

Z'ONT DIT

DE ROLAND GILLET, professeur de finance, qui souhaite un gouvernement européen avec un chef élu : "Souvent, aux États-Unis, on me demande qui appeler en Europe. Le président de la Commission ? Le président du Conseil ? Mme Merkel afin de gagner du temps ?" (Trends, 28/09/17)

DE RIK COOLSAET, expert en relations internationales (Gand), qui prévoit un essoufflement du terrorisme : "Avec l'État islamique, les petits criminels ont entrevu la possibilité de rejoindre un supergang (...). Avec la disparition de ce proto-État, sa force d'attraction va inévitablement s'éroder." (Le Soir, 03/10/17)

DE JACQUES DUBOCHET, suisse et prix Nobel de chimie, sur sa scolarité : "J'étais mauvais. C'est quasi par accident que je suis entré au collège classique, mais c'était trop difficile. Alors, j'ai été au collège scientifique, mais ça n'a pas été non plus." (La Libre Belgique, 05/10/17)

DE LAURENT ALEXANDRE, spécialiste de l'intelligence artificielle : "Les robots coûtent encore très cher et ils sont incapables de faire la vaisselle. Aujourd'hui, le radiologue et le comptable sont plus menacés dans leur emploi que la femme de ménage." (Trends, 28/09/17)

DE CYRIL DION, réalisateur du film "Demain" : "Certains sont envoûtés par leur smartphone comme d'autres le sont par l'islamisme radical. (Cela) nous détourne d'enjeux politiques ou personnels. Cela nous empêche de trouver la force de nous révolter ou de réfléchir à la vie." (Le Vif, 28/09/17)

DE MAGGIE DE BLOCK (Open VLD), ministre de la Santé : "Au fond de moi, je ne ressens pas que j'ai 55 ans. Je le vois, alors j'évite les miroirs." (La Dernière Heure, 06/10/17)

DE MICHEL VANDEBOSCH, président de Gaia et bien évidemment végétarien : "J'estime que je suis l'avocat des animaux. Vous avez déjà vu un avocat qui mangeait ses clients, vous ?" (Sudpresse, 30/09/17)

DE FRANÇOIS DAMIENS, acteur : "Quand on va chez le Chinois du coin et qu'on achète un plat à emporter à cinq euros, on se doute bien que ce n'est pas le soleil qui a fait bronzer le bœuf, mais le curry !" (Sudpresse, 26/09/17)

ENTREPRENDRE | LA VOIE DE LA FRANCHISE

Bien s'informer avant de signer

Choisir de développer son entreprise sous pavillon d'une franchise présente des droits et devoirs. Réfléchir, se poser et analyser sont nécessaires avant de signer.

La franchise est une méthode de collaboration entre un premier partenaire qui vend son "concept" à un second, ce dernier profitant de la notoriété pour séduire la clientèle. La franchise, même si elle se révèle périlleuse lorsqu'elle est doublée d'une création d'entreprise, présente des avantages et des inconvénients. Elle permet, cela dit, de gagner un temps considérable puisque le franchiseur apporte la marque, sa renommée, son savoir-faire et peut-être même son assistance, tandis que le franchiseur apporte son capital et sa persévérance. C'est un véritable partenariat qui s'instaure, le but commun étant le début d'une belle aventure entrepreneuriale. Selon les estimations de l'UCM, environ 6 % des entreprises exercent actuellement leur activité sous forme de franchise. Il s'agit d'indépendants signant un contrat avec une enseignes (le franchiseur) leur permettant d'utiliser son image, d'obtenir une assistance technique ou de commercialiser ses produits. Le modèle s'est imposé progressivement dans le secteur alimentaire, mais il est présent dans bien d'autres comme le bricolage, l'habillement, le courtage en assurances ou encore le monde bancaire. Comme pour tout type de partenariat, conclure un contrat de franchise présente des avantages (utilisation d'une image connue du public, support technique et juridique...) mais aussi des inconvénients (choix limité dans la gestion du point de vente, engagement sur plusieurs années...). Il est donc nécessaire de bien peser le pour et le contre avant de se décider.

Au minimum un mois de réflexion

Le candidat franchiseur va recevoir de la part du franchiseur certaines informations qui l'aideront à évaluer correctement les termes du contrat qui lui est proposé. Il s'agit du document d'information précontractuelle, DIP. Il doit contenir une synthèse des principales obligations du contrat, ainsi que des informations d'ordre plus économique : comptes annuels des trois derniers exercices du franchiseur, perspectives du marché dans lequel

les activités s'exercent, et cela d'un point de vue général comme local...

Ce document et une copie du contrat doivent être fournis au candidat franchiseur au moins un mois avant la conclusion du contrat. Si cela n'est pas le cas, le franchiseur pourra invoquer la nullité de l'accord endéans les deux ans de sa conclusion. Cette obligation a été imposée pour permettre au franchiseur d'évaluer attentivement le contenu de l'accord de partenariat et les différentes clauses qu'il contient avant de s'engager.

Certaines clauses, par exemple de non-concurrence, sont très contraignantes. Elles empêchent le franchiseur d'exercer une activité similaire à celle visée par le contrat de franchise (par exemple l'exploitation d'un point de vente alimentaire) après la fin du contrat. Et si elles ne peuvent excéder six mois pour les contrats d'agence commerciale, rien n'est prévu dans les autres secteurs.

Ce type de clause constitue un frein pour le franchiseur qui voudrait changer de franchiseur à la fin de son contrat ou simplement décider d'exercer son métier en dehors d'un contrat de franchise. C'est pourquoi de nombreuses voix, dont celles de l'UCM et Aplsia (Association professionnelle du libre-service indépendant en alimentation), s'élèvent pour demander une interdiction pure et simple de telles restrictions, qui représentent une atteinte manifeste à la liberté d'entreprendre.

ENVIE DE CROQUER VOTRE INDÉPENDANCE À PLEINES DENTS ?

VOUS ÊTES...

- passionné par l'alimentation
- entrepreneur dans l'âme
- ambitieux et désireux de devenir votre propre chef
- avec l'envie de mettre le client au centre de vos préoccupations
- chef d'équipe et rassembleur dans l'âme

... et vous êtes prêt à travailler à long terme pour une marque en pleine croissance, misant sur une formule moderne et affichant une rentabilité prouvée ...

**ALORS, REJOIGNEZ-NOUS
SANS ATTENDRE !**



Pour obtenir de plus
amples informations,
contactez-nous.
À bientôt !

Sophie Parmentier
+32 474/ 85.09.60
Xavier Moies
+32 486/ 36.03.50
expansion@delhaize.be

www.delhaize.be



Proxy

Shop
& Go

"Être franchisé, c'est ouvrir des portes et gagner

Après vingt années dans le secteur de l'habillement, l'entrepreneur athois Benoît Lesens a décidé de lier son destin professionnel à celui de la PME française familiale Daniel Moquet, spécialisée dans la création d'allées.

Benoît Lesens est le premier franchisé de la marque Daniel Moquet en Belgique. Une décision que cet Athois a prise en 2013, après avoir été indépendant dans l'habillement et la fourniture pour enfants pendant une vingtaine d'années. Les chiffres et le sens de la marque, il connaissait au travers des magasins de Tournai, Mons et Liège, qu'il gérait quotidiennement. "Au bout de vingt ans, j'ai senti que j'avais fait le tour et avais besoin de changer d'orientation. J'étais en recherche de changement lorsque j'ai visité le salon Entreprendre en 2012, où j'ai fait la connaissance de Daniel Moquet et de sa fille Camille. J'étais tenté par l'aménagement d'extérieur, d'autant que j'avais suivi une formation en maçonnerie à titre privé." Le contact entre le fondateur de la franchise et le candidat s'est bien passé, rendez-vous a été pris pour une journée d'information à Valenciennes. "C'était une approche familiale et

la manière progressive dont nous étions amenés à faire connaissance avec l'entreprise Moquet me convenait bien." Après cette journée d'info, Benoît a participé à trois jours de formation au siège patriarcal, en Mayenne. "Là, nous avons touché à tous les aspects du métier et avons été emmenés sur le terrain. Ce n'était pas un examen, mais une mise en situation qui nous permettait de décider d'arrêter ou non. Rien n'était encore signé."

Benoît a dit oui relativement vite, le temps d'en parler en famille et d'entériner définitivement son choix. Il est ainsi devenu le premier franchisé belge Daniel Moquet. Ils sont cinq aujourd'hui en Belgique et 170 en France.

"J'ai une zone d'exclusivité. J'ai choisi Ath car étant originaire de la région, je la connaissais bien, sans pour autant y posséder un carnet d'adresses puisque j'évoluais dans un domaine complètement différent." Après avoir signé, Benoît a



Benoît Lesens, premier franchisé Daniel Moquet en Belgique, ne regrette pas son choix.

suivi une formation théorique et pratique de plusieurs semaines. Il a démarré son entreprise à Chièvres dans la foulée et engagé quatre

Un salon, des infos... et peut-être le grand saut

Le jeudi 19 octobre, la Fédération belge de la franchise organise un après-midi (12:00-20:00) exclusivement consacré à ce secteur en forte croissance chez nous.

De plus en plus de marques étrangères prennent leurs quartiers en Belgique, diversifiant l'offre au consommateur et proposant ainsi un large éventail de possibilités aux candidats franchisés. Une présence

de plus en plus affirmée mais sans grand rendez-vous. C'est de l'histoire ancienne puisque la Fédération de la franchise, à la demande de ses membres, organise le Franchising Belgium Day à The Egg Bruxelles

(rue Bara). L'événement s'adresse aux franchisés et franchiseurs, mais aussi aux candidats tentés par l'aventure. Ces derniers pourront ainsi récolter un maximum d'informations de plus d'une quarantaine d'enseignes. Ils apprendront, par exemple, que la franchise est divisée en quatre secteurs : production, distribution, service et industrielle. Les intervenants expliqueront combien la franchise est un concept qui prône le respect mutuel et une relation de

confiance.

À titre d'info, et cela confirme l'engouement autour de cette forme de commerce, une étude réalisée par la Solvay Business School sera présentée lors de la conférence plénière de 18:30. Elle examine le profil des franchisés, analyse les relations entre franchisés et franchiseurs et donne une vue générale de la situation en Belgique.

franchisingbelgium.be

du temps"

ouvriers. "Travailler sous franchise ouvre des portes et permet de gagner du temps car la maison mère reste derrière nous et a déjà mâché le travail. Oui, je dois atteindre des

objectifs, respecter des méthodes de travail, floquer mes véhicules, respecter la labellisation, la conserver mais les erreurs sont moindres, tout a déjà été étudié."

Trois questions à Luc Bormans

Luc Bormans est le président d'Aplsia, l'Association professionnelle du libre-service indépendant en alimentation. L'homme de métier a un regard aiguisé sur le monde de la franchise.

- La vie d'un franchisé, elle est rose ou noire ?

- Cela dépend véritablement du secteur dans lequel on évolue, on ne peut faire aucune généralité. Mais je peux dire que la vie des franchisés en centre-ville est nettement plus difficile que celle de ceux



qui évoluent dans les périphéries ou dans les campagnes. Il y a moins de concurrence dans les villages et le consommateur n'a plus envie de se déplacer pour faire des achats. L'endroit où est installé le franchisé détermine vraiment cet aspect des choses.

- La franchise, ce sont des droits et des devoirs ?

- Oui, et normalement tant pour le franchisé que le franchiseur ! La franchise est intéressante car elle présente des avantages comme par exemple le nom et la structure, mais tout n'est pas gagné d'avance. Il faut rester indépendant à 100 % et ne pas s'engager dans des contrats où on subit plutôt que d'évoluer.

- Quels sont les pièges à éviter ?

- J'ai envie de dire que lorsqu'on devient franchisé, on s'engage à certaines choses. Il ne faut évidemment pas signer trop vite, mais bien analyser le contrat et savoir pertinemment où on met les pieds. Le franchiseur peut parfois exagérer ses demandes, il faut que cela reste équitable ! La franchise doit être un partenariat, doublé d'un bon équilibre pour les deux parties. Je conclurai en disant qu'il faut "sentir les choses". On peut évidemment tout mettre sur papier mais je pense que si tout est cadenassé, ça part déjà mal. Il faut se laisser un espace de liberté et, surtout, il faut que chacun gagne sa vie.



Les courses sans détour
louis delhaize

RECHERCHE

- des entrepreneurs dynamiques
- des passionnés du secteur alimentaire

RENCONTRONS-NOUS

- Choisissez la formule gagnante (rentabilité, assortiment, marketing,...)
- Ouvrez votre magasin louis delhaize de proximité (80 à 400m²)
- Bénéficiez de notre expérience et de notre soutien.



INDÉPENDANT ... MAIS PAS SEUL !



www.louisdelhaize.be

Envie d'en savoir plus ou de faire un bout de chemin ensemble?
Contactez M. Juan Poncin par tél. au +32 71 204 223 ou par mail : candidat@gld.be



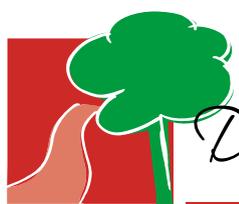
REJOIGNEZ LA 1^{ère} FRANCHISE DE CRÉATEURS D'ALLÉES

DEVENEZ CHEF D'ENTREPRISE & PARTAGEZ NOTRE RÉUSSITE

Venez nous rencontrer au **Franchising Belgium Day de Bruxelles, le 19 Octobre 2017.**



PLUS DE 10 000 RÉALISATIONS PAR AN



www.daniel-moquet.com

Daniel Moquet
signe vos allées

Tél. +33 (0)2 43 00 67 28