

## Points clés du régime de Franchising de Fruteiro do Brasil

Etant donné notre rôle de producteur et de distributeur de pulpe de fruit tropicaux congelée et d'autres produits provenant des mêmes pulpes (smoothies, glaçon sorbets), nous visons à encourager la consommation de pulpes en lieu de maximiser les flux de revenus demandé aux boutiques en franchising. Pour cette raison nous avons choisi de **renoncer à certains flux** en faveur du franchisor (Fruteiro) comment **les royalties sur les revenus** de la boutique et le "**droit d'entrée**" que le franchisee généralement doit payer au début de l'activité de franchising.

Vous trouvez au – dessous une liste de points clés pour la rédaction d'un contrat de franchising Fruteiro do Brasil:

**1) Uniformité du style des « Juice Bar » en franchising avec les boutiques gérées directement**

Il s'agit d'une question fondamental pour préserver et développer l'image du marque Fruteiro do Brasil

**2) Approche modulaire**

Le franchisee peut choisir l'ampleur de l'offre, à partir d'une modèle basée sur la vente de jus frais, fruits fraîches et produits Fruteiro prêts pour la consommation (glaçons sorbets et smoothies), jusqu' à la vente de yaourt et la production de glace artisanale. Cette offre peut être intégrée avec un choix de repas et de snack légères et saines.

**3) Fourniture de matériels**

Nous vous fournirons l'équipement technique et les meubles pour vous assurer le meilleur rapport entre qualité et dépense

**4) Choix de la location**

Le choix est pris par le franchisee, subject à un accord avec nous pour ce qui concerne le target de clients et la position du marque Fruteiro

**5) Surface**

La surface de la boutique dépends de la modèle de vente mais généralement varie entre 40 et 60 mètres carrés.

**6) Exclusivité**

Nous assurons au franchisee une exclusivité en rapport aux autres boutique Fruteiro, selon un accord au niveau territorial

**7) Liste de prix dédiés pour les produits Fruteiro**

Une liste de prix dédiée sera délivrée au franchisee pour lui permettre d'établir un business plan et évaluer les possibilités financières de l'entreprise. Les prix seront modifiés après une année ou une demi – année

**8) Engagement à acheter une quantité minimale établie avec Fruteiro pour chaque année**

Ces quantités ne seront pas obligatoires, mais elles sont nécessaires pour éviter que une boutique nait comme un fruit bar devient une activité complètement différente.

**9) Assortiment ultérieure**

C'est possible d'intégrer la gamme de produits Fruteiro avec d'autres produits en ligne avec la qualité et le message de Fruteiro (repas, snack, etc.)

**10) C'est ne pas strictement nécessaire, mais il s'agit d'un accord rentable pour les deux parties, que la boutique en franchising possède une liste de prix pareil à cela des boutiques Fruteiro do Brasil**

Toutefois, les conditions de marché d'une zone seront prises en considération pour la rédaction de la liste de prix

**11) Respect à niveau contractuel de tous les principales règles sur la sureté alimentaire (point clé pour Fruteiro)**

D'une partie nous demandons que le franchisee signe une assurance contre les risques d'un usage mauvais des produits Fruteiro, dans une autre partie Fruteiro veut éviter chaque revendication des clients endommagés

**12) Transfer de connaissance et savoir faire**

Comment pour chaque contrat de franchising nous assurons l'échange continu de savoir-faire (conseils sur l'équipement, entrainement du personnel, recettes, etc.) et un support au niveau de promotion et de marketing

**13) Promotion de la boutique sur le site internet de Fruteiro do Brasil**

**14) Durée**

Il s'agit d'un contrat de 3 – 4 ans.