



DÉVELOPPER SON RÉSEAU À L'INTERNATIONAL

L'exportation de son concept comme levier de croissance

OBJECTIFS

- Identifier les étapes du processus d'internationalisation
- Mesurer l'enjeu économique, organisationnel et humain d'un développement à l'étranger dans la stratégie d'un réseau
- Déterminer les conditions, les modes et les outils de l'export

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux directeurs de réseau, (futurs) responsables de développement à l'international, juristes, animateurs...

PROGRAMME

- **Les règles d'or d'un développement à l'international**
- **L'identification de sa stratégie de développement**
 - Processus de construction : environnement interne, évaluation du niveau de risque juridique, financier...
 - Les bonnes questions à se poser
 - Les pièges à éviter
- **Le choix des pays cibles**
 - Désirabilité du concept, de la marque
 - Faisabilité interne et externe
 - Conditions de mise en œuvre (site pilote, ...)
- **Le choix du partenaire**
 - Critères de sélection (financier, savoir faire, savoir être, solidité et capacité opérationnelle,...)
 - Méthodologie
- **La master franchise**
 - Définition
 - Principes de base d'un développement en master franchise
 - L'adaptation du concept
 - La relation franchiseur/master franchisé
- **Etude de cas concrets et retours d'expériences de réseaux**

POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Une approche pratique et concrète
- Une vision 360° de la problématique
- Une mise en perspective du développement de son propre concept



MODALITÉS PRATIQUES

Durée :
1 jour

Lieu :
FFF - 29, bld de Courcelles
75008 Paris

Prix :

- 400€ HT (480€ TTC)
pour les adhérents à la FFF
- 500€ HT (600€ TTC)
pour les non adhérents

Contact :
Boris Flèche :
b.fleche@franchise-fff.com

ou sur le site :
www.formation-franchise.com

DATES

- 21 mai 2019
- 18 novembre 2019