



VERTIKA
DESIGN

Devenir un franchisé VertiKa Design

Cher éventuel partenaire,

Je tiens à vous remercier de prendre le temps de recevoir de l'information sur notre modèle d'affaires. Nous sommes heureux de partager nos passions d'entrepreneuriat et de finition intérieure avec vous et espérons vous les transmettre.

Voici un document d'information d'introduction qui répond à des questions souvent posées au sujet de divers aspects de nos franchises. Tout au long du processus d'étude de notre modèle d'affaires nous vous fournirons de l'information plus complète. À tous moments vous êtes invité à nous contacter pour poser vos questions et obtenir des éclaircissements, nous serons heureux de travailler avec vous.

Au plaisir,

Nicolas Desjardins

Co fondateur/Directeur général

L'entreprise

1. Pourquoi choisir Vertika Design ?
2. Quel type de franchiseur est Vertika Design ?
3. Quelle est la clé du succès selon Vertika Design ?
4. Depuis quand Vertika Design existe et combien de franchises font partie du réseau ?
5. Quels sont les résultats des franchisés actuels ?
6. Est-ce que vous nous garanzissez des clients ?
7. Quelles sont les licences nécessaires ?

Produits et Services

8. Quelle est la gamme de produits et services ?
9. Quels sont les marchés desservis ?
10. Est-ce que je peux offrir d'autres services à ceux déjà offerts par l'entreprise?
11. Où dois-je commander mes produits ?
12. Qui fait les soumissions ?

Territoires

13. Comment les territoires ont-ils été définis ?
14. Est-ce possible d'exploiter plus d'un territoire ?

Devenir un franchisé

15. Quelles sont les exigences pour devenir franchisé ?
16. Quelles sont les étapes pour devenir un partenaire franchisé ?

Investissement

17. Combien j'ai besoin d'investir pour ouvrir une franchise ?
18. Que comprend l'investissement initial ?
19. Quelles sont les redevances et à quoi servent-elles ?

Formation

20. Qu'est-ce que vous définissez par formation ?

Assistance et support

21. Avez-vous un système informatique intégré de gestion ?
22. À quel soutien du siège social puis-je m'attendre ?

L'entreprise

1. Pourquoi choisir Vertika Design ?

Compagnie Québécoise, Vertika Design a pour mission d'assister les gens dans l'organisation et la concrétisation de leur vision, en réalisant des finitions murales avec les tendances du moment.

Notre idéologie repose sur l'offre d'un service clé en main ainsi que d'une expertise pointue pour vous guider dans votre projet. Avec un désir fervent d'innover avec des produits locaux, nous collaborons avec des fournisseurs passionnés aux quatre coins de la province.

Il y a plusieurs raisons de faire partie d'un réseau de franchises contrairement à être un entrepreneur indépendant et encore mieux, de choisir le réseau de Vertika Design.

En voici quelques-unes :

- Posséder votre propre entreprise au sein d'un réseau unique de partenaires franchisés
- Être indépendant et gérer vos processus financiers et opérationnels vous-même
- Profiter de la notoriété d'une marque connue dès l'ouverture
- Profiter de stratégies marketing, publicité, mise-en-marché ainsi qu'un site web déjà développé
- Bénéficier d'un éventail exclusif de produits de haute-qualité et une chaîne d'approvisionnement déjà en place
- Bénéficier de techniques éprouvées ainsi que de la formation initiale et continue
- Profiter d'une assistance technique de haute qualité
- Tirer parti d'une structure et des systèmes qui facilitent une gestion efficace et efficace pour atteindre les objectifs financiers et opérationnels
 - Centre d'appels
 - Système informatique intégré de gestion des soumissions et de la facturation
 - Et plus !
- Avoir l'opportunité de participer au processus décisionnel par votre participation à différents comités
- Bénéficier de coûts fixe très bas
- Travailler en équipe pour maximiser votre succès

2. Quel type de franchiseur est Vertika Design ?

Il existe deux types de franchiseur : le traditionnel et le moderne.

Nous définissons le traditionnel comme un franchiseur mettant l'accent sur la centralisation des décisions au niveau du siège social, sur les directives et le contrôle, un peu comme une tour de contrôle. Il recherche des franchisés qui ont comme mission d'appliquer les décisions et directives émises par le franchiseur.

Le franchiseur moderne quant à lui, recherche à attirer des gens talentueux qui, par leur expertise et expériences de toutes sortes, vont contribuer à influencer la structure de l'entreprise et la développer afin d'atteindre sa vision. C'est ainsi que nous nous définissons chez Vertika Design.

3. Quelle est la clé du succès selon Vertika Design ?

Un service à la clientèle hors pair est primordial pour nous. Conséquemment, nous choisissons nos franchisés partenaires en fonction de leur esprit entrepreneurial et nous les équipons d'outils nécessaires afin qu'ils mènent leur franchise comme une PME à part entière. Chez Vertika Design, démarrer une franchise c'est beaucoup plus que d'acheter un nom et de l'équipement, c'est pourquoi nous misons beaucoup sur la formation et l'amélioration continue.

4. Depuis quand Vertika Design existe et combien de franchises font partie du réseau ?

Vertika Design a été fondée en 2020 par Nicolas Desjardins, fondateur du groupe Béton Surface et B-Protek, et Patrice Bélair, spécialiste des réseaux franchise. Œuvrant déjà dans le monde de la construction et de la franchise, Nicolas et Patrice furent approchés par un franchisé du groupe Béton Surface pour présenter une offre de produit avant-gardiste. Dave, franchisé du Centre-du-Québec, présente le produit Manubric, un revêtement mural de briques décoratives légères, aux multiples propriétés et facile à installer. Après plusieurs rencontres avec le manufacturier, Patrice et Nicolas décident de ne pas offrir l'installation de briques dans le concept Béton Surface, mais plutôt d'en faire un nouveau modèle de franchise à part entière et d'y ajouter une gamme de services complète. C'est le moment de la naissance de Vertika Design. Ayant déjà prouvé au Québec et au Canada que le modèle de franchisage dans le domaine de la construction est un succès, les deux entrepreneurs se mettent à la tâche pour monter une équipe de gestion des opérations.

Vertika Design est divisé en 33 territoires au Québec et 104 à travers le reste du Canada.

5. Quels sont les résultats des franchisés actuels ?

Le succès réalisé par les franchisés dépend de nombreux facteurs y compris, mais sans s'y restreindre, l'expérience du partenaire franchisé, ses aptitudes en gestion ainsi que son style de gestion, les compétences des employés, la concurrence, les tendances en matière d'achalandage, la conjoncture économique, les heures d'exploitation, le service à la clientèle, la propreté des chantiers, et ainsi de suite.

Plus tard dans le processus, après avoir approfondi l'étude de notre modèle d'affaires, vous aurez accès à des informations sur des résultats moyens des franchisés actuels, la proportion de coût des produits, main-d'œuvre, etc.

6. Est-ce que vous nous garantissez des clients ?

Il n'y a pas de nombre de clients garanti par le franchiseur. Les clients d'un franchisé sont définis par le territoire occupé. Chaque territoire est créé en fonction d'études démographiques avec un potentiel de client égaux.

Les clients potentiels qui contactent Vertika design sont motivés par nos stratégies marketing et par le référencement.

7. Quelles sont les licences nécessaires ?

Une licence de la RBQ (9.0 Finition intérieur) est nécessaire pour pouvoir démarrer vos opérations. Comme le processus d'obtention de cette licence est assez long, il est suggéré de débiter les démarches le plus rapidement possible.

Pour réaliser les travaux résidentiels, il n'est pas nécessaire d'avoir à votre emploi des employés « compagnons » syndiqués par la CCQ. Cependant, cela est requis pour les travaux commerciaux.

Produits et Services

8. Quelle est la gamme de produits et services ?

Brique et loft bloc

Fait à base de plâtre, les briques et loft bloc servent à rénover les pièces avec une touche industrielle et ajouter du caractère à tout espace.

Fidèles reproductions de briques/bloc qui ont subi les intempéries du temps, elles apportent un look réaliste à votre décor. Elles sont ultra légères, résistantes à la chaleur allant jusqu'à 1010 et permettent d'apporter un look intemporel unique.

Il s'agit d'une option de finition intérieure qui suscite un réel engouement dans l'industrie ces dernières années. L'installation se fait rapidement et sur la majorité des murs intérieurs.



Revêtement de bois

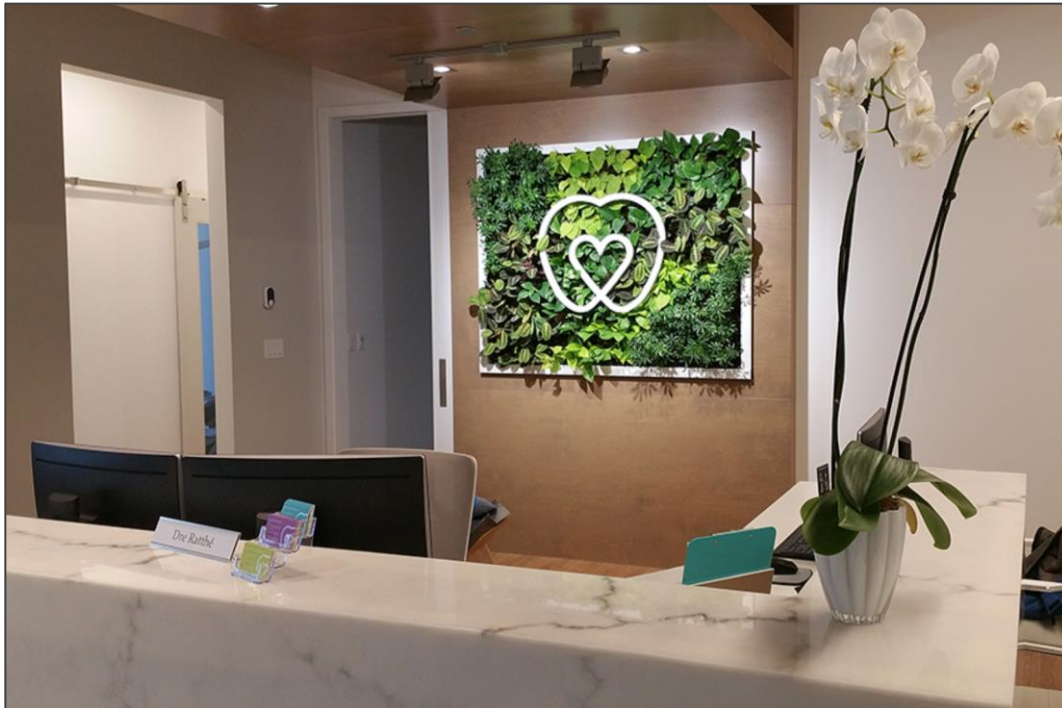
Les revêtements de bois sont une excellente façon d'apporter chaleur, texture et nature à tout espace. Produit recyclable, isolant, insonorisant et durable, ils permettent de personnaliser votre intérieur.

Selon les essences et le type d'installation, les revêtements de bois permettent d'apporter un cachet particulier aux espaces. Ils s'intègrent à tous les styles et s'agencent avec de nombreux matériaux. Leur caractère unique ajoute un aspect naturel. Ces matériaux nobles proviennent de ressources renouvelables.



Murs végétaux

Les murs verts sont visuellement impressionnants, ils apportent une empreinte exceptionnelle aux espaces. Cette œuvre d'art vivante s'adapte parfaitement à tous les types d'environnements. En plus de leurs nombreux bienfaits sur la santé, les murs végétaux purifient l'air, sont insonorisant et contrôlent l'humidité.



***Pour plus d'information, consultez le site web www.vertikadesign.com*

9. Quels sont les marchés desservis ?

Notre priorité se situe au niveau du marché résidentiel. Cependant, nous faisons aussi des petits projets commerciaux. Le marché résidentiel possède un fort potentiel avec un service clé en main. Peu de compagnies de qualité se concentrent sur ce marché. De plus, cela constitue une des meilleures façons de développer notre image de marque.

10. Est-ce que je peux offrir d'autres services à ceux déjà offerts par l'entreprise ?

Les services offerts sont prescrits par le franchiseur mais élaborés en équipe avec les franchisés. Pour garder l'uniformité dans le réseau, vous ne pouvez pas ajouter de services à votre entreprise, à moins d'approbation du franchiseur.

11. Où dois-je commander mes produits ?

Nous travaillons en partenariat avec des fournisseurs de confiance et bénéficions d'un substantiel pouvoir d'achat. En étant partenaire dans notre réseau vous devrez travailler avec les produits prescrits par le franchiseur mais serez appelé à travailler en équipe avec lui pour les essais et le choix des produits.

12. Qui fait les soumissions ?

Chaque partenaire franchisé est responsable de faire ses propres consultations de vente, ses soumissions et le suivi de celles-ci afin de réaliser un taux de fermeture (nombre de devis acceptés) élevé.

Territoires

13. Comment les territoires ont-ils été définis ?

Les territoires ont été définis selon une étude des données démographiques tels que les propriétaires de maison et condo, l'âge des maisons, le revenu moyen des propriétaires, etc. Les territoires sont délimités géographiquement par les codes postaux. Les superficies sont variées mais chaque territoire offre un potentiel financier similaire.

14. Est-ce possible d'exploiter plus d'un territoire ?

Oui il est possible d'acheter et d'exploiter plus d'un territoire. Cependant, il n'est pas possible de faire des travaux dans un territoire qui n'est pas le vôtre.

Devenir franchisé

15. Quelles sont les exigences pour devenir franchisé ?

Nous recherchons des partenaires passionnés. Si vous :

- êtes un entrepreneur-né
- êtes respectueux et vous voulez offrir un service à la clientèle hors-pair
- êtes dynamiques et êtes prêts à surmonter tous les obstacles
- êtes rigoureux et bien organisé
- voulez-vous dépasser et vous améliorer constamment
- êtes axé sur les résultats
- aimez le travail d'équipe
- avez un bon dossier de crédit
- avez un dossier judiciaire vierge

Vous êtes potentiellement un bon candidat !

16. Quelles sont les étapes pour devenir un partenaire franchisé ?

1. Compléter le **Formulaire de contact**
2. Réception du **document d'information**
3. Confirmer votre intérêt à notre modèle d'affaire en complétant le **Formulaire d'information préliminaires**.
4. **Rencontres d'information** (environ 2 rencontres) avec les responsables du développement de la franchise et le comité de sélection
5. **Étude du modèle financier**
6. **Période d'étude et vérification** du dossier pour le franchisé et le franchiseur
7. **Convention de dépôt** avec **dépôt** pour réserver votre territoire
8. Devenir partenaire en signant la **Convention de franchise**
9. **Mise en place de votre entreprise**
10. **Formation complète**
11. **Début des opérations**

17. Combien ai-je besoin d'investir pour ouvrir une franchise ?

65 000 \$ à 98 500 \$

*** Prévoir une mise de fonds de 5 000\$ à 15 000\$ pour votre financement*

18. Que comprend l'investissement initial ?

Description	Minimum Montant approx.	Maximum Montant approx.	Méthode paiement	Quand	À qui
Frais de franchise	30 000\$	30 000\$	Chèque	Signature de la convention de franchise	Franchiseur
Programme de formation initial	10 000\$	10 000\$	Chèque	Signature de la convention de franchise	Franchiseur
Fond de roulement	5000\$	15 000\$	Chèque	Signature de la convention de franchise	Franchiseur
Inventaire initial	1 000\$	2 500\$	Tel que requis	Tel que requis	Fournisseur
Marketing de départ	10 000\$	15 000\$	Chèque	Signature de la convention de franchise	Franchiseur
Équipement	3 000\$	12 500\$	Tel que requis	Tel que requis	Fournisseur
Lettrage véhicule	2 000\$	3 000\$	Tel que requis	Tel que requis	Fournisseur
Voyagement, nourriture (2 employés)	500\$	2 000\$	Tel que requis	Tel que requis	Fournisseur
Permis	1000\$	2000\$	Tel que requis	Tel que requis	Fournisseur
Frais légaux et comptables	2500\$	3500\$	Tel que requis	Tel que requis	Fournisseur
Autres dépenses	0\$	\$ 3 000	Tel que requis	Tel que requis	Fournisseur
Total Initial Investment	\$ 65 000	\$ 98 500			

19. Quelles sont les redevances et à quoi servent-elles ?

Pour les travaux résidentiels, les redevances au franchiseur sont de 7% par vente. Elles sont utilisées pour vous offrir plusieurs services tels que le centre d'appel, le service de logiciel intégré de gestion, la recherche et développement, le soutien et coaching en continue, le maintien du manuel d'exploitation, etc.

Un autre 7% est prévu pour les différents fonds de marketing, qui inclut entre autres le site web, la publicité Google, les réseaux sociaux, et toutes les autres stratégies élaborées par le comité marketing.

Quant aux travaux commerciaux, les redevances au franchiseur sont de 5% par vente et 5% pour le fonds de marketing.

La formation

20. Qu'est-ce que vous définissez par formation ?

L'investissement initial comprend la formation de départ :

- Comment opérer les équipements
- Les produits et techniques d'application (en salle et accompagnement sur le terrain)
- Système informatique de gestion
- Les différents aspects de gestion de votre entreprise
- Nos stratégies marketing
- Vente (en salle et accompagnement sur votre territoire)
- Etc.

Des formations diverses peuvent s'ajouter en cours d'année tels que des formations techniques, nouveaux produits, santé et sécurité, etc.

Le soutien

21. Avez-vous un système informatique intégré de gestion ?

Nous travaillons avec un système informatique accessible sur plusieurs plateformes. Ce système est conçu pour la réalisation de vos devis, la gestion des clients et de la facturation. Ce système vous permet une meilleure gestion de votre entreprise et vous fournit des informations précieuses en temps réel quant à vos résultats.

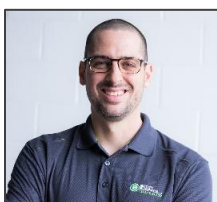
22.À quel soutien du siège social puis-je m'attendre ?

Chaque franchisé possède une expérience, des forces et différents défis à relever. Chez Vertika Design nous sommes conscients de ces différences et nous nous efforçons de fournir un soutien personnalisé en fonction des besoins de chacun, en mettant à disposition des franchisés, du temps, l'énergie, l'expertise, l'expérience de son équipe du siège social. Ce soutien peut ressembler à des visites sur des chantiers, des appels téléphoniques de suivi sur des sujets précis, des exercices de calcul de cash-flow, d'étude de rentabilité, de la formation additionnelle personnalisée, etc.

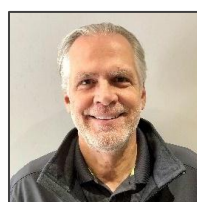
Notre équipe

Composée actuellement de plus de 7 personnes passionnées et engagées dans des domaines variés mais complémentaires, notre équipe du siège social a comme mission de tout mettre en place pour vous soutenir et vous aider dans le développement et la gestion de votre entreprise.

Votre succès fait le nôtre !



Nicolas Desjardins
Co-Fondateur/Directeur général



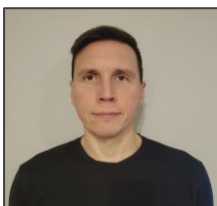
Patrice Bélair
Co-Fondateur/Directeur du développement de la franchise



Joëlle Archambault
Directrice des Marques et Processus



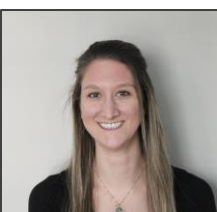
Sascha Romer
Directrice des opérations franchises



Mathieu Fortin
Directeur support technique



Stéfannie Le Breton
Directrice des opérations corporatives



Myriam Gallant-Blais
Superviseure du centre d'appels

Plusieurs conseiller(e) au service à la clientèle au centre d'appel