



## CRÉER ET DÉVELOPPER SON RÉSEAU DE FRANCHISE

*La franchise, une stratégie de développement adaptée à votre projet : fondamentaux et développement opérationnel*

### OBJECTIFS

- Comprendre la franchise en tant que stratégie commerciale et déterminer si votre concept est franchisable
- Connaître les différentes méthodes de développement et décider de la stratégie la plus adaptée à votre projet
- Structurer le développement et l'animation du réseau et en mesurer les impacts financiers et opérationnels

### CETTE FORMATION S'ADRESSE

Aux créateurs d'entreprise, indépendants voulant créer un réseau de distribution, futurs réseaux en construction, jeunes réseaux en développement, réseaux succursalistes souhaitant poursuivre leur développement en franchise...

### PROGRAMME

#### Les fondamentaux de la franchise

- Les différentes formules de partenariat
- Les avantages et exigences du système
- Les droits et les devoirs de chaque partenaire
- Le cadre juridique (information pré-contractuelle) et les clauses essentielles d'un contrat de franchise

#### Étapes du développement

- Les pré-requis au développement
- Les différentes méthodes et stratégies de développement
- Les conséquences organisationnelles et financières de la stratégie choisie

#### Construction du plan de développement

- Modèle économique franchiseur et franchisé
- Paramètres à prendre en compte
- Business plan du développement
- Implications sur le contrat de franchise

#### De la stratégie à la mise en oeuvre opérationnelle

- Outils et procédures pratiques du développement
- Anticipation des moyens humains et financiers
- Organisation de l'animation

### LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Les éléments clés pour comprendre la franchise et le métier de franchiseur
- La mise en perspective de son projet en franchise



### MODALITÉS PRATIQUES

**Durée :**  
3 jours

**Lieu :**  
FFF - 29, bld de Courcelles  
75008 Paris

**Prix :**  
■ 1 500€ HT (1 800€ TTC)

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

ou sur le site :  
[www.formation-franchise.com](http://www.formation-franchise.com)

### DATES

- 24, 25 et 26 février 2020
- 27, 28 et 29 avril 2020
- 8, 9 et 10 juin 2020
- 21, 22 et 23 septembre 2020
- 23, 24 et 25 novembre 2020



## Programme détaillé de la formation

### « Créer et développer son réseau de franchise »

*La franchise, une stratégie de développement adaptée à votre projet : fondamentaux et développement opérationnel.*

**Intitulé de la formation :** « Créer et développer son réseau de franchise »

**Public visé :** cette formation s'adresse aux créateurs d'entreprise, indépendants voulant créer un réseau de distribution, futurs réseaux en construction, jeunes réseaux en développement, réseaux succursalistes souhaitant poursuivre leur développement en franchise

**Prérequis :** aucun prérequis spécifique n'est nécessaire pour suivre cette formation.

**Durée :** 3 jours – 21 heures

**Objectifs pédagogiques :**

**A l'issu de la formation, le stagiaire sera capable de :**

- Définir la franchise en tant que stratégie commerciale et déterminer si son concept est franchisable
- Maîtriser les différentes méthodes de développement et décider de la stratégie la plus adaptée à son projet
- Structurer le développement et l'animation du réseau et en mesurer les impacts financiers et opérationnels

**Moyen pédagogiques, technique et d'encadrement :**

- 1. Techniques et méthodes utilisées :** Formation en salle. Plusieurs techniques et méthodes sont utilisées pour aider les stagiaires à progresser.
  - Echange sur les attentes personnelles
  - Echange entre les stagiaires sur leurs pratiques et avancement de leur projet
  - Exercice d'analyse des pratiques terrain
  - Etude de cas
- 2. Moyens techniques :** Salle dédiée suffisamment spacieuse pour les travaux par groupe, ordinateur et vidéoprojecteur, paperboard. Mise à disposition des supports et outils en version papier + numérique (sur demande).
- 3. Formateurs :** Le premier formateur (jour 1) est responsable de la formation à la Fédération française de la franchise. Le second formateur (jours 2 et 3) est issu des réseaux de franchise et a une grande expérience de terrain. Il dirige maintenant un cabinet de conseil qui accompagne les réseaux de franchise dans leurs problématiques liées au développement, au management et à l'animation de réseau. Il est également membre du Collège des Experts de la Fédération française de la franchise.

- 4. Modalités de sanction :** Attestation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise aux stagiaires à l'issue de la formation.

**Programme :**

**Jour 1**

- Les fondamentaux de la franchise :
  - Les différentes formules de partenariat
  - Les avantages et exigences du système
  - Les droits et les devoirs de chaque partenaire
  - Le cadre juridique (information pré-contractuelle) et les clauses essentielles d'un contrat de franchise

**Jour 2**

- Les étapes du développement :
  - Les pré-requis au développement
  - Les différentes méthodes et stratégies de développement
  - Les conséquences organisationnelles et financières de la stratégie choisie
- La construction du plan de développement :
  - Modèle économique franchiseur et franchisé
  - Paramètres à prendre en compte
  - Business plan du développement
  - Implications sur le contrat de franchise

**Jour 3**

- De la stratégie à la mise en œuvre opérationnelle :
  - Outils et procédures pratiques du développement
  - Anticipation des moyens humains et financiers
  - Organisation de l'animation

**Les points forts de la formation :**

- Les éléments clés pour comprendre la franchise et le métier de franchiseur
- La mise en perspective de son projet en franchise

**Lieu :** Fédération française de la franchise – 29 Boulevard de Courcelles 75008 PARIS

**Tarif :** 1500 € HT

**Formateurs :** M. Boris FLECHE & M. Laurent POISSON

**Nombre maximum de participants :** 8