

La franchise est-elle faite pour moi ?

Les bons conseils pour se lancer dans un secteur très rentable à fort potentiel.



J'ai la volonté d'être mon propre patron.

J'ai trois possibilités.

- Je crée mon entreprise.
- Je reprends une entreprise existante.
- Je rejoins un réseau en franchise.

1ère possibilité

J'ai une idée et je crée mon entreprise.

Je suis motivé car je vais prendre ma vie en mainsmais.....

- Je suis seul pour affronter toutes les difficultés.
- Je ne ferai pas toujours les bons choix financiers, stratégiques, marketing.
- Je ne suis pas bon dans tous les domaines.
- Je dois avoir un mental exceptionnel pour résister à mes émotions.

Et je vais devoir : trouver les bons fournisseurs
trouver les clients
me former
faire seul mes offres
assurer le SAV

Et plus encore : trouver de la rentabilité
faire de la R&D
faire du recrutement
passer ma vie dans l'entreprise et...
.....ma famille ...?

2ème possibilité

Je reprends une entreprise existante.

Je connais l'entreprise, je connais sa situation financière.....mais.....

- J'ai besoin de trouver des capitaux .
- Je vais devoir m'adapter très vite au fonctionnement de celle-ci.
- Je n'ai pas beaucoup de temps pour convaincre le personnel en place que je suis la bonne personne.
- J'ai besoin d'appréhender toutes les facettes d'un métier que je ne connais pas forcément.

Et

- Est-ce que la clientèle me suivra ?
- Est-ce que le personnel me fera confiance?
- Est-ce qu'il n'y a pas de cadavres dans le placard?

3ème possibilité

Je rejoins un réseau organisé.

Je suis motivé, je suis formé, je suis encadré et j'apprends à mon rythme mon métier de chef d'entreprise.

- Je n'ai pas de savoir-faire spécifique.
- Je n'ai pas envie d'être seul pour créer mon entreprise.
- Je ne souhaite pas faire un investissement irraisonnable.
- Je n'aime pas les surprises surtout quand elles sont mauvaises.
- Je suis convaincu que la force d'un groupe sera toujours plus forte que la force individuelle.

Est-ce que la franchise est faite pour moi?

- Je veux être indépendant.
- Je veux être mon propre patron.
- J'accepte les consignes qui me permettent de grandir.
- J'aime être entouré par un conseiller technique et commercial.
- J'ai une vision à long terme , au moins 7 ans.
- Ma famille est ok avec mon désir d'entreprendre.
- J'ai des qualités managériales.
- Je suis un bon commercial.
- J'accepte qu'au début ma rémunération soit peut-être moindre que celle d'aujourd'hui.
- J'accepte qu'adhérer à une franchise n'est pas la garantie absolue de réussite.

Vous êtes en accord avec une grande partie de ces affirmations, alors vous avez les prédispositions nécessaires pour être un bon candidat franchisé.



Est-ce que la franchise est faite pour moi?

Il faut encore envisager :

- O – de continuer à me former car tout ne sera pas acquit après la formation.
- O – de m'engager fortement.
- O – d'accepter les valeurs du réseaux et d'y adhérer.
- O – à la moindre difficulté de m'ouvrir aux autres pour me faire aider.
- O – de participer activement à la vie du réseau.

Les **plus** de la franchise.

- O – Un concept et un savoir-faire.
- O – La notoriété d'une marque qui se construit avec toute la communauté des franchisés.
- O – Un marketing et une communication réfléchie.
- O – Une stratégie commerciale étudiée.
- O – Une exclusivité territoriale.
- O – Une centrale d'achat.
- O – Une formation et un encadrement de qualité.
- O – Une assistance technique et commerciale.
- O – Une aide à la gestion journalière.
- O – Un partage d'expériences et une évolution positive grâce à l'intelligence collective.
- O – Un démarrage rapide.



En devenant franchisé, je m'engage à :

- M'acquitter d'un droit d'entrée.
- Verser des royalties liées à mon contrat.
- Respecter le concept et le défendre.
- Accepter la confidentialité des formations que je reçois.
- Mettre tout en œuvre pour faire grandir la marque.
- Contribuer à l'intérêt général du réseau.
- M'investir dans le réseau.

La franchise en quelques chiffres.

- Plus de 350 réseaux en Belgique.
- Il y a autant de femmes que d'hommes qui se lancent en franchise et beaucoup démarrent en couple.
- La tranche d'âge majoritaire pour se lancer en franchise est de 40-45 ans.
- Le profil majoritaire est : cadre, employé et entrepreneur indépendant.
- L'investissement moyen est de 50.000 €.
- La participation au fond publicitaire de l'enseigne va de 1 à 6%.
- 79% des franchises se font sur base d'une exclusivité territoriale.
- La durée du contrat est de 5 à 10 ans avec un renouvellement à terme.
- En 2020, le nombre de candidats à la franchise a bondi de 280%.



Les atouts d'une bonne franchise.

- Un concept spécialisé.
- Un marché important et porteur.
- Une bonne rentabilité.
- Une bonne capacité d'adaptation et d'innovation.
- La personnalité des fondateurs.
- Une très bonne connaissance du marché.
- Une formation pointue.
- Un encadrement technique et commercial adapté.
- Une centrale d'achat.
- La recherche d'un Win Win permanent.
- Le développement continu de la marque .

Présentation du réseau Daumus.

- **Notre mission** : permettre à des gens de vivre dans un environnement sain et sans humidité.
- **Comment** : par une étude personnalisée, grâce notamment à des outils de mesure spécifiques et à la mise en œuvre de solutions adaptées.
- **A qui** : à des particuliers, des gestionnaires du patrimoine public et privé, des entreprises.
- **Un marché** : un bâtiment privé sur 5 a des problèmes d'humidité et que dire du patrimoine privé dans un état déplorable.
- **Une rentabilité** : marge brute (C.A. – marchandises – pose – participations) de 55 %.



Les avantages du réseau Daumus.

- Un marché : un bâtiment privé sur 5 présente des problèmes d'humidité et que dire du patrimoine privé qui se trouve dans un état déplorable. La rénovation des bâtiments est une priorité de nos gouvernants.
- Une rentabilité : marge brute de 55% (C.A. – marchandises – pose – participations).
- Une expérience de plus de 30 ans des fondateurs et industriels qui participent au développement de Daumus.
- Une innovation permanente.
- Une formation initiale et continue avec notre académie virtuelle.
- Un encadrement et une assistance technique ainsi que commercial.
- Un réseau participatif avec la volonté de développer l'intelligence collective.



Prenons le temps d'en parler .

Jean Simonis

Bernard Wattiez

00 32 67 88 36 45

info@daumus.com

www.daumus.com

