



Rejoignez Notre

Programme Franchise

Développez votre activité, diversifiez vos services et soyez internationaux sans investissements supplémentaires

Le Concept

La franchise **italuS** est un réseau international de prestataires de services externalisés. Grâce à des relations commerciales bien établies fondées sur l'expérience, la perspicacité et le travail d'équipe, itialuS offre les solutions commerciales parfaites pour répondre aux exigences locales et internationales de ses clients.



Votre Bureau Local Pour Les Affaires Mondiales

Accounting & Corporate Services

Services itialuS

itialuS offre un service d'externalisation pour un large éventail de besoins commerciaux et fournit également des rapports de gestion pour aider les dirigeants à prendre la bonne décision au bon moment.



Comptabilité



Recrutement



**Ressources
Humaines**



**Conseil De
Gestion**



**Tenue Des
Comptes**



Paie

Services itialuS



**Enregistrement Des
Entreprises À
L'internationale**



**Enregistrement
De La Marque À
L'internationale**



**Conseil De Conformité Au
Règlement Général Sur La
Protection Des Données (Rgpd)**



**Remboursement De
La Tva**



**Enregistrement De La
Tva Et Conformité**



**Externalisation De
La Main-D'œuvre**



**Solution Logiciel
Wallpost Erp**

Services à venir



Assurance



Franchise



Conseil Fiscal



**Service De
Contrôle De Crédit**



Audit Interne



**Gestions
De Risque**

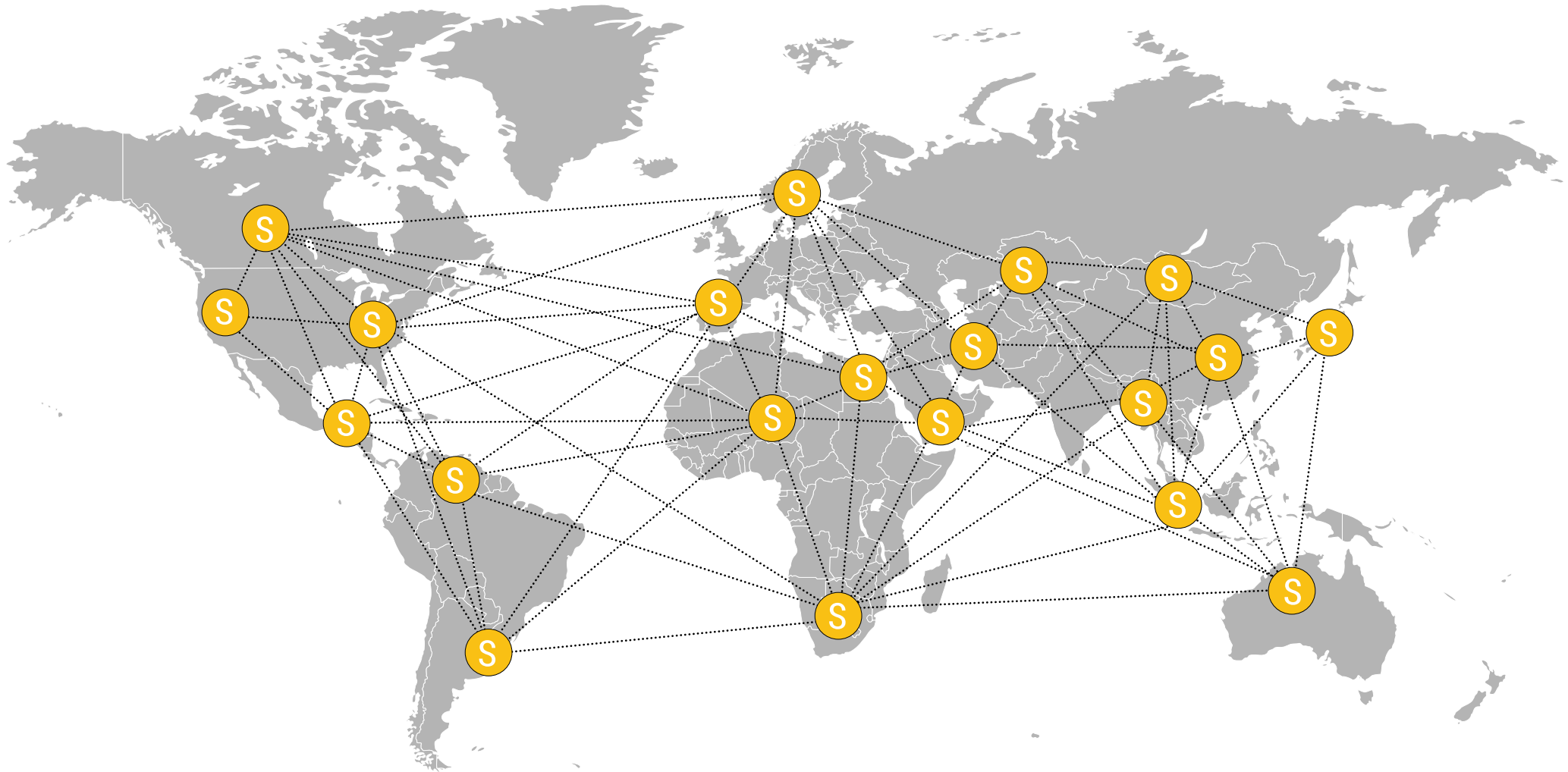


**Finance
D'entreprise**



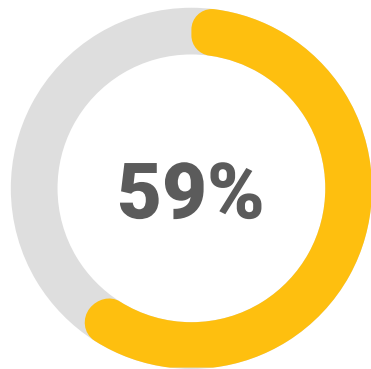
**Gouvernance
Et Conformité**

Réseau International et Marché cible



Pourquoi externaliser?

Tendance Internationale

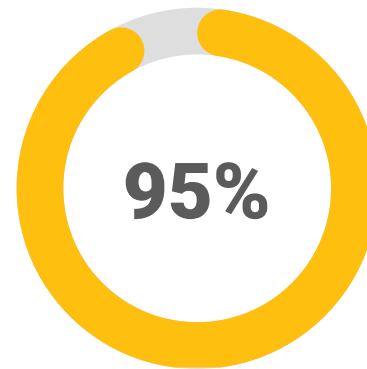


59%

des chefs d'entreprise ont une réduction des coûts en utilisant la sous-traitance

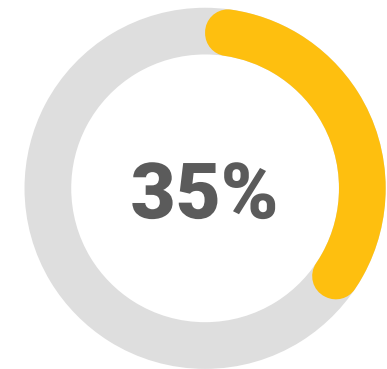
\$85.6bn

la taille du marché mondial de la sous-traitance en 2018



95%

des PME ont adopté des technologies cloud pour leur sous-traitance



35%

des plus grandes entreprises américaines ont maintenant recours à la sous-traitance comptable et ont réalisé des économies considérables.

Avantages de l'externalisation



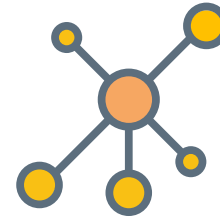
Pourquoi la Franchise



Secteurs ciblés et clients auparavant inaccessibles



Améliorez la rentabilité en ayant accès à un pool de ressources internationales



Faire connaître ses services à d'autres sociétés membres



Attirer les entreprises aux exigences internationales



Attirer du personnel expérimenté grâce à une présence internationale plus forte



Améliorer la satisfaction client via une offre de service plus large



Bénéficiez d'une image de marque internationale



Entrer sur de nouveaux marchés avec la combinaison d'expertise locale et internationale

Modèle d'entreprise en Franchise Vs Traditionnelle

| Détails | Franchise | Entreprise traditionnelle |
|---------------------------------------|---|--|
| Outils Marketing Et Plan Média | Les activités centralisées en marketing et en développement de marque d'entreprises par le franchiseur permettent au franchisé de gagner du temps et de réaliser des économies d'échelle. | L'ensemble du processus de valorisation de la marque, de planification des médias et de réalisation de la campagne doit être entrepris par l'entreprise. |
| Orientation Commerciale | Le franchiseur met à la disposition du franchisé des processus normalisés et des conseils en fonction des besoins concernant tous les aspects d'une gestion et d'une exploitation efficaces. | Aucune orientation disponible pour l'entreprise, à moins d'être obtenue par des sources externes (consultants, mentors) généralement payante. |
| Clientèle | En investissant dans une franchise, vous accédez à une clientèle établie et fidèle. Il est plus rapide et moins difficile d'atteindre une clientèle internationale grâce à l'utilisation d'un système mondial centralisé. | Il faut généralement beaucoup de temps et d'efforts pour bâtir la réputation de la marque et donc, de sa clientèle. |
| Service Innovation | Le franchiseur investit en permanence dans la recherche et le développement (R & D) afin d'élargir l'offre de services et les capacités de l'entreprise. | Le temps, les efforts et l'argent nécessaires à la R & D et au lancement d'un nouveau service doivent être pris en charge par l'entreprise. |

Valeurs pour les clients



Offrir des services internationaux via un point de contact unique



Adhérer aux normes de qualité internationales



Conseil financier sans faille



Des coûts plus compétitifs par rapport aux entreprises locales



Temps de réponse rapides via un réseau bien connecté



Faciliter les opérations à l'étranger



Offrir des conseils fiscaux internationaux spécialisés

Vision Internationale



Devenir une entreprise internationale de premier plan en réseau professionnel d'ici 5 ans



Mettre en place un réseau mondial solide et réputé, capable de fournir un service de qualité partout dans le monde à des clients internationaux



Augmenter la taille et la capacité en exploitant une gamme plus large de services et en investissant dans des entreprises fortes dans les grandes villes



Établir des relations plus étroites en regroupant les entreprises dans des regroupements nationaux

Stratégie Régionale



- 1 | Obtenir une couverture géographique étendue dans des régions stratégiques.
- 2 | Développer un portefeuille diversifié de services supportés par un réseau hautement qualifié dans chaque pays.
- 3 | Se concentrer sur la qualité et l'efficacité.
- 4 | Inspirer la collaboration et le travail d'équipe entre toutes les entreprises dans le but de:
 - Construire un service complet avec une expertise dans des secteurs clés
 - Partager les ressources disponibles pour maximiser le travail du personnel
 - Mettre en œuvre une approche de contrôle qualité et d'audit inter-bureaux
 - Appliquer des méthodes d'expansion et recruter dans de nouveaux domaines
- 5 | Surveiller le développement régional par le biais d'un comité exécutif régional.

Présence Nationale



Parapluie national englobant tous les bureaux Itialus, avec un plan de développement conçu pour identifier et se concentrer sur les domaines ayant le plus besoin de soutien



Visites du directeur exécutif mondial pour aider les bureaux à atteindre leurs objectifs de développement



Les efforts de développement se sont concentrés sur le renforcement des bureaux dans les pays établis lors de la construction et de l'expansion des nouveaux pays



Les pays d'importance stratégique sont alignés sur un personnel exécutif dédié pour les aider à diriger l'expansion de leur réseau

Type de Franchise

1

Individuel

ItialuS Global accorde à une personne physique ou morale le droit d'exploiter une seule franchise. À sa discrétion, ItialuS peut ultérieurement accorder à la personne le droit d'exploiter des franchises supplémentaires



2

Développement De Zone

ItialuS Global accorde à une entité le droit de développer et d'exploiter plusieurs sites franchisés dans une zone définie. Le franchisé doit signer une convention de développement de zone et une convention de franchise distincte pour chaque site visé par la convention de développement de zone.



3

Maîtrise

ItialuS Global accorde à une entité le droit de vendre et de soutenir des franchises pour son compte sur un territoire défini. Le Franchisé principal sera rémunéré avec une commission provenant d'une redevance perçue auprès de franchises individuelles vendues par le franchisé principal.



Conditions de la Franchise



Condition Du Contrat De Franchise

- Deux mandats; 3 ans et 2 ans.
- La franchise de 5 ans est renouvelable 4 fois, pour un total de 25 ans



Investissement Initial

- Aucun frais d'entrée
- Pour que les nouvelles entreprises rejoignent la franchise, il faut 6 mois de location de bureaux et un fonds de roulement suffisant pour respecter les pré-requis.



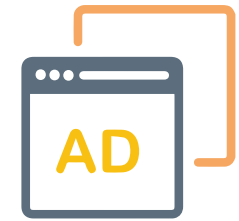
Royalty

7% de vos ventes brutes, payées mensuellement.



Territoire

ItialuS Global accorde un territoire exclusif au cas par cas.



Programme Contribution Marketing

2% de vos ventes mensuelles brutes seront investis en publicité par l'intermédiaire de nos agences marketing.

Programme de Support aux Franchises



Apprentissage

- 5 à 7 jours de formation dans un centre de formation ou dans un lieu désigné.
- Concernera les questions administratives, opérationnelles et commerciales / marketing; il comprendra également une quantité considérable de formation pendant l'activité



Support Opérationnel

Formation et assistance continue, y compris les opérations commerciales, les service à la clientèle, les directives de tarification suggérées et les procédures administratives.



Support Marketing

- Du matériel publicitaire sera fourni à tous les membres du réseau de franchise.
- Les plans et les supports marketing destinés aux consommateurs, destinés à être utilisés au niveau local ou régional, se réservent le droit d'être approuvé.

Programme de Support aux Franchises



Comptabilité / Audit / Juridique

Relevant directement de l'administration, ce service est responsable du contrôle financier et juridique des franchisés.



Support Interne

Les domaines fonctionnels de la formation, des communications avec les franchisés et de la recherche et développement sont généralement inclus dans ce département.



R&D Continue

Continue à rechercher des méthodes et techniques pour les opérations de franchise qui améliorent la rentabilité au niveau de l'unité.



Surveillance Global Du Programme

La direction assurera la coordination et la planification globales de l'ensemble du système de franchise.

Services de réseau aux entreprises membres



Assistance pour le développement des entreprises



Les conférences aux niveaux international, régional et national permettent aux partenaires de partager les leçons apprises et de développer ensemble de nouvelles initiatives



Ateliers de formation sur des sujets techniques et commerciaux



Toutes les demandes de renseignements des membres sont transmises à l'international via le logiciel ERP WallPost.

itialuS Partenaire Activation



itialuS Partenaire Activation



Démarré en
2015



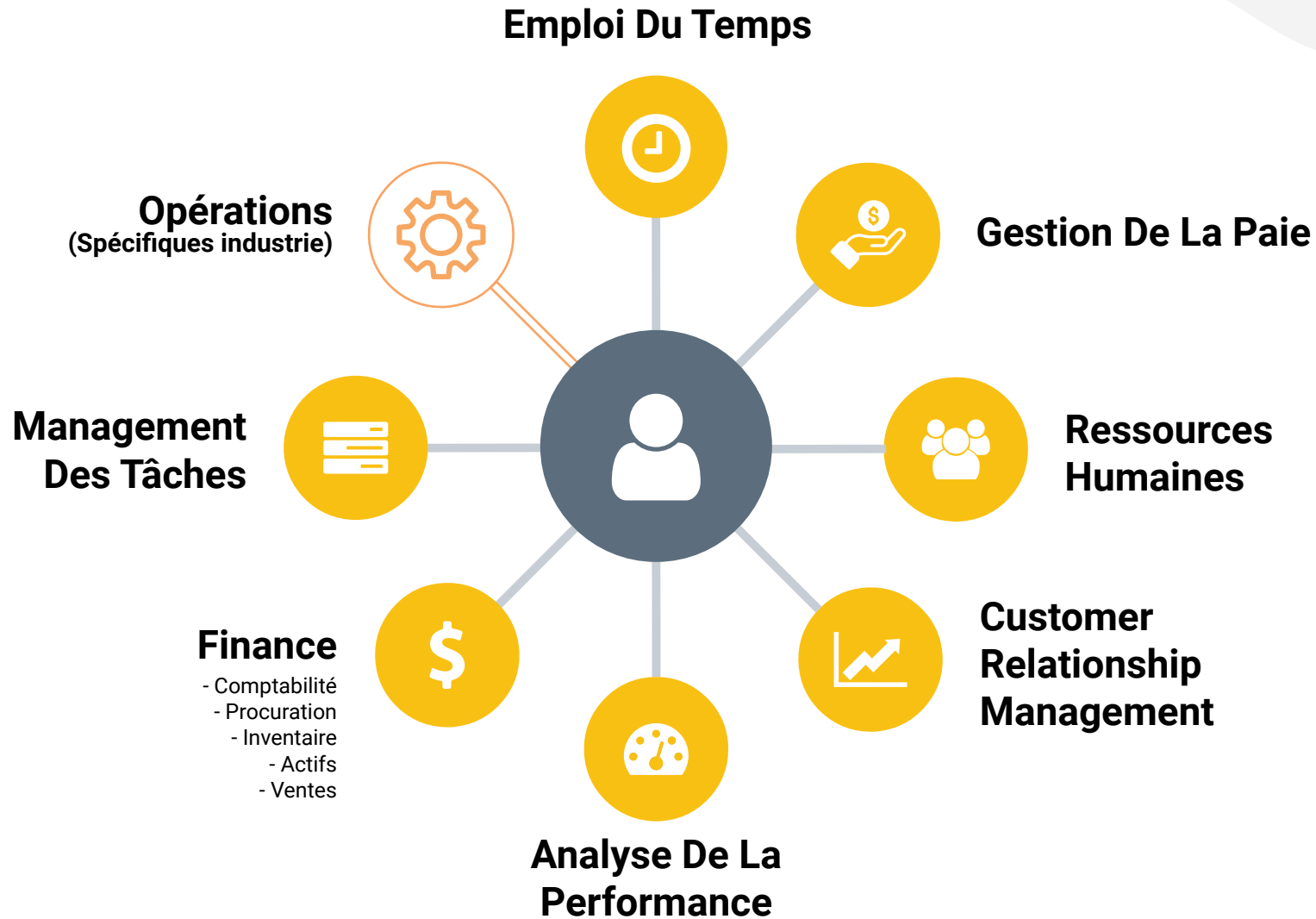
WallPost
SOFTWARE
Work Smart. Work Fast.

Développé en 2016



Lancement du programme
Télécom 2019

Modules De Base WallPost



Modules D'opérations Wallpost spécifiques à l'industrie



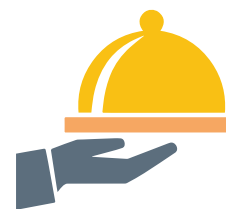
**Gestion De La
Propriété**



Cabinet D'avocat



**Conseil Et
Assurance**



Restaurant



**Passation De
Marché**



Construction



**Services
Professionnels**



Retail



Fabrication



**Remboursement
TVA**

SMIT Partenaires Opérateurs Télécom Internationaux



Qatar



Jamaïque



Programme De L'activation Du Partenariat



-
- Faire la promotion du logiciel co- brandé WallPost auprès de leurs entreprises clientes



-
- Signez le SLA avec votre client et fournissez un support 24/6
 - Passez vos clients au bureau local d'itialuS pour l'activation et la formation



-
- Fournir un soutien et des conseils de premier plan pour une commission régulière
 - Obtenez l'accès à des milliers de clients

Etapes pour l'activation du Partenariat



itialus
Accounting & Corporate Services

Rejoignez le Programme
de Franchise Itialius



Devenez consultant
d'activation certifié
WallPost ERP



Organiser des ateliers
d'activation et des
sessions de formation de
groupe pour les nouveaux
clients WallPost, en
échange de revenus
récurrents mensuels

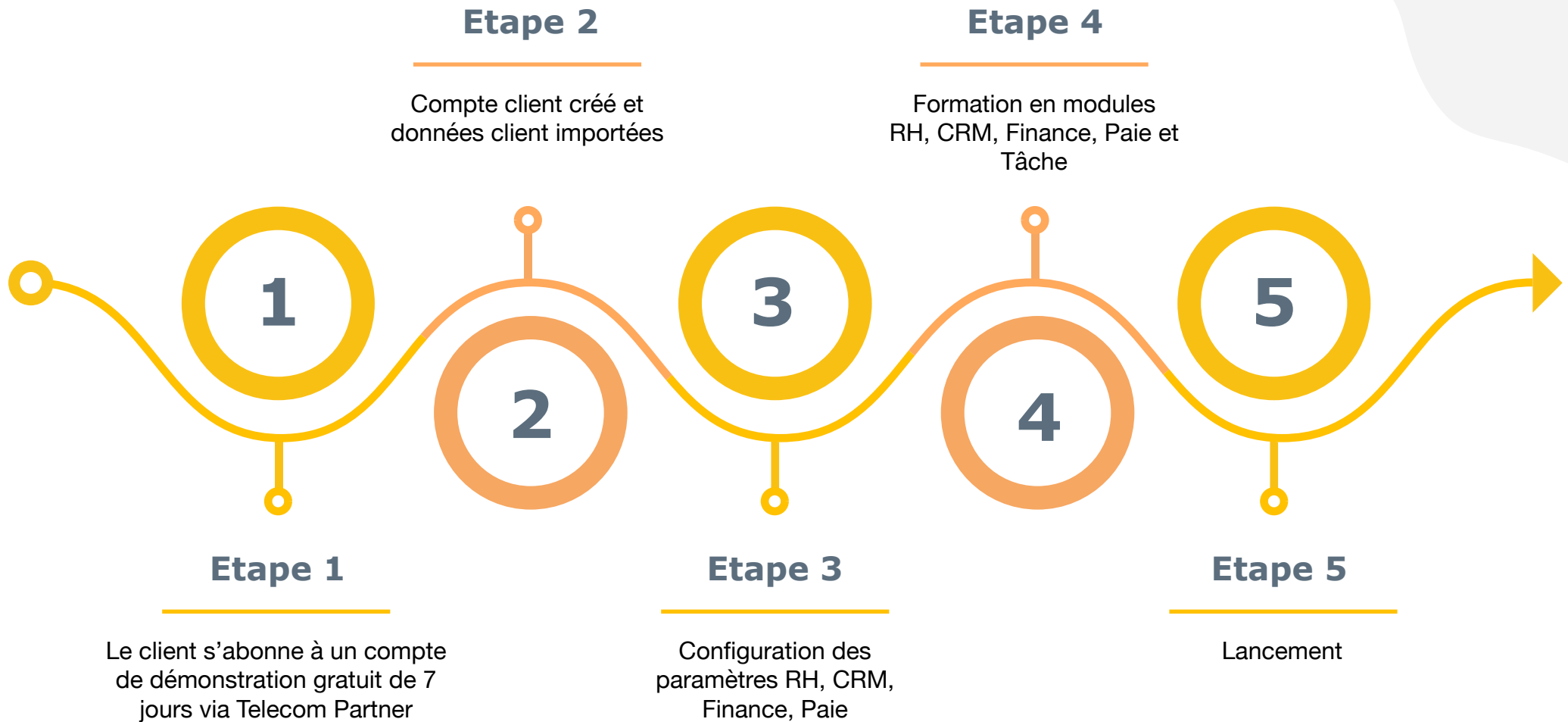


Offrez vos services à
de nouveaux clients
et faites partie du
réseau mondial



Convertissez les
opportunités en plusieurs
sources de revenus
supplémentaires

WallPost Etapes D'activation



Opportunités de partage de revenus

| Commission Type | Commission % | Fréquence |
|-----------------|------------------------------------|-----------|
| Activation | 15% du coût total des inscriptions | Mensuel |
| Revendeur | 10% du coût total des inscriptions | Mensuel |

Partenaire International Partenaire Marketing

Studio88 Services



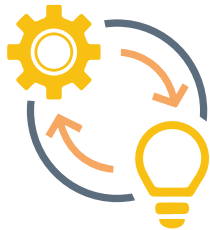
**Image De
Marque**



**Développement
Web**



Social Media



**Stratégie
Marketing**



PR



**Photographie
& Video**

Image de marque et marketing



En-tête de lettre



Logo



Carte de visite

Pour plus d'informations:

Contactez Nous:

Directeur Exécutif

| **Melanie R. Aaron**

e: maaron@itialus.com

t: +1949 556 8831

m: +1949 394 7542

Directeur Général

| **Deni Oreški**

e: doreski@itialus.com

t: +385 1 6460 822

m: +385 99 809 1919

MERCI

 info@italus.com

 www.italus.com

Designed By
 **STUDIO88**
CREATIVE MARKETING AGENCY

italus_ 

italus 

company/italus 

italuSManagementServices 