



**Rapid'Flore**  
évolue et devient



Des fleurs plus souvent

---

Les chiffres et informations communiqués concernent  
les enseignes **Rapid'Flore** et **Cœur de Fleurs** réunies.

---

**+100**

Points de vente  
en France et à l'International

**22**<sup>ans</sup>

d'existence

**AU CŒUR**  
des chiffres



**60/120**<sup>M2</sup>

surface de vente

.....

**De 300 à 450K€**<sup>HT</sup>

CA moyen après 2 ans d'activité

.....

Villes

**+8 000** habitants

axes entrants-sortants de ville, sur des flux  
commerciaux forts, zone périurbaine.



# LE CONCEPT

des fleurs, du plaisir et du savoir-faire !



Cœur de Fleurs s'inscrit dans la continuité des valeurs de Rapid'Flore que sont la convivialité, la simplicité et la proximité.

## PROXIMITÉ ET CONVIVIALITÉ

- L'enseigne de fleurs la plus proche car la plus implantée hors grandes villes.
- Le 2<sup>e</sup> réseau de fleuristes en France.

## AU PLUS PRÈS DES ATTENTES

- Un concept modernisé qui valorise le produit, met en avant le savoir-faire artisanal des fleuristes et stimule l'achat de fleurs au quotidien.
- Des magasins colorés, bien pensés, qui traduisent la simplicité, la générosité, et créent l'envie d'acheter des fleurs.

## LE SUCCÈS D'UNE OFFRE ACCESSIBLE

- Un concept qui repose sur la vente en libre-service à prix attractifs.
- Des bouquets «prêts à emporter» confectionnés par des fleuristes professionnels.

## CŒUR DE FLEURS S'ENGAGE À 100% DANS LA RÉUSSITE

de ses franchisés et met à disposition des outils performants au quotidien, en offrant des services et une structure qui assurent au réseau des produits de qualité à des prix compétitifs.



# ACCÉDEZ

aux services exclusifs d'un grand  
groupe de distribution



## L'ACCOMPAGNEMENT MÉTIER

- Visites régulières d'un responsable régional.
- Mise à disposition de catalogues avec présentation de bouquets et compositions.
- Transmission de préconisations merchandising et de fiches techniques bouquets.
- Mise à disposition de dossiers complets pour accompagner et guider les différentes fêtes et opérations commerciales.

## L'ASSISTANCE À L'ACHAT

- Sélection et référencement de fournisseurs avec des conditions réservées à EMOVA Group et une livraison directe en magasin plusieurs fois par semaine.
- Gestion optimale des commandes.
- Système de calcul des marges et des prix de vente.

## LA TRANSMISSION FLORALE

- Livraison à domicile en France et dans le monde entier.

## LA FORMATION INITIALE ET CONTINUE

- Programme d'apprentissage de 6 semaines alternant théorie et immersion en point de vente avant l'ouverture.
- Des formations expertes aux techniques florales pour les fleuristes des magasins : compositions, bouquets...



# Une communication PUISSANTE ET CIBLÉE



## DES PARTENARIATS AVEC DE GRANDES MARQUES

- Des opérations d'échantillonnage pour créer du trafic en magasin (Tesseire, Carambar, Chupa chups...).
- Des offres de réduction chez des partenaires (Wonderbox...).

## LE PARTENARIAT DE 3 ANS AVEC LE COMITÉ MISS FRANCE

- Concours du plus beau bouquet entre magasins, remis en direct à Miss France le soir de l'élection (plus de 10 millions de téléspectateurs).
- Visite de la nouvelle Miss France dans le magasin gagnant.
- Vente du bouquet Miss France et Dauphine en magasin (Kit PLV dédié).

## LA COMMUNICATION EN POINTS DE VENTE

- Des actions de communication toute l'année pour générer du trafic et des ventes, fidéliser avec des offres ciblées.
- Une mise à disposition de supports adaptés : tracts, annonces presse, spots radio, affichage (4x3, abribus, affichage mobile), PLV (affiches, kakémonos, stop trottoirs...)...



## LES RÉSEAUX SOCIAUX



- Pour créer du lien avec les clients et mieux les connaître, améliorer la visibilité de l'enseigne.

## LA COMMUNICATION INTERNE

- L'intranet et l'accès aux bases de données du groupe.
- Le magazine interne.

**VISEZ**  
le succès  
en plein cœur !

- Type de contrat : franchise, durée 7 ans
- Droit d'entrée : 10 000 €
- Apport personnel : à partir de 40 000 € (30% minimum de l'investissement total)
- Redevance : 5% du CA HT
- Redevance publicitaire = 15% du CA TTC

**Rapid'Flore**  
évolue et devient



Des fleurs plus souvent

Contactez-nous pour toute information :

233-235 Avenue le Jour se lève  
92100 Boulogne-Billancourt

[developpement@emova-group.com](mailto:developpement@emova-group.com)

+33 (0)1 80 00 20 34

**[emova-group.com](http://emova-group.com)**

Cœur de fleurs, une enseigne d'EMOVA Group