

Découvrez le réseau
d'animaleries spécialisées



DO & KA

Trop bien ensemble

Table des Matières

01 QUI SOMMES NOUS

02 LE CONCEPT

03 LA FRANCHISE

04 NOUS REJOINDRE





**Chez DO&KA les
animaux sont les
bienvenus en magasin !**



Gregory Vayssettes et Erwan Estevan

Edito

Il y a 8 ans notre premier magasin ouvrait ses portes. Notre objectif était de créer un nouveau concept d'animalerie centré sur l'expérience client. Aujourd'hui nous sommes fiers du chemin parcouru et des résultats du pilote et de nos premiers franchisés.

Si vous aussi vous souhaitez innover sur le marché de l'animalerie, rejoignez nous !

Notre histoire

En août 2015, le premier magasin spécialisé dans la vente d'alimentation et d'accessoires pour animaux de compagnie, pour les particuliers mais également ouvert aux professionnels, voit le jour à Castelnau-le-Lez sous le nom de "l'Animalerie". Ce magasin est le fruit d'une rencontre entre deux entrepreneurs dynamiques : Erwan Estevan et Gregory Vayssettes.

Fort d'une longue expérience dans une grande enseigne d'animalerie spécialisée, Erwan et Gregory portent un regard neuf sur le marché de l'animalerie et ambitionnent de révolutionner le mode de distribution de ces structures conventionnelles.

Ils veulent remédier aux écueils qu'ils ont rencontré durant leur parcours : des clients pas suffisamment accueillis, accompagnés et conseillés pour leur donner envie de revenir, peu de services, des gammes de produits trop standardisées et un référencement pas assez large.

Suite au succès de ce premier magasin, Grégory et Erwan ouvrent leur concept à la franchise et intègrent deux premiers franchisés à Clermont-l'Hérault et Vedène en 2021.

En 2023, L'Animalerie se réinvente et devient DO&KA : nouveau nom, nouveau logo, nouvelle charte architecturale. L'enseigne aligne ainsi son image de marque avec la qualité des produits, services et de l'expérience client.

2023 marque également la volonté de structurer le réseau afin de commencer un déploiement national.

L'enseigne



DO & KA
Trop bien ensemble

Notre principale volonté a été de remettre le client au cœur de notre activité et donc de toutes nos attentions.

Pour arriver à cela, nous avons mis au point une formation complète de qualité sur l'accueil, la vente et la prise en charge de nos clients. Ainsi, tous nos salariés sont diplômés du certificat de capacité pour l'entretien d'animaux d'espèces domestiques et/ou non domestiques, assurant un discours professionnel et appuyant notre image d'animalerie spécialisée.

Nous avons développé une organisation optimale grâce à des procédures libérant les vendeurs sur les heures de forte affluence.

Nous restons un commerce de proximité dont l'objectif est de créer une relation de simplicité et de confiance avec nos clients dans un cadre chaleureux.

Cette image de spécialiste se construit aussi par la présentation originale et commerçante de nos produits et une charte architecturale claire et efficace, assurant une lisibilité de nos différents univers.

Nos espaces de vente sont pensés pour que nos clients s'y sentent bien et bénéficient d'une expérience agréable à chaque visite, ponctuée par de nombreux services mis à leur disposition.



Notre équipe



Erwan Estevan - Co-fondateur
Directeur de franchise
stratégie & développement



Gregory Vayssettes - Co-fondateur
Directeur d'exploitation
& des opérations



Kévin Aranega
Développeur & animateur
réseau



Marie Guittet
Responsable Communication
& Marketing



Jérémy Clottes
Directeur magasin pilote
& formateur DO&KA

Un noyau dur de passionnés du métier, formés aux bons gestes.

UN CONCEPT SUR UN MARCHÉ DYNAMIQUE EN PLEIN EXPANSION



50,5 %

des foyers français
possèdent au moins un
animal de compagnie



6,4 milliards

d'euros par an en France
avec une croissance à
+6%



+ 21%

de progression pour
les animaleries
spécialisées



**Nos animaux de
compagnie font partie
de la famille !**



Priorité client



Les vendeurs sont formés pour accueillir chaleureusement le client dès son arrivée en magasin, l'accompagner et le conseiller au mieux selon ses besoins, mais aussi pour se souvenir de son nom et de celui de son animal.

Cette proximité et cette connivence créent une expérience client en magasin unique et engendre un taux de fidélisation de la clientèle très élevé (85% des clients ont la carte de fidélité).

Le parcours client est également un élément essentiel dans l'expérience client, notre objectif est d'offrir à nos clients une expérience de qualité.

Nous mettons un point d'honneur à garantir la meilleure expérience client possible à toutes les étapes :

- L'impression générale lors de l'arrivée du client dans le magasin
- L'accueil par le personnel du magasin
- Le service rendu
- Le temps passé dans le magasin
- Le départ du client

Une palette de services

Un ensemble de services sont proposés aux clients afin de leur faciliter la vie :



- espace « Bobologie » avec possibilité de soigner son animal gratuitement ou d'acheter le nécessaire pour le soigner à la maison
- balance pour peser son animal
- espace « Toutou Bar » avec distribution de croquettes et d'eau fraîche pour nos amis à 4 pattes
- toilettage et taille des griffes
- gravure de médailles immédiate
- carte cadeau
- SAV avec possibilité de retour et de remboursement intégral sous 15 jours sans motif
- paiement en 3 fois sans frais
- aide au chargement dans la voiture

La carte fidélité

Véritable outil de fidélisation, la carte de fidélité DO&KA permet de créer un lien de confiance avec le client. De plus, la carte de fidélité a un impact positif sur le montant du panier moyen des clients et vous permet d'enrichir votre base de données :



**1 passage en caisse de
+ de 30€
=
1 tampon**

**5 tampons
=
6 € de remise immédiate
ou un don pour une association**

Tout au long de l'année, des tarifs spécifiques à la carte de fidélité sont proposés en magasin.

Le client a la possibilité d'utiliser le cumul de sa cagnotte fidélité afin de faire un don à une association locale de défense des animaux de compagnie.

Nous participons également lors de ce choix, en proposant des produits remisés de premières nécessités : sac de croquette, litière pour chat, laisse, collier, produits d'hygiène...

Un vaste choix de produits



Nous apportons un soin tout particulier au référencement, en choisissant à la fois des produits d'appel pour toutes les bourses mais aussi des produits plus qualitatifs, plus techniques, pour des besoins particuliers ou pour se faire plaisir.

Conscients des enjeux d'aujourd'hui, nous travaillons à réduire notre impact environnemental en proposant des produits locaux ou origine France, bio ou naturels, croquettes, friandises et jouets en vrac, sacs cabas réutilisables...

Plus de 8 000 références sont disponibles en magasin.

La structure de l'offre s'organise autour de 7 univers principaux qui ont chacun une place plus au moins prépondérante dans le CA : chat, chien, oiseaux et basse cour, petits mammifères, aquariophilie, terrariophilie et cheval.

Plusieurs rayons font la force et la différenciation de DO&KA, c'est notamment le cas :

- L'alimentation chien et chat avec une diversité importante et des produits spécialistes comme le BARF.
- Les accessoires chien et chat qui couvrent une gamme complète pour répondre aux divers besoins client.
- Les jouets et friandises avec des innovations et nouveautés régulièrement comme les friandises naturelles à l'unité sous forme de vrac.

Le tout avec un conseil personnalisé grâce à nos conseillers spécialement formés.

LE CONCEPT DO&KA en quelques photos



DO&KA
Trop bien ensemble



LE CONCEPT DO&KA en quelques photos

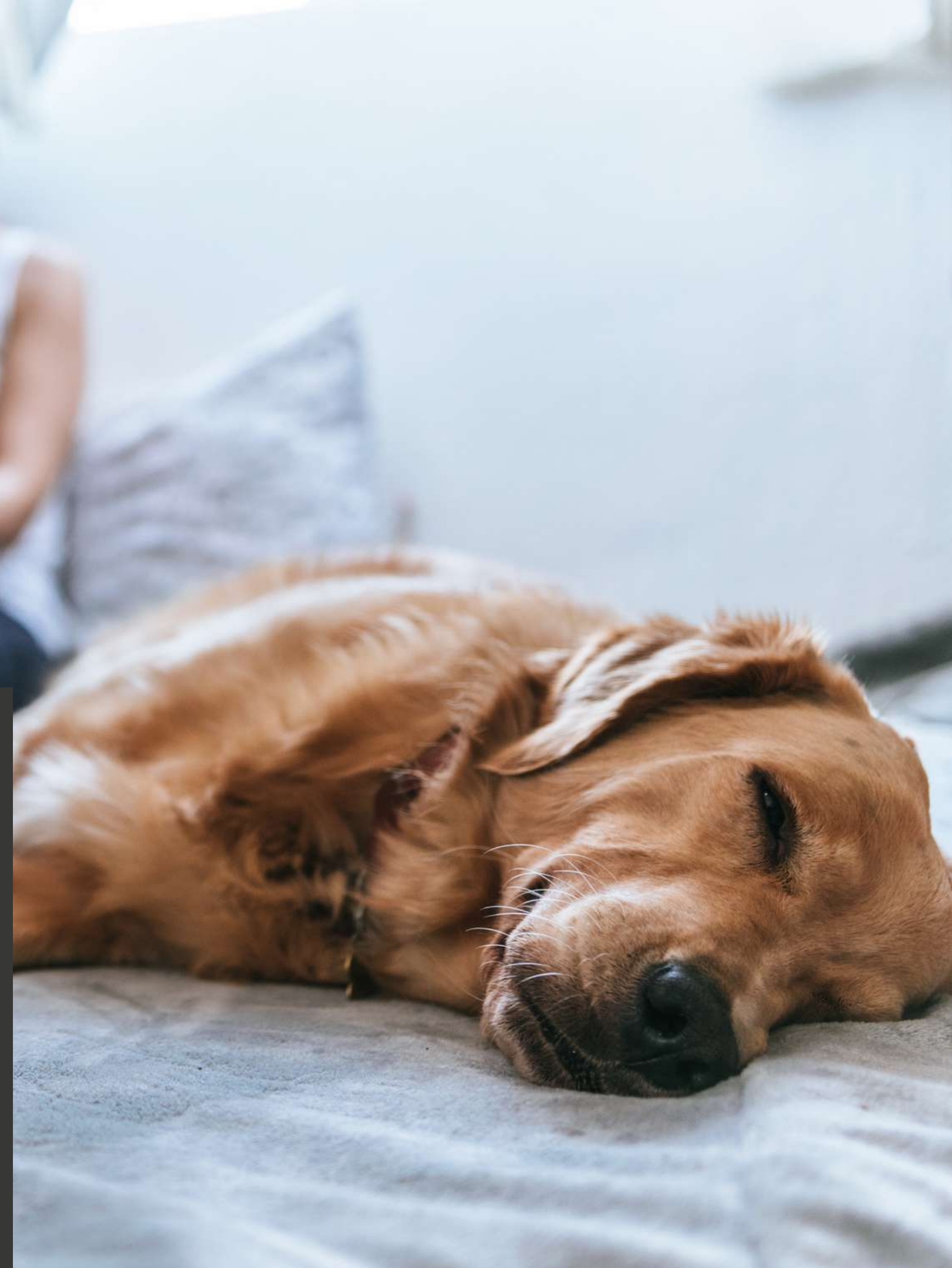
 **DO&KA**
Trop bien ensemble





Objectif de la franchise

Vous aider à créer votre entreprise dans un secteur en pleine croissance, basée sur le loisir et le bien-être animal, afin d'entreprendre au sein d'un réseau d'indépendants passionnés.



La formation

Avec DO&KA, la formation se fait de manière individualisée afin de vous donner toutes les clés de la réussite.

Nous nous sommes entourés d'un formateur qualifié et agréé au service de la réussite de nos franchisés. La formation est assurée aussi bien sur le plan commercial, la vente, l'accueil, le langage, que sur un plan technique. Nous voulons assurer à tous nos franchisés un échange avec un personnel qualifié, à l'écoute et une base solide de gestionnaire.





Notre ambition est de couvrir le territoire national avec un objectif :

construire un réseau solide

Pour répondre à un tel enjeu, nous avons fait le choix de nous faire accompagner d'experts en réseaux de franchise et avons sélectionné le cabinet leader en la matière :



Nous apportons à nos franchisés un service premium, une relation équilibrée et pérenne. Notre rôle est de vous accompagner à la prise de décision et pendant toute la durée de notre relation.

Nous avons pris à ce titre la décision de créer des prestations dédiées à nos franchisés, avant lancement et pendant l'exercice de leur activité.

01

Accompagnement à la construction du projet et à l'ouverture (implantation, local, financement, travaux aménagement, BP, plan de communication, merchandising).

02

Normalisation de notre savoir-faire, de nos méthodes éprouvées et formalisées dans nos manuels de savoir-faire.

03

Formation initiale, continue au bénéfice du franchisé et de ses équipes.

04

Soutien personnalisé pendant la durée de la relation contractuelle.

05

Réunions collectives de franchisés, des commissions produits, des séminaires...

06

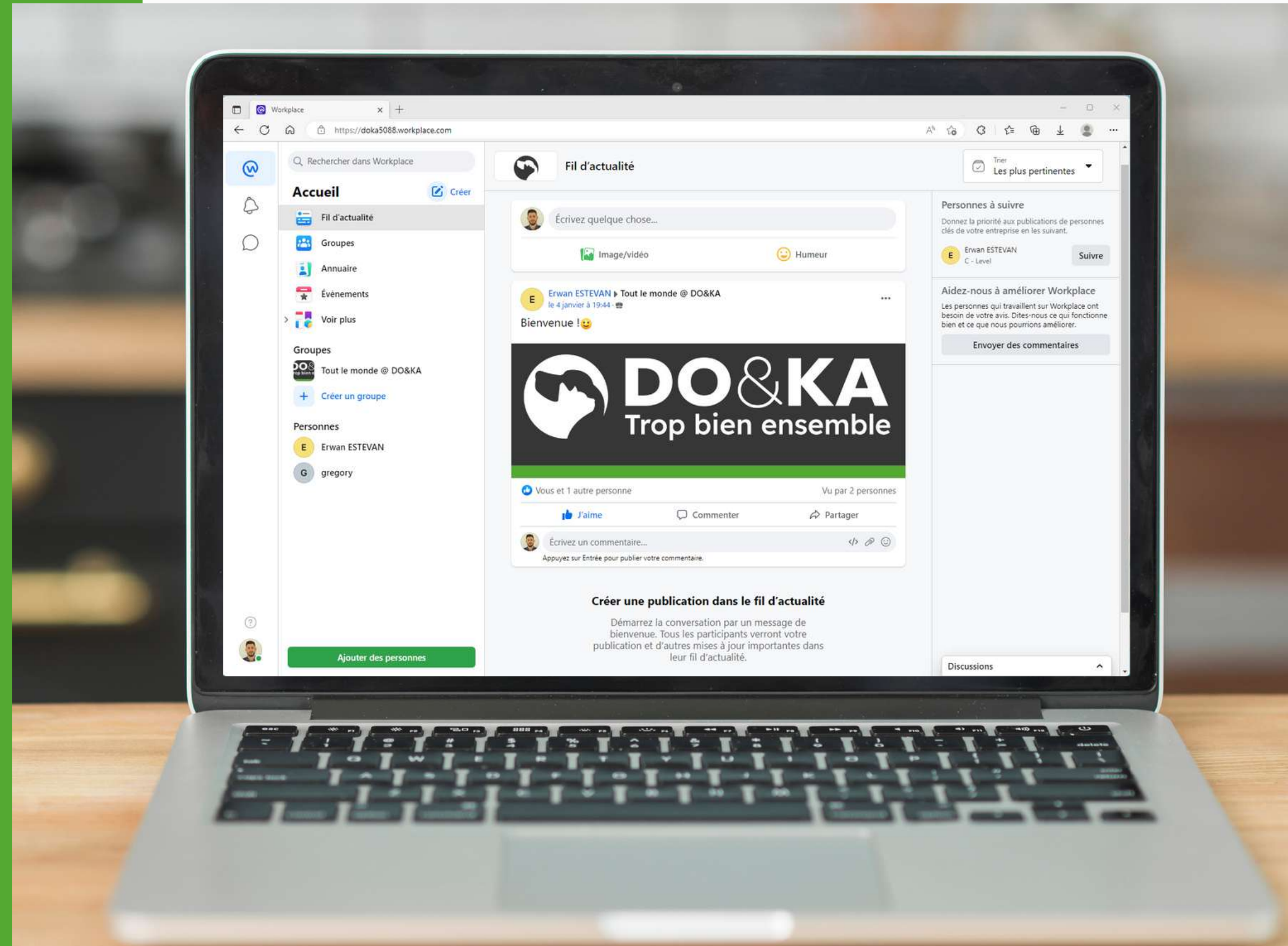
Outils de communication collaboratifs grâce à notre intranet.

Intranet collaboratif

Logiciel collaboratif en ligne sécurisé qui facilite le travail de groupe :

- messagerie instantanée
- vidéoconférence
- fil d'actualité
- groupes de travail

Utilisez des fonctionnalités familières pour partager des informations, interagir avec des collègues, développer la culture d'équipe et rester en contact, où que vous soyez.



Les supports de communication

La communication et le marketing global ont pour objectifs de promouvoir la marque et de faire croître sa visibilité en mettant à disposition des succursales et franchisés des supports de communication liés aux opérations nationales, de développer des évolutions technologiques et digitales ayant un impact sur l'activité commerciale des magasins.

L'image d'un réseau tel que DO&KA structuré et fiable passe par une cohérence de l'image de marque. La charte a été étudiée et créée par des spécialistes de la communication pour véhiculer les valeurs de notre enseigne.

La communication et/ou marketing global sont développés via différents supports en magasin et sur le digital selon un planning marketing annuel défini par le siège :

- En extérieur avec des flyers, stop trottoir, drapeaux, panneaux publicitaires...
- Sur le point de vente avec de la PLV et une signalétique reconnaissable rapidement.
- Digital via les réseaux sociaux, google my business, référencement en ligne...



La centrale d'achat



Nous avons opté pour la centralisation des achats afin d'optimiser les négociations et de réduire les coûts de transport. Notre réputation auprès de notre réseau de fournisseurs-partenaires nous permet de proposer des tarifs compétitifs et de concurrencer sans mal les grandes enseignes.

Grâce à notre expérience de plus de 20 ans en animalerie et à notre recherche permanente de nouveautés et d'innovations, Animega vous propose des produits d'appel pour toutes les bourses mais aussi des produits plus qualitatifs et plus techniques. Nous négocions pour les magasins franchisés des RFA afin d'augmenter les marges sur les ventes.

Nous achetons en gros des produits différenciants avec des contrats d'exclusivité. Ainsi nous maîtrisons le marché notamment sur des produits phares comme les croquettes. La centrale d'achat vous permet également de commander différentes marques avec un seul franco.

Nos partenaires

L'ensemble de nos fournisseurs ont été sélectionnés pour leur professionnalisme ainsi que la qualité de leurs produits. Nous avons pu négocier certaines remises grâce au développement de notre réseau.

Vous êtes franchisé, chef d'entreprise indépendant. A ce titre vous restez décideur du choix des fournisseurs et prestataires que vous sélectionnerez pour réaliser vos travaux et vos agencements.

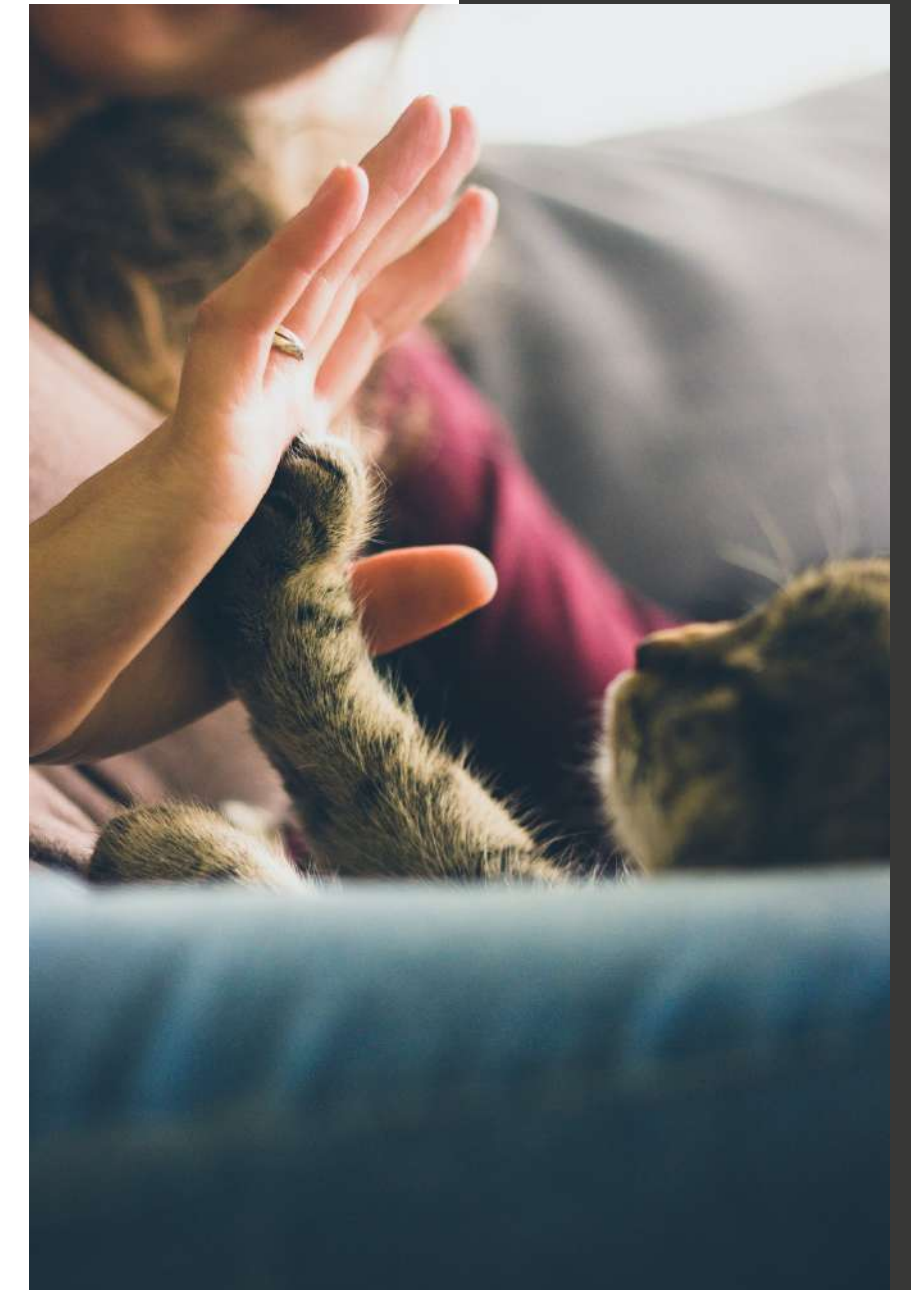
Dans un souci de synergie, d'économie d'échelle et de gain de temps, nous avons référencé des fournisseurs qui sont en mesure d'intervenir sur votre projet et qui ont la particularité d'avoir été briefés sur notre projet de développement et notre concept.

Nos partenaires vous accompagne sûr :

- | | |
|--------------------------------|----------------------------|
| ○ Solution de financement | ○ Système informatique |
| ○ Recherche de locaux | ○ Chariot usage Client |
| ○ Mobilier de vente / Gondoles | ○ Matériel magasin |
| ○ Rack de stockage réserve | ○ Petit matériel et PLV |
| ○ Caméra de surveillance | ○ Habillement du personnel |



En plus d'un support téléphonique pour le système d'encaissement, un conseiller informatique est disponible par téléphone ou dans votre magasin pour des conseils techniques, des paramétrages, une installation ou de la formation.





**Devenez ambassadeur
de l'enseigne et rejoignez
le réseau DO&KA !**

10 bonnes raisons de nous rejoindre



1 Un secteur en pleine croissance

Basé sur le loisir et le bien-être animal, un chiffre d'affaire de 5 Milliards par an avec une progression à +21% dans les magasins spécialisés.

2 La priorité clients

Vendeurs formés et compétents, proximité et la connivence créent une expérience client en magasin unique et engendrent un taux de fidélisation élevé.

3 Un concept magasin abouti

Carte de fidélité, espace bobologie et toutou bar, balance, toilettage et ostéopathie canine, gravure de médailles et carte cadeaux, paiement en 3 fois, aide au chargement, choix des produits...

4 Une équipe professionnelle

Une expérience significative dans le milieu de l'animalerie et dans le développement de magasin. Une équipe accessible qui collabore ensemble depuis 8 ans.

5 Une formation personnalisée

Notre formateur est qualifié et agréé, les formations sont dispensées sur le plan commercial, la vente, l'accueil, le langage ainsi que sur un plan technique.

6 Un accompagnement sur mesure

Le développeur de réseau est présent par un soutien personnalisé à la construction, à l'ouverture et pendant toute la durée de la relation contractuelle.

7 Un intranet collaboratif

Facilite le travail de groupe avec une messagerie instantanée, la vidéoconférence et le partage de nouvelles à la manière des réseaux sociaux.

8 Une communication maîtrisée

Une image de marque cohérente vous est proposée via différents supports, en magasin et sur en digital, avec une signalétique reconnaissable rapidement.

9 La centrale d'achat Animega

Permet d'optimiser les négociations auprès de nos fournisseurs partenaires et ainsi concurrencer les grandes enseignes avec des tarifs compétitifs.

10 Un partenariat fournisseurs

Un conseiller informatique interne au réseau et un référencement de fournisseurs partenaires briefés sur le concept DO&KA interviennent sur votre projet.



Votre profil

En tant que chef d'entreprise, le partenaire DO&KA doit avoir de véritables qualités d'entrepreneur et de solides capacités d'auto motivation et d'autonomie.

Cela suppose de disposer :

De savoir-faire :

- Capacité à manager une équipe opérationnelle
- Gestion d'un centre de profit
- Grande capacité de travail en raison de l'amplitude horaire
- Homme/Femme de terrain

De savoir être :

- Sens de la relation client
- Tourné.e vers l'action
- Enthousiaste, optimiste
- Ambitieux.se, compétiteur.ice
- Capacité à motiver les autres
- Flexibilité, adaptabilité au changement
- Esprit réseau

CONDITIONS D'ACCÈS

Contrat

- **Durée : 7 ans**
- **Droit d'entrée : 17 000€ HT**
- **Redevance fonctionnement : 5%**
- **Redevance communication : 1%**
- **Frais informatique : 100€/mois**

Performance

- **Retour sur investissement : objectif < 5 ans**
- **Nombre de salarié : 2**
possibilité de contrat en apprentissage
- **Moyenne de CA : 1 000 000€**
pour un magasin de 450 m² en vitesse de croisière

Implantation

- **Visible et accessible**
- **Taille du local : 400 - 600 m²**
- **Implantation : zone périurbaine**
retail park et zone commerciale
avec zone d'exclusivité territoriale
- **Parking : 15 - 20 places**

Investissement

- **En moyenne 300 000€**
Comprend le droit d'entrée, la formation initiale, l'accompagnement ouverture, accès à la marque, travaux d'implantation, gondoles...
- **Apport de 30% minimum**
de l'investissement total

Les étapes du partenariat

JE DÉCOUVRE

Phase 1 :

- Découverte de l'enseigne
- Envoi CV
- Echange sur mon expérience
- Echange sur mes motivations
- Sélection de la zone géographique
- Calcul de l'apport
- Estimation du délai

Phase 2 :

- Journée découverte au siège DO&KA
- Lecture DIP DO&KA
- Réalisation d'une étude locale de marché
- Stage en immersion dans un magasin
- Découverte du métier
- Je me lance dans l'aventure DO&KA

JE ME LANCE

Phase 1 :

- Découverte du modèle économique
- Création du business plan
- Création étude de marché
- Lancement du recrutement
- Recherche du financement
- Sélection du local commercial
- Rencontre des partenaires professionnels

Phase 2 :

- Signature du contrat de franchise
- Obtention du financement
- Validation du local commercial
- Estimation du coût des travaux
- Rencontre de l'animateur de réseau
- Programmation de la date d'ouverture

J'OUVRE MON MAGASIN

Phase 1 :

- Accompagnement opérationnel
- Signature du local commercial
- Signature du financement
- Validation des documents obligatoires
- Rencontre des commerciaux
- Préparation des commandes
- Préparation de la communication

Phase 2 :

- Rétroplanning ouverture
- Suivi des travaux d'aménagement
- Implantation
- Ouverture du magasin
- Accompagnement animateur réseau
- Inauguration de votre point de vente

Merci !



Contact :  contact@doetka.fr
 07 84 73 19 75
 275 route de Nîmes
34170 Castelnau-le-Lez