



**L'ACADÉMIE DE
LA FRANCHISE**

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

DATE

■ 1er février 2019

Intégrer une structure franchiseur

*Assimilez les "best-practices" de la franchise et
intégrez votre fonction dans les meilleures conditions !*

OBJECTIFS

- Se (re)mettre à niveau sur l'environnement économique et juridique de la distribution en réseau
- Assimiler les facteurs clés d'organisation d'une "tête de réseau"
- Découvrir les pratiques des enseignes leaders en franchise

CETTE FORMATION S'ADRESSE

Principalement aux cadres dirigeants évoluant en interne sur des postes liés à la franchise, ou ceux intégrant une enseigne se développant en réseau organisé (DG, DAF, Directeur franchise, Directeur du développement..).

PROGRAMME

- 1. L'environnement de la franchise**
 - La place de la franchise dans la distribution
 - Les principaux acteurs (banques, partenaires, éditeurs, prestataires...)
- 2. Les fondamentaux de la franchise**
 - Le concept : enseigne / savoir-faire / accompagnement
 - Les acteurs : le réseau / le franchiseur / les franchisés
- 3. L'encadrement légal**
 - Les différents contrats du "commerce organisé"
 - Le Code de déontologie Européen de la Franchise
 - La "loi Doubin" et l'environnement juridique des dernières années
 - Les principales clauses d'un contrat de franchise
 - Le traitement des litiges en franchise
- 4. L'organisation type du franchiseur et les "métiers clés"**
 - L'organigramme type du franchiseur en BtoB, en BtoC, fabricant, distributeur...
 - Les postes clés en franchise : rôles et missions
- 5. Le modèle économique du franchiseur et du franchisé**
 - Le budget du franchiseur, revenus et charges, ratios d'activité
 - Le plan comptable du réseau et des franchisés
 - Le budget initial du franchisé et de son plan de marche
- 6. Profil et engagements d'un franchisé**
 - Qui peut devenir franchisé ? Quel profil ? Quelles sont ses attentes ?
 - La répartition des rôles entre franchiseur et franchisé
- 7. Les bonnes pratiques (organisation, process et outils) en matière de :**
 - Recrutement / sélection de franchisé
 - Formation
 - Animation de réseau

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Les éléments clés pour comprendre la franchise et l'organisation d'une "tête de réseau"
- Le survol des meilleures pratiques et outils sur les métiers du franchiseur