

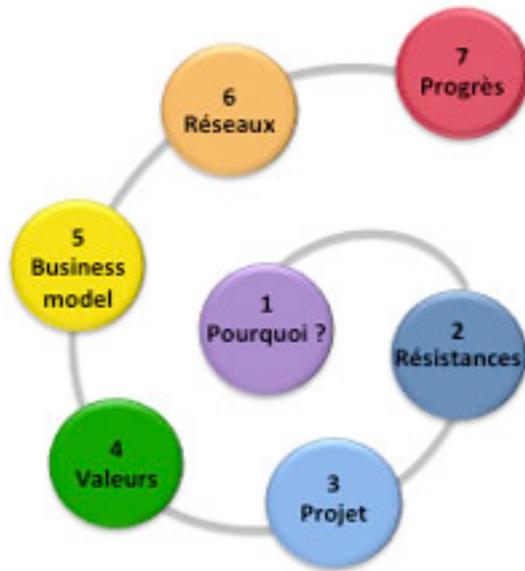


Franchise pour freelance



Alain Fernandez
Janvier 2014

www.asoncompte.com



Comment choisir une franchise ?

La franchise est une solution intermédiaire entre la création de toutes pièces d'une nouvelle activité commerciale et la reprise d'un commerce existant.

Dans son principe, le franchiseur garantit la pertinence de son Business Model et limite ainsi les risques d'échec de l'entreprise.

Toutes les franchises ne se valent pas. Au cours de ses recherches, le futur franchisé croquera des sociétés sérieuses et bien établies, des franchiseurs un peu moins sérieux et une foule d'opportunistes.

Les trois types de franchises

■ *Les franchises sérieuses*

Elles disposent d'une notoriété reconnue. Le franchiseur accompagne l'entrepreneur dans la durée. Le retour sur investissement prévisionnel est plus facilement évaluable. En revanche, elles sont sélectives et exigent un ticket d'entrée conséquent (quelques centaines de milliers d'euros).

■ *Les franchises d'une moins grande notoriété*

Elles sont à étudier au cas par cas. Les inévitables affaires de justice opposant franchiseurs et franchisés sont une source d'information de choix à la condition de rester objectif et de considérer les arguments de chacune des parties en présence sans prendre position.

■ *Les franchises trop récentes*

On éliminera sans regret les très nombreuses franchises de création trop récentes et quasiment inconnues du public.

L'entrepreneur intéressé n'hésitera pas à contacter des franchisés déjà en activité afin d'enrichir son point de vue.

Qu'est-ce qu'une franchise ?

- *Une franchise est avant tout un produit*

Comme pour tout produit, on estimera le plus concrètement possible le rapport entre les services rendus et le coût total de l'investissement. Pour réaliser cet exercice dans de bonnes conditions, il est préférable de garder la tête froide, et de préserver sa capacité de jugement rationnel de l'influence de son émotivité.

L'envie d'entreprendre ne doit pas déformer la perception de la réalité de l'engagement. La relation entre le franchiseur et le franchisé est fondée sur la confiance. Pour que celle-ci puisse s'établir durablement, le futur franchisé exigera systématiquement les preuves matérielles des arguments avancés lors du discours commercial du franchiseur.

- *Une franchise est aussi un engagement contractuel*

L'adhésion à un réseau de franchisés est un engagement contractuel dans la durée, Autant bien évaluer la portée de cet engagement avant de signer au bas du contrat.

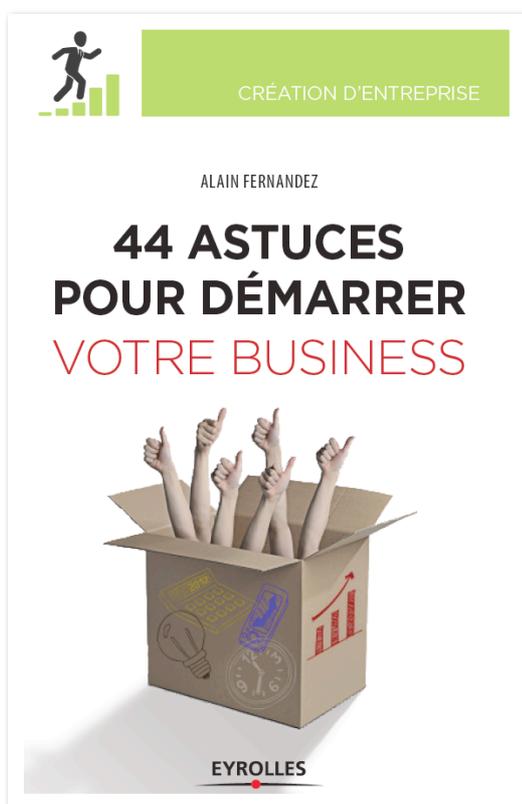
Le contrat devra préciser les garanties offertes, que ce soit en terme de services, d'outils ou d'assistance pour que le franchisé puisse atteindre la rentabilité prévue.

À ce stade, seul le contrat importe. Il est recommandé de se faire assister d'un juriste afin de bien analyser la teneur du contrat. Aucune zone d'ombre ne doit subsister. Les réponses aux demandes d'éclaircissements seront impérativement formulées par écrit, et le contrat sera amendé s'il y a lieu. On ne signe aucun document tant que subsistent des ambiguïtés aussi modestes soient-elles.

Les PDF gratuits pour créateurs d'entreprise

- [Dossier du livre À son compte](#)
- [Extrait court du livre À son compte](#)
- [Extrait long du livre À son compte](#)
- [Choisir le bon statut juridique](#)
- [Business Plan pour freelance](#)
- [De l'idée au business model spécial freelance](#)
- [Témoignage sur le vif d'une créatrice indépendante](#)
- [Témoignage sur le vif d'un entrepreneur freelance](#)
- [Comment j'ai foiré ma boutique en ligne](#)
- [Un point sur les études de marché](#)
- [Analyse de risques et Business Plan](#)
- [Franchise pour freelance](#)

44 ASTUCES POUR DEMARRER VOTRE BUSINESS



[Consultez la fiche
détaillée, extraits](#)

- Editions Eyrolles 2014
- Auteur : Alain Fernandez
- 160 pages
- Prix : 15,20 Euros
- Disponible en librairie et en ligne
- Existe aussi au format PDF (izibook)
- ISBN-10: 2212557752
- ISBN-13: 978-2212557756

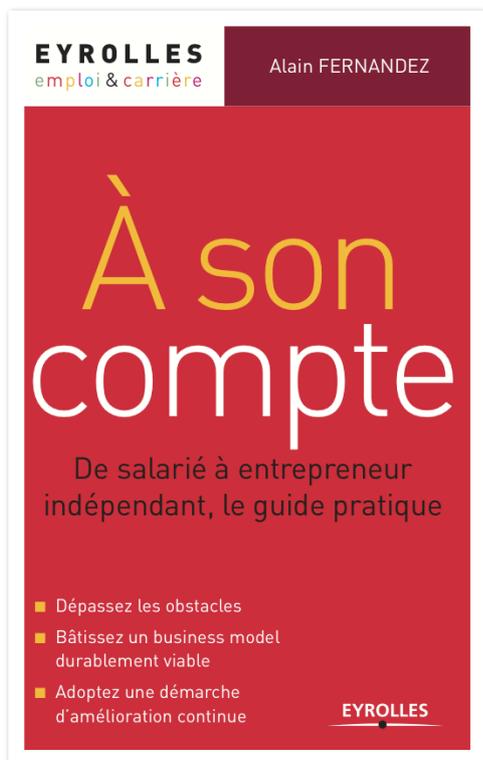
Certains passent leur vie en entreprise sans rien en apprécier ni être reconnu à leur juste valeur, ayant parfois le sentiment de passer à côté de leurs vraies envies professionnelles. Et si la solution était du côté de l'entrepreneuriat en solo ?

Réaliser son projet professionnel, gagner en autonomie, choisir son chemin en connaissance de cause : tel est le programme de ce guide pratique, structuré en sept étapes balisant de façon progressive la démarche entrepreneuriale.

Comment changer ses repères ? Quelles qualités développer ? Comment bâtir son business model ? Comment intégrer les réseaux professionnels qui comptent ? Toujours pragmatique, l'auteur accompagne le lecteur sur la voie de la réussite via nombre d'exemples, de témoignages et d'une quarantaine d'astuces issues du terrain.

À son compte

De salarié à entrepreneur indépendant, le guide pratique



Edition Eyrolles 2012
Collection Emploi & Carrière
272 pages 19 Euros

[Fiche détaillée, extraits](#)

Libraires en ligne

www.eyrolles.com
www.amazon.fr

Un nouveau départ !

Le salariat n'est pas la seule voie possible pour se réaliser. Il est désormais bien difficile de bâtir un projet de vie professionnelle conforme à ses aspirations, tout en conservant un statut de salarié. La course à la performance et les exigences de flexibilité des entreprises entravent les projets personnels les mieux préparés. Fort de ce constat, il est alors temps de **se lancer**. Mais comment s'y prendre ? Comment bâtir un projet solide et viable pour se réaliser, tout en assurant son confort matériel ? C'est là l'objet de ce livre. Véritable **coach personnel**, il vous accompagne pas à pas et vous aide à franchir les étapes pour développer une **activité rentable** qui vous permet d'exprimer votre talent.

Ce livre est illustré de multiples **expériences d'entrepreneurs** qui un jour ont choisi de prendre leur carrière en main.

Chacun des 21 chapitres est lié à une page du site web www.asoncompte.com. Vous pourrez y consulter les compléments, les mises à jour des références (sites et livres) et déposer vos commentaires et témoignages.

*Du même auteur,
chez le même éditeur...*

Les nouveaux tableaux de bord des managers

Le projet décisionnel en totalité



6^{ème} Edition Eyrolles 2013
495 pages 33,25 Euros

[Consultez la fiche détaillée, extraits](#)

Vos tableaux de bord sont-ils adaptés au pilotage de la performance ?

Les tableaux de bord sont au coeur du processus de management de la performance. La qualité et la cohérence du système d'information décisionnel conditionnent la réussite de la stratégie déployée. Encore faut-il que les tableaux de bord soient conçus méthodiquement, qu'ils mesurent toutes les formes de performance et qu'ils assistent du mieux possible les décideurs en situation. Ce livre, *best-seller de sa catégorie depuis plusieurs années*, s'est imposé auprès des utilisateurs et des concepteurs de tableaux de bord, des consultants et des chefs de projets. *Centré sur la problématique du décideur en action*, cet ouvrage régulièrement mis à jour vous explique comment :

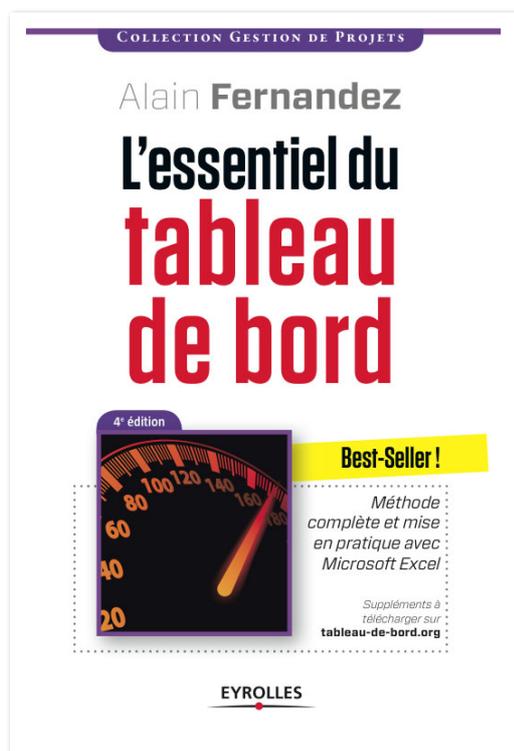
- Réaliser le projet décisionnel dans sa totalité, de la conception à la mise en action.
- Composer les tableaux de bord pour assister la prise de décision.
- Assurer le déploiement de la stratégie gagnante.
- Faciliter la mise en pratique de la gouvernance.
- Choisir les indicateurs de performance les mieux adaptés à chaque situation.
- Fiabiliser les informations dès la collecte des données.
- Manager les risques à tous les stades du processus décisionnel.
- Choisir les outils de la Business Intelligence, méthode de sélection détaillée.

L'ouvrage développe une *démarche coopérative et illustrée en dix étapes* qui insiste sur la *sélection des objectifs* selon la stratégie, le *choix des indicateurs de performance*, la *mise en oeuvre* et le *déploiement*.

Le site www.nodesway.com propose des dossiers complémentaires en téléchargement libre pour les lecteurs.

L'essentiel du tableau de bord

Méthode complète et mise en pratique avec Microsoft Excel



4^{ème} Edition Eyrolles 2013
Collection Gestion de projet
250 pages 20,9 Euros

[Consultez la fiche détaillée, extraits](#)

Libraires en ligne

- Une méthode de conception du tableau de bord en **5 étapes et 15 outils**.
- Les clés pour construire un tableau de bord avec **Microsoft Excel en 5 temps et 15 fiches pratiques**. Tous les exemples, ainsi qu'un tableau de bord cadre complet, sont disponibles sur le site dédié de l'auteur (www.tableau-de-bord.org).
- De précieux repères avec une liste de **Questions/Réponses**.

La méthode proposée reprend les principes les plus récents de conception des tableaux de bord pour les adapter aux besoins des managers. Rapidité, simplicité et faible coût de réalisation en sont les priorités.

La première partie de cet ouvrage développe concrètement, avec exemples à l'appui, les phases fondamentales de la conception d'un tableau de bord efficace : définition des axes de progrès, identification des indicateurs clés, composition des écrans.

La seconde partie est orientée réalisation. Les fonctionnalités de Microsoft Excel nécessaires à la réalisation sont présentées et expliquées. Nul besoin d'être un expert, ce livre vous guide pas à pas pour réaliser votre tableau de bord de pilotage opérationnel.

Le chef de projet efficace

12 bonnes pratiques pour un management humain



5^{ème} Edition Eyrolles 2014
Collection Gestion de projet
240 pages 20,90 Euros

[Fiche détaillée, extraits](#)

Libraires en ligne

www.eyrolles.com

www.amazon.fr

Les 12 bonnes pratiques pour entreprendre les projets d'entreprise

Pour réussir les projets d'entreprise, complexes par nature, il ne suffit plus de se contenter de satisfaire le traditionnel triptyque **qualité-délais-coûts**, même si l'on y adjoint la désormais incontournable **maîtrise des risques**. La **coopération active** de l'ensemble des partenaires, tout comme l'accession au maximum de **créativité de l'équipe**, sont les facteurs qui font la différence.

Mais comment inciter des acteurs aux intérêts divergents à oeuvrer en commun ? Comment libérer la créativité de chacun ? Pour répondre aux multiples enjeux du projet, il n'y a guère d'autre solution que de changer radicalement d'attitude et d'adopter une démarche active d'entrepreneur.

Ce guide, conçu à partir de la connaissance cumulée de plusieurs dizaines de chefs de projet, réunit en **12 bonnes pratiques** les conditions nécessaires pour réussir tout projet d'entreprise. Régulièrement mis à jour, cet ouvrage vous explique comment :

- Négocier efficacement avec tous les partenaires
- Anticiper les risques et les menaces
- Satisfaire toutes les parties prenantes
- Bâtir des équipes performantes
- Dynamiser la créativité collective au sein de l'équipe
- Réaliser le tableau de bord projet
- Réussir l'accompagnement du changement
- Accroître significativement sa capacité de rebond

En complément, documents, dossiers et livres blancs sont téléchargeables depuis le site www.chef-de-projet.org

Le bon usage des technologies

Expliqué au manager



Edition Eyrolles

342 pages 20 Euros

[Fiche détaillée, extraits](#)

Libraires en ligne

www.eyrolles.com

www.amazon.fr

"S'il était de bon ton pour les décideurs, il y a quelques années, de s'afficher en profane, il faut savoir que la principale cause d'échec des projets est justement ce désintérêt pour la chose technique. En demeurant à distance des questions de mise en oeuvre, les décideurs ne font rien d'autre que déléguer la totalité du pouvoir aux informaticiens. Il ne faut pas être surpris, lorsqu'au final, le projet répond précisément aux exigences techniques, mais se tient bien loin des ambitions initiales de la création de valeurs."

Extrait

Dans un langage clair tourné vers l'utilisation, ce livre pédagogique décrypte les principaux concepts technologiques en usage actuellement. Des mises en oeuvre plus simples, des coûts plus abordables et la création de standards dans les modes de fonctionnement des outils technologiques facilitent la mutation des systèmes organisationnels. Il est désormais possible d'interconnecter l'ensemble des systèmes d'information de tous les acteurs de la chaîne de valeur et d'intégrer ainsi les processus depuis le consommateur jusqu'au dernier fournisseur. Le manager jouera un rôle essentiel d'interface pour faire comprendre, maîtriser et intégrer les technologies modernes dans l'entreprise.