



LA CREATION DE MON ENTREPRISE

L'essentiel en général

Pour savoir si vous êtes prêt à vous lancer dans la création d'une entreprise, vous devez avoir une idée claire de votre projet et de vos motivations.

- ↪ Dans quel secteur d'activité avez-vous envie d'entreprendre ?
- ↪ Quelle expérience ou connaissance avez-vous de ce secteur ?
- ↪ Quels sont les produits ou services que vous voulez proposer ?

Dès maintenant, vous pouvez également réfléchir à la forme que pourrait prendre votre projet :

- ↪ Souhaitez-vous créer ou plutôt reprendre une entreprise existante ?
- ↪ Ou encore vous installer en franchise ?

Enfin, vous devez être au clair sur vos motivations personnelles :

- ↪ Cette nouvelle vie sera-t-elle compatible avec vos contraintes financières, familiales ou personnelles (mobilité, santé...) ?
- ↪ Vos proches vous soutiennent-ils ? Seront-ils associés à votre activité financièrement ou professionnellement ?
- ↪ Quelle est votre ambition ? Avez-vous les compétences nécessaires ?
- ↪ Est-ce que des heures de travail irrégulières et un revenu incertain ne vous rebutent pas, vous et votre famille ? Etes-vous prêt dans les trois années à venir, à consacrer une grande partie de votre temps libre (y compris les soirées, les week-ends et les vacances) à votre entreprise ?

Savoir répondre à ces questions vous donne de meilleures chances de réussite !

N'oubliez pas également que l'accompagnement est un facteur clé de réussite.



L'essentiel en franchise

En signant un contrat avec un franchiseur vous allez faire l'acquisition d'un package que le franchiseur met à votre disposition pour vous aider. Comme il diffère d'une chaîne à l'autre, il est bon que le franchisé s'informe avec précision sur son contenu et sur sa portée.

- ↪ Le franchiseur a-t-il prévu une formation pour les nouveaux franchisés et ses collaborateurs concernant le concept de l'entreprise et le produit ?
- ↪ Dans l'affirmative, en quoi consiste cette formation, quelle est sa durée et qui la paie ?
- ↪ Est-ce que le franchiseur prévoit des actions de promotion, une "équipe de lancement" qui doit assister le franchisé notamment lors de l'ouverture du nouveau point de franchise ? Dans l'affirmative, quel en est le contenu, la durée et qui paie ?
- ↪ Est-ce que le franchiseur fournit une assistance au franchisé lors de la sélection et de la formation de nouveaux membres du personnel ?
- ↪ Est-ce que le franchiseur dispose d'un manuel des opérations où tous les aspects de l'entreprise franchisée sont décrits ?
- ↪ Existe-t-il un système qui permet au franchiseur de contrôler les opérations de son franchisé ?
- ↪ De quelle assistance permanente (formation, recherche et développement, étude de marché, assistance générale dans la gestion, marketing et promotion, ..) allez-vous bénéficier de la part du franchiseur lors du lancement de votre entreprise franchisée ?
- ↪ Quelle aide pouvez-vous attendre en tant que franchisé en matière d'actions publicitaires et de promotion ?
- ↪ Comment le franchiseur communique-t-il avec ses franchisés ? Comment les franchisés communiquent-ils entre eux ?
- ↪ Si vous souhaitez franchiser le pas de la franchise, vous devez absolument vous demander de quelles qualités disposez-vous ?
- ↪ Pourrez-vous vous plier à la discipline imposée par un système de franchise ?
- ↪ Avez-vous bien pesé le pour et le contre de la qualité de franchisé par rapport à celui d'indépendant ordinaire ?
- ↪ Disposez-vous de suffisamment de qualités de leader et de persévérance ?



MON ETUDE DE MARCHÉ

L'essentiel en général

L'étude de marché vous permet de mieux connaître les chances et les conditions de réussite de votre projet.

Loin d'être la montagne infranchissable qu'imaginent nombre de créateurs d'entreprises, l'étude de marché est avant tout une question de bon sens.

- ↪ Que voulez-vous vendre ?
- ↪ À qui ?
- ↪ Comment allez-vous le vendre ?
- ↪ Qui sont vos concurrents ?
- ↪ Y-a-t-il une réglementation particulière sur ce marché ?
- ↪ Des risques spécifiques à assurer ?
- ↪ Une zone d'implantation à privilégier ?

En trouvant les réponses à toutes ces questions, vous vous donnerez les moyens de faire les meilleurs choix pour votre entreprise, dès sa création.

N'oubliez pas également que l'accompagnement est un facteur clé de réussite.



L'essentiel en franchise

Comme vous aller reproduire un commerce qui existe déjà, il est intéressant de discuter avec d'autres franchisés. Ils savent mieux que quiconque, de par la pratique de tous les jours, ce qu'implique pour un franchisé une collaboration avec une chaîne de franchise déterminée.

Les questions suivantes méritent d'être abordées :

- ↪ Est-ce que les chiffres de vente, bénéficiaires et de cash-flow correspondent à ce que le franchiseur avait prévu dans les budgets ?
- ↪ Y-a-t-il eu d'importants frais imprévus ? Dans l'affirmative, lesquels ? Combien de temps a-t-il fallu pour atteindre le seuil d'équilibre ?
- ↪ Est-ce que le manuel des opérations est pratique et facile à suivre ?
- ↪ Est-ce que le franchiseur tient ses promesses d'assistance au franchisé, tant lors du lancement que pendant la durée du contrat ?
- ↪ Est-ce que la qualité de l'équipement, des stocks et du matériel fournis par le franchiseur est satisfaisante ?
- ↪ Est-ce que le franchiseur rend régulièrement visite à l'entreprise franchisée ou demande de lui faire rapport ?
- ↪ Certains franchisés ont-ils déjà eu de sérieux différends avec votre franchiseur ? Dans l'affirmative, à quel sujet et (comment) sont-ils arrivés à un accord ?
- ↪ Si vous deviez redevenir franchisé, quels éléments du contrat formuleriez-vous autrement ?
- ↪ Conseilleriez-vous à des candidats-franchisés de s'engager avec votre franchiseur ?

Le futur franchisé doit aussi dûment s'informer sur le produit et le marché pour lesquels il va opter.

- ↪ Quels sont les caractéristiques, les points forts et les points faibles ?
- ↪ A combien évaluez-vous la demande générale pour le produit et qu'elle est la part de marché du franchiseur ?
- ↪ Dans quelle phase de son cycle de vie (lancement, croissance, maturité, déclin) le produit se trouve-t-il ? S'agit-il d'un produit saisonnier ?
- ↪ Qui sont vos concurrents ?
- ↪ Les atouts et les points faibles vis-à-vis de la concurrence ?
- ↪ L'enseigne et la marque sont-elles protégées ?



DEFINIR MON ACTIVITE

L'essentiel en général

Votre étude le confirme, il y a un marché pour votre idée. Il est temps de construire en détail votre offre et d'identifier vos charges.

Pour construire votre stratégie commerciale et évaluer la viabilité de votre projet, vous devez étudier tous les paramètres clés de votre future activité. Cela implique, par exemple, de définir comment vous allez concevoir et développer vos produits ou services ou encore d'identifier dès maintenant vos fournisseurs potentiels et circuits d'approvisionnement.

Pensez également au mode de distribution que vous envisagez. Il est déterminant pour le choix de votre local, de vos partenaires éventuels et, globalement, pour construire votre business model.

Enfin, vous devez identifier vos charges incontournables. Tous ces éléments vous permettront de faire vos premières prévisions financières en vue de la rédaction de votre business plan.

N'oubliez pas également que l'accompagnement est un facteur clé de réussite



L'essentiel en franchise

En franchise vous n'aurez pas à vous préoccuper de construire votre stratégie commerciale. Toutefois il importe aussi de savoir exactement avec qui vous allez travailler et quelle est sa stratégie. La plupart de ces questions doivent recevoir une réponse dans le DIP, soyez-y attentif !

- ↪ Qui est le franchiseur (formation, expérience professionnelle, personnalité, ...) ?
- ↪ De quelle expérience le franchiseur dispose-t-il en matière de franchise ?
- ↪ Quel est l'historique de la chaîne de franchise ?
- ↪ Depuis combien de temps le franchiseur s'occupe-t-il de franchise ?
- ↪ Pour quelles raisons le franchiseur a-t-il donné la préférence à la franchise plutôt qu'à des implantations propres pour prendre de l'extension ?
- ↪ Combien de magasins pilotes le franchiseur a-t-il ouvert et quand, avant d'adopter la formule de la franchise ?
- ↪ A combien s'élève le nombre de franchisés, maintenant et il y a 1 an ?
- ↪ Existe-t-il une liste des noms et adresses de ces franchisés ?
- ↪ Est-ce que des points de vente du franchiseur ont déjà dû arrêter leurs activités ou ont été déclarés en faillite? Dans l'affirmative, combien, quand et pour quelle raison ?
- ↪ Combien d'entreprises franchisées le franchiseur prévoit-il d'ouvrir dans le futur ?
- ↪ En quoi consiste la procédure de sélection des nouveaux franchisés ?
- ↪ Comment se présentent les comptes annuels de la chaîne de franchise pour les 3 derniers exercices ?
- ↪ Comment évoluent des facteurs tels que l'effectif, le chiffre d'affaires, la liquidité, la solvabilité et la rentabilité ?
- ↪ Quelles innovations (nouveaux produits, services, marchés, ...) le franchiseur a-t-il introduites depuis qu'il a lancé la formule de franchise ?
- ↪ Quel est l'objectif à 3 ans du franchiseur pour sa chaîne de franchise ?
- ↪ Quelle est la structure actuelle de la chaîne de franchise et comment va-t-elle évoluer en fonction du développement futur de la chaîne de franchise ?
- ↪ Est-ce que le franchiseur est membre de la Fédération Belge de la Franchise ou d'une autre association ?
- ↪ Qui est l'expert-comptable, le banquier et le conseiller juridique du franchiseur ? Existe-t-il d'autres références professionnelles ?
- ↪ Quels sont les principaux facteurs qui font que le franchiseur est rentable ?



CHOISIR MON STATUT JURIDIQUE

L'Essentiel

Le choix du statut peut avoir des impacts importants aussi bien sur l'exercice de votre activité que sur votre vie personnelle et familiale.

Pour choisir la structure juridique la plus adaptée à votre projet, prenez en compte non seulement l'activité de votre entreprise, vos préoccupations patrimoniales et familiales, mais aussi l'image que vous souhaitez donner de votre entreprise...

N'oubliez pas également que l'accompagnement est un facteur clé de réussite.



REDIGER MON BUSINESS PLAN

L'Essentiel en général

Le business plan est le dossier qui détaillera les composantes clés de votre projet d'entreprise.

C'est non seulement un outil de pilotage de votre projet, mais aussi de communication qui doit convaincre vos partenaires (associé, franchiseur, banquier, ...) de la viabilité de votre projet de création et du bien-fondé de vous accompagner.

Il doit comporter une solide étude de marché, une stratégie commerciale claire et des prévisions financières réalistes pour leur donner envie de vous suivre. Soignez donc sa rédaction et apprenez à le présenter.

Il vous sera aussi très utile dans les premiers mois de votre activité pour vérifier si vous êtes en ligne avec vos prévisions.

N'oubliez pas également que l'accompagnement est un facteur clé de réussite.



L'Essentiel en franchise

Le franchiseur va vous fournir beaucoup d'éléments pour vous permettre de faire votre business plan, il est même des cas où il fournit un plan financier type. Toutefois vous restez un indépendant entrepreneur et c'est à vous de faire votre propre étude ! Compte tenu de tous les avantages offerts par la formule de la franchise, quels en sont les coûts et que reste-t-il au franchisé en fin de parcours ?

- ↪ A combien s'élève le droit d'entrée, la redevance, la contribution pour la publicité nationale ou régionale ? Y-a-t-il d'autres frais ?
- ↪ Faut-il verser une garantie (fournitures) et sous quelles conditions ?
- ↪ Combien coûte l'aménagement de l'entreprise franchisée, les machines, l'enseigne, ... et quelle est la fréquence de renouvellement ?
- ↪ Quelle marge brute pouvez-vous espérer ?
- ↪ Quel chiffre d'affaires le franchiseur prévoit-il pour les 3 prochaines années ?
- ↪ Quel chiffre d'affaires devez-vous réaliser pour atteindre le point d'équilibre ?
- ↪ Combien de temps va s'écouler entre la signature du contrat et l'ouverture du point de vente ?
- ↪ De combien de moyens à long terme devrez-vous disposer ?
- ↪ Quel fonds de roulement (pour financer les stocks, les fournisseurs, ...) devez-vous prévoir ?
- ↪ Quelles sont les prévisions financières pour les 3 premières années ?

Comparer vos prévisions avec les autres franchisés du réseau et/ou du pilote.



LES AIDES ET LES FINANCEMENTS

L'Essentiel

En élaborant votre business plan, vous avez évalué vos besoins et établi votre plan de financement.

Subventions, prêts, garanties, aides fiscales et sociales... En fonction de votre profil, de votre lieu d'implantation, de votre projet, de multiples dispositifs financiers peuvent vous permettre de financer votre projet.

Prenez le temps de vous renseigner et d'affiner votre dossier de demande de financement : les démarches, souvent longues, sont vitales pour votre future entreprise.

N'oubliez pas également que l'accompagnement est un facteur clé de réussite.



LE LANCEMENT DE MON ENTREPRISE

L'Essentiel

Vous êtes maintenant prêt à lancer votre entreprise. Vous allez devoir effectuer des démarches indispensables pour démarrer votre activité dans de bonnes conditions.

Immatriculer votre entreprise, ouvrir un compte bancaire professionnel, vous assurer vous et vos proches ainsi que votre nouvelle entreprise...

Autant d'étapes que vous devez anticiper pour ne pas vous laisser déborder dès les premiers mois et mettre toutes les chances de réussite de votre côté.

N'oubliez pas également que l'accompagnement est un facteur clé de réussite.

Faites-vous accompagner !

Vous n'achèteriez pas un immeuble sans faire faire une expertise ! De même ne vous lancer pas dans la création de votre entreprise sans avoir une aide à la décision.

L'Expert-comptable est un professionnel incontournable qui est capable d'intervenir à tous les stades de l'évolution d'une entreprise : en phase de création, d'amorçage, de développement ou de transmission.

En matière de franchise nous avons à votre service **un expert en franchise**. Il aligne plus de 25 d'expériences. Observateur privilégié du secteur, il a pratiqué tous les métiers de la franchise.

Venez nous parler de votre projet, nous vous recevrons rapidement et pour la première fois gratuitement.

Pour un rendez-vous, contactez le +32 71 25 93 25