et fidéliser nos clients

Créé en 2016, le **Jeff Club** est aujourd'hui bien plus qu'un programme de fidélité ! C'est un programme relationnel qui permet d'interagir avec nos clients et de récompenser leur engagement à la marque.

Apprécié des clients pour sa simplicité, le Jeff Club nous permet, à travers l'analyse de leurs achats, de mieux les connaître, comprendre leurs préférences, leur parcours d'achat, leurs attentes... autant de précieuses informations qui nous permettent de leur **adresser des messages personnalisés et créateurs de trafic en magasin**.

# Jeff Club



# Nos outils de communication

## Les campagnes publicitaires

Nous organisons deux campagnes par an, à Noël et à Pâques. Deux périodes stratégiques de vente au cours desquelles nous sommes présents **à la télévision et en radio**. Après des années de progression constante, Jeff de Bruges est aujourd'hui **la 1<sup>ère</sup> enseigne de chocolat avec 88% de notoriété globale\***. Nous organisons également des **opérations de communication magasin** et fournissons gratuitement à chaque franchisé tout le matériel promotionnel nécessaire : catalogues, PLV, affiches.

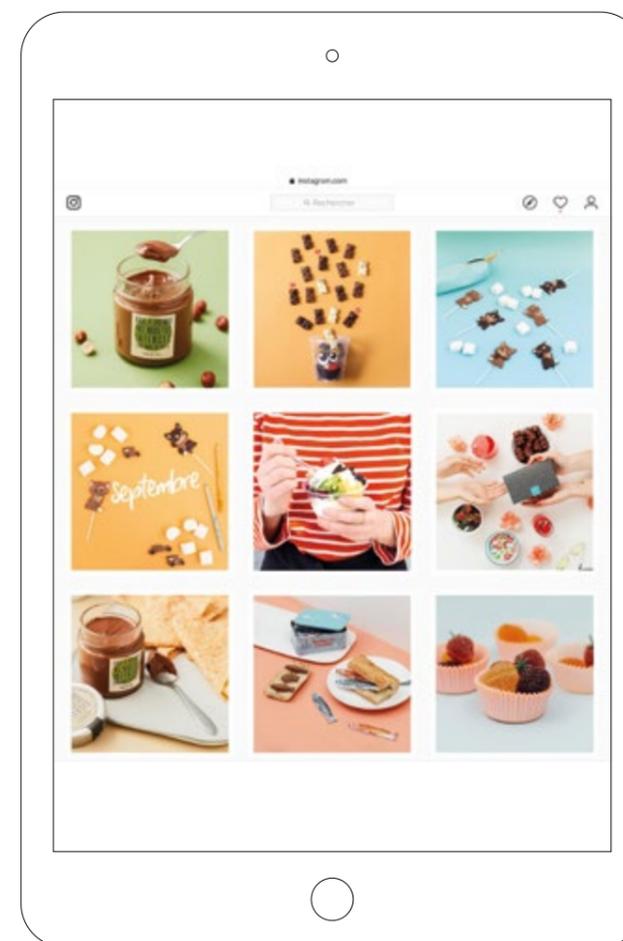
\*Enquête réalisée par KANTAR-TNS en janvier 2020

“  
N°1  
en notoriété”

## Les réseaux sociaux

Notre communauté est très engagée sur **Facebook et Instagram** et n'hésite pas à échanger au quotidien avec nous, à commenter les actualités, à participer aux jeux-concours ou encore à nous donner son avis.

Nous organisons aussi régulièrement des partenariats avec des influenceurs pour promouvoir et faire rayonner la marque au-delà de notre propre communauté.



## DOIT-ON PAYER DES ROYALTIES ?

Il n'y a **pas de royalties** à payer. Seule une participation à la publicité nationale de 2,8% du chiffre d'affaires HT, avec un minimum forfaitaire de 3 500 € la première année d'ouverture, est demandée.



*Êtes-vous plutôt*  
*Création ou Reprise ?*

# Devenir franchisé

Vos questions / Nos réponses

---

La consommation de chocolat en France se situe dans la moyenne européenne, avec 7,3 kg par an et par habitant\*, mais loin derrière nos voisins Allemands qui en consomment plus de 11 kg. Cela présage **une belle marge de progression** au marché comme en témoigne l'évolution du nombre de boutiques Jeff de Bruges depuis sa création.

Autre atout de cette activité, elle s'appuie sur deux événements festifs majeurs : Noël et Pâques, où le chocolat est, par tradition, un incontournable. Déguster, offrir, recevoir... le chocolat est toujours un plaisir, car en plus d'être bon, le chocolat est **plein de vertus** : antidépresseur, anti-stress et source de vitalité car chargé en vitamines et minéraux.

C'est pourquoi Jeff de Bruges le décline sous toutes ses formes : bonbons de chocolat, tablettes, moulages et compositions cadeaux adaptées à toutes les occasions.

\* Source Alliance 7 - décembre 2019

# La garantie d'une marque reconnue

## QUELLES SONT LES OPPORTUNITÉS POUR UN FUTUR FRANCHISÉ JEFF DE BRUGES EN FRANCE ?

Elles sont nombreuses ! Et vous pouvez concrétiser votre projet de deux façons. Soit en ouvrant un magasin dans une ville ou une galerie commerciale à fort potentiel où Jeff de Bruges n'est pas encore présent. Soit en reprenant un magasin Jeff de Bruges existant ! Tout dépend de la région que vous convoitez, de votre sensibilité, de vos envies... Dans les deux cas, vous aurez le même plaisir à créer votre activité et à vous y épanouir.

## QUAND ON NE VIENT PAS DU MÉTIER, COMBIEN DE TEMPS FAUT-IL POUR TOUT INTÉGRER ?

Chaque franchisé reçoit **une formation initiale** de 6 semaines, au cours de laquelle sont abordés tous les aspects du métier, en alternant théorie et pratique : caractéristiques des produits, techniques de mise en marché, vente, gestion et marketing. Pendant la formation pratique, vous serez dans l'un de nos magasins, en contact direct avec la clientèle. Nous vous transmettrons notre passion pour le commerce de proximité et notre savoir-faire en matière de gestion de la relation client. Nous proposons également **des formations tout au long de l'année** et multiplions les occasions d'échanges (conseil consultatif, commissions de travail, webinars, réunions régionales et nationales). Nous considérons **la formation continue** comme un axe stratégique de performance. Afin que chaque franchisé puisse se perfectionner ou acquérir de nouvelles connaissances, nous avons créé **l'école Jeff de Bruges**. Elle nous permet de proposer des formations personnalisées répondant aux besoins du réseau. Enfin, nous assurons une **assistance technique** et logistique lors de l'ouverture de votre boutique et effectuons un suivi régulier de votre activité : visites, permanence téléphonique.

## QUE M'APPORTE LA FRANCHISE JEFF DE BRUGES ?

**Un concept global** comprenant le magasin, son architecture et son merchandising, qui vous assure une parfaite unité de reconnaissance ainsi qu'un univers de travail agréable et dynamique. La franchise Jeff de Bruges c'est aussi **la garantie d'une marque reconnue** et appréciée des consommateurs, ainsi qu'un savoir-faire commercial et marketing qui saura tout au long de l'année vous apporter créativité et une réelle perspective d'évolution. Les besoins et les habitudes de consommation évoluent et il est stratégique qu'une enseigne s'adapte à ces évolutions.

Un concept global





## QUEL EST L'INVESTISSEMENT NÉCESSAIRE POUR OUVRIR UN MAGASIN JEFF DE BRUGES ?

Variables selon la taille des magasins, les investissements hors pas de porte ou droit au bail sont d'environ 120 000 € pour un centre-ville (le coût des travaux étant en fonction de l'état du magasin à son rachat). Pour un centre commercial, il représente entre 140 000 et 190 000 € hors droit au bail ou droit d'entrée.

## ET QUEL APPORT MINIMUM DEMANDEZ-VOUS À UN CANDIDAT EN FRANCHISE ?

Pour éviter que l'exploitation ne soit alourdie par des remboursements d'emprunt trop élevés, nous demandons toujours au candidat franchisé d'avoir **un apport initial de 30% minimum** de l'investissement total (droit au bail, travaux, agencement, etc...) avec un minimum de 50 000 €, hors emprunt.

**FFF** Fédération Française Franchise

## ÊTES-VOUS ADHÉRENT À LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DE LA FRANCHISE ?

Nous le sommes depuis 1988 et cette **adhésion est fondamentale** car, outre leur rôle de guide et d'information aux futurs franchisés, les membres de la F.F.F s'assurent du respect du code de déontologie de la franchise. Par ailleurs, notre contrat est reconnu par la Fédération. D'une durée de 7 ans renouvelable par période de 5 ans, il précise **les droits et les obligations des partenaires** et notamment ce que Jeff de Bruges apporte au franchisé. Il définit également le territoire d'exclusivité.

## QUEL EST LE CHIFFRE D'AFFAIRES MOYEN D'UN POINT DE VENTE ?

Le chiffre d'affaires moyen du réseau est de 430 000 €. Là aussi il convient de faire une distinction entre centre-ville avec des performances de chiffres d'affaires allant jusqu'à 700 000 € et centre commercial atteignant un chiffre d'affaires jusqu'à 1 600 000 €.

## ET QUE DONNE LA RENTABILITÉ ?

Plusieurs points sont à prendre en compte. Tout d'abord, les marges qui oscillent entre 50% et 55% pour le chocolat et les dragées, et au-delà pour les glaces, en fonction du concept choisi. Ensuite le faible niveau de stock évite l'immobilisation d'une trop grande trésorerie. Enfin, une rotation rapide des stocks, l'absence de soldes, des pertes produits extrêmement faibles et une croissance régulière du CA au m<sup>2</sup> année après année, sont autant d'éléments qui maximisent la rentabilité. Ainsi, un projet bien monté doit permettre un retour sur investissement en cinq années.



## AIDEZ-VOUS LE FRANCHISÉ DANS LA RECHERCHE DE SON FUTUR POINT DE VENTE ?

Bien entendu, car l'emplacement, choisi en commun, est un élément fondamental. Pour réussir, il doit être en parfaite harmonie avec nos produits et notre cible de clientèle. Nous recherchons des points de vente situés dans les rues les plus commerçantes des villes et des agglomérations de plus de 20 000 habitants et dans les centres commerciaux. A ce titre et en tant que **membres du PROCOS**, fédération pour l'urbanisme et le développement de commerces spécialisés, nous disposons d'études de sites précises sur la plupart des villes françaises et les centres commerciaux. De même, pour la reprise d'un magasin, nous assistons les candidats dans leur démarche.

## QUEL EST LE COÛT DE LA FRANCHISE JEFF DE BRUGES ?

22 470 € HT, dont 16 000 € HT de droit d'entrée et 6 470 € HT de participation aux frais d'ingénierie et de formation.

## Pour vous accompagner

### LA FRANCHISE JEFF DE BRUGES SE DÉVELOPPE-T-ELLE À L'ÉTRANGER ?

Nous comptons en effet 45 magasins à l'étranger et enregistrons une accélération de notre développement à l'international sur les dernières années. Nous sommes présents notamment au Canada, en Espagne, en Italie, au Maroc, en Bulgarie, en Allemagne, en Autriche, en Estonie, au Moyen-Orient et en République Tchèque. Jeff de Bruges est donc la première franchise de chocolats française à s'être développée à l'international.

### AVEZ-VOUS UN ARCHITECTE ?

Oui bien sûr, et cet architecte est **le garant du bon respect de notre concept architectural**, qui assure cohésion et uniformité au réseau. L'architecte présente les projets d'agencement et après validation, remet à votre maître d'œuvre un dossier qui lui permet de déposer une demande de travaux ou un permis de construire, sous sa responsabilité. Notre architecte valide le respect du cahier des charges. Le franchisé a le libre choix de l'entrepreneur qui réalisera les travaux.

Vous souhaitez en savoir plus sur notre enseigne, sur les opportunités d'ouvertures ou de reprises de magasins, sur les démarches à suivre... toute l'équipe de notre Service Développement est à **votre écoute**.

Ecrivez-nous à l'aide du formulaire qui se trouve à la fin de cette brochure afin que nous étudions votre projet avec la plus grande attention. Vous pouvez également le remplir en ligne sur le site [www.jeff-de-bruges.com](http://www.jeff-de-bruges.com), rubrique Devenir Franchisé.



Après quelques années d'expérience dans le domaine de la santé, j'ai eu envie de venir vivre en Bretagne. Une opportunité s'est présentée à moi, je pourrais même dire à nous car nous tenons notre boutique en couple. Connaissant la franchise et la réputation de Jeff de Bruges par le biais de ma cousine et son mari qui possèdent une très belle boutique, je n'ai jamais douté du succès de notre aventure. Conscient qu'un magasin Jeff de Bruges est un investissement financier mais également un investissement personnel, c'est naturellement que nous partageons ce projet à deux. Ce que nous recherchions c'est avant tout un contact privilégié avec la clientèle qui vient en boutique pour se faire plaisir ou faire plaisir. Tout s'est fait très vite, les bonnes décisions ne nécessitent pas toujours de longues réflexions, il nous fallait une boutique, il nous fallait cette boutique... Accompagnés et encadrés par le Service Développement et la formation Jeff de Bruges, nous avons acquis les aptitudes et connaissances nécessaires. Une rentrée réussie et un accueil fantastique dès nos premiers clients, rien de tel pour nous rassurer. Nous ne cessons d'apprendre avec toujours autant de plaisir qui, nous l'espérons, sera partagé longtemps dans notre nouvelle aventure.



**Antoine Moreau  
Morlaix**

## Nos franchisés témoignent



La franchise Jeff de Bruges a su répondre à mes attentes



Intégrer la franchise Jeff de Bruges, c'est faire partie d'une grande famille. Certes commerçants indépendants, mais tous solidaires, tous unis autour d'un projet commun, faire prospérer nos magasins et offrir le meilleur service à nos clients. Après une expérience réussie dans le secteur de la boulangerie, et très attachée au secteur de l'alimentaire et du commerce de proximité, je me sentais prête pour créer ma propre entreprise, tout en étant accompagnée. La franchise Jeff de Bruges a su répondre à mes attentes : être au plus près du contact clientèle, offrir des produits de qualité, partager mon savoir, tout en gardant mon indépendance et en même temps être au cœur d'un projet collectif. Après la formation de 6 semaines, j'avais le sentiment d'être un jeune moussaillon à bord d'un grand navire. L'équipe Jeff de Bruges m'a peu à peu aidée à prendre mon envol et aujourd'hui je suis devenue le capitaine de mon entreprise et je puise mon énergie et ma

force dans la relation privilégiée que j'ai nouée avec mes clients. Faire partie d'une famille, c'est aussi surmonter les épreuves de la vie. Alors que la pandémie du Covid19 nous a plongés dans l'incertitude, j'ai été soutenue par Jeff de Bruges. Avec les conseils avisés de mon animatrice pour m'aider au quotidien à prendre les bonnes décisions dans ce contexte inédit, mais aussi avec le soutien indéfectible de l'enseigne pour m'épauler financièrement, j'ai pu surmonter la crise. Cette épreuve m'a rendue plus forte et je redouble d'énergie pour les années à venir. Après bientôt 3 ans d'expérience, je n'ai qu'un seul regret. Ne pas m'être lancée plus tôt !



**Anne-Marie Bossenmeyer  
Boisseuil**



J'ai été soutenue par le Service Développement



Après une expérience dans les assurances, j'ai souhaité m'orienter dans un domaine qui me correspondait vraiment. J'habitais alors au-dessus d'un magasin Jeff de Bruges. Lorsque je rentrais chez moi il y avait d'abord l'odeur alléchante du chocolat... et puis la vitrine, sans cesse renouvelée... attractive... et l'idée a germé, puis est devenue une évidence pour moi, j'allais ouvrir une franchise Jeff de Bruges ! Le choix d'ouvrir mon magasin dans un département où l'enseigne n'était jusqu'alors pas présente fut un vrai challenge pour moi. Heureusement j'ai été soutenue par le Service Développement Jeff de Bruges qui sut me donner les clés et m'accompagner pour réaliser mon étude de marché et me conforter dans le choix de me lancer.

La formation de 6 semaines a été primordiale, j'ai appris à devenir une véritable « professionnelle du chocolat », la formation technique a été très poussée tant au niveau de l'organisation que la gestion, sans oublier les moments récréatifs avec les dégustations bien sûr – ô combien appréciées – mais aussi les liens que ce stage m'a permis de tisser avec les autres franchisés. Oui, avec

le réseau Jeff de Bruges on ne se sent jamais seul(e), j'ai l'impression d'appartenir à une grande famille car même au niveau des « dirigeants » l'écoute, les conseils et le soutien sont bien rassurants. À présent j'ai un magasin flambant neuf, avec un nouveau concept qui me permet de travailler dans un véritable petit écrin au milieu de produits de grande qualité et constamment renouvelés. Je suis aussi heureuse de créer, car Jeff de Bruges ce n'est pas que de la vente, je m'épanouis également avec mes compositions auxquelles j'apporte un soin très particulier. Aujourd'hui, du haut de mes 25 ans, j'ai pu réaliser ce rêve. Je me réveille chaque matin avec le bonheur de retrouver ma boutique.



Lauriane Cals  
Pamiers



Depuis plusieurs années l'envie d'entreprendre était mon leitmotiv. Mais au regard des statistiques, seuls 20 % des start-up survivent au bout de 5 ans ! Malgré cet horizon pessimiste, l'envie de m'installer à mon compte, de manager ma propre équipe, d'être en contact avec la clientèle m'ont poussée à continuer mes recherches et faire aboutir mon projet. Qui pouvait répondre à mes attentes tout en minimisant les risques et garantir un certain succès ? La franchise bien sûr ! Attention pas n'importe laquelle ! Jeff de Bruges m'a paru comme une évidence ! Cliente de la marque, appréciant ses délicieux chocolats et admirant l'effort marketing (toujours au goût du jour), et la volonté de la marque à saisir sans cesse des parts de marché en se diversifiant, mon choix s'est confirmé : Jeff ou rien ! J'ai donc pris contact avec le Service Développement, participé à la journée découverte, travaillé en immersion complète au sein d'une des succursales. J'étais conquise... Je me suis donc lancée dans cette belle aventure. Aujourd'hui je suis franchisée de deux points de vente en centre commercial et si l'opportunité d'ouvrir une troisième boutique se présente je serais ravie de la saisir.



Virginie Louis  
Pau

# Fiche de candidature en franchise

(Document non contractuel et confidentiel)

Merci de joindre votre photo

À la réception de votre fiche de candidature, nous vous proposerons une date de réunion d'information.

## Renseignements personnels

### IDENTITÉ

Nom : \_\_\_\_\_ Prénom : \_\_\_\_\_  
Date de naissance : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Code Postal : \_\_\_\_\_ Ville : \_\_\_\_\_  
Pays : \_\_\_\_\_  
Tél. portable : \_\_\_\_\_ E-mail : \_\_\_\_\_

## Renseignements professionnels

### VOTRE SITUATION PROFESSIONNELLE ACTUELLE

Profession : \_\_\_\_\_ Société ou secteur d'activité : \_\_\_\_\_

### VOTRE EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Avez-vous déjà travaillé pour votre compte ? Oui  Non   
Avez-vous déjà été franchisé ? Oui  Non

Si oui, avec quelle enseigne et dans quelle ville ou centre commercial ?  
\_\_\_\_\_

## Investissement

L'apport devra être au minimum de 50 000 € hors emprunt pour l'ouverture ou la reprise d'un magasin. Quel est le montant du capital dont vous disposez pour une franchise Jeff de Bruges ?

Vous : \_\_\_\_\_  
Autres (conjoint, famille ou associé) : \_\_\_\_\_

### TOTAL :

### Vous réalisez ce projet :

Seul(e)  Avec votre conjoint(e)  Avec un(e) associé(e)

## Renseignements complémentaires

Disposez-vous d'une surface de vente adaptable à celle de Jeff de Bruges ?

Oui  Non  Si oui Localisation : \_\_\_\_\_ Superficie : \_\_\_\_\_

Si non dans quelle ville, région ou pays souhaitez-vous ouvrir ou reprendre un magasin ?

Choix 1 : \_\_\_\_\_ Choix 2 : \_\_\_\_\_

Quelle est votre mobilité géographique ?  
\_\_\_\_\_

Quand envisagez-vous d'ouvrir un magasin Jeff de Bruges ?

Dans : 6 mois  9 mois  1 an  + d'un an

Renseignements complémentaires que vous jugez utile de préciser :  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Je reconnais, en mon nom et au nom de la société future franchisée, avoir pris connaissance des informations se trouvant au dos relatives à la Protection des données personnelles et accepte l'utilisation des données personnelles collectées par la Société Jeff de Bruges dans le cadre de ma candidature et de l'exécution d'un éventuel contrat de franchise.

Date :

Signature :

## PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES COLLECTÉES DANS LE CADRE DE LA CANDIDATURE

Règlement européen 2016/679 du 27 avril 2016 et Loi française 78-17 du 6 janvier 1978

### 1 – Utilisation des données personnelles

a. Les données personnelles collectées auprès des candidats notamment via la fiche candidature se trouvant au recto ont pour objet l'examen de leur candidature en tant que franchisé Jeff de Bruges. Plus précisément, les finalités sont les suivantes :

- Prendre contact avec les candidats dans le cadre de la présente candidature ou à l'avenir si un autre projet venait à se présenter ;
- Vérifier l'adéquation du profil du candidat ;
- Vérifier, identifier et authentifier des données transmises par les candidats ;
- Prévenir, détecter et gérer des incidents de sécurité ;
- Gérer des éventuels litiges avec les candidats.

b. Des données personnelles seront également collectées dans le cadre d'un projet d'ouverture, avant la signature éventuelle d'un contrat de franchise par un candidat. Les finalités sont les suivantes :

- Aider le candidat à constituer son dossier bancaire ;
- Evaluer la fiabilité du projet d'implantation du candidat ;
- Identifier les personnes liées à la future société franchisée ;
- S'assurer de la disponibilité des fonds du franchisé ;
- Conclure le contrat de franchise ;
- Gérer des éventuels litiges.

c. Jeff de Bruges collecte par ailleurs des données personnelles auprès de ses franchisés pour les finalités suivantes :

- Exécuter le contrat de franchise ;
- Assister les franchisés dans le cadre de leur activité ;
- Gérer des éventuels litiges ;

Ces traitements de données personnelles sont nécessaires à l'exécution des mesures précontractuelles prises à la demande du candidat puis à l'exécution de l'éventuel contrat de franchise auquel le candidat pourrait être partie.

Il est impératif de communiquer à la société Jeff de Bruges l'intégralité des données personnelles sollicitées dans le cadre de la procédure de candidature, à défaut de quoi la candidature au réseau de franchise Jeff de Bruges ne pourra pas être étudiée. Par ailleurs, les franchisés s'engagent à communiquer les données personnelles nécessaires à la bonne exécution du contrat, à défaut de quoi Jeff de Bruges serait dans l'incapacité de répondre à une demande d'assistance au franchisé dans le cadre d'un projet d'ouverture, et corrélativement de conclure un contrat de franchise.

Le responsable de traitement est la Société JEFF DE BRUGES DIFFUSION SAS, dont le Siège Social est, Parc du Bel Air - 12 avenue Joseph Paxton 77164 FERRIERES-EN-BRIE, immatriculée au Registre du Commerce des Sociétés de Meaux sous le numéro 448 989 947.

Le Délégué à la Protection des Données de la Société Jeff de Bruges est la société MDS.

### 2 – Destinataires des données personnelles

Les destinataires des données personnelles peuvent être :

- des établissements bancaires ;
- des prestataires intervenant dans le cadre de la constitution du dossier de franchise ;
- des prestataires juridiques, comptables, notaires ou autres ;
- des fournisseurs ;
- des sous-traitants notamment informatiques (hébergeur, mainteneur, etc.) ou transporteurs ;
- des services internes de Jeff de Bruges (atelier, service commercial, comptabilité...).

Si la loi l'exige, la Société Jeff de Bruges peut communiquer les données personnelles collectées à des tiers autorisés, notamment pour donner suite aux réclamations présentées contre la Société Jeff de Bruges et/ou se conformer aux procédures administratives et judiciaires.

Les destinataires des données disposent d'un accès limité aux données personnelles, nécessaire à l'exécution de leurs prestations, et ont une obligation contractuelle de les utiliser conformément avec la réglementation applicable en matière de protection des données personnelles.

### 3 – Sécurité et confidentialité

La Société Jeff de Bruges met en œuvre des mesures organisationnelles, techniques, logicielles et physiques en matière de sécurité pour protéger les données personnelles contre les altérations, destructions et accès non autorisés. Toutefois, notamment pour les fiches candidatures transmises

via Internet, il est à signaler qu'Internet n'est pas un environnement complètement sécurisé et que la Société Jeff de Bruges ne peut garantir la sécurité de la transmission ou du stockage des informations sur Internet.

### 4 – Durée de conservation des données

Dans l'hypothèse où un candidat serait retenu et deviendrait franchisé Jeff de Bruges, les données personnelles collectées seront conservées durant l'exécution du contrat de franchise augmentée de 10 années, notamment afin de permettre à Jeff de Bruges de respecter ses

obligations comptables, fiscales, et faire valoir ses droits en justice. Dans l'hypothèse où un candidat ne serait pas retenu par la Société Jeff de Bruges ou renoncerait à son projet, les données personnelles collectées dans le cadre de sa candidature seront conservées durant 3 ans.

### 5 – Mise en œuvre des droits des personnes concernées

En application de la réglementation applicable aux données à caractère personnel, les personnes concernées peuvent exercer leurs droit d'accès, droit de rectification, droit à l'effacement, droit d'opposition, droit à la limitation du traitement, droit à la portabilité, et droit de définir des directives relatives au sort de leurs données après leur mort en écrivant à l'une des adresses suivantes :

- Adresse électronique : DPO@jeff-de-bruges.com ;
- Adresse postale : Service Informatique – Jeff de Bruges – Parc du Bel Air – 12 Avenue Joseph Paxton – 77164 Ferrières-en-Brie.

Dans ces cas, avant la mise en œuvre de ces droits, la Société Jeff de Bruges demandera une preuve de l'identité de la personne concernée afin d'en vérifier l'exactitude.

Sous réserve d'un manquement aux dispositions ci-dessus, les personnes concernées ont le droit d'introduire une réclamation auprès de la Commission nationale de l'informatique et des libertés.



# *Rejoignez-nous !*



---

## **Service Développement**

**TÉL. : 01 64 66 63 00**

**E-MAIL : devenir.franchise@jeff-de-bruges.com**

Plus d'informations sur notre site

**[www.jeff-de-bruges.com](http://www.jeff-de-bruges.com)**

rubrique « DEVENIR FRANCHISÉ »

Parc du Bel Air

12, avenue Joseph Paxton - Ferrières-en-Brie  
77614 Marne La Vallée cedex 3