



OFFRE COMMERCIALE AFFILIATION

DROITS D'ENTREE ET FORMATION INITIALE

- Zone d'exclusivité, visites et préconisations
- Accompagnement sur-mesure, conseil et formation aux outils de gestion
- Assistance à l'ouverture (informatique, organisation et ingénierie hôtelière)
- Imprimés (Room directory et supports cartonnés du type « Ne pas déranger, etc. »)

SIGNALÉTIQUE

- Enseigne extérieure et signalétique intérieure : suivant besoin

METHODE ET SAVOIR-FAIRE

- Manuel opératoire, partages d'expérience et commissions de travail
- 2 visites minimum + 1 audit mystère par an + 1 réunion annuelle des franchisés
- Supports juridique, technique, marketing, commercial et informatique
- Accompagnement à la demande et passage sur place d'un expert dès que nécessaire

APPUI MARKETING

- Relations publiques, communiqués de presse et insertions publicitaires
- Guide annuel, sites internet (portail AKENA + mini-site dédié à chaque établissement)
- Référencement web, campagnes Google Adwords et réseaux sociaux
- Plan annuel d'animations commerciales et communication institutionnelle
- Conseil personnalisé et création publicitaire à la demande (service Web to Print)
- Customer Alliance : programme d'e-reputation et de satisfaction client

APPUI TECHNIQUE

- Conseil technique et accompagnement (maintenance multi-technique et gros travaux)
- Support Informatique et maintenance outils et logiciels
- Conseil métier et formation continue / Outils de gestion et politique tarifaire
- Conseil / Nouveaux outils : Clic & Connect, Rate Manager ; mesure et suivi des actions

APPUI COMMERCIAL

- Call-center lundi -vendredi, 9h -18h (Numéro direct 0810... + reports d'appel à la demande)
- Programme de fidélité
 - Avantages Hôtel : quote-part cadeau au prorata des nuitées facturées par l'hôtel
 - Avantages Réseau : intégralement à la charge de la tête de réseau AKENA

RÉSERVATION EN LIGNE

- Réservation en ligne / Reservit, avec ou sans Channel Manager

Au choix

- Avec Channel Manager : 1.80€ HT toutes les réservations confirmées (dans la limite de 1,000 OTA / an)

- Sans Channel Manager : 6% des réservations produites via AKENA

5,000€ HT

Sur devis

Redevance Marketing

1% du Ca total HT

Redevance d'exploitation

3,5 % du Ca total HT

+

Programme de
Satisfaction-Client
59€ HT par mois

+

Programme de
Fidélité-Client
39€ HT par mois

OPTION

- Affiliation à la centrale « Achats Services »

200€ HT / an



CHIFFRES CLES

FRANCHISE EXPO PARIS

4-7 octobre 2020





CHIFFRES CLES

CONSTRUCTION

- Construction traditionnelle + isolation phonique et thermique
- Conception moderne standard + climatisation, ascenseur, parking, VRD, etc.
- Investissement = 46 k€(2 étoiles) à 58k€ (3 étoiles) par chambre, hors foncier

=> 50 chambres = 2,300k€ à 2,900k€, hors foncier (généralement +10 à 15%) y-compris ingénierie, droits d'entrée, armement, accompagnement RH et assistance à l'ouverture

COÛTS DE CONSTRUCTION

- Conception rationnelle et traditionnelle : Expérience et maîtrise des coûts
- Expérience et maîtrise de l'ingénierie hôtelière : Bon choix des matériaux
- Réalisation par corps d'état séparés : -10 à -12% / contractant général

TEMPS DE REALISATION

- Pré-étude et étude de marché = 1 mois
- Permis de construire = 6 mois
- Construction = 10 à 12 mois
- Armement et formation = 1 mois (inclus dans le temps de construction)

REPRISE ET RENOVATION

- Valeur du fonds de commerce = 1,3 à 1,8 fois le CA annuel moyen des derniers exercices
- Critères clés = murs et/ou FdC, masse salariale, loyer, caractéristiques bail commercial
- Fourchette de prix pour une rénovation complète = 5 à 20k€ par chambre

FRANCHISE ET REDEVANCES AKENA (TOUT INCLUS)

- Redevance commerciale et réseau = 3,9% du CA HT annuel
- Redevance marketing = 1% du CA HT annuel
- Frais de gestion des réservation en ligne (Reservit – 1,80€ par réservation confirmée)

RATIOS CLES

- A 3-4 ans TO moyen annuel = 60 à 65%
- CA HT 50 chambres = 600 à 900k€ avec un RBE de 38 à 43% (220 à 390k€ / an)
- Apport personnel minimum = 30%
- Masse salariale, y compris le gérant = 23 à 25% du CA HT
- Nettoyage + blanchisserie = 8 à 10% du CA HT

HOTELLERIE-BUREAU = MARCHE PORTEUR

- Opportunité de développement (déperdition régulière de chambres / normes hôtelières)
- Opportunité de rentabilité (peu de personnel)
- Opportunité de défiscalisation et de capitalisation par valorisation patrimoniale
- Rentabilité escomptée des capitaux investis = 10 à 12%



Assistance AKENA

Phase I ETUDE DE FAISABILITE (Projets Construction)

Etude de Faisabilité

- Pré-étude du site (visibilité, accessibilité)
- Analyse du potentiel de marché / Produit
- Etude technique et de faisabilité du projet
- Etude de Marché par un cabinet spécialisé
- Préparation dossier de financement (budget et compte de résultat prévisionnels)

Phase II **INGENIERIE AKENA (Projets Construction et Reprise + Rénovation)**

Assistance à la Conception et à la Réalisation d'un Hôtel AKENA

- Participation à l'adaptation des plans et avant-projets de Permis de Construire
- Transmission des plans guides AKENA et d'un descriptif succinct des travaux
- Participation à la définition des budgets
- Vérifications, suggestions et mises au point techniques avec le BET ou l'architecte Maître d'Œuvre
- Contrôle de la mise en œuvre des aménagements avec le BET ou l'architecte maître d'Œuvre
- Vérification des documents des marchés
- Participation aux choix des matériaux décoratifs d'aménagement notamment des chambres et circulations
- Visites de chantier chaque fois que nécessaire
- Conseil et assistance Maître d'Ouvrage en ingénierie hôtelière

Phase III **ARMEMENT (Projets Construction et Reprise + Rénovation)**

Armement et Equipement complet de l'hôtel

- Avant-projets et plans d'armement
- Equipement informatique selon cahier des charges AKENA
- Etude et adaptation du mobilier et accessoires aux spécificités du produit
- Etude comparative des différents fabricants et fournisseurs
- Suivi des commandes et délais de fabrication
- Contrôle qualité des marchandises
- Gestion, réception, et stockage des marchandises
- Equipement complet de l'hôtel prêt à l'exploitation
- Fourniture mobilier, matériel et installation

Phase IV **FRANCHISE (Tous projets Construction / Reprise / Affiliation)**

Franchise AKENA

- Droit pour le franchisé d'utilisation de la marque « AKENA » à titre d'enseigne
- Fourniture des manuels commerciaux, d'exploitation et de gestion de l'hôtel
- Recrutement, Formation et aide à l'ouverture
- Assistance à la mise en fonctionnement de l'hôtel
- Conseil et assistance en communication et signalétique externe
- Actions marketing, community management et commercialisation locale
- Outils de réservation en ligne
- Gestion de la fidélité client (programme fidélité) et de la notoriété client (avis sur plateformes web)
- Communication réseau, et partage d'expérience et des bonnes pratiques