

NOUVELLES TÊTES

L'équipe MSD s'enrichit des compétences de 3 nouveaux collaborateurs

Olivier MUSSAT au poste de directeur métier "bureau / boutique / local d'activité"

Aurélié OHNIMUS au poste de directrice métier Entreprise

Jean-Michel LEFEVRE au poste d'Animateur Réseau Spécialisé

Cf. organigramme disponible sur l'intranet Pratique/Réseau

NOUVELLES SUCCURSALES

Ouverture de deux succursales MS : Alès (30) et Quimper (29)

Fabienne et Arnaud MEHL (franchisés MS de Nîmes) viennent d'ouvrir un cabinet secondaire à ALES (Gard).

Nous saluons cette initiative qui leur permet de « mailler » au mieux le département. Cette ouverture leur permettra d'optimiser leurs résultats commerciaux et apportera d'excellentes conditions de travail pour les consultants du secteur.

1 rue de la bergerie - 30319 ALES - Tél. : 04 66 25 70 30

Jean-Michel LEFEVRE, franchisé Michel Simond sur la partie Sud du Finistère et la partie Ouest du Morbihan, ouvre une succursale à QUIMPER.

2 Rue Xavier Grall - 29000 QUIMPER - Tél : 02 98 57 28 19

NOUVEAUX SUPPORTS

pour mieux communiquer

Nouveaux supports de communication (hors campagne Mass média)

- **Franchise** : présence dans le magazine de l'Officiel de la Franchise et sur le site de l'Observatoire de la Franchise

- **Recrutement** (collaborateurs) : Rebondir (d'autres supports sont à l'étude)

- **Spécialisés** : L'hôtellerie-Restauration, Le Losange, La Toque (dès septembre)

- **Salons** : Salon de la Franchise, Salon des Entrepreneurs (02-2010)



- **Annonces** : la visibilité des affaires vendues par le réseau MS est due à l'amélioration du référencement du site MS mais aussi à la signature de nouveaux "partenariats".

Ainsi l'ensemble du portefeuille d'affaires du réseau est visible sur le site de **L'hôtellerie-Restauration** (réservé aux annonces CHR, Café-Hôtel-Restaurant), **Paru vendu** (depuis juillet 2009) et **Agorabiz** (en test depuis avril 2009).

NOUVEAU CABINET

Ouverture d'un cabinet Michel Simond sur l'île de LA REUNION

Souvent annoncé, cette fois-ci c'est fait : Jackson RICHARDSON, champion du monde de Handball, a ouvert son Cabinet d'Affaires Michel Simond le 1er juillet 2009 à La Réunion.



L'équipe dirigeante est composée de Jackson RICHARDSON, son frère, Grégory RICHARDSON, et Irène FORMOSA. Un consultant vient de rejoindre l'équipe commerciale -Thierry MAILLOT- et le cabinet est en cours de recrutement de deux collaborateurs.

Nous souhaitons une excellente installation à notre champion du Monde et son équipe et les assurés de notre entier soutien.

NOUVELLES FORMATIONS

Formation complémentaire "nouveaux métiers"

L'ensemble des franchisés du réseau MS ont participé en juin et juillet à deux sessions de formation "nouveaux métiers".

Au programme de ces 6 jours :

- une formation "Transmission Entreprise" orchestrée par Aurélié OHNIMUS

- une formation "Location/vente Bureau/Boutique" dirigée par Olivier MUSSAT.

Ces nouveaux métiers viennent enrichir les services déjà proposés par les 80 cabinets Michel Simond.

NOUVELLES PLATEFORMES

pour commander en ligne

Depuis le 1er semestre 2009, deux plateformes en ligne sont la disposition des cabinets MS :

- **Printflux** : pour les imprimés (cartes de visite, têtes de lettres, plaquettes...) <http://corporate.printflux.com/simond/>

- **ISL** : pour la signalétique (panneaux, affiches, ...) et les objets publicitaires (stylos, post-it...)

www.isl-thonon.com/ecommerce - Mode opératoire téléchargeable dans le Linx rubrique Pratique / Manuels opératoires

les infos

M.Simond

MICHEL SIMOND
Juillet-Août-Septembre 09
N°1

Réseau Michel Simond - Conseil en cession/acquisition de Commerces & d'Entreprises - www.msimond.fr N° Indigo 0 825 08 11 08

EDITO



J'ai le plaisir de vous présenter le numéro 1 des "infos Michel Simond".

J'ai souhaité un rendez-vous trimestriel dans lequel nous reprendrons les grands thèmes des trois mois passés ; grands thèmes à partager avec le réseau mais aussi avec nos partenaires et bien sûr nos clients.

Avant de vous souhaiter de bonnes vacances, je tiens à revenir sur le bilan du 1er semestre.

Alors que nous pensions subir comme beaucoup de secteurs les turbulences de la crise, nous avons particulièrement bien résisté et cette tendance se confirme avec les résultats de juin et juillet. Il est certain que les moyens de communication et d'animation mis en œuvre par le franchiseur ont contribué à cette "résistance", mais également le dynamisme et la volonté de beaucoup d'entre vous de ne pas subir cette crise. Comme je l'ai appelé de mes vœux en début d'année, nous sommes rentrés dans l'ère "du renouveau et de la confiance retrouvée".

Maintenons le cap, profitons de cet élan et mettons en place les nouveaux produits afin d'aborder sereinement et fièrement le second semestre 2009.

Bien à vous,

Hughes LIONNET
Président

COMMUNICATION

1^{ère} campagne de communication MASS MEDIA pour le réseau MS en télévision et radio.

Après une campagne mass média sur février/mars en télévision (LCI, BFM TV, i-télé) et en radio (Europe 1, RMC, France Info), le groupe Michel Simond a lancé une deuxième vague pour renforcer sa notoriété et sa position de leader sur le marché de la cession/acquisition de commerces et d'entreprises en sponsorisant du 30 mai au 28 juin la météo semaine et week-end de BFM-TV.



Comparatif Investissement Média

(période janvier à avril 2009)

Source TNS Adexpress - classement calculé sur le montant brut des investissements par média au global hors parrainage/sponsoring sur la période de janvier à avril 2009

	Annonces
1	Century 21
2	Michel Simond
3	Foncia
4	Guy Hoquet



Un Bilan de la Campagne très positif

- Contacts sur le 1er semestre 2009 :

Plus de 130 millions de contacts téléspectateurs

17% des contacts vendeurs et 8% des contacts acquéreurs, issus du site Michel Simond, déclarent avoir connu MS par la radio ou la TV.

- Notoriété : si le marché du conseil en acquisition et cession de commerces et d'entreprises est méconnu (spontanément 81% des personnes interrogées n'arrivent à citer aucun acteur de ce marché*), Michel Simond bénéficie cependant de la meilleure présence à l'esprit avec **3% de notoriété spontanée** (1er devant Century 21 et Guy Hoquet) et **21% de notoriété globale**.

- **Trafic du site web : le site Michel Simond a atteint un pic d'audience en février avec plus de 35 000 visiteurs uniques.**

* Enquête Online réalisée du 16 au 18 Mars 2009 - c'est-à-dire à la fin de la 1^{ère} vague de la campagne TV et radio - par CoSpirit auprès d'un échantillon de 555 personnes CSP +.

ENQUÊTE SATISFACTION CLIENTS

Depuis début avril 2009, Michel Simond a mis en place un service de contrôle qualité basé sur un rappel systématique des acquéreurs inscrits dans le réseau depuis plus d'un mois.

- **966** acquéreurs appelés (soit 55% des nouveaux inscrits)
- **95%** ont été contactés par un cabinet MS
- **56%** ont été reçus en RDV
- **80 %** sont SATISFAITS



LES CHIFFRES 1^{er} SEMESTRE 2009

VENTES

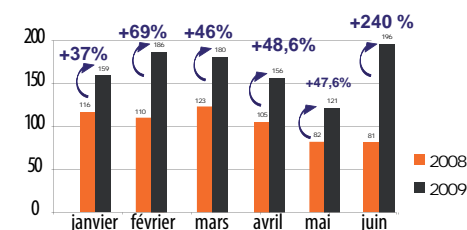
- 579 ventes pour un CA de 9 millions d'euros
- Classement Cabinets (sur le montant des ventes)
 1. Montpellier - 505 500 €
 2. Paris Rive droite - 473 000 €
 3. Nîmes - 372 000 €

COMPROMIS

- 769 compromis pour un CA de 12 238 770 €
- Classement Cabinets (sur le montant des compromis)
 1. Chambéry - 690 000 €
 2. Montpellier - 670 000 €
 3. Paris Rive gauche - 528 000 €

NOUVEAUX VENDEURS

- 6122 nouveaux vendeurs
- 20% issus du web (vs 7,5% en 2008)



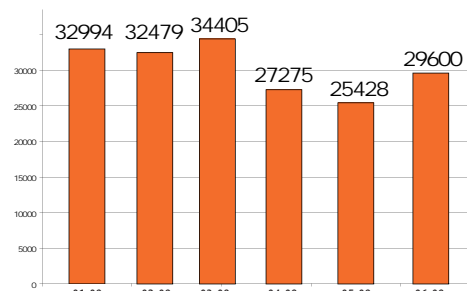
Evolution du nb de formulaires vendeurs via www.msmond.fr

NOUVEAUX ACQUÉREURS

- 6455 nouveaux acquéreurs (soit +8% vs 2008)
- 24% issus du web (= 2008)

SITE INTERNET

- 182 000 visiteurs sur le 1^{er} semestre
- Contacts reçus (demandes d'inscription via le site MS)
 - Acquéreurs : 4580 (soit +21% vs 2008)
 - Vendeurs : + 58% (vs 2008)



Evolution du nombre de visites www.msmond.fr

FOCUS JUIN 2009

- Perspectives très positives pour le 2nd semestre. En effet, nous avons fait un très bon mois de juin avec :
 - Compromis : + 5% sur le montant des compromis signés (vs 2008)
 - Ventes juin 2009 = juin 2008
 - Nouveaux acquéreurs : + 24% (vs 2008)

EXPÉRIENCE PARTAGÉE

Les échanges d'expérience et bonnes pratiques... sur l'intranet !

Deux cas de dossiers complexes sont déjà disponibles : **LAV. (Brest) et H/L (Montpellier)**. Vous avez des bonnes pratiques à faire partager au réseau sur les thèmes : métier, management, organisation, réseau, relationnel...

N'hésitez pas, envoyez vos idées au service Communication de MSD.

CÔTÉ FRANCHISE

Michel Simond rejoint la Fédération française de la Franchise



Le Conseil d'administration de la Fédération Française de la Franchise a approuvé le 25 avril dernier l'adhésion du réseau Michel Simond.

Fort d'une méthode unique qui fait ses preuves depuis près de 20 ans, le réseau fait aujourd'hui figure de référence sur le marché de la cession/reprise de commerces et d'entreprises avec 80 cabinets d'affaires présents sur le territoire national.

En rejoignant la FFF, le réseau Michel Simond s'engage à respecter le code de déontologie de la franchise, à présenter chaque année devant la commission d'admission un état des lieux de son réseau et à participer activement au Comité de dialogue franchisé / franchiseur.

Une réassurance de qualité auprès d'actuels et futurs franchisés

A l'origine du code de déontologie de la franchise, cet organisme professionnel fédère plus de 120 réseaux de franchise, soit 40% des franchisés de l'Hexagone et plus de 60% du chiffre d'affaires de la franchise en France. Elle est reconnue depuis plus de 30 ans comme l'interlocuteur privilégié des pouvoirs publics en matière de commerce organisé.

Le label de la Fédération Française de la Franchise est un gage de qualité, de sérieux et de professionnalisme, les critères d'admission étant des plus rigoureux. La FFF certifie notamment l'existence d'un réel savoir-faire, les services apportés aux franchisés, la cohérence de la stratégie de moyens et l'équilibre juridique du contrat.

Un espace de synergies et de rencontres

La fédération représente, promeut et défend la franchise ; mais il s'agit avant tout d'un lieu de partage d'expériences, d'opportunités et de techniques qui permet aux réseaux d'affiner leur stratégie.

Aux côtés d'autres franchiseurs, Michel Simond va participer à des groupes de travail et commissions pour :

- échanger ses bonnes pratiques
- participer à des formations pointues sur le management des réseaux, le recrutement des animateurs, la gestion de la marque
- professionnaliser les équipes des réseaux.

MÉTIER

Rappel du CALCUL des CHARGES SOCIALES DE L'EXPLOITANT

Le logiciel interne "Linx" calcule automatiquement les charges sociales de l'exploitant TNS à hauteur de 10% de l'Excédent Brut d'Exploitation avant charges sociales.

Pour un EBE s'élevant au maximum à 40000€ l'approche reste acceptable, au-delà nous ne pouvons nous contenter de ce calcul.

Aussi dans un souci de professionnalisme, nous vous préconisons d'utiliser les 2 outils suivants dès la remise d'un dossier d'acquisition personnalisé et qui plus est lors de la mise en place du dossier de financement :

1. le simulateur disponible sur le site www.mutuelle-medics.com.

Ce simulateur nous permet un calcul des charges sur les 3 premières années d'activité à partir du résultat net de l'entreprise

2. le simulateur MSD disponible sur le Linx sous la rubrique "pratique / documents / FDC / Cotisations sociales".

Ce simulateur nous permet à partir du résultat net de l'entreprise de calculer les charges sociales en "vitesse de croisière", à utiliser notamment quand l'acquéreur, ancien commerçant ou artisan, ne s'est pas radié des organismes sociaux.

N'hésitez pas à consulter le site de l'APCE www.apce.com pour des informations complémentaires.

LES CHALLENGES DU RESEAU

● Le volant Officiel de la franchise

Le concours mis en place début février a pris fin le 30 avril dernier, les 6 gagnants (3 cabinets et 3 consultants) ont eu le plaisir de défendre les couleurs de MS au Volant de la franchise.

Le lundi 8 juin, l'équipe Michel Simond a disputé aux côtés d'une dizaine d'autres franchiseurs le Volant Officiel de la Franchise. Cette course de karting s'est déroulée sur le circuit légendaire Alain Prost du Mans sous un temps pluvieux.

Le chiffre du jour : le meilleur temps réalisé par Jean-Luc PEREZ (franchisé de Metz) et Thierry BUNEL (consultant de St Brieuc) en 1min13.



Les franchisés et consultants d'Avignon, Melun, Metz et St-Brieuc ont concouru pour défendre les couleurs de Michel Simond.

Après 1H30 d'essais libres et 10 minutes d'essais chronométrés, l'équipe Michel Simond est partie à la 7^{ème} place (sur 13 équipes) de la grille de départ. En 4^{ème} position après ½ de course, elle a ensuite souffert d'avaries la relayant en 12^{ème} position malgré la qualité et la persévérance de ses pilotes.

Une pensée toute particulière pour les coureurs les plus endurants : Philippe MOONEY (franchisé d'Avignon) avec un tour de 8 min et Olivier MUSSAT (directeur métier "boutique / bureau") 6 min.

Les franchisés du Mans et de Melun ainsi que le staff de MSD ont encouragé chaleureusement, malgré la pluie et le froid, leurs pilotes tout au long de la course.

● Lancement d'un concours destiné aux franchisés et consultants du réseau M.S.

Le réseau M.S. a annoncé début juillet à son réseau le lancement d'une animation sur le 2nd semestre 2009 pour motiver les équipes commerciales.

Ce concours, Le PODIUM est destiné à l'ensemble du réseau (consultants et cabinets) et se déroule du 1^{er} juillet au 31 décembre 2009. Chaque début de mois des classements intermédiaires seront publiés.

La compétition est basée sur le Chiffre d'Affaires des compromis signés par consultant et par cabinet.

Les lauréats (3 consultants & 3 cabinets) se verront dotés de lots attractifs :
1^{er} prix : un séjour à New-York pour deux personnes
2nd prix : un week-end pour 2 personnes dans une capitale européenne
3^{ème} prix : Un chèque cadeau d'une valeur de 1 000 €

Bonne Chance à tous les franchisés et consultants Michel Simond dans ce concours pour atteindre... la première marche du PODIUM !



MS AVEC CASIMIR POUR LES ENFANTS

Bilan du spectacle "les z'enfants de la tolérance"

Le groupe Michel Simond est sponsor de l'association "Les z'enfants de la tolérance", présidée par Fabienne MEHL et dont l'objectif est de réunir enfants handicapés et valides autour d'un projet commun alliant théâtre, chants, magie et humour.

Le spectacle qui a eu lieu à l'espace Mistral de Montélimar le 12 mai dernier a accueilli plus de 600 personnes et a rempli son rôle à merveille.

Cette mobilisation exemplaire n'aurait été possible sans la force de conviction de sa présidente qui a su mobiliser journalistes (articles parus dans le Dauphiné, la Tribune, interview sur la radio locale...), associations (Rêves, Kiwani), écoles (primaire et bénévole de l'école de commerce de Valence), entreprises et personnalités !

En effet, Casimir (le vrai !) a été touché par cette cause et a fait le déplacement pour le plus grand plaisir des petits mais aussi des plus grands !

Les sponsors étaient présents lors de cet évènement : Philippe Mooney (directeur du cabinet MS d'Avignon) et Elise Thomas (responsable marketing, représentant Michel Simond Développement).

