



**GROUPE
MITO**

GUIDE DE FRANCHISE

LES FRANCHISES DU GROUPE MITO, UN MODÈLE D'AFFAIRES ÉTABLI DEPUIS 2004.

AVEC UN RÉSEAU DE PLUS DE 200
COMPTOIRS À SUSHIS INDÉPENDANTS AU
QUÉBEC, AU NOUVEAU-BRUNSWICK, EN
ONTARIO, À L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD ET
PLUS DE 600 POINTS DE VENTE, GROUPE
MITO SE DÉMARQUE COMME RÉFÉRENCE
DANS LA FABRICATION DE SUSHIS ET OFFRE
UN CONCEPT SIMPLE ET CLÉS EN MAIN.



600
POINTS DE VENTE



LE SUCCÈS EXPLIQUÉ.

Choisir une franchise du Groupe MITO, c'est décider de partir en affaires tout en étant accompagné. Des opérations en passant par les 120 professionnels qui travaillent au bureau chef, démarrer votre franchise n'aura jamais été aussi simple. Découvrez les piliers sur lesquels reposent notre succès.



UN SYSTÈME D'EXPLOITATION OPTIMAL

L'industrie alimentaire et de la restauration est concurrentielle et le succès peut parfois paraître difficile à atteindre dans les systèmes classiques. Groupe MITO vous offre justement un système d'exploitation simple et sécuritaire basé sur deux concepts fondamentaux :

- **Un trafic assuré avec une clientèle déjà présente dans l'épicerie.**
- **Un service essentiel ouvert à l'année longue.**



UN SOUTIEN CONTINU AUPRÈS DE NOS PARTENAIRES

Formateurs, gestionnaires de territoire, spécialistes du marketing, équipe RH... ce sont autant de professionnels qui vous accompagnent quotidiennement tout au long de votre aventure.



UN ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL IDÉAL

Enfin, que serait le succès sans des partenaires d'exception. Découvrez les avantages de la franchise du Groupe MITO qui vous permettront d'évoluer dans un environnement de travail idéal.

- **Un équilibre vie familiale / vie professionnelle rendu possible par des horaires fixes.**
- **Un investissement initial abordable à partir de 10 000 \$.**
- **Un remboursement du coût d'investissement en moins de 12 mois.**





LE PRÊT-À-MANGER, LE SEGMENT QUI CONNAÎT LA PLUS FORTE CROISSANCE!

« Les chiffres de croissance sont supérieurs aux études. C'est une catégorie de produits que l'on suit de très près et où l'on déploie beaucoup d'efforts dans le développement. Le pied carré alloué à cette catégorie de produits est assez important, mais on regarde pour lui en donner encore plus en réattribuant des espaces. On va grandir avec les besoins des consommateurs qui ne veulent pas faire de sacrifices au niveau de la qualité. » *

Yvan Ouellet, vice-président Achats et mise en marché, produits périssables. / SOBEYS



2 MILLIONS

**de clients par semaine
dans les IGA au Québec**



10 %

**des clients achètent du sushi
au moins 1 fois par semaine**

* <https://www.journaldequebec.com/2018/09/11/les-ventes-de-mets-prepares-gagnent-du-terrain-au-quebec>



**PLUSIEURS
OPPORTUNITÉS
DISPONIBLES
DANS TOUTE
LA PROVINCE.**

LE COMPTOIR EN ÉPICERIE

MISE DE FONDS : À PARTIR DE 10 000 \$ ○

FINANCEMENTS DISPONIBLES ○

RETOUR D'INVESTISSEMENT: ENV. 12 MOIS ○

COÛT MOYEN TOTAL DU PROJET : 20 000 \$ ○



« Premièrement, dans le concept MITO, j'aime le produit lui-même. Il a très bon goût et la qualité des produits est là. J'aime aussi l'emplacement. [...] L'encadrement du groupe MITO est exceptionnel. Ils sont toujours là pour nous aider. »

Bruce
Chef Opérateur, Groupe MITO

« Je suis une passionnée de sushis. Ce que je trouve bon de ce concept, c'est que c'est simple et facile à gérer avec l'équipe de support de Groupe MITO . Autant côté gestionnaire que spécialiste, ils sont toujours là pour nous aider. Puis, je trouve que Groupe MITO a une belle gamme de produits avec des nouveautés chaque année. Le kiosque est bien placé dans l'épicerie, ça m'aide à faire de belles ventes. »

Annie
Chef Opératrice, Groupe MITO