

# Le statut de « starter » de la FBF



Nombreux sont les dirigeants d'entreprises qui ont créé un concept original et pensent à la franchise pour réaliser un développement plus rapide de leurs activités. Mais faire de la franchise n'est pas si simple et impose que l'on maîtrise un nouveau métier à côté de celui que l'on pratique dans sa propre activité commerciale. Les relations qu'il faut établir avec un réseau de partenaires franchisés sont très

différentes de celles que l'on pratique avec son propre réseau intégré. En outre, la transmission de son savoir-faire et de tout ce qui constitue l'image du concept que l'on veut franchiser, n'est pas facile à réaliser ; sans oublier les contraintes au niveau juridique.

C'est dans ce contexte que la Fédération Belge de la Franchise a créé le statut de membre « starter » pour aider ces entre-



preneurs à structurer leur démarche de création d'un réseau de franchise. Ce statut est accordé aux entreprises qui affirment leur volonté de se conformer dans les deux ans, au maximum, aux critères permettant de devenir membre « junior » ou « membre effectif » de la FBF, et notamment au Code de déontologie de la Fédération.

La procédure d'admission engagée, le candidat « starter » a droit



à la visite d'un expert membre du Collège des Experts en Franchise, au Guide de la franchise, à la participation au séminaire « *Comment devenir franchiseur* » au prix préférentiel de membre, à la check-list « *Lancement et développement d'un réseau de franchise* ». Lui sont présentés : le contrat de franchise, le business plan, les manuels définissant le concept, les informations relatives au projet pilote.

Une fois agréé par le Comité exécutif, le candidat bénéficie du statut de « *starter* ».

Un franchiseur membre du Conseil d'Administration de la FBF est désigné pour être son mentor et jugera de son expérience acquise lors du lancement effectif de son réseau de franchise. Le « *starter* » bénéficie également de consultations gratuites auprès d'un expert et d'un avo-

cat spécialisés dans le domaine de la franchise.

Après une période maximale de deux années, il accèdera au statut de membre « *junior* » de la Fédération Belge de la Franchise, pour autant qu'il réponde aux critères qui conditionnent l'appartenance effective à la FBF et à la qualité de franchiseur telle qu'elle la définit.

L.-F. W.

[www.fbf-bff.be](http://www.fbf-bff.be)

## Fit For Fun, un « *starter* » modèle ?

En 2000, Michel Peeters, passionné de sport, quitte ses fonctions de cadre pour créer un centre de fitness « *Fit For Fun* » à Braine l'Alleud. Il s'agit d'un concept de remise en forme accessible à tout le monde, orienté vers la santé et le bien-être : « *Un esprit sain dans un corps sain* ». L'objectif est de se détendre et d'éliminer le stress. Qu'il soit sportif ou en besoin de rééducation physique, chaque client y bénéficie d'un programme individuel sur mesure et peut aussi participer à des cours collectifs encadrés par des moniteurs sportifs professionnels.

En 2003, ouverture d'une deuxième salle à Waterloo, en 2006 d'une troisième à Genappe et en 2007

d'une quatrième à Ottignies. En mars 2008, Michel Peeters consulte la Fédération Belge de la Franchise, visite les salons de la franchise de Paris et de Bruxelles, devient membre « *starter* » de la FBF, mobilise son staff sur son projet de franchise et suit le séminaire « *Comment devenir franchiseur* ».

En moins de six mois, il codifie son savoir-faire, fait établir un contrat de franchise équilibré conforme aux règles du Code de déontologie de la Fédération Européenne de la Franchise, et remet un document d'information précontractuelle à trois candidats franchisés, à Nîmes (France) et dans les régions de Wavre et de La Hulpe. [www.fitforfun.be](http://www.fitforfun.be)