



ACCUEIL | CREER SON SPA | **FRANCHISE** | VIDEOS SPAS | ANNUAIRE | ANNONCES |



Annonces Google

Devenir franchisé

Les franchises qui recrutent dans votre ville ou près de chez vous

www.PointFranchises.com

Rejoignez Notre Réseau

De Franchise 1001 Piles Batteries Expert En Piles Batteries Chargeurs
www.1001piles.com

Vente Fond De Commerce

Acheter/Vendre Un Commerce ? Faites Le Avec le N°1 de Vente de Commerce
Pic-Inter.com/Vente_Fond_Co

Franchise pour Commercial

Découvrez La Publicité Au Verso Des Tickets De Caisse: Rejoignez - Nous!
www.Publicconcept.eu

Franchise Directe

Une liste étendue d'opportunités de franchises.
www.FranchiseDirecte.fr

ACCUEIL ▶ FRANCHISE | ▶ «POUR VOTRE IMPLANTATION, ÉVITEZ LES COUPS DE Foudre» Rechercher un article...

«Pour votre implantation, évitez les coups de foudre!»



Pas facile d'être toujours « raisonnable » quand on choisit sa future implantation. La première impression fait parfois la différence ! Philippe Rossignol, directeur du cabinet d'affaires Michel Simond, à Montpellier, avertit les futurs acquéreurs de fonds de commerce : bien réfléchir à son futur emplacement est essentiel...

[Franchise : l'entreprise accompagnée ?](#)
[La loi Doubin et le document d'information précontractuelle \(DIP\)](#)
[Comment choisir son lieu d'implantation ?](#)
[Quelle franchise pour quel budget?](#)

lire aussi dans "Franchise"

[Franchise : l'entreprise accompagnée ?](#)
[After the Rain : «La base de notre concept, c'est la personnalisation»](#)
[Crise et concurrence, les nouveaux défis de la thalassothérapie \(étude\)](#)
[Enquête TNS Sofres : le centre-ville, un nouvel espace de bien-être ?](#)
[«Lady Moving Budget, des centres qui demandent un faible apport personnel»](#)
[La loi Doubin et le document d'information précontractuelle \(DIP\)](#)

Proguidespa.com : Est-il plus intéressant de reprendre un fonds en franchise ou de rester indépendant ?

Philippe Rossignol : L'avantage de la franchise, c'est que l'entrepreneur se sent épaulé dans son activité. Avec une enseigne connue, il dispose déjà d'éléments techniques et commerciaux, qui lui permettent de démarrer plus vite. Il est aussi plus simple d'obtenir des prêts quand on dispose d'éléments quantitatifs précis, ce qu'un réseau de franchise peut généralement fournir au franchisé. D'ailleurs, je note que, dans ce domaine d'activité, de plus en plus d'acquéreurs s'orientent désormais vers la franchise.

Proguidespa.com : Quelle est l'erreur la plus fréquente quand on souhaite acheter un fonds de commerce ?

P.R. : Eviter les coups de foudre ! On se fie souvent davantage à sa première impression qu'à sa raison. Et cela peut être problématique pour le développement futur de son activité. Nous avons coutume de dire qu'il y a trois règles fondamentales dans l'achat : l'emplacement, l'emplacement et l'emplacement ! C'est une boutade, mais elle résume l'essentiel. Il faut choisir avec soin son implantation, en fonction de la clientèle que l'on vise.

Proguidespa.com : Une fois l'emplacement trouvé, quels conseils donnez-vous ?

P.R. : Il faut prendre certaines précautions. D'abord, bien lire le bail, s'assurer qu'il soit bien un bail 3-6-9, bail qui donne la propriété commerciale, afin ne pas risquer de développer une clientèle que l'on ne pourrait pas revendre par la suite... Voir aussi à quelle date tombe son renouvellement, si l'activité énoncée correspond réellement à celle exercée, si l'indexation a bien été effectuée régulièrement, les conditions de location, etc. De quoi relativiser, parfois, un coup de foudre !

Proguidespa.com : Comment doit-on valoriser un fonds de commerce dans le secteur des services à la personne ?

P.R. : Pour la coiffure, la valorisation se situe entre 70 et 100% du chiffre d'affaires. Pour les instituts de beauté, cela tourne autour de 65/85% du CA. Bien entendu, je donne cette fourchette à titre indicatif. Pour évaluer un fonds de commerce, nos critères essentiels sont l'excédent brut d'exploitation, le chiffre d'affaires, en montant et en structure, l'emplacement, la qualité des agencements et l'étude de différents ratios comme le rapport loyer/CA (pas plus de 10%), le taux de consommation de produits techniques (consommation de produits utilisés pour les services), le pourcentage vente (montant des ventes produit par rapport au CA technique) et le montant des frais de personnel.

Proguidespa.com : Quel apport personnel exigez-vous ?



inscription à la newsletter

OK



salons, congrès, séminaires

P.R. : Nous évitons de présenter un acquéreur à un vendeur s'il ne dispose pas d'un potentiel financier suffisant. En 2009, nous sommes même devenus plus rigoureux, dans la mesure où les banques se montrent plus restrictives. A un acheteur qui ne possède pas d'expérience en matière de gestion, nous demandons au minimum 40 % de financement personnel. Pour un ancien gérant, 30%, selon les résultats et la qualité de l'affaire achetée.

Proguidespa.com : Une transaction, cela prend du temps ?

P.R. : Six mois, entre la mise en vente et l'acte de cession. A une condition, toutefois : il faut que l'affaire soit vendue à son prix ! Il est impératif de coller au marché. Si le prix est démesuré, cela peut durer jusqu'au jour où le vendeur réalise qu'il est au dessus du marché. Sa proposition peut ainsi rester en portefeuille éternellement... C'est pourquoi il nous arrive de refuser certains fonds dont nous jugeons le prix trop prohibitif. De plus, un vendeur doit savoir que si l'affaire reste trop longtemps en vente, les acquéreurs potentiels peuvent avoir des doutes sur son intérêt. Il n'est donc pas dans son intérêt d'attendre trop longtemps.

Tous droits de reproduction et de représentation réservés. © (2009) SVS Edition.

Consultez notre annuaire fournisseurs spa pour trouver les professionnels du spa, de la beauté ou du bien-être qui vous conviennent.

Contactez-Nous | Qui Sommes-Nous | Charte Qualité