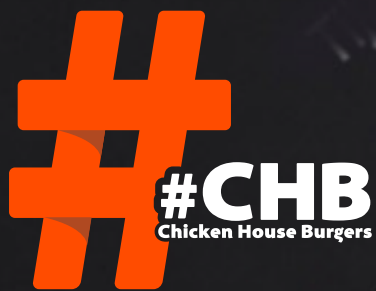




**#NOTRE
PASSION,
LE GOÛT
DU PARTAGE !**



#Rejoignez-nous



**#NOTRE
PASSION,
LE GOÛT
DU PARTAGE**

CHB-OFFICIEL.FR



Notre histoire

Le réseau **#CHB** est né à l'initiative d'Hicham Zerhdy, jeune self-made man, et de son frère Merwan Zerhdy.

L'histoire commence en 2018 à Trappes, dans les Yvelines, où Hicham et Merwan Zerhdy décident de transformer le café de leur père en restaurant dédié au chicken et au burger. #CHB voit le jour.

Très vite, l'enseigne se distingue sur le marché porteur de la restauration rapide (qui fut le plus résilient parmi toutes les formes de restauration durant la crise sanitaire de la Covid-19). Le succès immédiat de cette première unité amène les dirigeants à en ouvrir une seconde à Mantes-la-Jolie en 2020.

Fort de cette double réussite, Hicham Zerhdy fait donc le choix logique d'enclencher une nouvelle phase de développement, en franchise, en 2021.



La maison du Chicken et du Burger.



*Le Concept*

Le goût du partage avant tout !

#CHB ou Chicken House Burgers est une enseigne d'inspiration américaine mais **100% Made In France**

L'enseigne se distingue par une volonté simple : proposer des recettes qualitatives, originales, et généreuses, polarisées autour de ces deux grands axes que sont le chicken et le burger. Le tout dans un environnement convivial et chaleureux.

La spécialité de **#CHB** le poulet frais mariné quotidiennement dont la marinade reste le secret bien gardé de la recette (mélange d'épices qui donne au poulet cet enrobage si particulier et croustillant à la cuisson pour un goût épicé unique).



**#NOTRE
PASSION,
LE GOÛT
DU PARTAGE**

*Nos engagements*

Depuis qu'ils ont créé **#CHB** en 2018, les dirigeants de l'enseigne ont toujours mis l'accent sur le respect de trois valeurs fondamentales, déclinées dans l'ensemble des restaurants de l'enseigne.

Ces valeurs font partie de l'ADN du concept et ont forgé le succès et la réputation de **#CHB au fil des années.**



Qualité

Une qualité certifiée, des produits frais et rigoureusement choisis, des saveurs uniques, sublimés à travers des recettes de sauces et marinades faites maison.



Générosité

Une offre riche et étoffée pour satisfaire tous les clients : en famille, entre amis ou en solo !



Famille

Une enseigne gérée par une fratrie, qui entretient un esprit de famille et de proximité pour favoriser cohésion et motivation de l'ensemble du personnel, et la fidélisation de la clientèle.

Notre histoire



CRÉATION DU CONCEPT

Ouverture du
1er restaurant
#CHB à Trappes



2018

2020



CRÉATION DU RÉSEAU

Ouverture d'un
2ème restaurant
à Mantes-la-Jolie

STRUCTURATION

Formalisation
du concept et
du métier de
Franchiseur



2021

2022



DÉPLOIEMENT EN RÉGION PARISIENNE

- Les Mureaux
- Elbeuf
- Dreux

DÉPLOIEMENT SUR TOUTE LA FRANCE

- Plaisir
- Bretigny sur Orge
- Bois-Colombes

Prochaines ouvertures

- Villejuif
- Conflans Sainte Honorine
- Coignières



à partir
de 2022



Notre carte produits

Une carte variée proposant des produits (burgers) à base de viande ou de poulet frais mariné quotidiennement, des Rolls, des Salades, Menu enfant, des desserts savoureux, des boissons rafraîchissantes...

Des campagnes de produits viennent compléter la carte tout au long de l'année afin d'être au plus proche des attentes des clients **#CHB**.



✓ CUISSON GRILL



✓ CUISSON DU CHEF



✓ SAUCES MAISON



✓ UN POULET FRAIS CUISINÉ SUR PLACE



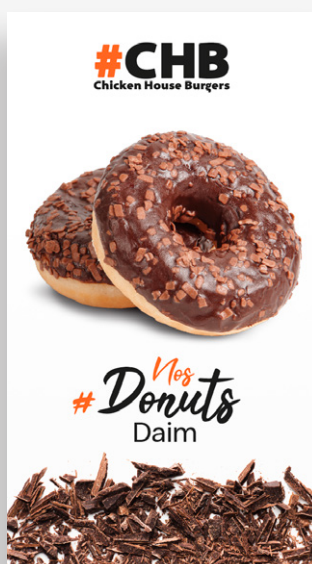
✓ DES RECETTES VARIÉES POUR SATISFAIRE TOUTES LES ENVIES



✓ MARINADE SECRET DU CHEF

#My SweetBar

#My SweetBar un comptoir qui propose de déguster des assortissements de desserts et permet de s'offrir une pause gourmande.



Une ambiance unique

Un modèle architectural en fonction des besoins immobiliers

Aujourd'hui, nous sommes en mesure de nous implanter dans tout type de bâtiment puisque notre concept a fait ses preuves. Notre catalogue construction s'étend à différents modèles de bâtiments :

- Centre-ville
- Centre commercial
- Drive
- Corner

Cette agilité nous permet d'occuper les espaces avec brio grâce à notre modèle de business.





L'offre de partenariat

L'enseigne #CHB permet à ses partenaires de se démarquer de la concurrence grâce à son offre de produits généreux et originaux.

#CHB apporte une véritable valeur ajoutée à ses franchisés, autant sur l'offre de produits, le concept marchand déployé que les services proposés :

- Profiter d'un savoir-faire formalisé, secret et substantiel,
Bénéficier d'un appui marketing et communication pour accroître votre visibilité et votre fréquentation,
- Une enseigne avec une très bonne réputation : des clients conquis par la générosité des produits et la qualité du service,
- Facilité d'exploitation du concept grâce à la formation, l'assistance et les outils apportés prêts à l'emploi permettant au partenaire de se concentrer sur l'exploitation et le développement de son restaurant,
- Une tête de réseau avec des dirigeants passionnés, experts du secteur, prêts à apporter un support et une assistance continue sur les différentes fonctions d'un restaurant.

Aujourd'hui, l'enseigne compte 12 restaurants en France et plusieurs ouvertures sont prévues cette année.

Fort de sa progression, **#CHB** souhaite continuer le développement via le modèle de la Franchise, afin de poursuivre son expansion et de renforcer sa présence sur le territoire et à l'étranger. La présence du concept **#CHB** au salon de la franchise en 2025 est un objectif ambitieux pour faire découvrir l'enseigne et sa volonté d'expansion.

L'objectif de ce développement est double : dupliquer les éléments qui ont fait le succès de l'enseigne auprès des consommateurs, tout en proposant un modèle économique attractif pour les entrepreneurs indépendants qui porteront le développement du concept.

Bâtir un avenir ensemble

La franchise permet à de futurs entrepreneurs de se lancer dans l'entrepreneuriat sur la base d'un modèle mis au point par le franchiseur, éprouvé par d'autres franchisés, et amélioré en permanence par le réseau.

Le franchiseur met à disposition de son franchisé son concept, c'est-à-dire sa marque, son savoir-faire ainsi qu'un modèle de succès testé et éprouvé. Le franchisé s'engage à respecter le concept en suivant les procédures consignées dans le manuel opératoire du franchisé : il se donne ainsi les moyens d'atteindre le référentiel réseau, c'est-à-dire le modèle de performance chiffré du concept, vecteur principal de sa rémunération.

Le franchisé est un entrepreneur indépendant qui reste libre de ses recrutements, de la gestion de son entreprise, et garde toute son autonomie au quotidien. Le franchiseur assiste le franchisé dans son exploitation en lui prodiguant des conseils qui l'aident à mieux reproduire le modèle de succès du réseau. Le franchisé évolue au sein du réseau de franchise, dont les interactions sont organisées par le franchiseur lors de réunions, de comités et de conventions qui favorisent les échanges et l'amélioration permanente du savoir-faire. La franchise est une organisation qui se distingue par sa culture gagnant/gagnant : le franchisé doit réussir pour que le réseau du franchiseur soit un succès.

Rejoindre un réseau, c'est sélectionner un partenaire franchiseur qui vous apporte le niveau de performance, de sécurité et d'épanouissement qui correspond à votre recherche. Le franchiseur vous choisira car vous partagez son appétence pour le secteur, que vous disposez des qualités requises pour réussir et que vous partagez les valeurs du réseau.

**# À DÉGUSTER
EN FAMILLE
ENTRE AMIS
OU EN SOLO !**





#Notre modèle de réussite



Droit d'entrée
19,5 K€



Apport du candidat
30% du projet global



Formation ouverture
4 à 6 semaines sur site



Investissement moyen
1500€ le m²



Redevance service
5%



Nombre d'ouvertures
prévues 10 à 15/ an



Surface recommandée
80 à 500 m²



Redevance
publicitaire : 1%



CA prévisionnel annuel
600 000€ à 3 000 000€ HT



Nombre de restaurants existants :
- 12 ouvertures
- 3 en cours



Durée du contrat
7 ans



Zone d'implantation
Centre ville, zone commerciale,
centre commercial



Formation initiale
10 K€

#Être franchisé

#CHB recherche des profils qui souhaitent réussir financièrement en apportant du bien-être à leurs clients, grâce à sa gamme généreuse et variée de burgers et de recettes à base de poulet.


Nous recherchons des profils commerçants dans l'âme, gestionnaires, ayant un excellent relationnel, des salariés reconvertis ou ayant un fort attrait pour la restauration rapide, capables de diriger leur équipe avec bienveillance et efficacité.

Enfin, vous avez le goût de la réussite professionnelle, et vous souhaitez atteindre des niveaux de rentabilité à la hauteur de vos ambitions et de votre investissement personnel.

Mon statut en tant que franchisé

Être franchisé, c'est être un commerçant indépendant, le franchisé est juridiquement responsable de son activité et de ses actes. A chaque étape du processus de lancement de votre restaurant, nous vous accompagnons et vous apportons notre assistance :

- 1 Mise à disposition des éléments du concept lors de nos échanges à venir
- 2 Échanges avec des franchisés installés et accès au réseau
- 3 Remise d'un guide de l'emplacement, pour préparer votre projet
- 4 Remise d'un guide du financement, pour financer votre projet
- 5 Présentation d'un réseau d'experts-comptables, pour un accompagnement personnalisé
- 6 Formation initiale à nos techniques
- 7 Formation de vos collaborateurs
- 8 Mise en place de la publicité au lancement
- 9 Aide à la communication pour sensibiliser un plus grand nombre de clients
- 10 Visite régulière de votre animateur réseau
- 11 Participation aux événements de la vie de réseau : commission, réunions régionales, conventions annuelles, congrès



Vous prendrez l'ensemble de vos décisions seul, sous votre responsabilité, tout en bénéficiant de nos conseils, de notre expérience.

Les prochaines étapes

1 L'entretien

Nous vous proposons un premier rendez-vous, dans nos locaux ou en visioconférence, pour approfondir les différents aspects de notre concept et de votre potentiel projet professionnel.

Ce rendez-vous d'environ une demi-journée va nous permettre de voir ensemble toutes vos questions et nous allons vous apporter toutes les réponses dont vous avez besoin pour bien valider votre choix.

À l'issue de cet entretien, nous vous remettrons un Document d'Information Précontractuelle : le DIP. Il s'agit d'une obligation légale prévue aux articles L.330-3 et suivants du code du commerce, dite « Loi Doubin », qui vous permet de disposer d'une information complète et règlementée de l'activité du franchiseur.

La remise de ce document, contre signature électronique, exige un délai de 20 jours minimum avant de concrétiser un engagement avec l'enseigne.

Nous vous recommandons de lire attentivement le document, et de collecter toutes les informations qui vous permettent de prendre une décision éclairée sur la poursuite du projet.

Dès lors que nous partageons la conviction de la pertinence du projet #CHB au regard de vos ambitions et de vos compétences, et sous réserve d'une envie commune d'avancer dans le projet, nous vous proposerons de rejoindre un site pour une journée d'immersion.

2 La journée d'immersion

La journée d'immersion est l'occasion d'échanger avec un responsable de restaurant, de partager son quotidien, et de vérifier que le concept correspond à votre vision de votre évolution professionnelle. Vous serez au plus proche de notre savoir-faire, et nous vous demanderons de signer un engagement de confidentialité avant cette visite, afin de respecter le secret de notre savoir-faire.

L'emploi du temps de cette journée d'immersion est conçu de manière à vous permettre d'aborder tous les aspects de notre métier et du fonctionnement du site. À l'issue de cette journée, votre interlocuteur au sein de #CHB vous demandera de partager votre retour d'expérience, et le restaurant qui vous a accueilli nous fera également part de ses impressions.

3 La validation de la candidature

A l'issue de l'ensemble des rendez-vous, votre interlocuteur **#CHB** constitue un dossier de candidature qui est présenté aux fondateurs du réseau. Ce dernier étudie votre projet et décide d'agréer ou non votre candidature.

4 Le contrat de réservation

Lorsque votre candidature est agréée, votre interlocuteur **#CHB** vous remet le contrat de réservation de la zone sur laquelle vous souhaitez vous installer. Vous vous engagez dès lors à tout mettre en oeuvre pour aboutir à la signature définitive de votre contrat de franchise, avec l'assistance de **#CHB**. Une avance sur le droit d'entrée, d'un montant de 9 500 euros HT, est alors exigible en contrepartie de la réservation de la zone.

Cette étape est l'occasion de mettre en marche tout le processus d'accompagnement jusqu'à la signature.

5 Le guide de la création de société

Dès la signature du contrat de réservation, vous serez amenés rapidement à constituer votre société.

Nous vous remettons alors un guide de la création de société, qui vous aiguillera dans la constitution de votre entité juridique, et vous mettons en relation avec des experts si vous le désirez.

Vous aurez ainsi toutes les clés en main pour réaliser vos démarches administratives en bonne et due forme.

6 Le guide de l'emplacement

En parallèle de la création de votre société, vous serez amené rapidement à rechercher votre futur restaurant **#CHB**.

Nous vous remettons alors un guide de l'emplacement, qui contient l'ensemble des informations vous permettant de trouver le local adapté à notre activité.

Vous disposez également des indications pour réaliser votre étude de marché. Nous vous recommandons de réaliser cette étude avec rigueur et attention.

7 Le guide du financement

Une fois votre société constituée et votre local trouvé et validé, vous disposerez de l'ensemble des éléments nécessaires à la constitution de votre dossier de financement : le guide du financement, vous est alors remis.

Ce guide indique l'ensemble des ratios clés du modèle, et vous donne accès aux bilans des membres du réseau dont dispose le franchiseur.

Nous vous présentons également un réseau d'experts comptables partenaire qui connaît le modèle **#CHB**, et qui peut vous accompagner en toute indépendance dans la construction de votre projet, à un tarif négocié par l'enseigne. Vous êtes libres de choisir l'expert-comptable de votre choix.

Vous pourrez alors construire votre plan de financement avec votre expert-comptable, et nous vous mettons en relation avec des partenaires bancaires qui peuvent vous accompagner dans le financement du projet, si vous le souhaitez.

8 La signature de votre contrat de franchise

Dès l'acceptation de votre dossier de prêt, votre contrat devient définitif, et vous vous engagez auprès de l'enseigne dans la concrétisation du projet.

Nous vous communiquons alors les dates de formation et nous fixons ensemble votre date d'ouverture prévisionnelle.



Nous contacter

Pour toutes questions, contactez-nous :

CHB Services

La Boursidière – BP 139
92357 Le Plessis Robinson

Ou par mail à l'adresse suivante :

contact@chb-officiel.fr

———— Suivez-nous sur les réseaux sociaux ————



CHICKEN HOUSE BURGERS



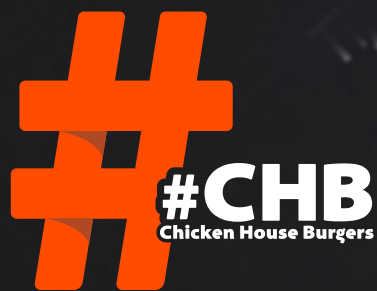
CHICKENHOUSE78



CHICKEN HOUSE BURGERS

CHB-OFFICIEL.FR





CHB-OFFICIEL.FR





#CHB
Chicken House Burgers