



**FAÏM DE
RÉUSSITE ?
DEVENEZ
FRANCHISÉ !**





LE FRENCH TACOS

Partout en France, nos restaurants proposent à nos clients des espaces généreux et conviviaux où il fait bon de déguster des recettes inédites de tacos revisités à la française, dont la fabrication et la garniture se distinguent de l'encas classique ou de la cuisine mexicaine. Chaque jour et en toute saison, nos clients peuvent composer les tacos qui correspondent à leurs goûts et leurs envies. Du mini au giga, un large choix de viandes, avec sauces et suppléments agrémentés de frites et d'une sauce fromagère faite maison, dont on garde la recette secrète, offre plus d'un million de possibilités pour vivre une expérience unique ! Nous complétons la carte Tacos Avenue avec des burgers et des wraps, le tout à déguster sur place ou à emporter, seul ou à partager entre amis ou en famille.

LE FONDATEUR



MOHAMED SOUALHI

C'est en 2007 que Mohamed, âgé de seulement 19 ans, décide d'ouvrir son premier restaurant alors que le marché du «french Tacos» est encore naissant. Passionné et visionnaire, il développe un concept tendance, un goût inimitable, et un esprit résolument convivial qui lui ont permis de séduire une clientèle toujours plus large et fidèle. Rapidement, tous les ingrédients de la recette du succès sont réunis, et Mohamed propulse Tacos Avenue vers le succès que l'enseigne connaît aujourd'hui.

NOTRE ÉQUIPE

PÔLE GESTION



MARINA
Assistante de Gestion

Rattachée aux différents responsables et au fondateur de notre enseigne, Marina accomplit toutes les tâches administratives nécessaires au bon fonctionnement de Tacos Avenue.

PÔLE DÉVELOPPEMENT



HICHAM
Directeur du développement

Premier franchisé Tacos Avenue à Millau, grâce à son expérience sur le terrain depuis 2015, Hicham est à ce jour en charge du développement de la franchise Tacos Avenue. Il conçoit les outils et identifie les opportunités de ce développement en France comme à l'international, met en oeuvre la stratégie du groupe et accompagne les futurs franchisés.

PÔLE ANIMATION FORMATION



ROMUALD
Responsable des animateurs et formateurs

Véritable pivot entre l'enseigne et nos franchisés, Romuald est notre conseiller en exploitation. Il organise et fait circuler l'information entre l'ensemble des acteurs pour améliorer la performance qualitative et quantitative des franchisés.



CHARLES
Développeur réseau

Alternant en 2ème année de Master, Charles a pour mission d'accompagner Hicham et Mohamed sur la partie développement du réseau de franchisés Tacos Avenue.



ARMELLE
Animatrice Nord

En charge de l'animation de la partie nord, Armelle exerce une fonction d'analyse et de veille par rapport à son secteur géographique d'intervention. Elle contrôle le savoir faire, l'image du réseau ainsi que l'application du contrat de franchise.

PÔLE MARKETING COMMUNICATION



ALICE
Responsable communication

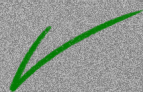
Diplômée d'un master, Alice est responsable de la communication interne et externe de la franchise, elle gère l'équipe marketing et pilote les différents projets de communication.



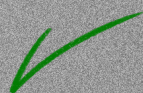
WAYAN
Chargé de communication

Alternant en 3ème année de bachelor, Wayan est en charge de la création de contenu sur les réseaux sociaux ainsi que de la communication BtoB.

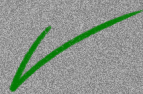
NOTRE CONCEPT



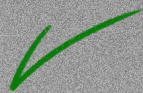
**RESTAURATION RAPIDE
ET DE QUALITÉ POUR TOUS**



**ESPACE DE PARTAGE DÉDIÉ
AU TACOS À LA FRANÇAISE**



**SERVICE CONTINU 7J/7
DE 11H À 23H**



**LIVRAISON, CLICK & COLLECT
ET BORNES DE COMMANDES**

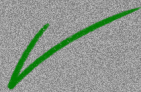


NOS ENGAGEMENTS



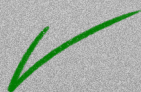
QUALITÉ

Une large gamme d'ingrédients, des produits frais, certifiés halal et une sauce fromagère faite maison dont on garde la recette secrète. Une hygiène et une qualité de service irréprochables. Traçabilité des produits que ce soit sur la logistique ou lors des contrôles dans les restaurants et les usines. Les produits répondent à une norme qualité européenne.



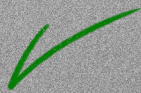
CONVIVIALITÉ

Des restaurants spacieux pour maximiser le confort de nos clients, favoriser le besoin de se retrouver entre amis ou en famille, dans un espace propice aux échanges et au partage.



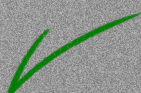
DIVERSITÉ

Des équipes composées d'hommes et de femmes de tous horizons qui participent quotidiennement au dynamisme de notre franchise.



SIMPLICITÉ

Un concept basé sur la simplicité avec un design épuré, un ton léger et détendu.

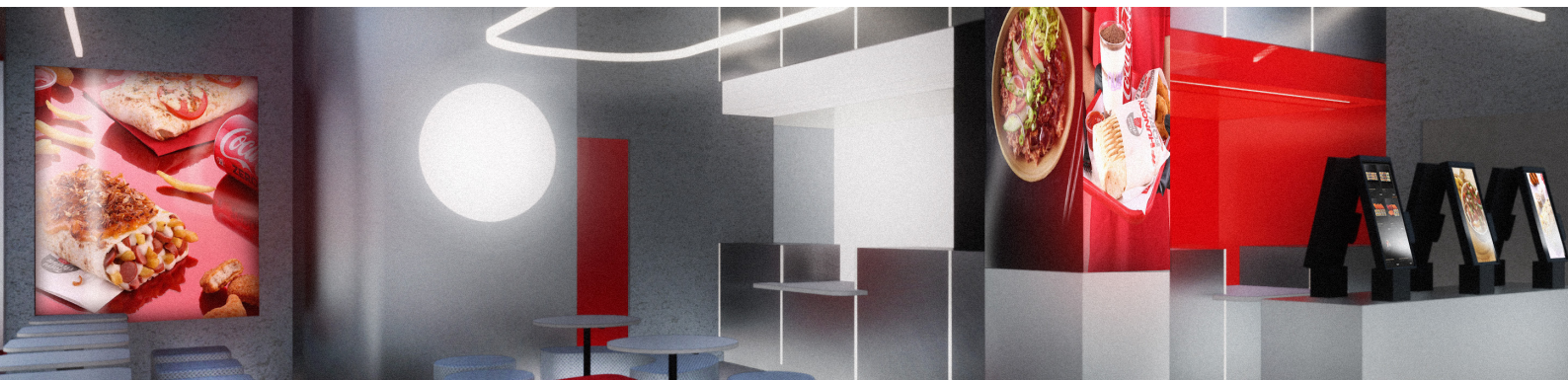


RSE

Des emballages éco-responsables répondant aux normes françaises.

NOUVELLE IDENTITÉ

2007  **TACOS AVENUE**



ÉVOLUTION ET DÉVELOPPEMENT

« Nous suivons avec attention les nouvelles tendances en constante évolution »

DÉPLOIEMENT DE PLUSIEURS MARQUES VIRTUELLES

2019



Le réseau a décidé de créer une première 'marque virtuelle', Poutine Pops en 2019. C'est une marque qui propose des poutines principalement. Le client peut alors composer lui-même sa poutine.

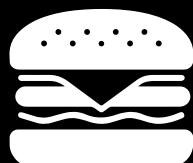
La poutine est composée généralement de potatoes pops, d'une ou plusieurs viandes, de légumes, le tout recouvert d'une sauce fromagère maison dont on garde la recette secrète.

La carte de Poutine Pops propose également d'autres produits comme des burgers ou des wraps afin de satisfaire au mieux la clientèle.

ÉVOLUTION ET DÉVELOPPEMENT

« Nous suivons avec attention les nouvelles tendances en constante évolution »

2021



**CRUSH
BURGER**



En 2021, après le succès de la première marque virtuelle, le réseau s'est lancé dans la création d'une nouvelle marque virtuelle : Crush Burger. Cette nouvelle marque propose des burgers qualitatifs avec une viande façon bouchère. Ici, il est proposé aux clients des recettes de burgers élaborées comme par exemple un burger chèvre-miel ou un burger montagnard.

*De quoi éveiller les papilles de chacun !
Ce sont de nouveaux choix de produits pour nos clients et des nouvelles opportunités de développement pour nos franchisés.*

ÉVOLUTION ET DÉVELOPPEMENT

« Nous suivons avec attention les nouvelles tendances en constante évolution »

2022

*Tacos
origin*



Nous avons créé une marque similaire à Tacos Avenue pour développer une gamme de produits signatures avec une meilleure marge. L'univers recherché est différent de Tacos Avenue avec plus de couleurs. Cela nous permet d'augmenter notre chiffre d'affaires sans investissement financier.

2023



Deux nouvelles marques virtuelles sont en cours de déploiement pour 2023 ...

LE PROFIL DES FRANCHISÉS



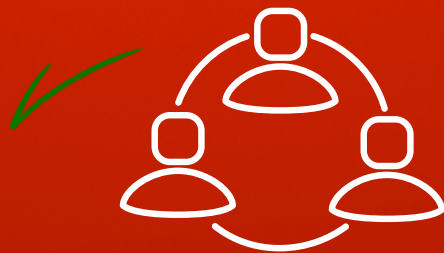
AGIR EN TANT QUE CHEF D'ENTREPRISE

De manière professionnelle et indépendante.



AVOIR UNE GESTION DE QUALITÉ IRRÉPROCHABLE

Tant sur les savoir-faire que sur les savoir-être.



AVOIR L'ESPRIT RÉSEAU

La passion d'entreprendre.
L'envie de promouvoir la marque.
Les valeurs de Tacos Avenue.



SAVOIR MANAGER SES ÉQUIPES

Et fidéliser ses clients.

LES 8 ÉTAPES POUR DEVENIR FRANCHISÉ

1. DÉCOUVERTE DE L'ENSEIGNE
Visioconférence, journée découverte.



2. CONFIRMATION D'INTÉRÊT
Étude du dossier de candidature et validation mutuelle.



3. REMISE DU DIP
(Document d'Information Pré-contractuel)
Sur présentation de justificatifs d'apport.



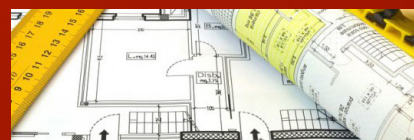
4. SIGNATURE DU CONTRAT
Réservation de zone ou de franchise selon le cas de figure.



5. ACCOMPAGNEMENT À LA RECHERCHE D'EMPLACEMENT ET AU MONTAGE DU PROJET
Implantation sous conditions du cahier des charges Tacos Avenue, étude du plan architecte, montage du dossier financier.



6. LANCEMENT DES TRAVAUX



7. FORMATION
1 semaine de théorie et 4 semaines de pratique + accompagnement à l'ouverture.



8. OUVERTURE DE VOTRE FRANCHISE !





LES CHIFFRES - CLÉS

13,4 M €

CA DU RÉSEAU
EN 2022

9 ANS

EN TANT QUE
FRANCHISEUR

230 K

COMMUNAUTÉ
RÉSEAUX SOCIAUX

(41 M VUES PUBLICATIONS EN 2022)

17 ANS

EXPÉRIENCE DANS LE
FRENCH TACOS

21

RESTAURANTS

250

EMPLOYÉS

**2 MILLIONS DE TACOS
DÉVORÉS EN 2022**



PERFORMANCES ÉCONOMIQUES

+ 731 000€ HT
CA moyen des
restaurants

+ 1,2M€ TTC
CA max

Entre 15% et 25%
Frais de livraison
(prestataires)

Entre 15% et 25%
Masse salariale
moyenne

30%
Coût matière moyen

Entre 30% et 40%
Résultat opérationnel



INVESTISSEMENT GLOBAL

Franchise :
à partir de **220K€ HT**
Investissement initial

70 000€
Apport minimum

Dark Kitchen (licence de marque) :
à partir de **120K€ HT**
Investissement initial

35 000€
Apport minimum



CONDITIONS D'ADHÉSION

Franchise :

7 ANS
Contrat

5% du CA HT
Royalties

25 000€
Droit d'entrée

2%
Redevances
communication
nationale

Dark Kitchen (licence de marque) :

5 ANS
Contrat

4% du CA HT
Royalties

15 000€
Droit d'entrée

2%
Redevances
communication
nationale

DÉVELOPPEMENT

21

RESTAURANTS
OUVERTS

10

OBJECTIF DE 10
OUVERTURES
PAR AN

ET D'AUTRES
PROJETS EN
COURS



EXCLUSIVITÉ
TERRITORIALE

ALBI, ALÈS, AVIGNON, CAEN, LA SEYNE-SUR-MER, MARSEILLE (*CHAVE*), MARSEILLE (*LA VALENTINE*), MILLAU, TARBES, MONTPELLIER (*JUSTICE*), MONTPELLIER (*POMPIGNANE*), MONTPELLIER (*SAINT-GÉLY-DU-FESC*), NANCY, NÎMES, PARIS (*PUTEAUX*), PAU, RODEZ (*ONET LE CHÂTEAUX*), SAINT-MALO, TOULOUSE BORDEROUGE

*En cours d'ouverture.

À L'INTERNATIONAL



GENÈVE
(Suisse)



RABAT
(Maroc)

IMPLANTATION

ACCESSIBILITÉ

Stationnements
et transports
en commun
proches

50 à 150 M²

Surface totale du
local

LOCALISATION

En centre ville
Proche des
facultés et des
Retail parks

DARK KITCHEN SURFACE À PARTIR DE 20M²

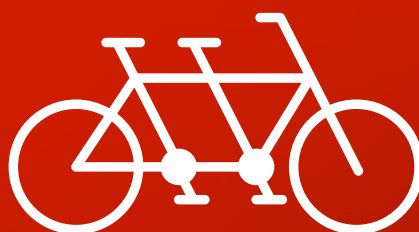
ACCOMPAGNEMENT & OUTILS

Pour vous accompagner dans votre développement, nous mettons à votre disposition de nombreux outils vous facilitant le quotidien et la gestion de votre enseigne. Vous pouvez également vous appuyer sur notre réseau de partenaires professionnels couvrant l'ensemble des expertises métiers.



NOS OUTILS

- EXTRANET
Outil de communication interne.
- SYSTÈME DE CAISSE FLUIDE
+ BORNES
- OUTIL DE GESTION DE STOCK
- OUTIL DE GESTION DU
PERSONNEL
- OUTIL DE MAÎTRISE SANITAIRE
(HYGIÈNE)
- LOGICIEL DE GESTION DE PAIE



ANIMATION & ACCOMPAGNEMENT

- FORMATION INITIALE
*1 semaine de théorie
+4 semaines de pratique
+accompagnement à l'ouverture*
- ANIMATION CONTINUE
Accompagnement à long terme
- SÉMINAIRES ANNUELS
*2 jours/an pour nous retrouver tous
ensemble afin de travailler
et de profiter*
- CONVENTIONS THÉMATIQUES
*Plusieurs visio-conférences à l'année :
achats, communication, cartes,
digitalisation...*
- SOLIDARITÉ
ENTRE FRANCHISÉS



NOS PARTENAIRES

- FRANCHISE MANAGEMENT,
FORT D'UNE EXPÉRIENCE
DE PLUS DE 300 RÉSEAUX
- CABINET D'EXPERTISE COMPTABLE
ET BANQUES
- AGENCE DE COMMUNICATION
GLOBALE
- AGENCEURS ET MAÎTRES
D'OEUVRE
- CENTRALE D'ACHATS AVEC PRIX
NÉGOCIÉS
- PRESTATAIRES DE LIVRAISON
(UBER EATS, DELIVEROO, JUST EAT)

Adresse Siège / franchise:
430 Rue Aristide Bergès
38330 MONTBONNOT

0476529633
contact@tacos-avenue.com
tacos-avenue.com