



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

DATES

- 22, 23 et 24 février 2021
- 26, 27 et 28 avril 2021
- 14, 15 et 16 juin 2021
- 20, 21 et 22 septembre 2021
- 22, 23 et 24 novembre 2021



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