



**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](http://www.formation-franchise.com)

## DATE

■ A définir  
(N'hésitez pas à nous contacter)

# 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