



Conseil Sécurité Formation
Franchise & Développement
La sécurité au cœur de la performance

Livre blanc

Date : Novembre 2017





A l'horizon fin 2017, **Conseil Sécurité Formation** franchira un nouveau cap dans le développement de son activité : la création d'un réseau de franchises.

Si j'ai décidé de mettre mon expérience, ainsi que celle de toute mon équipe, au service des futurs franchisés, c'est parce que je me fais une certaine idée du développement. La croissance seule n'a pas de sens : c'est une marche forcée qui mène tôt ou tard à l'échec. Elle finit par ne regarder que les ratios et en oubliant l'importance du capital humain. Or c'est sur cette base que repose notre réussite : la volonté, la motivation, et surtout, la passion.

Le concept de franchise, que je souhaite faire reposer sur un accompagnement total, permet à chacun de développer au maximum ses potentialités et de vivre l'expérience de chef d'entreprise aussi pleinement que je le fais.

Pour, **Conseil Sécurité Formation** la création d'un réseau de franchises est une dimension supplémentaire dans son activité, basée avant tout sur la transmission du savoir et du savoir-faire.

Si à la lecture des lignes qui suivent vous pensez être le futur franchisé de Conseil Sécurité Formation, je vous invite à prendre contact.

Bien Cordialement

Michel Chaillou

M. Michel Chaillou,
Gérant de **Conseil Sécurité Formation**
Franchise & Développement

1. Qu'est-ce qu'une franchise ?

(Source : <http://www.franchise-fff.com>)

La franchise est un mode de collaboration entre deux entreprises indépendantes juridiquement et financièrement (le franchisé et le franchiseur). C'est une méthode qui permet à un indépendant d'entreprendre plus rapidement en optimisant ses chances de succès et à un franchiseur d'asseoir son développement commercial sur un réseau de chefs d'entreprise impliqués sur leur marché local.

La franchise se distingue par 3 principes fondamentaux :

a. Les signes de ralliement de la clientèle

Le franchiseur garantit au franchisé la jouissance de signes de ralliement de la clientèle mis à sa disposition, c'est-à-dire, la marque et l'enseigne, le concept architectural, le système d'identité visuelle. Le franchiseur entretient et développe l'image de marque.

Le franchiseur veille au respect par le franchisé des prescriptions d'utilisation de la marque ou enseigne et des autres signes de ralliement mis contractuellement à sa disposition.

A l'issue du contrat, le franchiseur s'assurera de la non-utilisation des signes de ralliement de la clientèle par l'ancien franchisé. En cas d'exclusivité de l'utilisation de la marque sur un territoire donné, le franchiseur en précise les modalités : objet, portée.

b. Le savoir-faire

Le savoir-faire est un ensemble de méthodes commerciales, techniques, logistiques, informatiques, de gestion,... testées et expérimentées par le franchiseur. Ce savoir-faire est secret (difficilement accessible par une personne extérieure au réseau), substantiel (procure un avantage concurrentiel pour le franchisé et le consommateur) et identifié (consigné par écrit dans un (des) manuel(s) opératoire(s)).

Le franchiseur, par une information et une formation adaptées, le transmet au franchisé et en contrôle l'application et le respect.

Le franchiseur encourage la remontée d'informations provenant des franchisés afin d'améliorer le savoir-faire.

Le franchisé s'engage contractuellement à ne pas divulguer le savoir-faire, en particulier aux réseaux concurrents, ce qui pourrait porter préjudice au réseau de franchise.

c. L'assistance technique et commerciale

Le franchiseur assure au franchisé un accompagnement technique et commercial au montage du projet, à l'ouverture du point de vente et durant la durée du contrat.

Cet accompagnement assure au franchisé un transfert quasi permanent du savoir-faire et de ses évolutions. Il permet également au franchiseur de vérifier l'application du concept.

Ainsi, la franchise est une méthode qui permet à un indépendant d'entreprendre plus rapidement et d'optimiser ses chances de succès, en profitant de l'expérience, du savoir-faire et de la notoriété d'une enseigne.

Devenir franchisé, c'est bel et bien se mettre à son compte, mais pas tout seul.

2. L'activité de Conseil Sécurité Formation

Créée en 2003, Conseil Sécurité Formation est une entreprise **spécialisée dans la prévention des risques professionnels auprès des entreprises et collectivités.**

Cette activité de business to business permet aux entrepreneurs de répondre à leurs obligations légales visant à assurer la sécurité de leurs travailleurs. **Conseil Sécurité Formation couvre la totalité de ces obligations légales en proposant un catalogue de plus d'une centaine de formations** dans les domaines suivants : S.S.T, INCENDIE, G&P, CHSCT, LEVAGE, HABILITATION ELECTRIQUE, ATEX, etc.

3. La politique de Conseil Sécurité Formation

Le succès des formations dispensées par **Conseil Sécurité Formation** repose sur une longue expérience qui aboutit à un constat simple : vouloir seulement répondre à une obligation légale ne peut en aucun cas être synonyme de performance et d'efficacité. Grâce à son approche unique, englobant toutes les dimensions de la question de la sécurité au travail, **Conseil Sécurité Formation** transforme ces contraintes légales en un investissement gageant la pérennité de l'entreprise. Grâce à nos formations, la prévention des risques devient un facteur de compétitivité.

Cette méthode se traduit dans l'identité même de **Conseil Sécurité Formation**. Ainsi, le partenariat nous liant à nos clients s'articule autour de trois volets complémentaires :

- Le **Conseil** s'exprime dans l'analyse des besoins du client, un véritable transfert de compétences par des professionnels expérimentés et reconnus et un accompagnement terrain permettant la mise en œuvre des méthodes enseignées.
- La **Sécurité** repose sur des audits complets, une analyse et la prévention des risques au poste du travail, mais aussi l'accompagnement à la réalisation du Document Unique.
- La **Formation** comprend l'optimisation de l'organisation industrielle, les clés d'un management efficace ou encore l'aide à la mise en place des signalétiques.

La maîtrise de toutes les composantes de la prévention des risques nous différencie de la plupart de nos concurrents. Soulignons enfin que la création de nos propres référentiels pédagogiques nous permet de répondre pleinement, tant aux exigences légales qu'aux besoins des chefs d'entreprises et de leurs salariés.

4. Un marché en pleine expansion

Le marché sur lequel se développe continuellement Conseil Sécurité Formation depuis sa création est particulièrement dynamique de par la conjonction de plusieurs facteurs :

- toutes les entreprises de plus d'un salarié ou collectivités locales sont tenues d'assurer des formations de sécurité à leurs employés. En France, **plus d'1,2 million d'entreprises sont ainsi des clients potentiels.**
- l'inflation des normes et obligations légales, issues du droit français et européen, pesant sur les entreprises engendre **la création de toujours plus de formations.**
- **l'exigence toujours plus grande de compétitivité** oblige les entreprises à mettre au cœur de leurs préoccupations la sécurité de leurs salariés.

Aujourd'hui, **la sécurité est devenue un véritable levier de performance des entreprises** et **Conseil Sécurité Formation** est un acteur particulièrement reconnu dans le domaine.

La réputation de Conseil Sécurité Formation, basée sur la solidité de ses formations comme sa réactivité, lui permet de rayonner à l'échelle nationale et de compter parmi ses clients des entreprises aussi variées que : ACTUAL, BOUYGUES, BRIO'GEL, COUGNAUD SA, Les Œufs Geslin, EIFFAGE, KUHN, MANITOU, SCANIA, Communauté de Communes du Pays des Herbiers, Commune de Noirmoutier, etc.



Conseil Sécurité Formation Franchise & Développement

2 rue René Descartes - BP 30243 - 85602 - Montaigu Cedex

Tél : 02 51 09 23 51 - www.conseil-securite-formation.fr - contact@conseil-securite-formation.fr

5. La poursuite du développement de Conseil Sécurité Formation passe désormais par la recherche de ses futurs franchisés

Devenir franchisé **Conseil Sécurité Formation**, c'est participer au développement du réseau commercial tout en devenant chef d'entreprise. C'est aussi **partager les valeurs qui ont fait le succès de Conseil Sécurité Formation**: une entreprise à taille humaine, un management permettant à chacun de s'impliquer au maximum dans la réussite des formations, des relations de confiance entre partenaires et clients. La conjonction de tous ces éléments transforme les compétences de chacun en création de valeur ajoutée.

La création du réseau de franchises de **Conseil Sécurité Formation** repose également sur ces piliers qui ont fait sa réussite. Ainsi, ouvrir un centre **Conseil Sécurité Formation**, c'est choisir d'être :

- épaulé,
- conseillé,
- managé,
- accompagné efficacement par une équipe riche d'une expérience permettant de répondre à toutes les problématiques propres à la création d'entreprise et ainsi bénéficier :
- d'une formation initiale de 3 jours abordant toutes les thématiques administratives : constitution de la société, réalisation d'un dossier bancaire, choix du comptable, techniques de management et gestion d'entreprise, etc.
- d'une formation technique produit de 15 jours minimum à un mois suivant votre niveau : vous accompagnerez les formateurs sur différentes thématiques visant le transfert de notre savoir-faire ;
- d'un accompagnement commercial de 3 à 5 jours sur les produits et sa valorisation ;
- bilan sur votre site ou celui de conseil sécurité formation trois fois par an.

Cet accompagnement appuyé dans la création d'entreprise est une spécificité unique et confère à la franchise « **Conseil Sécurité Formation** » une dimension incomparable. Elle vous permettra d'entreprendre rapidement tout en assurant toutes les conditions du succès de votre entreprise.

Au-delà de cet accompagnement total permanent, la création d'un centre **Conseil Sécurité Formation** c'est aussi bénéficier :

- de notre logiciel interne de gestion, afin de traiter votre suivi de la création à la finalisation de vos dossiers
- de la mise à disposition de son réseau de formateurs, (sous conditions) suivant les différents domaines de vos besoins et suivant les interventions souhaitées
- d'une veille réglementaire active et constante sur l'ensemble de nos formations et procédures
- des cours et méthodes élaborés par **Conseil Sécurité Formation** (CD de cours du formateur, vidéos, tests théoriques et pratiques de validation et corrigés des tests)
- de tarifs privilégiés pour l'achat de certains matériels pédagogiques (livrets, CD etc.....)

Conseil Sécurité Formation Franchise & Développement

2 rue René Descartes - BP 30243 - 85602 - Montaigu Cedex

Tél : 02 51 09 23 51 - www.conseil-securite-formation.fr - contact@conseil-securite-formation.fr

5. Ouvrir un centre Conseil Sécurité Formation en franchise, c'est bénéficier de la copie parfaite d'une recette qui a fait ses preuves

La création d'un centre Conseil Sécurité Formation en franchise permet au chef d'entreprise de bénéficier d'un véritable booster technique. Cet accélérateur de croissance permet de comprimer au maximum le temps existant entre la création de la société et la réalisation des premiers bénéfices.

Toutefois, s'arrêter aux questions techniques de la création d'entreprise serait méconnaître la réalité de l'activité. Au cœur de la formation professionnelle il y a par définition même, le facteur humain et ainsi, la qualité de vos formateurs.

Sans formations de qualité, votre entreprise est condamnée à chercher indéfiniment de nouveaux clients, à opérer au coup par coup sans possibilité de fidéliser une clientèle.

La qualité de vos formations vous sera assurée grâce à la transmission de notre savoir-faire pédagogique en bénéficiant des enseignements de l'Académie de Formateurs de Conseil Sécurité Formation.

L'Académie de Formateurs garantit l'unité de la qualité pédagogique au sein du réseau.

Grâce à ce transfert unique de connaissances, vous bénéficierez de la copie parfaite d'une recette qui a fait ses preuves.

6. Etes-vous le futur franchisé Conseil Sécurité Formation ?

- Vous êtes familier avec le domaine de la prévention et de la sécurité professionnelle ayant une expérience de la formation.
- Vous avez une solide expérience en management, animation d'équipe et de réseau commercial.
- Vous êtes particulièrement réactif et bon gestionnaire, animé d'un fort désir de création d'entreprise.
- Vous avez une véritable connaissance du marché local et un réseau déjà constitué.

Toutes ces qualités sont indispensables pour piloter efficacement votre entreprise, participer au développement du réseau des franchises Conseil Sécurité Formation et générer une croissance qui assurera la pérennité de votre centre de formation.

7. Chiffres clés

Perspectives de croissance pour le futur franchisé :

- Chiffre d'affaires du futur franchisé la 1^{ère} année (12 mois) : 220 000 € HT.
- Chiffre d'affaires du futur franchisé la 2^{ème} année : 250 000 € HT.
- Droits d'entrée : 30 000 € HT + 15 000 € HT d'outils pédagogiques.
- Apport personnel minimum : 49 000 €.
- Coût total des investissements pour le lancement de l'activité : 196 000 € TTC (y compris les droits d'entrée, etc).

Conseil Sécurité Formation Franchise & Développement

2 rue René Descartes - BP 30243 - 85602 - Montaigu Cedex

Tél : 02 51 09 23 51 - www.conseil-securite-formation.fr - contact@conseil-securite-formation.fr

Attention, le contrat de franchise stipule que dans le cas d'une création de franchise par une seule personne (gérant unique), ce dernier devra impérativement embaucher une personne ou faire entrer un associé au sein de la structure à la fin de la 1^{ère} année d'exercice.

La pérennité de la société dépend en effet de la capacité de cette dernière à mener de front la prospective commerciale et la réalisation des formations. Une seule personne n'a pas la possibilité d'accomplir l'étendue de ces tâches.

8. Quelles sont les étapes pour devenir franchisé « Conseil Sécurité Formation » ?

1. Une première prise de contact, sur site, avec M. Michel Chaillou, gérant de la société **Conseil Sécurité Formation**, permettra de présenter pleinement l'activité de **Conseil Sécurité Formation** et d'aborder les questions propres à la création de franchise. Cette étape est fondamentale car la création d'un réseau de franchises est synonyme de création d'un partenariat fort reposant sur la confiance et le respect mutuel. Définir une vision commune dépasse largement le cadre de la simple bonne entente entre partenaires. Cette communauté de vues et d'intérêts est en effet la première des garanties au succès du réseau de franchise.

2. Conformément à la Loi Doubin (Code de Commerce Art. L330-3.), le franchiseur est tenu de remettre au futur franchisé, préalablement à la conclusion du contrat, le Document d'Information Précontractuelle ou DIP donnant des informations sincères, lui permettant de s'engager en connaissance de cause. Ces informations, relatives à l'entreprise, au réseau, au marché ou financières, doivent être communiquées avec le projet de contrat 20 jours au moins avant la signature du contrat.

3. Au cours de cette période préalable à la signature du contrat, il s'agira pour le futur franchisé de finaliser toutes les démarches nécessaires au lancement de son activité (recherche de locaux, financements...). En effet, il est dans l'intérêt des deux parties de voir l'activité démarrer effectivement le plus rapidement possible après la signature du contrat.

4. La signature du contrat de franchise : elle marque le point de départ effectif de la collaboration. Au titre de son accompagnement total, le concept de franchise développé par Conseil Sécurité Formation, permet au nouveau franchisé de bénéficier des conseils et de formations expliquant point par point toutes les actions à mener dans la création de sa propre entreprise. Dans un second temps, l'accompagnement se poursuivra par des formations visant à acquérir le savoir-faire de Conseil Sécurité Formation, tant au niveau des méthodes pédagogiques qu'au niveau des méthodes de gestion de l'entreprise. Enfin, le démarrage de l'activité est également synonyme de l'appropriation par le franchisé des packs de formations contenant la totalité des supports pédagogiques (supports de cours, film, tests d'évaluation et corrigés) permettant la délivrance effective des formations.

5. Une fois le partenariat lancé, l'accompagnement se poursuit de façon continue et permet de s'assurer du développement efficace du franchisé. Conseil Sécurité Formation Franchise & Développement alerte, conseil, informe régulièrement son réseau de franchisés afin de leur donner tous les outils leur permettant d'accroître leur compétitivité.

*
* *

Mon expérience d'entrepreneur m'a souvent amené à côtoyer des personnes désireuses de se mettre à leur compte, de devenir leur propre employeur. Au fil des ans, au cours de ces rencontres informelles, j'ai toujours été frappé par cette réflexion mainte fois entendue : « *votre réussite démontre à quel point vous avez eu de la chance !* ». J'ai toujours répondu la même chose : ce que vous appelez chance, relève d'après vous de l'aléa, de quelque chose qui ne se maîtrise pas. Si je pense que la chance est bien un facteur de réussite, je pense aussi que c'est un facteur sur lequel il est possible de travailler. Savoir reconnaître les opportunités et les provoquer est la définition que je donne à la chance. C'est ce que nous mettrons en œuvre si vous souhaitez rejoindre le réseau Conseil Sécurité **Formation Franchise & Développement**. Dans l'attente de vous rencontrer ;

Bien Cordialement,

Michel Chaillou
Gérant de Conseil Sécurité **Formation**
Franchise & Développement