



OMEGA EXPERTISE

CONTRÔLE RÉGLEMENTAIRE • BILAN ÉNERGÉTIQUE

DIAGNOSTIC IMMOBILIER

1^{er} réseau de diagnostic immobilier

à mettre en place les accréditations et agréments pour la réalisation des vérifications électriques pour ses franchisés

1^{er} réseau de diagnostic immobilier

à se doter de véhicules hybrides et électriques

1^{er} réseau de diagnostic immobilier

à mettre en place une formation reconnue de niveau BAC +2

Certains en parlent, nous l'avons déjà fait !

Dossier de présentation de l'enseigne

OMEGA EXPERTISE

20 rue Léon Gozlan Centre MSC 13003 MARSEILLE

Tél 0486688108 contact@omegaexpertise.fr www.omegaexpertise.fr

Année 2012

Sommaire

- 1) Le métier du diagnostic immobilier
- 2) Le marché du diagnostic immobilier
- 3) Diversification
- 4) Le concept **Oméga Expertise**
- 5) La direction d'**Oméga Expertise**
- 6) L'implantation du réseau **Oméga Expertise**
- 7) La formation d'intégration dans le réseau
- 8) Après l'ouverture
- 9) Les outils de production
- 10) La publicité réseau
- 11) Comment intégrer le réseau ?
- 12) Dates des formations 2012
- 13) Modalités du contrat
- 14) Prévisionnel
- 15) Investissement
- 16) Comparaison
- 17) Témoignage
- 18) La presse en parle
- 19) Conclusion

Attention ! La taille limite des fichiers sur certains sites web ne nous permet pas de mettre les annexes. Merci de les demander par email à : franchise@omegaexpertise.fr

Annexes : Audit annuel par l'indicateur de la franchise
 Bilan 2010 **Oméga Expertise**
 Guide info diagnostiqueur

1) Le métier du diagnostic immobilier

Né en 1996 avec l'apparition de la Loi Carrez, le métier de diagnostiqueur immobilier s'est consolidé au fil des années par l'ajout de nouveaux diagnostics comme l'amiante, le plomb ou les termites. Cette évolution s'inscrit dans un cadre réglementaire de plus en plus développé par les institutions gouvernementales comme par exemple le diagnostic de performance énergétique, sécurité gaz ou bien encore sécurité électricité.

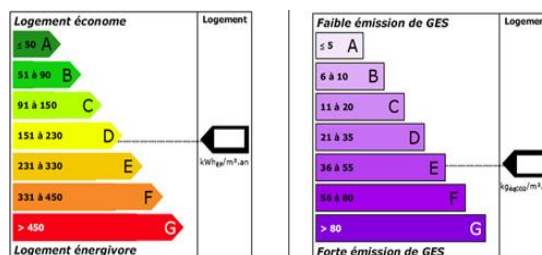


Dans beaucoup de nouvelles professions on retrouve un cadre législatif de plus en plus contraignant pour les intervenants et notre métier ne fait pas exception à cette règle. Il se traduit, pour les diagnostiqueurs immobiliers, par la mise en place d'une certification de Personne. Et ce, pour pouvoir réaliser les diagnostics amiante, plomb, performance énergétique, termites, sécurité gaz ou encore électricité.

Toutes ces évolutions inscrivent le métier de diagnostiqueur dans une phase de développement en terme de volume d'affaires à réaliser ainsi qu'en besoin de reconnaissance d'image vis à vis du consommateur. Elles ont de plus contribué à développer un besoin en formation de plus en plus important et une pénurie de personnes compétentes dans notre métier.



On note donc un besoin croissant des professionnels du secteur, de se structurer en réseau pour maintenir la qualité de service attendue par les particuliers et les prescripteurs.



2) Le marché du diagnostic immobilier

Liste des diagnostics obligatoires en vigueur à ce jour :

	Constat amiante	Constat des Risques d'Exposition au Plomb (CREP)	Diagnostic de Performance Energétique (DPE)	Etat Relatif à la Présence de Termites	Etat des Installations Intérieures de Gaz	Etat des Installations Intérieures Electriques	Etat des Risques Naturels et Technologiques	Diagnostic de l'Installation d'assainissement non collectif	Mesurage loi Carrez
Locaux visités	Permis de Construire délivré avant 01/07/1997	Construction avant le 01/01/1949	Tous les Immeubles existants quelle que soit leur affectation	Tous sauf agricole, artisanal, industriel et monuments historiques	Installations réalisées depuis plus de 15 ans	Installations réalisées depuis plus de 15 ans	Zone de sismicité ou couverte par plan de prévention des risques	Toute les constructions disposant d'une installation d'assainissement individuel	Tout lot de copropriété
Durée de validité	Pas de limite si absence	Pas de limite si absence	10 ans de validité	6 mois	Trois ans de validité	Trois ans de validité	6 mois de validité	Pas de limite	Pas de limite
Règlementation	(Code de la santé publique, articles L 1334-13 et R 1334-15 à R 1334-29)	(Code de la santé publique, articles L 1334-5 et L 1334-6 et R 1334-10 à R 1334-13)	(Code de la construction, articles L et R 134-1 à 134-5)	(Code de la construction, articles L 133-4 à L 133-6 et R 133-1 à R 133-7)	(Code de la construction et de l'habitation, article L 134-6 et R 134-6 à R 134-9)	(Code de la construction, article L 134-7)	Code de l'environnement, article L 125-5)	Code de la santé publique, articles 1331-11-1)	loi no 96-1107 du 18 décembre 1996
Vente / location	VENTE	VENTE LOCATION	VENTE LOCATION	VENTE	VENTE	VENTE	VENTE LOCATION	VENTE	VENTE

Chiffres et tableaux réalisés par www.infodiagnostiqueur.com

Le marché du diagnostic immobilier est lié à plusieurs variables : le nombre de ventes et de locations ainsi que les nouvelles obligations. Au-delà d'un marché global, il faut rajouter une variable qui impacte sur l'activité du diagnostiqueur : il s'agit du nombre de ses concurrents.

LE MARCHE DE LA TRANSACTION ET DE LA LOCATION

Nombre de ventes et locations en France

VENTES			
	Nombre de logements	Taux de rotation	Nombre de ventes
Appartements	13 833 941	2,17 %	300 197
Maisons individuelles	18 315 905	2,17 %	397 455
Total	-	-	697 652

LOCATIONS			
	Nombre de logements	Taux de rotation	Nombre de locations
NON HLM	6 835 276	15,0 %	1 025 291
HLM	3 995 810	5,0 %	199 791
Total	-	-	1 225 082

Si le marché de la vente à connu une légère baisse sur les deux dernières années aucune baisse n'a été ressentie sur le marché de la location. Les prix eux ont recommencé à partir à la hausse.

OMEGA EXPERTISE

20 rue Léon Gozlan Centre MSC 13003 MARSEILLE

Tél 0486688108 contact@omegaexpertise.fr www.omegaexpertise.fr

3) Diversification

Le diagnostic immobilier permet l'ouverture vers de nouveaux marchés longtemps réservés aux bureaux de contrôle traditionnels faute de concurrence. **Oméga Expertise** développe et forme ses franchisés aux missions de diversification notamment :

- ❖ Vérification périodique des appareils de levage et de chantier,
- ❖ Vérification périodique des installations électriques dans les établissements professionnels,
- ❖ Etude thermique des bâtiments existants et neufs,
- ❖ Conseil énergétique en vue de l'obtention d'un éco prêt à taux zéro,
- ❖ Accessibilité handicapés,
- ❖ Expertise de la valeur vénale,
- ❖ Sécurité incendie.

Ces marchés apportent de nouvelles sources de progression : récurrence des missions, nouveaux prescripteurs, concurrence plus faible et forte valeur ajoutée. **Oméga Expertise** reste à ce jour le seul réseau de franchises à être accrédité pour effectuer les missions de « vérification électrique » des entreprises et des établissements recevant du public.

4) Le concept Oméga Expertise



Fort d'une expérience réussie dans le domaine du diagnostic immobilier, **Oméga Expertise** développe son activité au plan national par l'intermédiaire d'un réseau de franchise.

Ce réseau s'appuie sur des concepts forts :

- ❖ Un réseau national de professionnels qui assurent la qualité de la prestation pour le client final,

- ❖ L'appui du réseau pour l'obtention des appels d'offres des marchés publics et privés,
- ❖ Un droit d'entrée qui comprend tout ce qui est nécessaire au démarrage de votre activité dans les meilleures conditions,
- ❖ Une veille juridique, une formation continue et des outils marketing pour maintenir la qualité et l'image de marque du réseau,
- ❖ Une formation initiale complète et réalisée en interne qui permet d'intégrer le réseau quelle que soit l'origine professionnelle du franchisé, avec un réel accompagnement sur le terrain,
- ❖ La sélection d'outils de production adaptés à notre métier (Tablet PC, logiciel, outillage, normes, etc.),
- ❖ La mise en place par le réseau de la diversification et notamment des contrôles réglementaires à l'intention des entreprises et de l'industrie,
- ❖ Des outils marketing pour la prospection des clients finaux et des prescripteurs avec un accompagnement au début de l'activité.

5) La direction d'Oméga Expertise

Oméga Expertise s'appuie sur un réseau d'intervenants et de consultants extérieurs ainsi que sur ses équipe interne.

Julien CROMBEZ *Président et associé unique*

De formation technique, l'ensemble de son cursus a été effectué par la voie de la l'apprentissage, du BEP à l'école d'ingénieur, lui permettant d'intégrer la vision et les compétences de plusieurs entreprises et notamment des bureaux de contrôle comme l'APAVE ou NORISKO.

Motivé par les challenges, il crée son entreprise dans le domaine du diagnostic immobilier et développe sa structure en région parisienne. Suite au recrutement d'un technicien, Julien participe à la mise en place d'un réseau de franchise en tant que Master Franchisé sur l'île de France et les DOM TOM.

Fort de ces expériences, Julien Crombez fonde et met en place **Oméga Expertise**, avec la volonté de développer un réseau de franchise en véritable support des

franchisés et du métier de diagnostiqueur immobilier. Il est aujourd'hui reconnu comme Ingénieur Professionnel de France et participe à l'écriture des normes au sein de l'AFNOR.

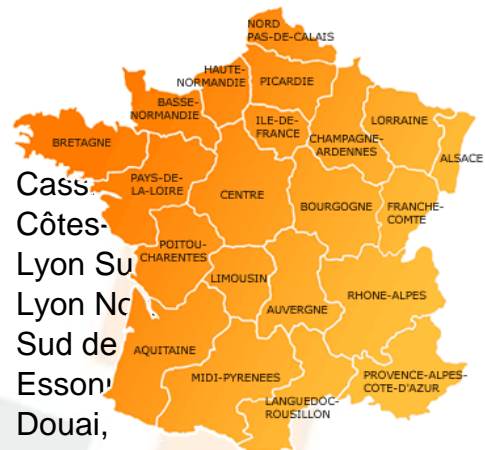
6) L'implantation du réseau Oméga Expertise

Après un peu plus de deux ans d'existence, **Oméga Expertise** regroupe une vingtaine d'agences réparties sur l'ensemble du territoire national et a la volonté d'implanter, à terme, plus de 250 agences. Ce développement sera fait de manière contrôlée afin de ne perdre ni l'intérêt des petits cursus de formation, ni celui d'une intégration suivie des nouveaux franchisés.

Listes des agences au 1^{er} Janvier 2012 :

Maubeuge,
Rouen,
Albertville,
Santeny,
Marseille littoral,
Caen,
Toulouse,
Paris 17^{ème},
Menton,
Epinal,
Arrière-pays Niçois,
Haute-Corse,

Le Havre,
Chambéry,
Soissons,
Montpellier,
Besançon,
Aix en Provence,
Poitiers,
Montmorency,
Thionville,
Mérignac,
Cherbourg,
Libourne,



Cassin,
Cotes,
Lyon Su,
Lyon No,
Sud de,
Esson,
Douai,
Brest,
Saint-Etienne,
Rennes,
Rouen,
Cluses.

Ouverture 2012 :

Lille Nord, Bézier

Vous pouvez retrouver l'ensemble des coordonnées des franchisés sur le site www.omegaexpertise.fr et les contacter directement pour connaître leurs impressions sur notre métier et sur l'ambiance du réseau. C'est aussi ça la transparence d'**Oméga Expertise**.

OMEGA EXPERTISE

20 rue Léon Gozlan Centre MSC 13003 MARSEILLE

Tél 0486688108 contact@omegaexpertise.fr www.omegaexpertise.fr

7) La formation d'intégration dans le réseau

Le cursus de formation d'**Oméga Expertise** se déroule sur une période de deux mois (y compris la certification) et se compose de cinq parties :

La formation générale du bâtiment et les outils informatiques :

Elle permet l'intégration des stagiaires qui ne sont pas issus du bâtiment, en leur apportant le vocabulaire, les bases nécessaires de la construction et les règles de sécurité relatives aux bâtiments publics. Cette formation est effectuée par correspondance et validée lors de la formation théorique.



Une formation en ligne est aussi mise en place pour l'utilisation des outils informatiques pour les franchisés en maîtrisant pas à pas les logiciels de traitement de texte, tableur ou messagerie électronique.

La formation au Diagnostic Immobilier de 25 jours scindée en deux modules :

Elle comprend l'étude de l'ensemble des diagnostics obligatoires de notre profession :

Diagnostic de Performance Energétique

Constat vente Amiante

Dossier technique amiante

CREP (Plomb)

Sécurité intérieure Gaz

Surface Loi Carrez et Loi Boutin



Eco PTZ

Initiation Termites

Sécurité intérieure électrique

Etat des lieux

Termites

Etat des risques naturels et technologiques

Normes d'habitabilité et de surface en vue de l'obtention d'un prêt à taux zéro.

La formation aux outils du diagnostiqueur de 5 jours :

Les aspects juridiques de notre métier,

L'utilisation des outils web,

L'utilisation du contrôleur électrique,

L'utilisation de l'appareil de mesure gaz,

L'utilisation du logiciel de diagnostic,

La pratique sur des biens existants directement en agence en double avec un franchisé.

OMEGA EXPERTISE

20 rue Léon Gozlan Centre MSC 13003 MARSEILLE

Tél 0486688108 contact@omegaexpertise.fr www.omegaexpertise.fr

La formation commerciale de 5 jours dont un en double sur le terrain :

Techniques commerciales,
Techniques de démarchage et de prise de rendez-vous par téléphone,
Accompagnement terrain chez vos prescripteurs en binôme avec le formateur.

Et par la suite les formations diversifications de 5 jours :

Visites périodiques des installations électriques, engins de levage, engins de chantier, installation de gaz dans les ERP, aires de jeux, équipements sportifs, etc....

Au cours de ces formations, vous recevez l'ensemble des supports de cours ainsi que les recueils de normes. A la suite de ce cursus, vous passez vos certifications de Personne auprès d'un organisme extérieur agréé par le COFRAC et validez ainsi votre formation. A l'heure actuelle, **Oméga Expertise** travaille avec Bureau Véritas, Socotec, ou encore la Fédération des Diagnostiqueurs.

Oméga Expertise vous accompagne jusqu'à l'obtention de l'ensemble des certifications. **Un taux actuel de réussite de 100 %.**



Les franchisés auront par la suite tout loisir, dans le cadre de la formation continue, de suivre les formations en vue de l'apprentissage des outils et des connaissances pour les diagnostics de diversification (visites périodiques pour les entreprises, accessibilité handicapés ou encore études thermiques).

La formation **Oméga Expertise** vous permet la validation de votre cursus pour le passage des examens de certification du diagnostic DPE.

8) Après l'ouverture

Après l'ouverture, le réseau **Oméga Expertise** continue d'apporter son soutien avec notamment :

- ❖ Les mises à jour et la maintenance du logiciel,
- ❖ L'accès au site Internet et la mise en place d'une page personnelle,
- ❖ La formation continue (perfectionnement et nouveaux diagnostics),
- ❖ L'assistance au quotidien sur les dossiers clients et les problèmes rencontrés sur le terrain,
- ❖ La veille juridique et technologique permanente,
- ❖ La mise en place d'un budget national publicitaire.

OMEGA EXPERTISE

20 rue Léon Gozlan Centre MSC 13003 MARSEILLE

Tél 0486688108 contact@omegaexpertise.fr www.omegaexpertise.fr

9) Les outils de production

Dans le cadre du package matériel, **Oméga Expertise** met en place pour ses franchisés :

- Tablet PC avec Windows Professionnel
- Batterie supplémentaire pour le Tablet PC (autonomie d'environ 7 h)
- Logiciel Microsoft Office (obligatoire pour l'utilisation du logiciel professionnel)
- Stylet de remplacement
- Imprimante/fax/scanner laser couleur recto/verso et fonction réseau
- Sac à dos pour la Tablet PC
- Télémètre Laser communicant et mètre ruban
- Mise en place des numéros de téléphones professionnels et Fax en VOIP (portabilité si besoin)
- Appareil nécessaire à la réalisation du diagnostic Gaz
- Appareil nécessaire à la réalisation du diagnostic Électricité
- Matériel de protection individuelle pour le diagnostic électrique
- Kits de prélèvement Amiante
- Coffre-fort pour le stockage de la machine à détection de plomb dans les peintures
- Mise en place des accès web pour le dépôt des fichiers à l'attention des prescripteurs et mini-site



Et un package matériel intégré dans le droit d'entrée qui comprend :

- 2500 flyers génériques sur nos prestations
- 1000 flyers à l'attention des « vendeurs »,
- 1000 flyers à l'attention des « bailleurs »,
- 250 pochettes pour dossier,
- 1000 cartes de visite,
- 200 pochettes de présentation,
- 10 présentoirs,
- Des produits marketing, stylos, ouvre-lettres, polos brodés, etc.



L'ensemble de ce matériel technique et commercial vous permet de démarrer votre activité le plus rapidement possible avec toute l'efficacité d'un professionnel.

OMEGA EXPERTISE

20 rue Léon Gozlan Centre MSC 13003 MARSEILLE

Tél 0486688108 contact@omegaexpertise.fr www.omegaexpertise.fr

10) La publicité Réseau

Dans le cadre de sa publicité nationale, **Omega Expertise** met en place pour l'ensemble de l'année 2012 une communication en quatre parties :

- 1) Le site internet www.omegaexpertise.fr et son référencement
- 2) L'annuaire de recherche orienté particuliers



- 3) Le Marketing direct à l'attention des prescripteurs par l'achat d'espaces publicitaires dans des revues à leur intention

- 4) Un contact direct pour l'information des prescripteurs et des particuliers



11) Comment intégrer le réseau ?

Pour intégrer le réseau **Oméga Expertise** il convient de venir nous rencontrer soit lors d'une réunion d'information sur Paris aux dates suivantes à 14h ou 16h :

2011 : 21/11, 13/12

2012 : 04/01, 09/02, 27/03, 19/04, 15/05, 14/06, 14/07, 06/09, 25/10, 27/11, 20/12

Centre Multiburo de la Gare de Lyon - Tour de l'horloge
4 pl. Louis Armand 75012 Paris tél 0172762526

Soit à notre siège de Marseille sur simple rendez-vous.

Vous ne retrouverez pas **Oméga Expertise** sur les divers salons de la franchise. En effet, nous avons fait le choix de ne pas augmenter le droit d'entrée des franchisés de plus de 3000 € pour couvrir notre présence sur ces salons.

Les coordonnées du siège
Tél : 04 86 68 81 08 - Fax : 04 86 68 81 48
Par email marseille@omegaexpertise.fr
Adresse du siège : 20 rue Léon Gozlan - 13003 Marseille



Contact pour un rendez-vous sur Marseille

Julien Crombez

Port. 06 99 80 06 29

julien@omegaexpertise.fr

12) Dates des formations 2012

Notre configuration de formation par module nous permet d'intégrer plus rapidement les futurs franchisés tout en restant sur des cursus de trois à cinq stagiaires.

Pour l'année 2012, les formations d'intégration des nouveaux franchisés auront lieu à Marseille et commenceront les mois suivantes :

Janvier

Février

Juin

Juillet

Septembre

Octobre



Les formations sont effectuées en interne dans nos locaux de Marseille. Notre centre de formation est situé derrière la gare st Charles et un Appart Hôtel est situé dans la même rue.

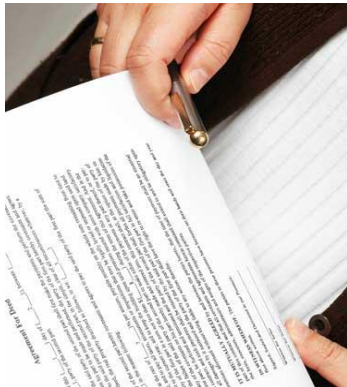
13) Modalités du contrat

Suite à notre rencontre, un DIP (Document d'Information Précontractuel) vous est remis. Vous disposez ainsi d'un délai de réflexion de 21 jours conformément à La loi Doubin. Il vous permet de prendre connaissance, à tête reposée, des détails de notre contrat de franchise et de prendre conseil auprès de vos différents experts.



Si vous souhaitez rejoindre le réseau, nous serons alors amenés à signer un contrat de franchise avec les principales clauses suivantes :

- ✓ Durée de 7 ans pour correspondre aux durées des prêts bancaires professionnels,
- ✓ Pas de nouveau droit d'entrée au renouvellement du contrat,
- ✓ Intégration de l'ensemble des frais de matériel (hors machine à détection de plomb dans les peintures).



Un coût financier suivant en début de contrat :

- | | |
|----------------------------|----------|
| ✓ Droit d'entrée | 10 000 € |
| ✓ Formation Métier+terrain | 7 500 € |
| ✓ Formation Commerciale | 1 400 € |
| ✓ Package matériel | 5 100 € |

Un règlement réaliste, avec le déblocage des fonds par les organismes bancaires.

- ✓ 4 000 € HT à la signature du contrat sur le droit d'entrée,
- ✓ Le solde du droit d'entrée et de la formation par lettre de change et un paiement à 90 jours après le début de la formation, ainsi vous avancez moins d'argent le temps que la banque débloque les fonds de votre crédit bancaire.

OMEGA EXPERTISE

20 rue Léon Gozlan Centre MSC 13003 MARSEILLE

Tél 0486688108 contact@omegaexpertise.fr www.omegaexpertise.fr

Et pendant la vie du contrat :

Une redevance d'exploitation annuelle de 3% du chiffre d'affaires encaissé. Une redevance publicitaire annuelle de 0.011 € HT par habitant du secteur (environ 183 € par mois). Ces deux redevances sont prélevées mensuellement et commencent 3 mois après le début de l'activité.

14) Investissement

L'investissement prend en compte la location de la machine à détection de plomb dans les peintures.



Désignation	Année 1	Année 2	Année 3
Formation (technique, commerciale)	7 500		
Certification	1 725	1 000	
Droit d'entrée dans le réseau	10 000		
Frais de formation (hôtel, repas, train)	2 000		
Assurance RCP	650	650	650
Caution location machine plomb	740		
Pack matériel Oméga Expertise	5 100		
Investissement à réaliser	27 715	1 650	650
Fonds de roulement	5 000		
Besoin global de financement HT	32 715	1 650	650

15) Prévisionnel

Ce prévisionnel, établi sur 3 ans, a été mis en place lors de la création des différentes agences du réseau **Oméga Expertise** et de l'agence pilote. Il s'agit d'un chiffre d'affaires réaliste compte tenu de notre activité et des pénétrations de marchés possibles.

Il devra être ajusté suivant votre situation et votre secteur soit par nous après la signature du contrat de franchise soit par un expert-comptable de votre choix.

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3
<i>Diagnostic gestion locative</i>	10240	15445	21209
<i>Diagnostic transaction</i>	50590	91214	119312
<i>Contrôle réglementaire</i>	10330	16312	22563
Production réelle	71160	122971	163084
Consommations intermédiaires	23973	32038	36622
<i>Carburant</i>	1532	2660	3982
<i>Consommables imprimante</i>	456	815	1115
<i>Papeterie</i>	365	652	892
<i>Redevance d'exploitation</i>	2134	3689	4892
<i>Redevance publicitaire</i>	2200	2200	2200
<i>Entretien et réparations</i>	400	420	441
<i>Assurance Civile Professionnelle</i>	650	650	650
<i>Réception et gestes commerciaux</i>	4086	7090	10622
<i>Honoraires expert-comptable</i>	2500	2550	2601
<i>Publicité</i>	1200	1500	1800
<i>Frais de formation</i>	2000	600	600
<i>Affranchissement</i>	456	815	1115
<i>Location longue durée véhicule</i>	2376	4752	4752
<i>Téléphone</i>	638	1141	1562
<i>Services bancaires</i>	240	245	250
<i>Imprévus</i>	1200	1200	1200
<i>Assurance véhicule d'entreprise</i>	1074	2148	2040
Valeur ajoutée	47187	90933	126462
<i>Salaire brut technicien</i>			29001
<i>Charges sociales patronales</i>			13941
<i>Rémunération du dirigeant</i>	18000	24000	24000
<i>Charges sociales dirigeant</i>	3031	10800	17129
Excédent brut d'exploitation	26156	56133	42391
<i>Dotation aux amortissements</i>	7714	8699	8601
Résultat d'exploitation	18442	45542	33790
<i>Charges financières</i>	2796	1892	1560
Résultat courant	15646	43650	32230
<i>Impôt sur les sociétés</i>	2347	7565	4835
Résultat net après impôt	13299	36085	27395

16) Comparaison

Voici un tableau comparatif entre une création de cabinet de diagnostic immobilier en franchise et en indépendant. Il est établi par rapport aux prix publics généralement constatés.

	Lancement en Indépendant	Intégration au réseau Oméga Expertise
Droit d'entrée	0	10 000
Formation technique	8 480	7 500
Accompagnement terrain	Jamais	compris
Pack matériel	0	5 100
Normes techniques	320	compris
Formation terrain	740	compris
Formation PCR	1 450	compris
Formation commerciale	2 860	1 400
Passage de la certification	1 725	1 725
Logiciel professionnel	800	compris
Papeterie flyer conception	1 450	compris
Papeterie flyer impression	960	compris
Télémètre Laser	545	compris
Appareil diag Gaz	695	compris
Appareil diag Electricité	1 499	compris
Appareil diag Plomb	21 000	375 € par mois
Coffre-fort	980	compris
Outillage kits de prélèvement	176	compris
Tablet PC/imprimante/Acc	2 860	compris
Frais de formation (hôtel, etc.)	2 000	2 000
Assurance RCP	1 550	650
Création de la société	300	300
Fonds de roulement	5 000	5 000
	55 390	33 675
	Sans savoir-faire	Avec le soutien d'un réseau

OMEGA EXPERTISE

20 rue Léon Gozlan Centre MSC 13003 MARSEILLE

Tél 0486688108 contact@omegaexpertise.fr www.omegaexpertise.fr

Pendant le fonctionnement de l'agence :

Ces chiffres sont basés sur des prestations identiques ou sans réduction due à l'effet « réseau » pour une agence.

Chiffres mensuels	En indépendant	Franchisé Oméga Expertise CA annuel de 75 000 € HT
Site Internet avec référencement	99.00 €	Compris
Pages jaunes parution Internet et papier	124.00 €	Compris
Veille juridique et réglementaire	25.00 €	Compris
Abonnement appel d'offre	125.00 €	Compris
Soutien technique et marketing	Aucun	Compris
3 jours de formation par an	92.00 €	22.50 €
Licence logiciel	20.00 €	Compris
Redevance Oméga Expertise	Aucune	370.00 €
Total	485.00 €	392.50 €

17) Témoignage

Que peut-il y avoir de mieux que le témoignage de nos franchisés ? Voici celui d'un de nos premiers franchisés du réseau disponible sur le site « Toute la franchise ».

TOUTE-LA-FRANCHISE.COM - Pouvez-vous vous présenter ?

M. LEFEVRE David, membre du réseau *Omega Expertise*

TLF : Comment êtes vous entré en contact avec votre enseigne ?

D.L. : Par le biais du site *Oméga Expertise*



TLF : Comment s'est déroulée la période entre votre premier contact et vos débuts ?

D.L. : Un contact, suivi d'un rendez-vous au siège, suivi de la signature du contrat

TLF : Votre franchiseur a-t-il concrètement respecté tous les points sur lesquels il s'était engagé ?

D.L. : OUI

TLF : Avez-vous consulté des concurrents de votre enseigne ? Si oui, pourquoi avoir choisi cette enseigne ?

D.L. : OUI, j'ai choisi cette enseigne car elle correspondait aux questions que je m'étais posées.

TLF : Quels sont les services que vous apporte votre franchiseur au démarrage de votre activité ?

D.L. : Une disponibilité lors des questions d'ordre technique, juridique, quand je réalise mes diagnostics.

TLF : Etiez-vous de la « profession » avant de vous lancer ? Si non, pourquoi avez-vous changé de secteur d'activité ?

D.L. : NON, mais j'étais négociateur immobilier ce qui était en corrélation avec cette profession.

TLF : Avez-vous besoin de votre franchiseur dans le cadre de votre activité ?

D.L. : Oui, pour son expérience lors de mes expertises si j'ai des doutes sur un point technique, juridique ou autre.

TLF : Comment se passent les relations avec vos collègues franchisés ?

D.L. : Très bien, nous sommes souvent au téléphone pour échanger nos points de vue.

TLF : L'esprit « réseau » est-il réellement effectif ?

D.L. : C'est un jeune réseau, mais dans l'avenir il sera de plus en plus effectif.

TLF : La formation vous a-t-elle permis concrètement de démarrer votre activité dans des conditions optimales ?

D.L. : Oui

TLF : En termes de Chiffre d'affaires, avez-vous atteint vos objectifs ?

D.L. : Je suis dans les chiffres du business plan établi avec mon franchiseur

TLF : Quelles actions menez-vous pour développer votre C.A et vos clients ?

D.L. : Le démarchage des différents notaires, agences et particuliers ainsi qu'une disponibilité.

TLF : Avec le recul, le concept est-il bien positionné et bien justifié sur votre marché ?

D.L. : Oui car il nécessite d'avoir de plus en plus de compétences dans divers domaines.

TLF : Auriez-vous pu mener à bien votre activité si vous aviez dû la créer seul ?

D.L. : Oui mais avec plus de temps perdu au départ.

TLF : Quels conseils donneriez-vous à tous les candidats intéressés par votre enseigne ?

D.L. : Le système de franchise permet de prendre plus de parts de marché qu'en étant indépendant et permet d'avoir des réponses à toutes les questions lors du démarrage de son activité.

18) La presse en parle

Un nouvel acteur dans l'expertise en réseaux

Par **Vincent Pompougnac**, Franchise-Magazine.com Publié le 16 septembre 2008

- Le concept

Omega Expertise est un réseau spécialisé dans la réalisation de diagnostics immobiliers dans le cadre de la transaction et de la location immobilière.

- Le marché

Selon la Fédération interprofessionnelle du diagnostic immobilier, 2 500 cabinets ou entreprises couvrent le marché. Le nombre de diagnostiqueurs est actuellement estimé à 4 500 sur l'ensemble du territoire français. Le métier est "*en plein développement avec des parts de marché à saisir*", selon la tête de réseau.

Selon notre *Annuaire 2008 des enseignes qui recrutent*, 3 chaînes d'expertise immobilière ont progressé de 16,5 % en franchise en 2007 (mais on comptait 8 enseignes en 2004).

- L'entreprise

Créée en août 2007, la SARL **Omega Expertise**, domiciliée à Marseille, développe depuis cette date un réseau de franchise qui revendique une dizaine d'implantations en France.

- La proposition

Omega Expertise recherche des candidat(e)s ayant de bonnes aptitudes commerciales, pas nécessairement issu(e)s de l'univers du bâtiment. Il propose un contrat de franchise pour une durée de 7 ans. Il concède au franchisé une zone d'exclusivité commerciale de 200 000 habitants. Le droit d'entrée s'élève à 10 000 € et comprend notamment l'obtention de la responsabilité civile et professionnelle indispensable pour pouvoir exercer, ainsi qu'une formation de 7 semaines au métier de diagnostiqueur. L'investissement global est compris entre 45 000 et 50 000 €, dont 15 000 € d'apport personnel.

Le réseau perçoit une redevance d'exploitation de 3%. Le business plan type d'une franchise **Omega Expertise** prévoit un chiffre d'affaires de 178 797 € en année 3, pour un excédent brut d'exploitation de 20 880 €. À noter : l'activité se pratique sans local, donc avec peu de frais fixes.

- L'avis de la rédaction de Franchise-Magazine.com

Le diagnostic immobilier en réseaux existe depuis 1996. L'activité a généré des réussites, mais aussi de nombreux échecs pour les acteurs les moins bien structurés. Dans un contexte de professionnalisation, **Omega Expertise** paraît en position de reprendre à son compte les bonnes recettes de ses prédécesseurs en évitant leurs erreurs de jeunesse.

OMEGA EXPERTISE

20 rue Léon Gozlan Centre MSC 13003 MARSEILLE

Tél 0486688108 contact@omegaexpertise.fr www.omegaexpertise.fr

19) Conclusion

Un métier en plein développement avec des parts de marché à saisir,

Une activité de prestation de service avec peu de frais fixes d'où une forte rentabilité,

Un investissement de départ contrôlé grâce aux économies réalisées par l'effet réseau,

Pas d'obligation de local ou d'embauche ; vous restez libre de la gestion de votre entreprise avec le soutien d'un réseau,

Un travail à son rythme qui permet d'être son propre patron,

Un réseau National qui véhicule une image de sérieux et de garantie pour le client final,

L'information et l'aide au quotidien par le réseau,

Un investissement global avec des tarifs « réseau » qui permet un gain de temps à la création. Vous vous occupez de votre commercial au lieu de faire des commandes de matériel,

La possibilité d'accéder au réseau sans formation particulière et avec une remise à niveau personnalisée,

Des perspectives d'avenir avec les nouveaux marchés développés par le réseau.



Réseaud'Argent
décerné à
2009 Oméga Expertise

Par l'Indicateur de la Franchise
Organisme indépendant d'enquêtes de satisfaction

Décerné par l'Institut d'Etudes de Satisfaction sur la base des résultats de l'audit mené en 2009 par l'Indicateur de la Franchise auprès de la totalité des membres du réseau.



Contact :

Julien Crombez - 06 99 80 06 29
20 rue Léon Gozlan - 13003 Marseille
contact@omegaexpertise.fr www.omegaexpertise.fr

OMEGA EXPERTISE
20 rue Léon Gozlan Centre MSC 13003 MARSEILLE
Tél 0486688108 contact@omegaexpertise.fr www.omegaexpertise.fr



Réseaud'Argent
décerné en 2009 par
l'Indicateur de la Franchise



OMEGAEXPERTISE
DIAGNOSTIC IMMOBILIER

Omega Expertise est un réseau national qui accompagne les propriétaires dans leurs expertises immobilières en vue de la vente ou de la mise en location de leurs biens. Créé en 2005 Omega Expertise se développe sous forme de réseau de franchise depuis 2007 et comptait 15 franchisés à la date de l'audit.

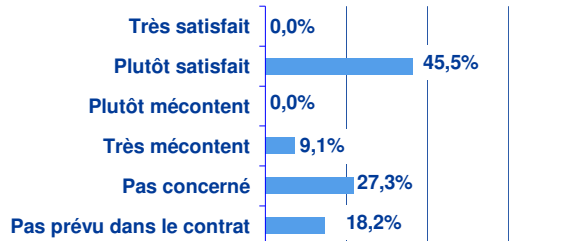


Etude réalisée entre le 04/09/09 et le 24/09/09
Après de la totalité des franchisés Omega Expertise
Questionnaire administré par internet.
Taux de réponses au questionnaire : 73,4%

Aide au démarrage	Page 3
Fonctionnement au quotidien	Page 5
Support de l'enseigne	Page 6
Tête de réseau	Page 7
Enseigne	Page 11
Aspects financiers	Page 13
Profil	Page 14
Synthèse	Page 16

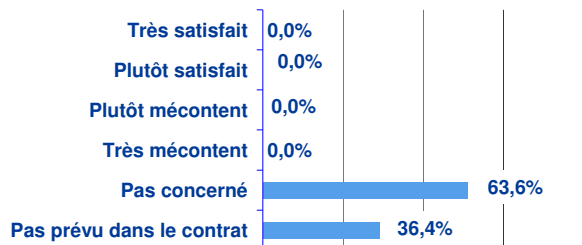


Lors de la création de votre entreprise, quelle a été votre opinion concernant l'assistance que vous a apportée votre franchiseur sur :



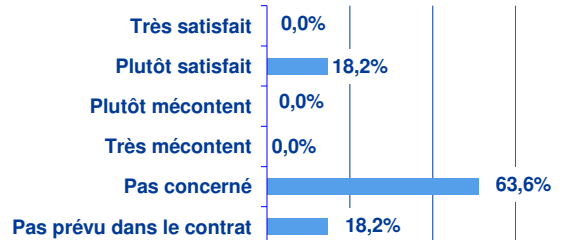
Etude d'implantation

Satisfaits* **83,3%**



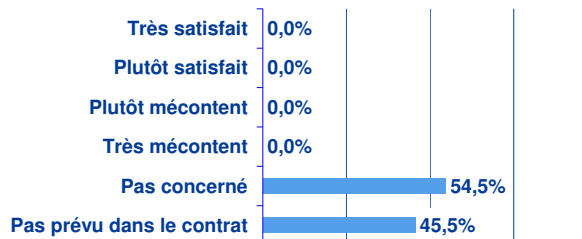
Recherche du local

Sans objet



Recherche de financement

Satisfaits* **100,0%**

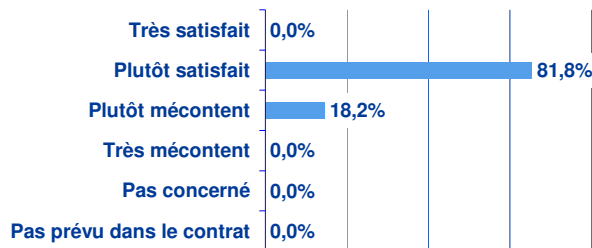


Travaux d'aménagement

Sans objet

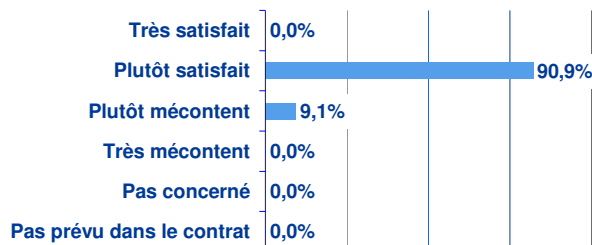
*Total des réponses "très satisfait" et "plutôt satisfait" par rapport à l'ensemble des opinions exprimées. Les réponses "pas concerné" et "pas prévu dans le contrat" n'ont pas été prises en compte dans ce calcul car elles n'expriment pas d'opinion de satisfaction ou d'insatisfaction.

Lors de la création de votre entreprise, quelle a été votre opinion concernant l'assistance que vous a apportée votre franchiseur sur :



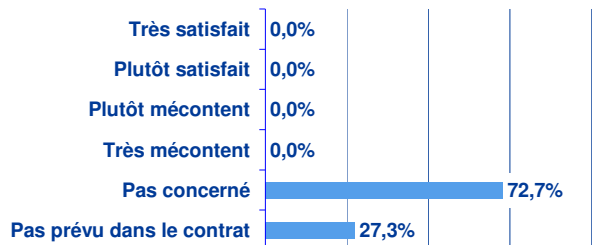
Formation initiale

Satisfaits* **81,8%**



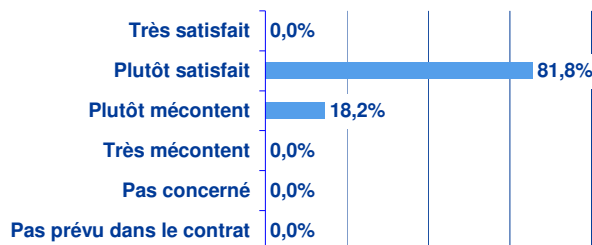
Conseils et soutien

Satisfaits* **90,9%**



Formation & recrutement des employés à l'ouverture

Sans objet



Aide globale au démarrage

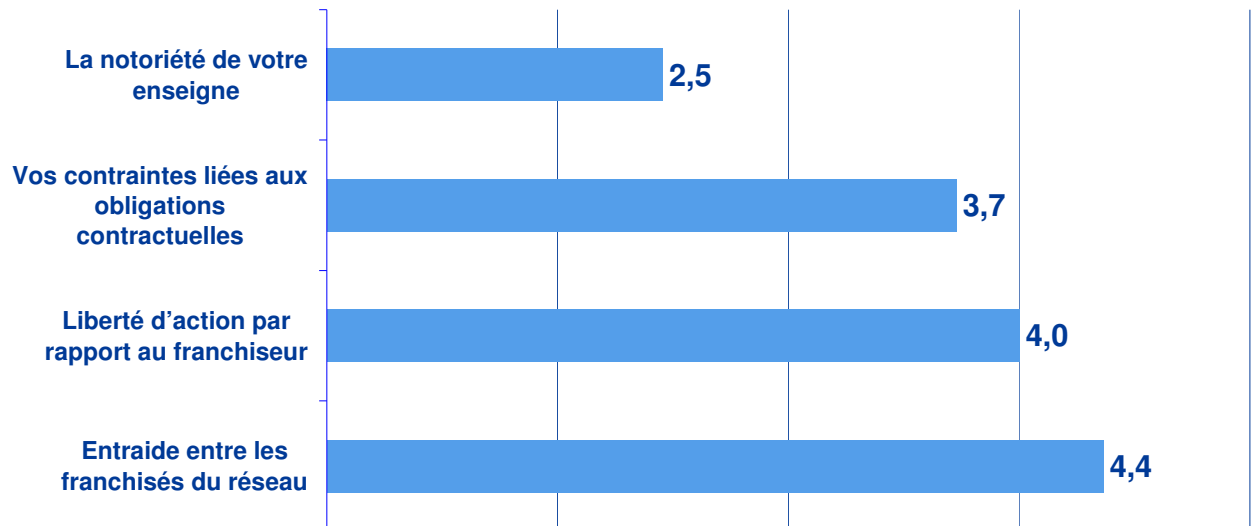
Satisfaits* **81,8%**

*Total des réponses "très satisfait" et "plutôt satisfait" par rapport à l'ensemble des opinions exprimées. Les réponses "pas concerné" et "pas prévu dans le contrat" n'ont pas été prises en compte dans ce calcul car elles n'expriment pas d'opinion de satisfaction ou d'insatisfaction.

Moyenne de satisfaction par rapport à l'AIDE AU DEMARRAGE

87,6%

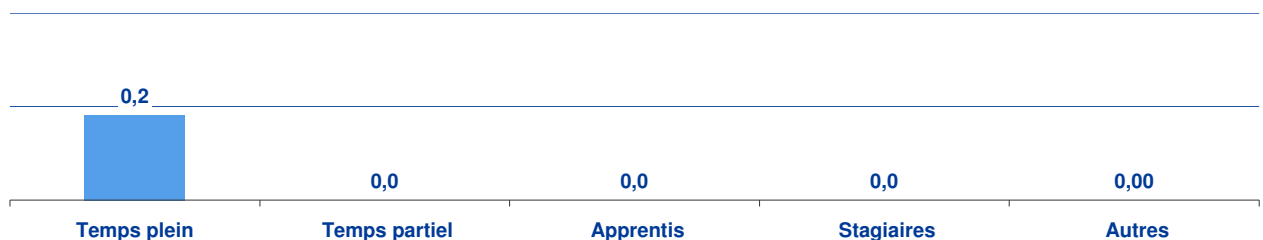
Et maintenant que vous êtes dans le réseau, comment noteriez-vous les points suivants de 1 à 5, 5 étant votre niveau maximum de satisfaction et 1 l'absence de satisfaction.



Indice global de satisfaction par rapport au fonctionnement au quotidien

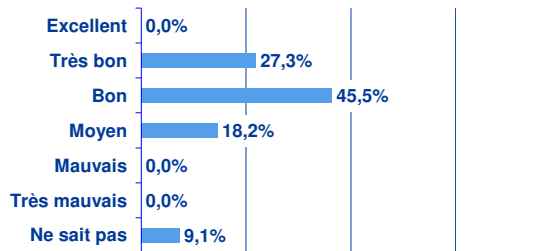
3,6

Combien d'employés avez-vous ?



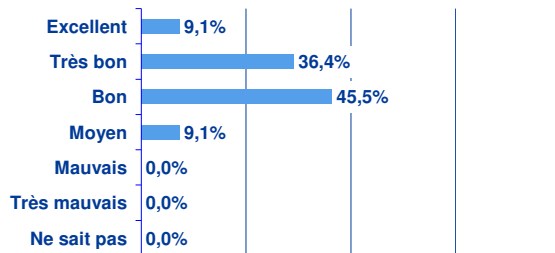
Moyenne des réponses en nombre de têtes

Comment jugez-vous le service que vous a apporté votre enseigne concernant ces différents points ?



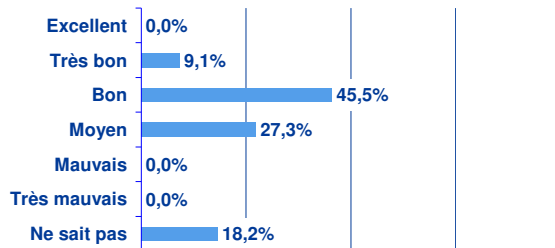
Animation interne du réseau

Satisfaits* **80,0%**



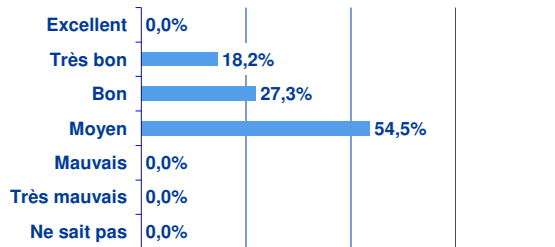
Qualité des produits, services que vous proposez à vos clients

Satisfaits* **90,9%**



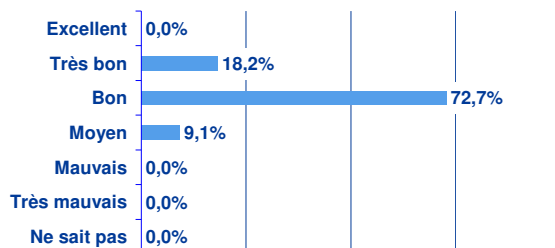
Logistique de la centrale

Satisfaits* **66,7%**



Communication (publicité et promotion de l'enseigne)

Satisfaits* **45,5%**



La formation continue

Satisfaits* **90,9%**

*Total des réponses "bon", "très bon" et "excellent" par rapport à l'ensemble des opinions exprimées. Les réponses "ne sait pas" n'ont pas été prises en compte dans ce calcul car elles n'expriment pas d'opinion de satisfaction ou d'insatisfaction.

Moyenne de satisfaction par rapport au SUPPORT

74,8%

Quelles sont les qualités que vous reconnaissez le plus à votre franchiseur ?

« Compétence technique dans le métier, et soutien au quotidien dans l'activité. »

« Disponible. »

« Disponible en cas de problèmes et une grande connaissance du métier. »

« Disponibilité. »

« Disponibilité et bonne connaissance technique. »

« Assistance téléphonique lorsqu'il y a un doute lors des interventions sur le terrain. »

« Disponible. »

« Sympathique, toujours disponible et à l'écoute des petits problèmes que l'on peut rencontrer dans notre activité et essaie de trouver la solution la plus pertinente. »

« Très pro dans le domaine technique, disponibilité. »

Nota : chacun des textes repris ci-dessus, exprime l'opinion personnelle et individuelle d'un franchisé. Les formulations d'origine ont été conservées. Toutes les opinions exprimées ont été retranscrites à l'exception de celles pouvant mettre en cause les personnes ou la concurrence.

Quels sont les points que votre franchiseur devrait améliorer en priorité ?

« Améliorer la qualité de la formation initiale prodiguée aux nouveaux franchisés. »

« Son caractère. »

« Il lui manque la pédagogie c'est à dire le "savoir transmettre" au niveau de la formation. »

« L'organisation. »

« La formation pratique. »

« Une meilleure formation sur le terrain. »

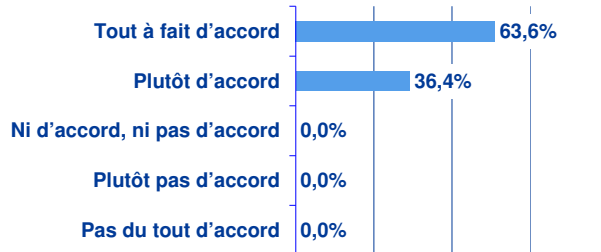
« La formation de démarrage, l'assistance au démarrage. »

« Pas de commentaire. »

« Exercices sur le terrain. »

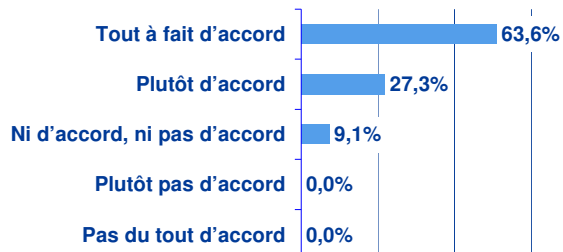
Nota : chacun des textes repris ci-dessus, exprime l'opinion personnelle et individuelle d'un franchisé. Les formulations d'origine ont été conservées. Toutes les opinions exprimées ont été retranscrites à l'exception de celles pouvant mettre en cause les personnes ou la concurrence.

Diriez-vous de votre franchiseur qu'il est :



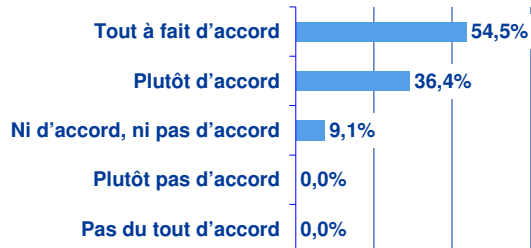
Disponible

D'accord ou neutre* **100,0%**



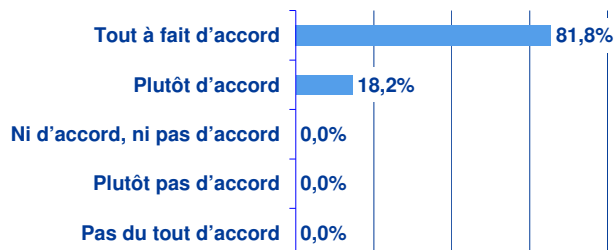
A votre écoute

D'accord ou neutre* **100,0%**



Conscient que votre réussite est à la base de la réussite de l'enseigne

D'accord ou neutre* **100,0%**

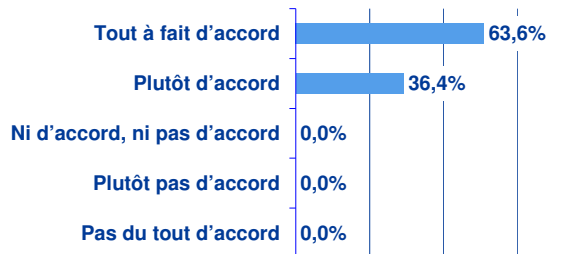


Respectueux de votre zone de chalandise et de votre exclusivité territoriale

D'accord ou neutre* **100,0%**

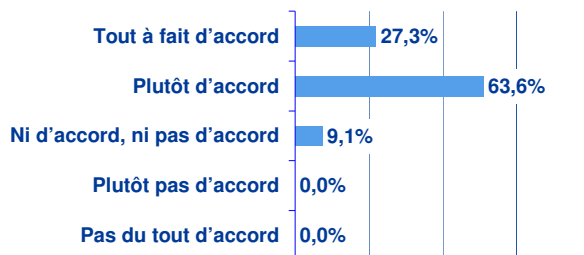
*Le pourcentage correspond au total des réponses « Tout à fait d'accord », « Plutôt d'accord », « Ni d'accord, ni pas d'accord »

Diriez-vous de votre franchiseur qu'il est :



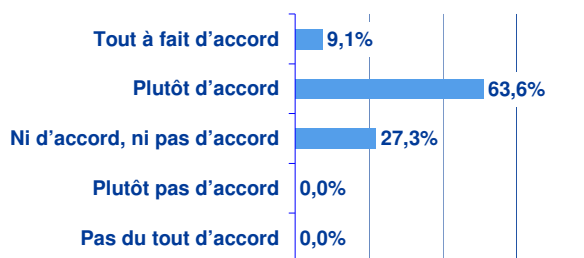
Prêt à vous assister en cas de problème

D'accord ou neutre* **100,0%**



Juste dans son évaluation des résultats de votre entreprise

D'accord ou neutre* **100,0%**



Un « bon franchiseur »

D'accord ou neutre* **100,0%**

*Le pourcentage correspond au total des réponses « Tout à fait d'accord », « Plutôt d'accord », « Ni d'accord, ni pas d'accord »

Moyenne de satisfaction par rapport à la tête de réseau

100,0%

Quelle est la raison numéro 1 pour laquelle vous avez choisi votre enseigne ?

« Droit d'entrée modique - Formation compactée sur 45 jours - Territoire concédé correspondant à mon domicile. »

« Coût, droit d'entrée < aux autres. »

« Pour être accompagné et conseiller lors de la création de le développement de la société. »

« Franchisé sincère et honnête, qui ne promet pas des choses irréelles. Participer à l'évolution d'une franchise en pleine expansion d'une manière active. »

« Accompagnement au quotidien, remise à jour des normes, hot line disponible. »

« Le besoin d'être accompagné par une équipe dynamique et surtout disponible. »

« Pas besoin de local. »

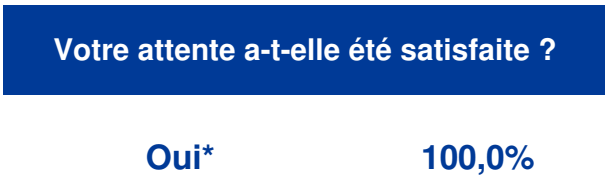
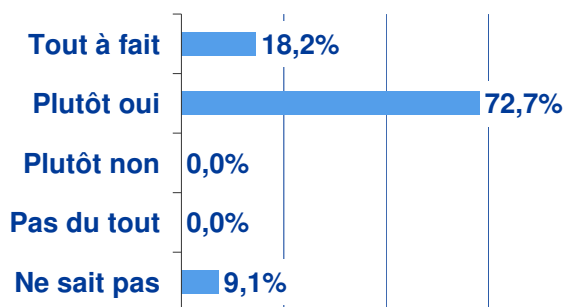
« Tarif des droits d'entrée et de la formation. »

« Le prix du droit d'entrée qui est raisonnable. »

« J'ai contacté deux franchises par internet et Omega expertise m'a renvoyé tous les documents concernant sa franchise très rapidement et le second m'a fait parvenir un mois plus tard les même documents que sur leur site, c'est-à-dire pas grand chose. Une formation jusqu'à obtention des certifications et les tarifs négociés sur le matériel et sur l'assurance. »

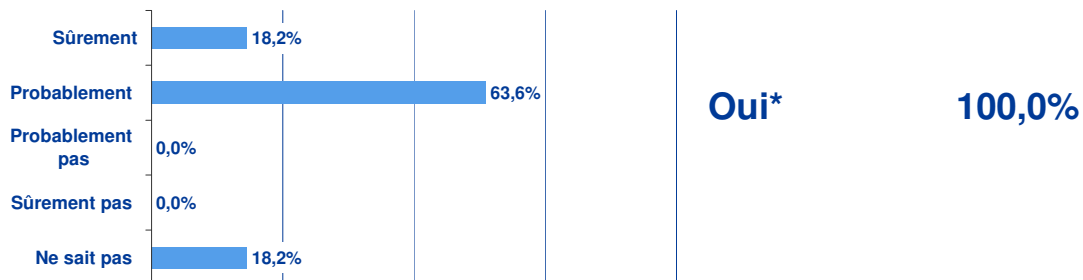
« Coût des droit d'entrées. Réponses rapide du franchisseur. Formation au métier et pack matériel. »

Nota : chacun des textes repris ci-dessus, exprime l'opinion personnelle et individuelle d'un franchisé. Les formulations d'origine ont été conservées. Toutes les opinions exprimées ont été retranscrites à l'exception de celles pouvant mettre en cause les personnes ou la concurrence.



Total des réponses positives par rapport à l'ensemble des opinions exprimées. Les réponses « ne sait pas » ne sont pas comptabilisées dans ce calcul.

En supposant que cela soit possible, recommanderiez-vous votre réseau à un membre de votre famille ?

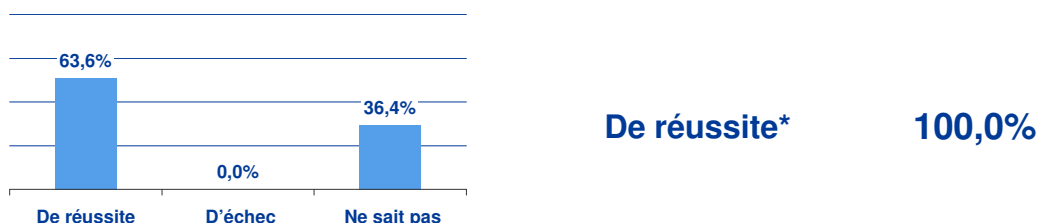


*Total des réponses positives par rapport à l'ensemble des opinions exprimées. Les réponses « ne sait pas » ne sont pas comptabilisées dans ce calcul.

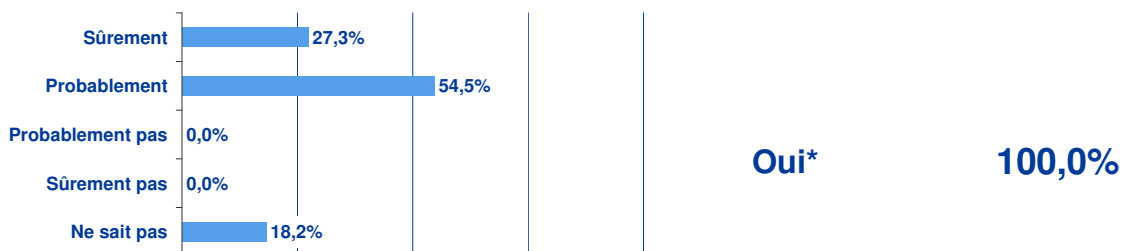
Si vous pensez à l'avenir de l'ensemble de votre réseau, diriez-vous que vous êtes :



Personnellement, dans votre activité au sein de votre enseigne, avez-vous plutôt un sentiment :



Si c'était à refaire, le referiez-vous, re-signeriez-vous ?



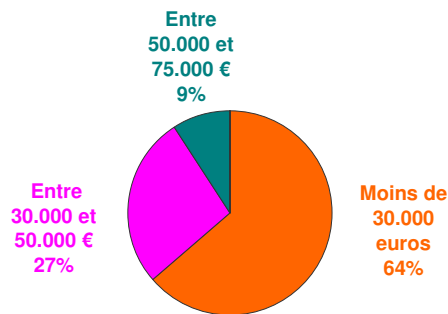
*Total des réponses positives par rapport à l'ensemble des opinions exprimées. Les réponses « ne sait pas » ne sont pas comptabilisées dans ce calcul.

Moyenne de satisfaction par rapport à l'enseigne

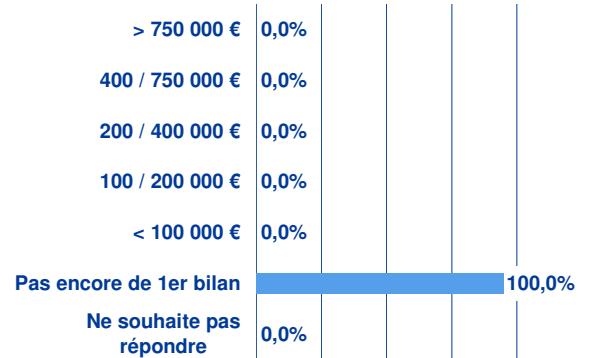
100,0%

Aspects financiers

Pour démarrer votre activité, quel a été le montant total de votre apport personnel ?

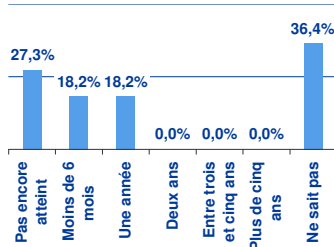


Dans quel intervalle se situe le dernier chiffre d'affaires annuel TTC de votre point de vente ?

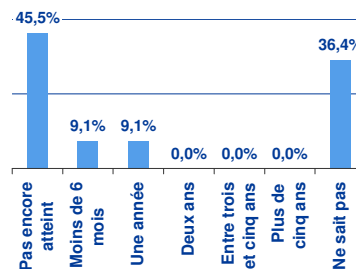


Combien de temps vous a-t-il fallu pour :

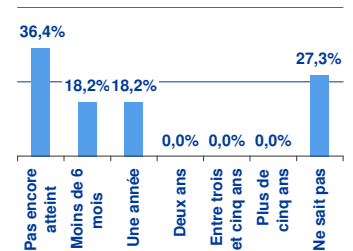
Dégager du bénéfice



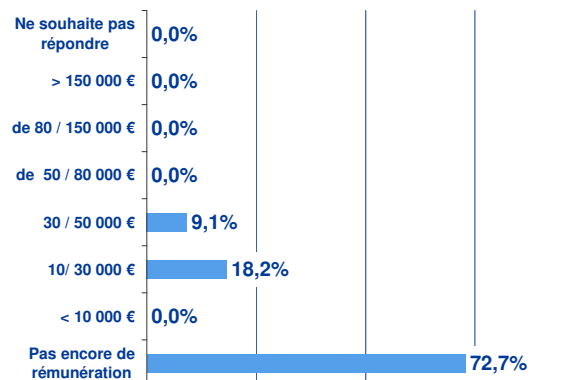
Atteindre le chiffre d'affaires prévisionnel



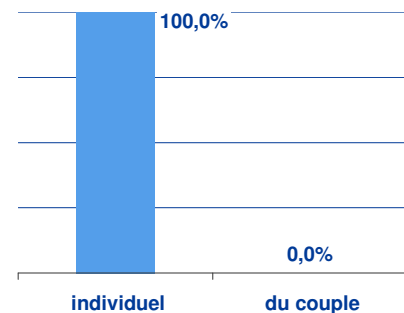
Pouvoir vous rémunérer



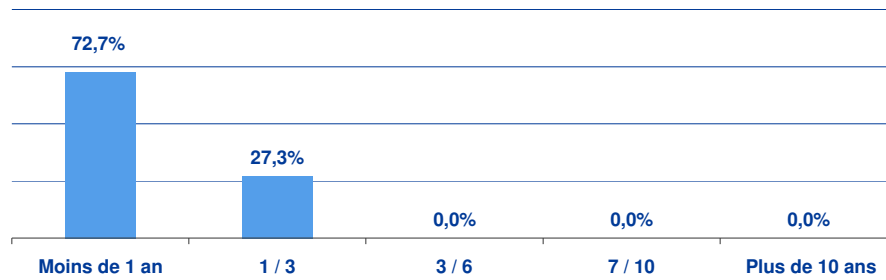
Dans quelle fourchette se situe votre revenu annuel net avant impôt ?



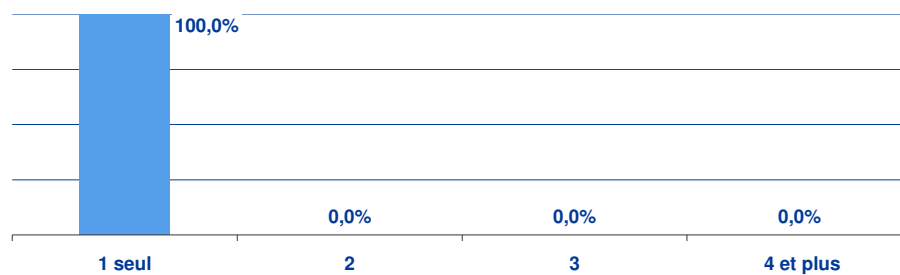
c'est votre revenu



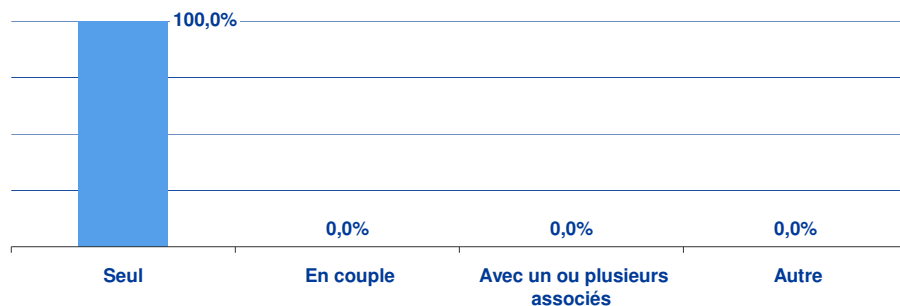
Depuis combien de temps êtes-vous membre de ce réseau ?



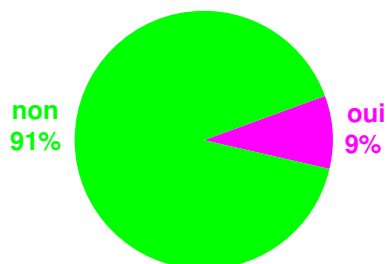
Combien de points de vente de cette enseigne possédez-vous ?



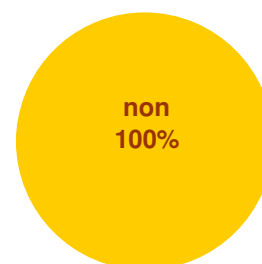
Gérez-vous votre entreprise ?



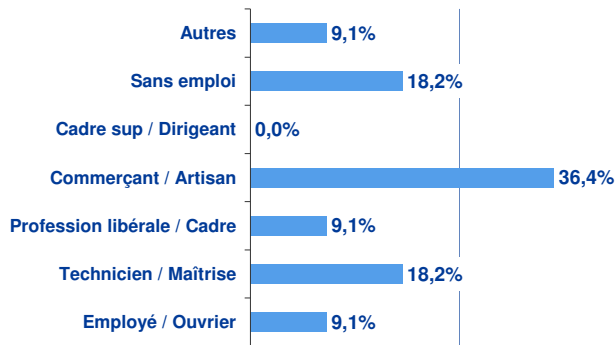
Exploitez-vous également un ou plusieurs points de vente n'appartenant pas à cette enseigne ?



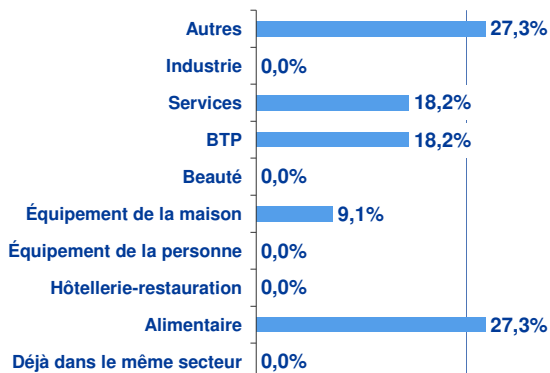
Avez-vous engagé une procédure judiciaire contre votre franchiseur ?



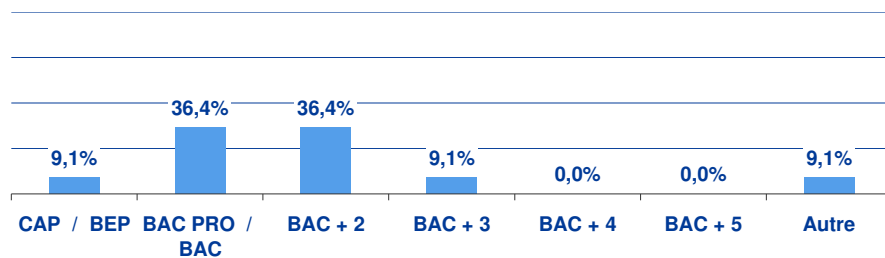
Quel était votre statut avant de devenir franchisé de votre enseigne ?



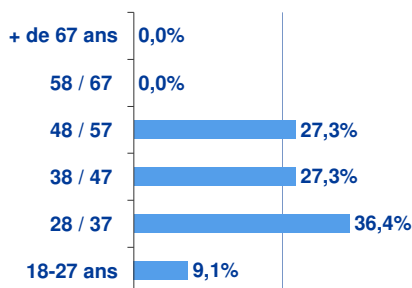
Dans quel secteur étiez-vous ?



Quel est votre niveau d'études ?



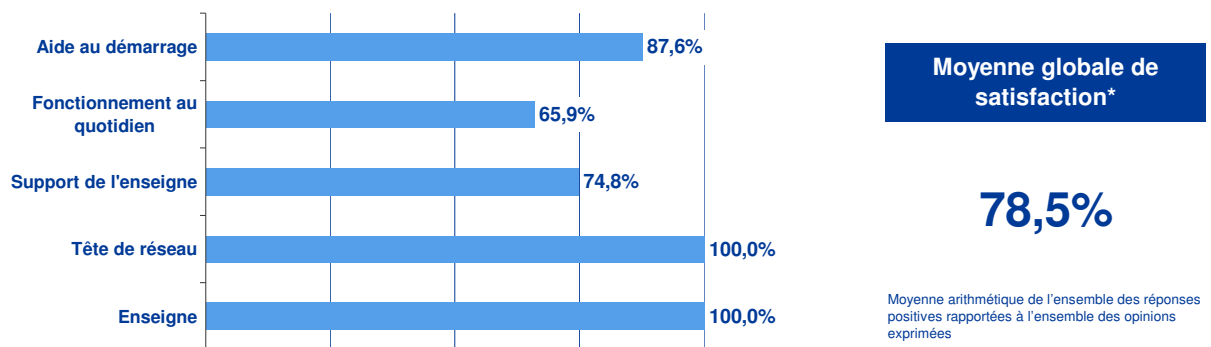
A quelle tranche d'âge appartenez-vous ?



Vous êtes ?



Synthèse des moyennes de satisfaction



Aucun franchisé du réseau Oméga Expertise n'était dans le même secteur avant de rejoindre l'enseigne ! Oméga Expertise apporte ainsi la preuve que la franchise, avec sa formation initiale, la transmission de son savoir-faire, son assistance aux adhérents etc., est un moyen réellement efficace de changer de métier (voire de vie). Réseau exclusivement masculin à ce jour, Oméga Expertise est visiblement ouvert aux candidats d'horizons et de niveaux d'études très différents.

Aide au démarrage

Très peu de contraintes au démarrage puisque l'activité d'Oméga Expertise ne nécessite pas de local (à savourer sans modération). Concernant les autres items, les prestations du franchiseur en phase de démarrage sont très clairement de qualité puisque toutes les réponses obtiennent plus de 80% de satisfaction ! La formation initiale, point crucial lorsque vous changez de métier, obtient un excellent 81,8% de satisfaction. Or, on ne fait bien que ce que l'on connaît bien ! Avec Oméga Expertise, vous serez visiblement armé !

Fonctionnement au quotidien

Les franchisés Oméga Expertise sont en attente d'une meilleure notoriété, mais n'oublions pas que le réseau est récent (création fin 2007) et que la notoriété s'acquière, entre autre, au fil du temps. Les adhérents expriment, par contre, une réelle satisfaction quant au peu de contraintes contractuelles et déclarent jouir d'une très grande autonomie. Autre point, très rare et à signaler impérativement : l'entraide entre les membres du réseau est exceptionnellement bonne !

Support de l'enseigne

Le seul point réellement perfectible s'avère être la communication (publicité et promotion de l'enseigne), ce qui est logique au vu des attentes de notoriété précédemment exprimées. En effet, cette dernière est directement impactée par la quantité et la qualité de la communication externe. Le résultat de 80% de satisfaction relatif à l'animation interne du réseau est un très bon point pour Oméga Expertise car, de part notre expérience d'audits au sein des réseaux de franchise, il est rare de rencontrer une animation interne de qualité chez les jeunes réseaux, souvent plus préoccupés par leur développement que par la satisfaction de leurs adhérents. Ce n'est très clairement pas le cas chez Oméga Expertise qui semble très soucieux de ses franchisés.

Tête de réseau

M. Oméga Expertise est un Monsieur 700% ! Apprécié à l'unanimité, il est, notamment reconnu pour ses compétences professionnelles et sa disponibilité : « Disponible en cas de problèmes et une grande connaissance du métier », « Compétence technique dans le métier, et soutien au quotidien dans l'activité »... Un sans-faute remarquable et remarqué ! Félicitations !

Enseigne

Les résultats relatifs à l'enseigne sont également bluffants puisque c'est un nouveau sans-faute ! Les franchisés Oméga Expertise sont optimistes, quant à l'avenir de leur enseigne, recommanderaient leur enseigne à un membre de leur famille et se disent prêts à re-signer. CQFD !

Aspects financiers

72,7% des adhérents ont moins d'un an d'ancienneté et 100% n'ont pas encore de 1er bilan. Ce dernier point n'est, en rien, surprenant. En effet, il est fréquent, voire même recommandé, de faire son 1er bilan au-delà de la première année d'activité. Cela étant dit, certaines informations financières sont révélatrices. La première concerne l'apport personnel : il correspond bien aux montants annoncés par le franchiseur (cf. fiche technique). Cela paraît évident, mais c'est loin d'être le cas dans tous les réseaux, certains franchiseurs n'hésitant pas à sous-évaluer le montant de l'apport personnel afin de mieux « séduire » ses candidats. Deuxième information intéressante : plus d'un franchisé sur 3 se rémunère dès la première année. Or, il est bien rare, en création d'entreprise (y compris en franchise) de pouvoir se rémunérer durant les 12 premiers mois d'activité. D'autre part, au vu de la conjoncture économique récente et encore actuelle, il est déjà difficile pour les chefs d'entreprise TPE installés depuis plusieurs années, de pouvoir se dégager un salaire, il est d'autant plus appréciable de constater que certains adhérents Oméga Expertise y arrivent dès leur première année. Enfin, plus d'un franchisé sur 3 arrive également à dégager du bénéfice. Ces chiffres sont révélateurs de la capacité des franchisés Oméga Expertise à générer de la trésorerie.

Les franchisés Oméga Expertise sont en attente d'une meilleure notoriété et, par voie de conséquence, d'une meilleure communication et publicité de la part de leur enseigne. Ces attentes sont légitimes mais logiques, au vu de la jeunesse du réseau Oméga Expertise. Malgré cela, les piliers de soutien du réseau Oméga Expertise sont bel et bien là : un franchiseur compétent et apprécié unanimement, une très grande liberté d'action laissée aux franchisés et une excellente entente entre les adhérents, une animation interne de grande qualité et des franchisés optimistes et prêts à re-signer ! Avec tous ces atouts, il ne fait aucun doute que le réseau Oméga Expertise est parti sur de très bonnes bases.

Formulaire obligatoire (article 302 septies
A bis du Code général des impôts)

Désignation de l'entreprise <u>OMEGAEXPERTISE</u>				Néant <input type="checkbox"/> *		
Adresse de l'entreprise <u>20 rue Léon Gozlan 13003 MARSEILLE</u>						
Numéro SIRET* <u>4 9 9 6 4 8 6 7 3 0 0 0 3 0</u>						
Durée de l'exercice en nombre de mois* <u>12</u>			Durée de l'exercice précédent* <u>12</u>			
				Exercice N clos le <u>31122010</u>	Exercice N-1 clos le <u>31122009</u>	
ACTIF		Brut 1	Amortissements-Provisions 2	Net 3	Net 4	
ACTIF IMMOBILISÉ	Immobilisations incorporelles	010	012			
	{ Fonds commercial *					
	{ Autres *	014	016	1 299	1 936	
	Immobilisations corporelles *	028	030	73 291	50 093	
	Immobilisations financières * (1)	040	042			
Total I (5)		044	048	74 590	52 028	
ACTIF CIRCULANT	STOCKS	Matières premières, approvisionnements, en cours de production *	050	052		
		Marchandises *	060	062	11 200	16 583
	Avances et acomptes versés sur commandes		064	066		
	Créances (2)	{ Clients et comptes rattachés *	068	070	96 166	47 418
			{ Autres* (3)	072	074	93 481
	Valeurs mobilières de placement		080	082		
	Disponibilités		084	086	38 732	3 384
	Charges constatées d'avance*		092	094	600	240
	Total II		096	098	240 179	72 445
	Total général (I + II)		110	112	314 770	124 473
PASSIF				Exercice N NET 1	Exercice N-1 NET 2	
CAPITAUX PROPRES	Capital social ou individuel*		120	22 000	22 000	
	Écarts de réévaluation		124			
	Réserve légale		126	1 697	55	
	Réserves réglementées*		130			
	Autres réserves (dont réserve relative à l'achat d'œuvres originales d'artistes vivants* <u>131</u>)		132			
	Report à nouveau		134		1 233	
	Résultat de l'exercice		136	33 597	32 625	
	Provisions réglementées		140			
	Total I		142	57 294	55 913	
Provisions pour risques et charges		154				
DETTES (4)	Emprunts et dettes assimilées		156			
	Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		164			
	Fournisseurs et comptes rattachés*		166	138 490	29 810	
	Autres dettes (dont comptes courants d'associés de l'exercice N : <u>169</u> 12 854)		172	107 786	38 750	
	Produits constatés d'avance		174	11 200		
Total III		176	257 476	68 560		
Total général (I + II + III)		180	314 770	124 473		
RENOIS	(1) Dont immobilisations financières à moins d'un an	193	(4) Dont dettes à plus d'un an	195		
	(2) Dont créances à plus d'un an	197	(5) Coût de revient des immobilisations acquises ou créées au cours de l'exercice*	182	42 682	
	(3) Dont comptes courants d'associés débiteurs	199	Prix de vente hors T.V.A. des immobilisations cédées au cours de l'exercice*	184		

* Des explications concernant cette rubrique figurent dans la notice n°2033-NOT.

EXEMPLAIRE À CONSERVER PAR LE DÉCLARANT

Formulaire obligatoire (article 302 septies A-bis du Code général des impôts)		Désignation de l'entreprise OMEGAEXPERTISE		Néant <input type="checkbox"/> *		
A — RÉSULTAT COMPTABLE		Exercice N clos le 31122010		Exercice N-1 clos le 31122009		
		1		2		
PRODUITS D'EXPLOITATION	Ventes de marchandises*	209		210	86 350	59 370
	Production vendue { biens services* } dont export et livraisons intracommunautaires {	215		214		
		217		218	373 018	249 028
		(Variation du stock en produits intermédiaires, produits finis et en cours de production)		222		
	Production immobilisée*			224		
	Subventions d'exploitation reçues			226		270
	Autres produits			230	1	
Total des produits d'exploitation hors T.V.A. (I)			232	459 369	308 667	
CHARGES D'EXPLOITATION	Achats de marchandises* (y compris droits de douane)			234	67 205	71 994
	Variation de stock (marchandises)*			236	5 383	
	Achats de matières premières et autres approvisionnements* (y compris droits de douane)			238		99
	Variation de stock (matières premières et approvisionnement)*			240		
	Autres charges externes* : (dont crédit bail : - mobilier..... 4 095 ...- immobilier :)			242	307 636	177 737
	Impôts, taxes et versements assimilés (dont taxe professionnelle* 243 306)	243	306	244	322	545
	Rémunérations du personnel*			250	2 480	3 458
	Charges sociales (cf. renvoi 380)			252	1 778	6 360
	Dotations aux amortissements*			254	20 120	3 053
	Dotations aux provisions			256		
Autres charges { Dont provisions fiscales pour implantations commerciales à l'étranger* Dont cotisations versées aux organisations syndicales et professionnelles	259		262	14 199	6 546	
	260					
Total des charges d'exploitation (II)			264	419 124	269 792	
1 - RÉSULTAT D'EXPLOITATION (I - II)			270	40 245	38 874	
PRODUITS ET CHARGES DIVERS	Produits financiers (III)		280			
	Produits exceptionnels (IV)		290			
	Charges financières (V)		294			
	Charges exceptionnelles (VI)		300	120	216	
	Impôts sur les bénéfices* (VII)		306	6 528	6 033	
2 - BÉNÉFICE OU PERTE : Produits (I+III+IV) — Charges (II+V+VI+VII)			310	33 597	32 625	
B — RÉSULTAT FISCAL		Reporter le bénéfice comptable col.1, le déficit comptable col.2		312	33 597	314
Réintégrations	Rémunérations et avantages personnels non déductibles*			316		
	Amortissements excédentaires (art .39-4 C.G.I.) et autres amortissements non déductibles			318		
	Provisions non déductibles*			322		
	Impôts et taxes non déductibles* (cf page 7 de la notice 2033-not)			324	6 528	
	Divers*, dont intérêts excédentaires des cptes-cts d'associés	247		écarts de valeurs liquidatives sur OPCVM* 248		
Déductions	Entreprise nouvelle (44. sexies) 986		Zone franche urbaine (44. octies) 987		Zone franche Corse (44. décies) 988	342
	reprise d'entreprises en difficultés (44. septies) 981		Jeune entreprise innovante(44. sexties A) 989		Pôle de compétitivité (44. undécies) 990	
	Divers*, (dont : Investissements outre-mer 344		créance due au report en arrière du déficit* 346			350
RÉSULTAT FISCAL AVANT IMPUTATION DES DÉFICITS ANTÉRIEURS		Bénéfice col.1 Déficit col. 2		352	40 245	354
Déficits	Déficit de l'exercice reporté en arrière : (Entreprises I.S. seulement)			356		
	Déficits antérieurs reportables : *..... dont imputés sur le résultat :					360
RÉSULTAT FISCAL APRÈS IMPUTATION DES DÉFICITS		Bénéfice col.1 Déficit col. 2		370	40 245	372
Primes et cotisations complémentaires facultatives	381		Cotisations personnelles obligatoires de l'exploitant* : 380		n° du centre de gestion agréé :	388
Montant de la T.V.A collectée	374	78 945	Effectif moyen du personnel* : 376		dont apprentis: _____ handicapés: _____	
Montant de la T.V.A. déductible sur biens et services (sauf immobilisations) :	378	42 110	Montant des prélèvements personnels de marchandises* :	399		

* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2033-NOT.

COMPTE DE RÉSULTAT SIMPLIFIÉ DE L'EXERCICE (en liste)

Désignation de l'entreprise OMEGAEXPERTISE

Divers à réintégrer	Montant
penalités, amendes	120

COMPTE DE RÉSULTAT SIMPLIFIÉ DE L'EXERCICE (en liste)

Désignation de l'entreprise OMEGAEXPERTISE

Divers à déduire	Montant

Formulaire obligatoire (article 302 Septies
A bis du Code général des impôts)

Désignation de l'entreprise : OMEGAEXPERTISE

Néant *

EXEMPLAIRE À CONSERVER PAR LE DÉCLARANT

I	IMMOBILISATIONS	Valeur brute des immobilisations au début de l'exercice		Augmentations		Diminutions		Valeur brute des immobilisations à la fin de l'exercice		Réévaluation légale *
		ACTIF IMMOBILISÉ								
Immobilisations incorporelles	Fonds commercial	400		402		404		406		
	Autres	410	3 182	412	8 754	414		416	11 936	
Immobilisations corporelles	Terrains	420		422		424		426		
	Constructions	430		432		434		436		
	Installations techniques matériel et outillage industriels	440	737	442		444		446	737	
	Installations générales agencements divers	450	51 054	452	31 105	454		456	82 159	
	Matériel de transport	460		462		464		466		
	Autres immobilisations corporelles	470	1 002	472	2 824	474		476	3 825	
Immobilisations financières		480		482		484		486		
TOTAL		490	55 975	492	42 682	494		496	98 657	
II	AMORTISSEMENTS	Montant des amortissements au début de l'exercice		Augmentations : dotations de l'exercice		Diminutions : amortissements afférents aux éléments sortis de l'actif et reprises		Montant des amortissements à la fin de l'exercice		
IMMOBILISATIONS AMORTISSABLES										
Immobilisations incorporelles		500	1 247	502	9 390	504		506	10 637	
Immobilisations corporelles	Terrains	510		512		514		516		
	Constructions	520		522		524		526		
	Installations techniques matériel et outillage industriels	530	529	532	208	534		536	737	
	Installations générales, agencements, aménagements divers	540	2 171	542	10 268	544		546	10 268	
	Matériel de transport	550		552		554		556		
	Autres immobilisations corporelles	560		562	255	564		566	2 425	
TOTAL		570	3 946	572	20 120	574		576	24 067	
III	PLUS-VALUES, MOINS-VALUES		(15 % et 0 % (1) pour les entreprises à l'IS, 16 % pour les entreprises à l'IR) (Si ce cadre est insuffisant, joindre un état du même modèle)							
Nature des immobilisations cédées virées de poste à poste, mises hors service ou réintégrées dans le patrimoine privé y compris les produits de la propriété industrielle.	Valeur d'actif *	Amortissements *	Valeur résiduelle	Prix de cession *	Plus ou moins-values					
					Court terme *	Long terme				
						15% ou 16%	0%			
①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧			
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
TOTAL		578	580	582	584	586	587	589		
Régularisations *						590	594	595		
Résultat net de la concession de licences d'exploitation de droits de la propriété industrielle bénéficiant du régime des plus-values à long terme (CGI art 39 terdecies).							591			
TOTAL						596	597	599		

(1) Le taux de 0 % s'applique aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2007 pour les plus-values sur titres de participation (ou 8% en cas d'exercice ouvert avant le 01-01-2007).

* Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2033-NOT.

4

RELEVÉ DES PROVISIONS - AMORTISSEMENTS DÉROGATOIRES - DÉFICITS REPORTABLES

Formulaire obligatoire (article 302 Septies
A bis du Code général des impôts)

Désignation de l'entreprise : OMEGAEXPERTISE

Néant ***I RELEVÉ DES PROVISIONS - AMORTISSEMENTS DÉROGATOIRES**

A NATURE DES PROVISIONS		Montant au début de l'exercice		Augmentations : dotations de l'exercice		Diminutions reprises de l'exercice		Montant à la fin de l'exercice	
Provisions réglementées	Amortissements dérogatoires	600		602		604		606	
	Dont majorations exceptionnelles de 30 %	601		603		605		607	
	Autres provisions réglementées	610		612		614		616	
Provisions pour risques et charges		620		622		624		626	
Provisions pour dépréciation	Sur immobilisations	630		632		634		636	
	Sur stocks et en cours	640		642		644		646	
	Sur clients et comptes rattachés	650		652		654		656	
	Autres provisions pour dépréciation	660		662		664		666	
TOTAL		680		682		684		686	

B MOUVEMENTS AFFECTANT LA PROVISION POUR AMORTISSEMENTS DÉROGATOIRES

	Dotations		Reprises	
Immob. incorporelles	700		705	
Terrains	710		715	
Constructions	720		725	
Inst. techniques mat. et outillage	730		735	
Inst. générales, agencements amén. div.	740		745	
Matériel de transport	750		755	
Autres immobilisations corporelles	760		765	
TOTAL	770		775	

C VENTILATION DES DOTATIONS AUX PROVISIONS ET CHARGES À PAYER NON DEDUCTIBLES POUR L'ASSIETTE DE L'IMPÔT

C		(Si le cadre C est insuffisant, joindre un état du même modèle)	
1	Indemnités pour congés à payer, charges sociales et fiscales correspondantes		
2			
3			
4			
5			
6			
7			
Total à reporter ligne 322 du tableau n° 2033-B		780	

II DÉFICITS REPORTABLES

Déficits restant à reporter au titre de l'exercice précédent (1)	982	
Déficits imputés	983	
Déficits reportables	984	
Déficits de l'exercice	860	
Total des déficits restant à reporter	870	

(1) Cette case correspond au montant porté sur la ligne 870 du tableau 2033D déposé au titre de l'exercice précédent.

* Des explications concernant cette rubrique figurent dans la notice n° 2033-NOT.

EXEMPLAIRE À CONSERVER PAR LE DÉCLARANT

Formulaire obligatoire (article 53 A
du code général des impôts).

Désignation de l'entreprise : OMEGAEXPERTISE		Néant <input type="checkbox"/> **	
Exercice ouvert le : .. 01012010		et clos le : .. 31122010	
		Durée en nombre de mois 12	
I	PRODUCTION DE L'ENTREPRISE		
	Ventes de marchandises	961	86 350
	Production vendue - Biens	991	
	Production vendue - Services	992	373 018
	Production stockée	964	
	Production immobilisée	965	
	Subventions d'exploitation perçues	966	
	Autres produits	967	1
	Transferts de charges de personnels et transferts de charges déductibles de la valeur ajoutée	993	
	TOTAL A	994	459 369
II	CONSOMMATIONS DE BIENS ET SERVICES EN PROVENANCE DE TIERS (1)		
	Achats de marchandises (droits de douanes compris)	969	67 205
	Variation de stock (marchandises)*	970	5 383
	Achats de matières premières et autres approvisionnements (droits de douanes compris)	971	
	Variation de stock (matières premières, approvisionnements)	972	
	Autres achats et charges externes à l'exception des loyers	973	280 951
	Fraction des loyers à l'exception de ceux afférents à des immobilisations corporelles mises à disposition dans le cadre d'une convention de location-gérance ou de crédit-bail ou encore d'une convention de location de plus de 6 mois à un assujetti à la taxe professionnelle.	974	
	Charges déductibles de la valeur ajoutée afférente à la production immobilisée déclarée	985	
	Autres charges	975	14 199
	Taxes sur le chiffre d'affaires autres que la TVA, contributions indirectes (droits sur les alcools et les tabacs, etc) taxe intérieure de consommation sur les produits pétroliers	976	
	Fraction des dotations aux amortissements afférents à des immobilisations corporelles mises à disposition dans le cadre d'une convention de location-gérance ou de crédit-bail ou encore d'une convention de location de plus de 6 mois à un assujetti à la taxe professionnelle*	977	
	TOTAL B	978	367 738
III	VALEUR AJOUTÉE PRODUITE		
	TOTAL A - TOTAL B	979	91 631
* voir notice au verso			
<p>Pour les entreprises de crédit, les entreprises d'assurance, de capitalisation et de réassurance de toute nature, cette fiche sera adaptée pour tenir compte des modalités particulières de détermination de la valeur ajoutée ressortant des plans comptables professionnels (extraits de ces rubriques à joindre).</p> <p>** Des explications concernant cette rubrique sont données dans la notice n° 2033-NOT.</p>			

(1) Attention, il ne doit pas être tenu compte dans les lignes 969 à 974, 975 et 976 des charges déductibles de la valeur ajoutée, afférente à la production immobilisée déclarée ligne 965 et portées en ligne 985.

Formulaire obligatoire
(art. 38 de l'annexe III au C.G.I.)

(liste des personnes ou groupements de personnes de droit ou de fait détenant
directement au moins 10% du capital de la société)

N° de dépôt



(1) Néant *

EXERCICE CLOS LE

N° SIRET

DÉNOMINATION DE L'ENTREPRISE

ADRESSE (voie)

CODE POSTAL VILLE

NOMBRE TOTAL D'ASSOCIES OU ACTIONNAIRES PERSONNES MORALES DE L'ENTREPRISE	901	NOMBRE TOTAL DE PARTS OU D'ACTIONS CORRESPONDANTES	902
NOMBRE TOTAL D'ASSOCIES OU ACTIONNAIRES PERSONNES PHYSIQUES DE L'ENTREPRISE	903	NOMBRE TOTAL DE PARTS OU D'ACTIONS CORRESPONDANTES	904

I - CAPITAL DÉTENU PAR LES PERSONNES MORALES :

Forme juridique Dénomination

N° SIREN (si société établie en France) % de détention Nb de parts ou actions

Adresse : N° Voie

Code Postal Commune Pays

Forme juridique Dénomination

N° SIREN (si société établie en France) % de détention Nb de parts ou actions

Adresse : N° Voie

Code Postal Commune Pays

Forme juridique Dénomination

N° SIREN (si société établie en France) % de détention Nb de parts ou actions

Adresse : N° Voie

Code Postal Commune Pays

Forme juridique Dénomination

N° SIREN (si société établie en France) % de détention Nb de parts ou actions

Adresse : N° Voie

Code Postal Commune Pays

II - CAPITAL DÉTENU PAR LES PERSONNES PHYSIQUES :

Titre (2) Nom patronymique Prénom(s)

Nom marital % de détention Nb de parts ou actions

Naissance : Date N° Département Commune Pays

Adresse : N° Voie

Code Postal Commune Pays

Titre (2) Nom patronymique Prénom(s)

Nom marital % de détention Nb de parts ou actions

Naissance : Date N° Département Commune Pays

Adresse : N° Voie

Code Postal Commune Pays

EXEMPLAIRE À CONSERVER PAR LE DÉCLARANT

(1) Lorsque le nombre d'associés excède le nombre de lignes de l'imprimé, utiliser un ou plusieurs tableaux supplémentaires. Dans ce cas, il convient de numéroter chaque tableau en haut et à gauche de la case prévue à cet effet et de porter le nombre total de tableaux souscrits en bas à droite de cette même case.

(2) Indiquer : M pour Monsieur, MME pour Madame ou MLE pour Mademoiselle.

* Des explications concernant cette rubrique figurent dans la notice n° 2033-NOT.