

Bonjour à vous trois,

Suite à notre réunion en comité restreint finalement prolifique, voici le compte-rendu de celle-ci concernant la gestion financière.

Je vous laisse apporter des modifications si besoin est.

1. Gestion financière du point de vente

Tout d'abord, un constat sur la nécessité d'une partie "gestion financière" :

- Une partie des franchisés n'éprouve pas réellement d'intérêt.
- Une autre partie rencontre des "problèmes" de trésorerie nécessitant des ajustements pour une meilleure gestion.

Il a été relevé aussi que le tableau de suivi de trésorerie fourni étant une bonne base, cependant il reste trop axé sur la gestion d'un magasin en propre.

Propositions :

1/Créer un groupe de travail pour développer un suivi de trésorerie en adéquation avec la gestion d'un format franchise.

2/Dans le but de palier à un manque d'expérience et/ou de connaissances sur la gestion financière, l'idée serait de créer un module de formation axé sur celle-ci comprenant par ex:

- suivi d'une trésorerie
- décalage de paiement (RSI, TVA, URSSAF,...)
- comprendre son reporting
- facturation
- lire/analyser un bilan et un Compte de résultat

Ce module serait inclus dans la formation théorique pré-ouverture ainsi que pour les franchisés le demandant à posteriori.

3/Créer un document d'aide regroupant les outils de base d'une gestion commerciale et comment les utiliser, à savoir :

- Calcul taux & valeur de marge
- Explication de base sur les données financières
- Calcul HT - TTC
- Lecture du reporting

...

2. Échéance de facturation mensuelle :

Les "anciens" franchisés (la majorité) ont un prélèvement de la marchandise fin du mois suivant pour le mois en cours.

Une phase test a été lancée pour les derniers franchisés avec un prélèvement au 10 du mois suivant.

Proposition :

Recaler le paiement des factures au 10 du mois suivant pour les franchisés qui le souhaiteraient.

Le but serait d'avoir une situation de trésorerie qui tendrait vers la situation réelle, et donc de réduire l'effet de surprise de la facture le mois suivant.

3. Pack "options Franchise"

Idée : Réduire les charges fixes pesant sur les franchisés sur de nombreux postes de dépenses.

Comment ? En nous faisant bénéficier de la puissance du réseau dans la négociation des contrats.

Par ex :

- Assurance, prévoyance, mutuelle
- Téléphonie, alarme

- Leasing auto
- Crédit, frais bancaires, commissions C.B
- ...

En amont, il serait intéressant que chacun partage les tarifs dont il bénéficie sur ces charges, comme base de données permettant d'aligner les prix sur une fourchette basse.

Chaque franchisé resterait libre de choisir ses fournisseurs/prestataires mais pourrait bénéficier d'un tarif préférentiel en tant que membre du réseau FitnessBoutique.



Guillaume PETITJEAN

Responsable FitnessBoutique STRASBOURG-RHIN

41b avenue du Rhin

67100 STRASBOURG

Tèl : 03.88.44.88.25

strasbourg-rhin@fitnessboutique.fr