



CHALLENGE GRATUIT

3 JOURS POUR SE LANCER EN FRANCHISE

18 - 19 - 20 juin 2024, 100% en ligne

3 JOURS POUR SE LANCER EN FRANCHISE

Mardi 18 juin - 19h00

Préparer sa candidature
à la franchise



Naoual MERHFOUR

Directrice du Développement
BERTRAND FRANCHISE

Mercredi 19 juin - 19h00

Comment préparer mon
Business Plan ?



Olga ROMULUS

Expert-Comptable FIDUCIAL &
Membre du Collège Experts de la FFF

Jeudi 20 juin - 19h00

La formation
du futur franchisé



Mélissa GESTIN

Organisatrice du challenge
Fondatrice d'Objectif Franchise

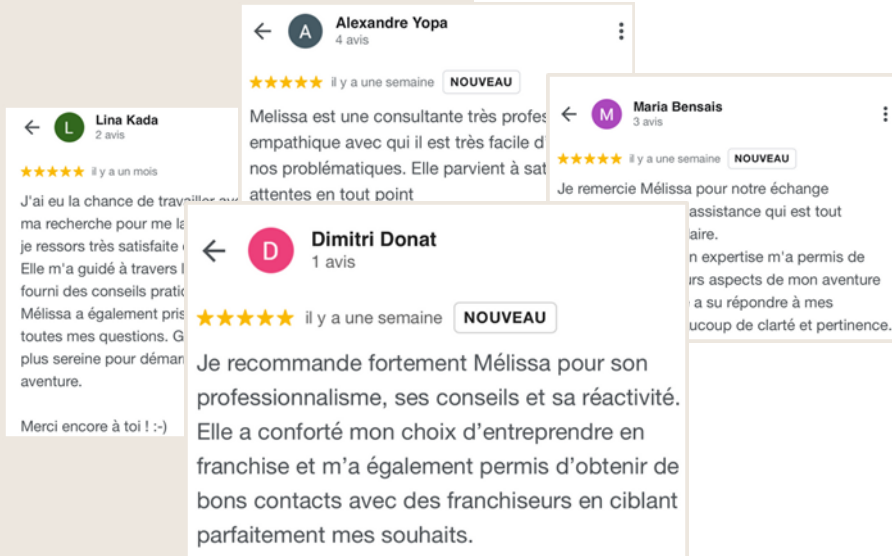




MéliSSa GESTIN

Coach et formatrice pour les futurs franchisés

En 6 ans, j'ai accompagné **+ de 350 franchisés**
dans divers secteurs : prêt-à-porter, restauration, automobile, etc.



Objectif Franchise

Programme de formation en ligne pour les futurs franchisés



Formation en ligne



Lives mensuels avec des experts de la franchise



Coaching de groupe & suivi individuel

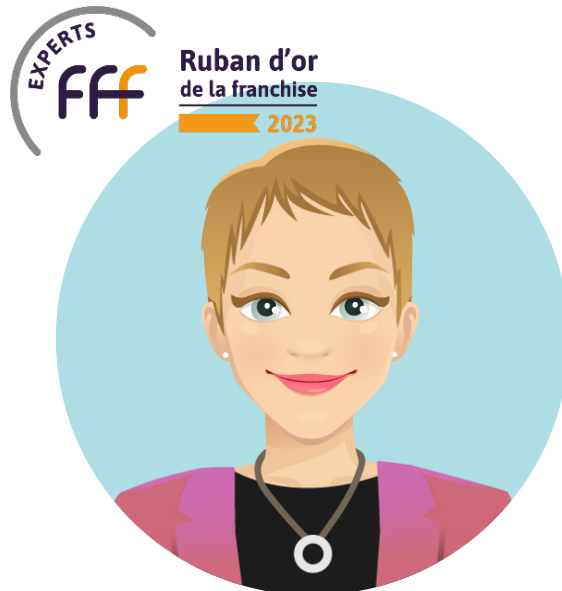


Communauté de futurs franchisés



Qui est FIDUCIAL ?

L'intervenante



Olga ROMULUS

Expert-comptable

Directrice des Relations Extérieures

olga.romulus@fiducial.net

04 72 20 14 90

Une entreprise en mouvement



Leader des services pluridisciplinaires, FIDUCIAL accompagne chaque jour, depuis 50 ans, les petites entreprises, artisans, agriculteurs, commerçants, professions libérales et de santé, PME, entreprises de taille intermédiaire, grands groupes pour qu'ils puissent se concentrer sur leur cœur de métier.

Aujourd'hui, près de **338 500 clients** font confiance aux **19 000 Experts** FIDUCIAL dans les domaines du droit, de l'audit, de l'expertise comptable, de la banque, du conseil financier, de l'immobilier, de l'informatique, de la sécurité et du monde du bureau.

FIDUCIAL sait allier la pérennité et la puissance d'une firme internationale, à la souplesse et la réactivité d'un partenaire local développant la responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE).



FIDUCIAL apporte aux chefs d'entreprise
une offre globale de services personnalisés pour qu'ils puissent
pleinement se consacrer à leur métier.



Droit



Chiffre



**Banque, Finances
& Conseil**



Immobilier



**Solutions
Digitales**



**Informatique
& Technologies**



Sécurité



Monde du bureau

Un réseau de proximité



En Europe

850 agences

*soit en France métropolitaine
1 agence FIDUCIAL tous les 30 km.*

19 000 collaborateurs

au service de **338 500 clients**

8 implantations

dans les territoires et départements français d'Outre-Mer.



Guadeloupe



Guyane



Martinique



Mayotte



Réunion



Saint-Martin



Tahiti

La référence commerce organisé



MEMBRE EXPERT DE LA  FCA



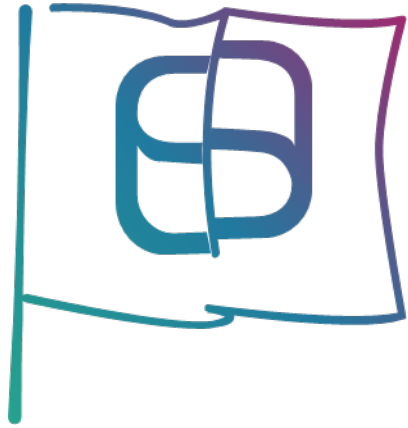
FIDUCIAL



COMMENT CONSTRUIRE SON PREVISIONNEL ?

19 Juin 2024

Sommaire



- Qu'est ce qu'un prévisionnel ?
- Comment établir son business plan ?
- Questions



Qu'est ce qu'un prévisionnel ?

Qu'est ce qu'un prévisionnel ?

C'est une **étude chiffrée d'un projet** de création, reprise ou développement d'entreprise

- Note de synthèse
- **Compte de résultat prévisionnel**
- Investissements et financements
- **Plan de trésorerie**



Qu'est ce qu'un prévisionnel ?

Plus qu'un simple document à remettre au banquier pour obtenir son financement, c'est un **outil de pilotage**

- **Vérifier la faisabilité du projet**
- Mesurer les risques
- **Convaincre les banquiers**
- Rechercher des investisseurs



Qu'est ce qu'un prévisionnel ?

Le prévisionnel doit s'adapter à son public et à ses **objectifs**

- **Hypothèse réaliste** / optimiste / pessimiste
- Actionnaires, partenaires, dirigeants
- Visibilité : **3 ans**, 5 ans, 10 ans





Comment établir son business plan ?

Etape 1 : Les prévisions d'activité



Etape 1 : Les prévisions d'activité



- Déterminer son **chiffre d'affaires prévisionnel**

~~Etat local du marché~~

Etude de marché

- Cabinets spécialisés
- Bases de données disponibles : CCI, Xerfi
- Sous-traitance : junior entreprises (écoles de commerce, universités, ...)
- Soi-même
- Budget : de 500 € à 3000 €

Etape 1 : Les prévisions d'activité



▪ Objectifs de marge

- Politique de prix
- Négociation tarifaire des achats
- Démarque connue et inconnue
- Unités pilotes

Etape 1 : Les prévisions d'activité



■ Masse salariale

- Salariés productifs / non productifs
- Compétences et expérience
- Effectifs par pallier
- Expérience des autres franchisés

Etape 1 : Les prévisions d'activité



■ Frais généraux

- Loyers
- Externalisation de services
- Taxes directes (CET, Taxe enseigne,...)

Etape 2 : L'outil de travail



Etape 2 : L'outil de travail



Ensemble des **biens nécessaires** à **l'activité** (hors exploitation) :

- **Corporels** : murs, parking, agencements, mobilier, matériel,...
- **Incorporels** : fonds de commerce, droit d'entrée, licences,...
- **Financiers** : dépôts de garantie, cautions,...

Etape 2 : L'outil de travail



Organisation juridique :

- Propriétaire ou locataire
- Démembrement : murs, activités
- Choix structure juridique
- Optimisation fiscale et sociale

Etape 2 : L'outil de travail



Cas particulier d'une **reprise d'activité**

- **Modalités** : rachat de parts de société ou fonds de commerce
- **Reprise du personnel**
- Modes d'exploitation alternatifs :
 - ✓ Prise de participation
 - ✓ Location-Gérance

Etape 3 : Le Besoin en Fonds de Roulement



Etape 3 : Le Besoin en Fonds de Roulement

Définition



- Besoin financier **temporaire**
- Résultant des **décalages des flux de trésorerie** de son activité
- Finançable par ses propres ressources (apport personnel)

Etape 3 : Le Besoin en Fonds de Roulement

Les principales composantes



**Besoins
à financer**

- Stock
- Crédit client

Ressources

- Dette fournisseurs
- Délai règlement organismes fiscaux et sociaux



Stocks

+



Clients

-



Fournisseurs

Etape 3 : Le Besoin en Fonds de Roulement



Une notion évolutive

- BFR de démarrage
- BFR récurrent
- BFR en développement d'activité

Etape 4 : Le plan de trésorerie



Etape 4 : Le plan de trésorerie



A chaque besoin son financement approprié :

- Besoin à **long terme** (outil de travail) : financement à long terme (emprunt, capital social,...)
- Besoin à **moyen terme** (saisonnalité, phase de décrochage) : financement à moyen terme (découvert bancaire, crédit TVA,...)

Etape 4 : Le plan de trésorerie



Penser à la qualité de son apport personnel

- Avoir les moyens de ses ambitions
- **Argent disponible**
- Engagement sur la **durée**
- Penser aux aides (ACCRE, ARE, Plateforme d'initiatives,...)

Etape 4 : Le plan de trésorerie



Analyser le coût du financement

- **Taux d'intérêt** ... et assurances
- **Souplesse des modalités** : crédit TVA, report remboursement du capital,...
- Et demain : commission CB, rémunération du compte courant,...

Etape 5 : Le rapport final



Etape 5 : Le rapport final



Trucs et astuces

- Présenter votre réseau et votre franchiseur
- Expliquer clairement le concept
- Soyez **clair et concis**
- Utilisez le bon vocabulaire approprié au marché et au secteur d'activité
- Votre crédibilité passe par la qualité de la présentation
- Transmettez **votre passion et votre foi** : donner envie !!



3 JOURS POUR SE LANCER EN FRANCHISE

À vos questions !



Nos contacts



Olga ROMULUS

Expert-Comptable FIDUCIAL &
Membre du Collège Experts de la FFF

contact.franchise@fiducial.fr



Mélissa GESTIN

Coach et formatrice pour les futurs
franchisés

contact@objectif-franchise.fr

