



Le Business Plan Franchise

Progressium

Progressium est un Cabinet spécialisé dans le développement des réseaux et des Franchises.

Progressium rassemble des experts en Franchise spécialisés : **Finances & Contrôle de Gestion**, Développement Commercial, Etudes de marché et d'implantation, Droit de la distribution, Plan de Communication

Nous apportons aux futurs franchisés, notre expérience de la Franchise combinée à l'expertise du Business Plan.

Un Business Plan Franchisé pour quoi faire ?

Vous êtes un Franchisé potentiel et vous avez besoin (et/ou)

- D'un avis d'expert sur la faisabilité du projet.
- De bâtir un budget de démarrage réaliste et de choisir les meilleures options pour réussir votre Projet.
- De bâtir votre plan de financement tenant compte à la fois des hypothèses d'activité et composantes du besoin en fonds de roulement
- D'un dossier complet réalisé par des professionnels de la Franchise pour convaincre des partenaires, investisseurs ou banquiers.

Un Business Plan Franchisé comment faire ?

Le Business Plan du Franchisé doit aller au delà d'un simple travail de comptabilité. Il doit être la synthèse écrite du Projet de Franchise et démontrer l'intérêt.

Il doit comprendre un Plan de Développement et des Prévisions Financières, permettant à un interlocuteur (banquier, investisseur, partenaire, etc.) d'appréhender le contenu d'un projet, sa différenciation, ses avantages concurrentiels et sa valeur ajoutée sur le plan commercial, économique et financier.

LE DETAIL DU BUSINESS PLAN FRANCHISE

1 : LE PLAN DE DEVELOPPEMENT DU PROJET

Première partie : analyse de la stratégie du réseau, les objectifs du Franchisé, les éléments de marché, et plan de développement détaillé du Projet en suivant le Plan Général suivant.

- **Le concept de Franchise, sa différenciation, sa valeur ajoutée**
- **Les apports du franchiseur**
- **Le plan marketing et communication**
- **Les objectifs commerciaux**
- **Le(s) produit(s) et service(s)**
- **Le(s) marché(s) visé(s)**
- **analyse SWOT : forces, faiblesses, risques, opportunités**
- **Objectifs de rentabilité et de progression**
- **Moyens et ressources nécessaires, hommes clés**

2. COMPTES PREVISIONNELS DU PROJET SUR 3 ANS :

Deuxième partie : A partir de l'ensemble des éléments recueillis dans les éléments fournis par le franchiseur, notre expert financier bâtira les tableaux financiers du dossier

- **Investissements initial,**
- **Moyens humains : personnel et rémunération**
- **Moyens financiers : apport personnel, associés, emprunts,**
- **Ventes détaillées par activité, par mois et par année**
- **Compte de Résultat Prévisionnel sur 3 ans**
- **Tableau de Financement**
- **Evaluation du fonds de roulement (FDR),**
- **Bilan Prévisionnel à 3 ans**
- **Plan de trésorerie mensuelle sur 12 mois**

Le consultant aura une réunion de travail avec le franchisé pour comprendre, étudier, analyser et positionner le projet, puis établira le busines plan du Projet Remise du rapport 1 semaine.

LE PRIX DU BUSINESS PLAN : 700€ HT

Nos références sont nombreuses

