



Le Business Plan Franchise

Progressium

Progressium est un Cabinet spécialisé dans le développement des réseaux et des Franchises.

Progressium rassemble des experts en Franchise spécialisés : **Finances & Contrôle de Gestion**, Développement Commercial, Etudes de marché et d'implantation, Droit de la distribution, Plan de Communication

Nous apportons aux futurs franchisés, notre expérience de la Franchise combinée à l'expertise du Business Plan.

Un Business Plan Franchisé pour quoi faire ?

Vous êtes un Franchisé potentiel et vous avez besoin (et/ou)

- D'un avis d'expert sur la faisabilité du projet.
- De bâtir un budget de démarrage réaliste et de choisir les meilleures options pour réussir votre Projet.
- De bâtir votre plan de financement tenant compte à la fois des hypothèses d'activité et composantes du besoin en fonds de roulement
- D'un dossier complet réalisé par des professionnels de la Franchise pour convaincre des partenaires, investisseurs ou banquiers.

Un Business Plan Franchisé comment faire ?

Le Business Plan du Franchisé doit aller au delà d'un simple travail de comptabilité. Il doit être la synthèse écrite du Projet de Franchise et démontrer l'intérêt.

Il doit comprendre un Plan de Développement et des Prévisions Financières, permettant à un interlocuteur (banquier, investisseur, partenaire, etc.) d'appréhender le contenu d'un projet, sa différenciation, ses avantages concurrentiels et sa valeur ajoutée sur le plan commercial, économique et financier.

Nos références sont nombreuses

