



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

- A déterminer

FFF Services

Eurl au capital de 7622,45 euros

Siret : 3515267850040

29, bd de Courcelles 75018 Paris

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro **11 75 153 33 75** auprès du préfet de la région Ile de France



Programme détaillé de la formation

« Développer son réseau à l'international »

L'exportation de son concept comme levier de croissance

Intitulé de la formation : « Développer son réseau à l'international »

Public visé : cette formation s'adresse aux directeurs de réseaux, (futurs) responsables de développement à l'international, juristes, animateurs ...

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

Durée : 1 jour – 7 heures

Objectifs pédagogiques :

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

- 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
- Maîtriser les conditions, les modes et les outils de l'export

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 expériences
 - Etude de cas concrets et retours d'expériences de réseaux
- 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 numérique (+ papier sur demande).
- 3. Formateur :** 16 ans en tant que cadre dirigeant au sein d'un réseau spécialisé dans la distribution d'articles de sport (Directeur commercial France et International - Directeur commercial France). Il a également participé à la création du métier de franchiseur de ce réseau de 2004 à 2009 pour l'international (DOM/TOM et Moyen ORIENT). Il co-dirige actuellement un cabinet spécialisé dans l'accompagnement des réseaux de franchise. 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 :

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

Les points forts de la formation :

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

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

Tarif : 500 € HT ou 400 € HT pour les réseaux adhérents FFF

Formateur : M. Olivier MIGNOT

Nombre maximum de participants : 8