

# Des entrepreneurs qui collent avec une grande marque

La franchise est une méthode de collaboration entre deux partenaires indépendants. Le franchiseur met à disposition du franchisé, moyennant une rémunération, le droit d'exploiter son concept.

Lancer un commerce indépendant est une aventure risquée. Parmi les difficultés, il faut trouver un créneau, dénicher des fournisseurs fiables, se faire un nom, une réputation, gagner la confiance... La franchise est une formule qui permet de gagner du temps. Le franchiseur

apporte la marque, la notoriété, le savoir-faire. Le franchisé, lui, apporte son capital, son engagement, son travail, sa persévérance. Idéalement s'instaure entre eux une relation de confiance et de respect mutuel. Ils s'attachent ensemble à la réussite d'un projet où chacun déploie son énergie et sa créativité.

## Un concept rodé

L'assistance fournie est différente pour chaque cas. Alimentation, hôtellerie, bricolage, parfumerie... la franchise couvre presque tout le champ de la distribution. Le point commun est la réduction du risque pour la personne qui décide d'ouvrir un commerce. Elle peut profiter d'un concept qui a déjà fait ses preuves dans d'autres points de vente. La notoriété de l'enseigne fait que la mise en route est plus facile et plus rapide que si le franchisé devait tout inventer. Une relation s'établit, qui donne au franchisé un rôle clé dans une organisation qui lui apporte aide et assistance.

Le franchisé peut demander conseil au franchiseur ou recevoir son aide quant au choix de son emplacement, pour l'obtention d'un financement



extérieur, un contrat de location de l'emplacement, l'équipement, l'aménagement et le lancement de

## BOOSTEZ le bien-être dans votre entreprise

Vous voulez maîtriser les risques liés au stress professionnel et en mesurer l'impact pour votre entreprise ?

Grâce au guide «Boostez le bien-être dans votre entreprise», découvrez comment prévenir et traiter les risques psychosociaux pour une entreprise performante où il fait bon vivre.

Info et commande sur [boostez.be](http://boostez.be)



UCM

Entreprendre et réussir ensemble

ASBL - Secrétariat social agréé d'employeurs n° 200 - A.M. du 04/07/1946 - TVA BE 0407.571.234  
Siège social : Ch. de Marche, 637 B-5100 Namur (Wierde)

## Comment se lancer ?

Pour trouver des enseignes qui recrutent, un candidat peut se renseigner via le site [franchisingbelgium.be](http://franchisingbelgium.be). Il vise à mettre en relation les franchiseurs et les candidats franchisés.

Ce site web est non seulement une plateforme de recrutement mais, bien au-delà, il publie toutes les nouvelles touchant le secteur de la franchise en Belgique, ainsi que des dossiers pratiques, un calendrier d'événements etc.

Avant de démarrer une collaboration, il est important de bien examiner les offres et les conditions, et de

se donner le temps de la réflexion. La Fédération belge de la franchise organise régulièrement des séminaires, "Se lancer en franchise", reprenant toutes les informations indispensables avant de commencer. Des spécialistes, rompus à la vulgarisation, partagent leur expérience. Se lancer comme franchisé, c'est aussi démarrer son entreprise.



# aborent



De l'alimentation à l'optique, en passant par le mobilier, la franchise est présente dans de nombreux secteurs.  
© Leyla Vidal / Belpress.com

son activité. La contrepartie de cet accompagnement est que la liberté de choix et d'initiative de l'entre-

L'UCM propose bien entendu les services d'un guichet d'entreprises. Elle dispose également de conseillers starters qui peuvent accompagner la personne dans toutes ses démarches. Il existe aussi, pour l'alimentation, Apsia (Association professionnelle du libre-service indépendant en

preneur est limitée. Il faut en être conscient avant de démarrer. Les éléments ayant trait à l'exploitation du commerce sont décrits par le franchiseur dans le "manuel opérationnel" fourni au franchiseé. Il est primordial d'en prendre connaissance attentivement pour connaître sa marge de manœuvre dans la gestion de sa société (domaines financier, comptable, social, choix énergétiques...). En fait, la première chose à faire avant de commencer une activité de ce type est de sélectionner le franchiseur qui correspond le mieux à ses attentes. Il faut tenir compte évidemment de la nature de l'activité, mais aussi de la réputation de la marque, du public cible, de son souhait d'être très cadré ou au contraire de disposer d'une solide marge d'autonomie, etc.

alimentation, lire en page 22), qui réunit, représente et défend les indépendants franchiseés et non franchiseés. Sur le site [apsia.be](http://apsia.be), on trouve une présentation de l'association et des avantages offerts aux membres, notamment en matière de formations.

## ► CODE DE LA FRANCHISE

Il existe une Fédération belge de la franchise (FBF), où les franchiseurs sont en réseau et peuvent obtenir divers services, y compris de la médiation en cas de problème. Y appartenir est la garantie d'un label de qualité et de bonne conduite à l'égard des franchiseés. Les membres de la Fédération s'engagent à respecter le code de déontologie européen, créé en 1972. Il vise à prévenir les conflits en pratiquant la transparence et le respect mutuel. Le franchiseur s'engage par exemple à ne fournir aucune information inexacte, à prévenir par écrit en cas de problème et à octroyer un délai raisonnable de remise en ordre... Le code énumère en outre les points essentiels qui doivent figurer dans un contrat de franchise.



## LE JOB DE VOTRE VIE :

### DEVENEZ VOTRE PROPRE PATRON !

Je m'appelle Sindy et j'ai mon propre magasin Spar. J'y travaille avec mon compagnon et avec une équipe soudée et motivée que j'ai composée moi-même. On s'entend tous très bien et on peut toujours compter les uns sur les autres. Dès que nous en avons besoin, Spar nous apporte son soutien. Bref, j'ai ma propre entreprise mais je ne me sens jamais seule.

Vous aimeriez faire comme Sindy ?  
Devenez entrepreneur Spar et lancez-vous dans le job de votre vie.  
Surfez sur [monspar.be](http://monspar.be) ou envoyez un e-mail à [entreprendre@retailpartnerscolruytgroup.be](mailto:entreprendre@retailpartnerscolruytgroup.be).

RETAIL PARTNERS  
COLRUYTGROUP

# Les recettes de la réussite dans l'alimentation

Aplsia est l'association professionnelle du libre-service indépendant en alimentation. Elle est étroitement liée à l'UCM et regroupe, représente, défend en particulier les gérants de supermarchés franchisés.

Aplsia a rédigé une charte pour "une collaboration commerciale réussie". Le succès résulte "d'une symbiose entre la taille et le pouvoir d'un grand groupe commercial franchiseur, et le caractère local et familial d'indépendants franchisés. Le respect de l'indépendance du franchisé offre les meilleures garanties de développement d'une collaboration durable."

La charte souligne l'importance de respecter quatre valeurs comme conditions de la réussite. D'abord, le respect par le franchiseur d'une "marge saine, qui permet au franchisé ou affilié, en plus d'un bénéfice d'exploitation raisonnable, de constituer des réserves suffisantes pour continuer à investir dans l'avenir de son entreprise."



© Jean-Luc Flémal/Belpress.com

La deuxième valeur est de permettre au franchisé d'acquérir "un know-how propre au sein de son enseigne, afin de pérenniser son activité commerciale et de concrétiser la valeur ajoutée typique d'un commerce de

## Les 27 et 28 mars, salon Entreprendre

La 14e édition du salon Entreprendre aura lieu à nouveau à Tour & Taxis (Bruxelles). Ce rendez-vous annuel des starters et entrepreneurs a trouvé sa vitesse de croisière.



Sur 6.400 m<sup>2</sup>, le salon Entreprendre est le seul grand événement généraliste pour les indépendants et les chefs de PME. Avec 150 exposants, 30 conférences, 106 ateliers pratiques, des centaines de rendez-vous individuels, une nocturne le lundi (jusqu'à 20:30) pour favoriser le networking, il est "copié-collé" sur l'édition 2016.

questions de gestion et de comptabilité 26 %.

L'organisation du salon est appréciée par 92 % des visiteurs. Près de deux sur trois (63 %) ont assisté à au moins une conférence et le taux de satisfaction est également excellent, à 91 %. Pour cette année, l'application "conversation starter", téléchargeable

sur le site du salon, permet de planifier des rendez-vous avec les exposants ou tout autre participant. Une attention particulière sera portée à la prospection (recherche de nouveaux clients), une corvée pour beaucoup

d'entrepreneurs. Il sera question de l'utilisation des réseaux sociaux et des règles à suivre pour la vente en ligne. L'entrée est gratuite moyennant inscription préalable sur le site de l'événement.

[entreprendreondernemen.be](http://entreprendreondernemen.be)

Il n'y a pas de raison de changer une formule qui marche. L'an dernier, Entreprendre a enregistré 10.287 visiteurs, pour l'essentiel des entrepreneurs puisque les étudiants n'y ont accès que sous conditions. Une enquête de satisfaction réalisée par HEC Consulting Group a montré que les visiteurs viennent en grande majorité pour chercher des informations (77 %). La création d'entreprise est la première préoccupation (56 %). Les innovations commerciales (sur internet principalement) ont recueilli 36 % des suffrages et les



**→ L'UCM SUR PLACE**

Le stand UCM se trouve dans le hall n° 1, à proximité de l'espace restauration. L'ensemble des services et métiers que propose le groupe seront représentés : conseillers starters et guichet d'entreprises, secrétariat social et assistance RH, assurances sociales et pension, accompagnement au développement et à la transmission, etc.



**LAISSEZ PARLER  
VOTRE FIBRE  
ENTREPRENEURIALE**

**Investissez dans un marché en constante progression :**

- 52% de la population est en surpoids;
- 22% de croissance de BodySano sur 2016;

**Vous aimeriez :**

- devenir membre d'une franchise participative?
- faire partie d'une communauté soudée de patron(ne)s ?

**BodySano :**

- le seul réseau de franchise alliant le coaching diététique et l'esthétique minceur;
- zéro droit d'entrée;
- apport personnel de 10.000€ seulement;

**Contactez-nous et envisageons ensemble la construction de votre avenir professionnel.**

par email sur  
[franchising@bodysano.com](mailto:franchising@bodysano.com)  
par téléphone  
0475/233 128



proximité."  
Troisièmement, l'enseigne doit avoir "une mentalité d'écoute du terrain et d'anticipation, considérer les indépendants affiliés comme de réelles antennes locales pour valoriser au maximum la collaboration."

Enfin, l'entrepreneur indépendant doit pouvoir, à la fin de son contrat, poursuivre ses activités d'exploitant de supermarché pour réaliser un retour sur investissement maximum à la vente de son fonds de commerce. Cela signifie que si le contrat comporte une clause de non-concurrence, elle doit prendre fin en même temps que le contrat. Les franchisés propriétaires de leur surface commerciale ne peuvent pas être obligés de donner leur bien en bail principal au franchiseur, pour une exploitation en sous-location. Enfin, si le franchiseur prévoit un droit de préemption, le montant de la reprise doit être au

moins égal à l'offre éventuelle d'un autre candidat.

La charte conclut : "Apslia considère la franchise comme "le" modèle d'entreprise de demain, et en fera la promotion auprès du monde extérieur, des dirigeants politiques, de ses membres et des grands groupes commerciaux auxquels ils sont liés."

Contact : *Sophie Bôval*  
0471/20.19.35  
[sophie.boval@apslia.be](mailto:sophie.boval@apslia.be)  
[apslia.be](http://apslia.be)

## Franchising & Partnership : clap, 22e !

Le salon de la franchise en est à sa 22e édition. Depuis dix ans, il est jumelé au salon *Entreprendre* : même lieu, mêmes dates mais hall séparé.

Cette année, plus de quarante enseignes de franchise seront présentes. L'alimentaire (distribution, restauration, fourniture de repas préparés) garde toute son importance. Des marques internationales nouvelles investissent le marché belge come TGI Fridays (grillades), Kentucky Fried Chicken, Dunkin'Donuts... D'autres secteurs s'ouvrent toujours davantage à la franchise. Les services, tant aux consommateurs qu'aux entreprises, rattrapent leur

retard avec des offres de fitness, aménagement d'intérieur, ateliers de cuisine et d'œnologie, enseignement des langues... Des fabricants de cuisines, meubles de salles de bain ou armoires sur mesure cherchent des partenaires pour commercialiser leurs produits. Même une activité spécialisée comme l'optique peut se faire au sein d'un réseau comme Alain Afflelou.

[franchisingpartnership.be](http://franchisingpartnership.be)

