

L'objectif du business plan est de présenter le projet du franchisé de manière telle, que le décideur de la banque soit convaincu que son risque est minimisé et que la banque pourra récupérer l'argent qu'elle va prêter à votre franchisé.

Comment ? Il suffit de démontrer dans le business plan du franchisé :

Que vous avez un concept convaincant, pour cela :

- Décrire votre concept en détail
- Faire ressortir vos différences par rapport aux concepts voisins
- Montrer comment ce concept a déjà pris sa place dans le marché qui est le vôtre

Que vous êtes un franchiseur convaincant, pour cela :

- Démontrer que vous maîtrisez les 5 métiers du franchiseur
- Décrire l'organisation en place ou prévue pour développer et animer et dynamiser votre réseau
- Montrer la qualité de votre DIP
- Convaincre par vos propres résultats... qui figurent déjà dans le DIP

Que le couple « futur franchisé et concept » est convaincant, pour cela :

- Décrire le passé et l'expérience du franchisé
- Faire ressortir dans ce passé et cette expérience, ce qui constitue des facteurs qui maximiseront les chances de succès de votre franchisé

Que le secteur concédé est convaincant, pour cela :

- Décrire en détail les composantes socio-démographiques du secteur, ainsi que la concurrence en place, si possible, ses forces et ses faiblesses
- Comparer ces composantes et la structure de la concurrence aux mêmes informations des secteurs dans lesquels vous opérez déjà : vos pilotes, certains franchisés...

Et finalement que les chiffres du projet permettent un remboursement « sûr » de l'argent prêté et des intérêts, pour cela :

- Construire un prévisionnel qui s'appuie sur des chiffres réalisés dans le réseau
- Etre toujours capable de démontrer la véracité et la sincérité de ces chiffres
- Intégrer les tableaux classiques de tout prévisionnel :
 - le tableau d'investissement
 - le tableau de financement
 - le compte d'exploitation prévisionnel : 3-5 ans
 - les bilans prévisionnels correspondants
 - le plan de trésorerie mensuel sur les 12 premiers mois

On constate qu'un business plan est moins un catalogue de chiffres, qu'un document beaucoup plus complet qui permet de situer le concept, le franchisé et le franchiseur dans le contexte économique qui est le leur.

C'est aussi un document complexe qui n'est pas simple à réaliser.

EPAC INTERNATIONAL

92 avenue du général Leclerc – 92100 Boulogne-Billancourt

Tel. 01 41 22 94 10

CONSEIL EN STRATEGIE, DEVELOPPEMENT, STRUCTURATION ET MANAGEMENT DES RESEAUX, FRANCHISES ET SUCCURSALES

Siège Social : 92, avenue du Général Leclerc • 92100 Boulogne Billancourt

Tél : 01 41 22 94 10 • Fax : 01 73 62 97 48

e-mail : epac@epac-franchise.com • site : www.epac-franchise.com

S.A. AU CAPITAL DE 91 469,41 € - RCS Nanterre 702 035 809 - Qualification O.P.Q.C.M. n° 89 03 SR 114 - Formateur n° 11 92 17 179 92

