

JOURNÉE DE RÉFLEXION

organisée par l'Institut de Promotion de la Franchise
et la Banque Populaire Fédérale de Développement

CSEZ
La Franchise

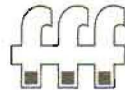
«L'INGÉNIERIE

de la

FRANCHISE

10 MARS 1988
HOTEL SOFITEL - PORTE DE SÈVRES
PARIS

avec le concours de la Fédération Française de la Franchise



et la participation de FRANCHISE MAGAZINE et de TERTIEL





COSEZ
La Franchise



«L'INGÉNIERIE de la FRANCHISE»

*Journée animée par Gérard TOUATI - Directeur de FRANCHISE MAGAZINE
et Anne GILLET - Journaliste de TERTIEL*

● 9 h 00 - 9 h 10	Ouverture de la séance	Gérard TOUATI
● 9 h 10 - 9 h 45	Les différentes formes de Partenariat	Jean BREVILLE - Président de la Fédération Française de la Franchise
● 9 h 45 - 10 h 15	Approche Système de la Franchise	Claude NEGRE - Docteur en Stratégie Commerciale de Paris Dauphine - Conseil en Marketing et Franchising - Professeur à l'IPF - Colmar
● 10 h 15 - 10 h 45	L'Ingénierie de la Franchise ■ Exposé des motifs et présentation des Ateliers: ● Faisabilité Marketing ● Faisabilité Financière ● Le Package	Claude NEGRE Jacques MARTIANO - Expert-Comptable Professeur à l'IPF - Colmar Marc SOUNIGO - Expert-Comptable Professeur à l'IPF - Colmar
● 10 h 45 - 11 h 15	Pause et accès aux ateliers	
● 11 h 15 - 12 h 45	3 Ateliers d'Echange et de Réflexion (v. détails ci-contre) Ceux-ci sont répétés en deux vagues de manière à ce que chaque participant puisse s'inscrire à deux ateliers (un le matin, l'autre l'après-midi) Première vague d'ateliers ● Atelier 1 - Faisabilité Marketing ● Atelier 2 - Faisabilité Financière ● Atelier 3 - Le Package	
● 13 h 00 - 14 h 30	Déjeuner au Salon MEUDON	
● 14 h 30 - 16 h 00	Deuxième vague d'Ateliers	
● 16 h 00 - 16 h 15	Pause	
● 16 h 15 - 16 h 30	Synthèse des Ateliers par les rapporteurs (en séance plénière)	
● 16 h 30 - 17 h 15	Tribune ouverte: Le Cadre Institutionnel du Développement de la Franchise Code de déontologie de la F.F.F. - Norme AFNOR - Eléments de jurisprudence - Projet de Loi? - Réglementation CEE <i>Tribune animée par Anne GILLET (TERTIEL) et Gérard TOUATI (F.M.)</i> avec la participation de: ● M. MICMACHER - Vice-Président de la FFF / Franchiseur PRONUPTIA ● M. BETOUS - Président de la Fédération des Franchisés - CIDEF ● M. BADER - Franchiseur SWEATERIE ● M. NEGRE - Professeur à l'IPF - Colmar ● M ^e GAST - Avocat à la Cour de Paris - Professeur à l'IPF - Colmar ● Un franchisé «Yves ROCHER» représentant le comité de liaison et de concertation Yves ROCHER ● Un franchisé «COPY 2000»	
● 17 h 15 - 17 h 30	«Un Homme, une Réussite»	Patrick LECETRE - Président de PADCO Organisateur du Salon International de la Franchise



BANQUE POPULAIRE

PROGRAMME DES 3 ATELIERS

Ceux-ci sont répétés en deux vagues de manière à ce que chaque participant puisse s'inscrire à deux ateliers (un pour le matin, l'autre pour l'après-midi).

ATELIER 1 FAISABILITE MARKETING

- Animateur: Marc-Bernard FREI - Vice-Président
Fédération Suisse de la Franchise
FBA Conseil
- Rapporteur: Claude NEGRE - Professeur IPF - Colmar
- Intervenants: - Georges BROWN - Directeur Franchise
McDonald's France
- Alain KIRICHIAN - Directeur Général
OK SERVICE
- Bernard DEVEZ - Directeur COFREMCA

Voir suite au verso ►

ATELIER 2 FAISABILITE FINANCIERE

- Animateur: Jacques MARTIANO - Expert-comptable
Professeur IPF - Colmar
- Rapporteur: M. COCHETEUX
Président de SOCOFRAN
- Intervenants: - M. de PREVOISIN - C.E.P.M.E.
- Mlle HAMELLE - Franchise JACADI
- M. COLLET - Franchise TAXI COLIS

Voir suite au verso ►

ATELIER 3 LE PACKAGE Mise en place du support de développement de la Franchise

- Animateurs: Maître O. GAST - Avocat à la Cour de Paris
Professeur à l'IPF - Colmar
Marc SOUNIGO - Expert-comptable -
Professeur à l'IPF - Colmar
- Rapporteur: Gérard TOUATI
Directeur Franchise Magazine
- Intervenants: - M. EVRARD
Franchise LES FLORENTINES
ET LES CENTURIALES
- M. FALLOTIN - Franchise DETECTOR
du Groupe CERBERUS-GUINARD

Voir suite au verso ►

Conditions de participation

Les inscriptions seront enregistrées à réception du Bulletin et du règlement correspondant:

1 500 FF (NET) par personne

adressés à:

IPF - Institut de Promotion de la Franchise.
2, avenue De Lattre de Tassigny
WINTZENHEIM
68000 COLMAR

L'inscription comprend: la participation aux travaux de la journée, le déjeuner et les rafraîchissements.

Journée organisée dans le cadre de la
Formation Professionnelle Continue

« L'INGÉNIERIE de la FRANCHISE »
Paris, le 10 mars 1988

Fonction:

osez
la Franchise

**BULLETTIN
DE PARTICIPATION**

Norm et prénom:

Raison sociale:

Adresse:

• Je souhaite participer dans la limite des places disponibles aux deux ateliers suivants (cochez les 2 cases correspondantes)

ATELIER 1: FAISABILITE MARKETING

ATELIER 2: FAISABILITE FINANCIERE

ATELIER 3: LE PACKAGE

• Ci-joint un chèque bancaire ou postal libellé à l'ordre de « IPF-COLMAR »

A:

Signature:

JEUDI 10 MARS 1988

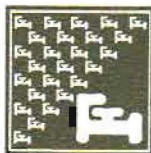
HÔTEL SOFTEL - PARIS
PORTE DE SÈVRES
8, rue Louis Armand

Pour tout renseignement complémentaire
s'adresser à:
Denise FLEITH - IPF Colmar
Téléphone: 89.27.06.91



A retourner à:

IPF - Institut de Promotion de la Franchise
2, Avenue De Lattre de Tassigny
WINTZENHEIM
68000 COLMAR



ATELIER 1 (Suite)

FAISABILITE MARKETING

Seront abordés dans cet atelier, les problèmes liés à la nécessaire différenciation Marketing des concepts franchisés, à l'expérimentation en Unité Pilote et aux contraintes d'adaptation locale.

Les franchiseurs intervenants exposeront successivement leur démarche Marketing aux différents stades de leur développement.

Une place importante sera faite dans cet atelier aux notions de compétences distinctives du franchiseur, d'atout concurrentiel, d'originalité du savoir-faire et d'adaptation de concept.

ATELIER 2 (Suite)

FAISABILITE FINANCIERE

Créer et développer un réseau de franchise exige la mise en œuvre de moyens adaptés. Il convient d'en mesurer le coût ou la charge prévisionnelle et de déterminer l'importance et la nature des ressources nécessaires à leur financement: fonds propres et autofinancement du franchiseur, contributions des franchisés, financements externes.

C'est donc à l'étude du Plan de financement, correspondant à la création et au développement d'une franchise, que vous invite cet atelier avec l'appui très concret des franchiseurs présents.

Une place particulière sera donnée aux prévisions d'exploitation des franchisés dont la rentabilité doit être suffisante pour faire de chaque point de vente un centre de profit qui assure, à la fois, sa propre pérennité, des revenus motivants pour le franchisé et des ressources suffisantes pour contribuer au développement de la chaîne toute entière.

ATELIER 3 (Suite)

LE PACKAGE

Cet atelier développera l'ensemble des concepts et des outils organisationnels à mettre en place préalablement à la création du réseau.

LE PACKAGE: formalisation du manuel opératoire, caractéristiques générales et spécificités liées aux différentes formes de franchise (Service - Distribution - Industrielle)

LE CONTRAT, synthèse de toutes les spécificités du package, est la traduction juridique des relations entre le franchiseur et les franchisés (rédaction, négociation, exécution)

L'ARGUMENTAIRE est la plate-forme commerciale qui guide la vente d'une franchise et précise de façon explicite:

- le positionnement du concept de Franchise
- les caractéristiques et les modalités contractuelles sur le Plan économique, financier et juridique

Cet atelier abordera également les points suivants:

- recrutement des franchisés
- contentieux
- politique du franchiseur face au Marché Unique de 1992.

