



## Les réseaux de franchise à l'international

|  |   |
|--|---|
| <p><b>Objectif :</b> Acquérir une connaissance globale de la franchise. Savoir analyser les risques liés à la franchise. Approche des outils spécifiques à la franchise (CEP, BP...). Maîtriser l'aspect juridique et contractuel de la franchise.</p>   | <p><b>Personnes concernées :</b><br/>Créateurs d'entreprise, créateurs d'enseigne, Responsables de Zone Export.</p>   |
| <p><b>PROGRAMME</b></p>  | <p><b>Pré requis :</b> Aucun</p>  |
| <p><i>Etablir une relation Franchiseur - Franchisé équitable. Savoir utiliser et analyser les outils de la franchise. Savoir évaluer et sécuriser les risques de la franchise à l'international. Définir une stratégie de développements internationaux performante et compétitive.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Introduction : Structure d'un service achats, rôle, fonctionnement, interface avec les autres partenaires internes et externes</b></li> <li><b>1<sup>ère</sup> partie : Introduction à la franchise</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Définition de la franchise</li> <li>✚ Les obligations des parties</li> <li>✚ Les avantages de la franchise</li> <li>✚ Les contraintes de la franchise</li> </ul> </li> <li><b>2<sup>ème</sup> partie : Comment sélectionner une enseigne, un franchisé ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Les risques en tant que franchiseur</li> <li>✚ Les risques en tant que franchisé</li> </ul> </li> <li><b>3<sup>ème</sup> partie : Les outils de la franchise</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Le DIP</li> <li>✚ Le BP</li> <li>✚ Le CEP</li> </ul> </li> <li><b>4<sup>ème</sup> partie Les outils d'analyse et de Feed-back</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Quel processus mettre en place ?</li> <li>✚ Comment analyser et interpréter les Chiffres ?</li> <li>✚ Comment évaluer un franchiseur, un Master franchisé, un franchisé ?</li> </ul> </li> <li><b>5<sup>ème</sup> partie : L'aspect juridique</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Les différents types de contrat de franchise</li> <li>✚ Les pièges à éviter</li> </ul> </li> <li><b>6<sup>ème</sup> partie : Stratégies de développement de la franchise</b></li> </ul> | <p><b>PEDAGOGIE</b></p> <p><b>Le Formateur</b><br/>Spécialiste Import – Export, Logistique et Financements.</p> <p><b>Parcours pédagogique</b></p>  <p>Recueil des besoins.<br/>Montage.<br/>Exposés et échanges.<br/>Analyses de cas réels (contrat de franchise, DIP, BP, CEP).<br/>Suivi et accompagnement.</p> <p><b>Intra entreprise</b></p> <p><b>Lieu de Formation :</b><br/>dans la ville de votre choix.</p> <p><b>Tarif Inter entreprise par personne</b></p> <p><b>2 jours</b></p> <p><b>1 150 €</b></p> <p>Réf : CI004</p> |

Catalogue PROFORMALYS – 700 stages inter entreprises – partout en France