

au nom de la rose



# +70

Points de vente  
en France et à l'International

# +25 ans

d'existence

Une jolie brassée



# 20/40<sup>M2</sup>

moyenne des surfaces de vente

# De 150 à 250K€<sup>HT</sup>

CA moyen après 2 ans d'activité

Villes

# +50 000 habitants

hyper centre, flux véhicules et passage piétons, commerces  
de bouches à proximité



## Les roses, toutes les roses



Au nom de la rose est une histoire de passion. Il faut être amoureux, poète et idéaliste pour imaginer une boutique dédiée exclusivement à la reine des fleurs... Depuis plus de 25 ans, l'idée et l'enseigne ont leurs admirateurs inconditionnels. En 2016, EMOVA Group donne un nouvel élan à la marque pour l'épanouir encore davantage.

### Un spécialiste passionné et reconnu

- Au nom de la rose, c'est la rose dans toutes ses variétés, dans tous ses états, sous mille et une formes ! Aucun autre fleuriste n'offre une telle palette, un tel choix, une telle expérience.

### Une boutique jardin

- Les boutiques offrent une parenthèse de calme dans l'agitation de la ville. Au sein d'un univers charmant, bucolique et raffiné, elles offrent les meilleures conditions de découverte et d'achat.

### Des clients inconditionnels

- Il se crée une relation très forte entre les points de vente et leur clientèle, souvent esthète, toujours passionnée et fidèle.



# Profitez des services exclusifs d'un



## 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 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 franchisé(e)s des magasins : compositions, bouquets...

### **Au nom de la rose 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.



## Une communication



### Un site e-commerce performant

- Pionnier sur le e-commerce, le site Aunomdelarose.fr contribue à la notoriété de l'enseigne.

### Un beau programme de fidélité

- Avec 150 000 clients qui adhèrent au club, Au nom de la rose dispose d'un bassin de clients fidèles qu'elle peut solliciter et combler régulièrement.

### Au nom de la rose sur les réseaux sociaux

- Avec près de 20 000 abonnés sur facebook, Au nom de la rose sait aussi faire rêver, faire participer et inciter ses fans au fil de son actualité.

### Des partenariats réguliers avec des marques

- Pour animer la relation avec ses clients, Au nom de la rose organise des opérations avec des marques choisies (cadeaux, offres spéciales...)

### Une marque engagée

- Depuis 10 ans, Au nom de la rose soutient « A rosier life / Une vie plus rose », une association destinée au développement de projets à vocation sociale ou environnementale.



### Une idée qui s'exporte

- Le charme d'une enseigne romantique, « so french », associé au concept fort du monoproduit est séduisant pour les pays étrangers. Déjà 24 boutiques ont ouvert leurs portes hors de l'hexagone.

au nom de la rose



- Type de contrat : franchise, durée 5 ans
- Droit d'entrée (dont formation) : 15 000 €
- Apport personnel : à partir de 20 000 € (30% minimum de l'investissement total)
- Redevance : 5% du CA HT
- Redevance publicitaire = 1 % du CA HT

au nom de la rose



Contactez-nous pour toute information :

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

developpement@emova-group.com  
+33 (0)1 80 00 20 34  
**emova-group.com**

Au nom de la rose, une enseigne d'EMOVA Group