



## La formation à l'IPF

La création de l'Institut de Promotion de la Franchise ("Franchise Magazine" N° 35), a répondu aux besoins de formation des hommes et des entreprises qui désirent utiliser les techniques de franchisage comme modalité de leur développement.

L'IPF fait partie d'un ensemble d'activités de formation mises en place à l'échelon national par la CCI de Colmar. Organisme public, patronné par le ministère du Commerce, de l'Artisanat et du Tourisme, l'IPF s'intègre dans la structure de l'Institut de Promotion du Commerce (IPC) créé en 1960 et spécialisé dans les secteurs tels le textile et l'habillement, le commerce et la photo, la vidéo, la HiFi et l'électronique de communication.

A l'origine de l'IPF, l'Université Européenne de la Franchise (UEF), fondée en 1983, constitue une structure de recherche et de réflexion aux plans national et international, en liaison avec les fédérations nationales de la franchise et la Fédération européenne du franchising.

### Former les futurs cadres de la franchise

L'IPF s'est donné pour objectif la formation des futurs cadres du développement des réseaux de franchise pour le commerce, l'industrie et les services.

Les méthodes pédagogiques s'appuient sur un programme de recherche couvrant tous les champs d'investigations de la franchise. «Les besoins des entreprises évoluent et sont de plus en plus pointus; d'où l'exigence double d'une formation générale aux techniques modernes de gestion et d'une formation spécifique aux concepts et aux techniques de franchisage. La progression de

l'étudiant se fait au travers d'un itinéraire de formation qui repose sur une pédagogie de l'action (initiative individuelle, prise de responsabilité), une pédagogie individualisée (groupes à effectifs limités), une pédagogie intensive. Pour être plus efficace, cet enseignement est accompagné d'une formation à la compétitivité, s'appuyant sur la recherche», précise-t-on à l'IPF.

### Programme des études

Le programme des études s'articule autour de douze modules qui constituent les axes directeurs de la formation IPF.

#### Formation générale (cinq modules):

- L'entreprise dans son environnement économique, juridique et social (droit commercial; droit des affaires; fiscalité; économie générale et organisation d'entreprise; réglementation).

- Relations-communication (dynamique de groupe; organisation du travail personnel et en équipe; gestion des ressources humaines; cercle de qualité; entraînement à l'expression).

- Marketing et action commerciale (études des styles de vie et sociostyles; les marchés et les comportements des consommateurs; les techniques et vente et de marchandisage; méthodes et outils de l'étude de marché; marketing: concept, démarche, plan marketing; politiques de produit, de prix, de communication, de distribution, de force de vente).

- Les outils d'analyse, de contrôle et de décision (les mécanismes comptables, l'analyse financière; l'analyse d'exploitation; gestion prévisionnelle; contrôle budgétaire; gestion des stocks).

- Informatique de gestion (les domaines d'application de l'infor-

matique dans les PME-PMI; démarche méthodologique de l'entreprise vers l'informatique; études des principaux progiciels et logiciels d'application).

#### Formation spécialisée (sept modules).

- L'univers de la franchise (les différentes formes de franchise; la franchise dans le monde; la franchise en France).

- Franchise et stratégie de développement PME (phase initiale du projet de franchise; démarche marketing du projet franchise; pilotage du projet de franchise).

- Les standards de la franchise (mise au point des unités pilotes; package et manuel opératoire; les composantes du package).

- Franchises et finances (l'investissement du franchiseur; le financement des franchises; les principes comptables et la franchise; l'analyse de la valeur au service de la franchise; contrôle de gestion).

- Aspects juridiques et fiscaux de la franchise (définition juridique de la franchise; le contrat de franchise et ses conséquences juridiques; fiscalité de la franchise).

- Management et internationalisation du réseau de franchise (diagnostic stratégique; opportunité et plan d'action stratégique; stratégie de groupe; la dynamique du management de la franchise).

- Gestion et mise en œuvre des systèmes et outils de communication (les techniques et les outils).

### Le financement de la formation

Étalée sur huit mois, la formation — coût du cycle: 24 000 F — fait l'objet de formules de financement, ceci en fonction du statut du stagiaire:

- *Demandeur d'emploi*: indemnité de perte de salaire délivrée par la Direction Départementale du Travail; prise en charge partielle des frais de formation (subvention de l'Etat); aide pour le règlement des frais de formation délivrée par le Fonds social de l'Assedic; pour le règlement du solde des frais de formation l'IPC propose un échéancier pour paiement échelonné.

- *Salarié*: prise en charge totale pour l'entreprise des frais de formation au titre de la taxe de forma-

tion professionnelle (1,1%); congés individuel de formation; fonds de gestion des congés individuels de formation (Fongecif).

● **Salarié ou ressortissant d'un pays étranger:** un échéancier est proposé pour le règlement des frais de formation.

L'IPF s'adresse à des personnes d'un âge minimum de vingt-deux ans, bénéficiant d'un bon niveau d'études et possédant une expé-

rience professionnelle d'au moins un an. Le premier cycle devrait démarrer le 18 novembre prochain.

*Renseignements: IPF, 2, avenue De Latre-de-Tassigny, 68000 Colmar-Wintenheim. Tél. (89) 27.06.91.*

## Colloque de l'Adetem sur la franchise

**C'**est sur le thème "la franchise, quelles performances, quel avenir?" que se tiendra le 26 septembre à Paris (Holiday Inn République), le Colloque sur la franchise, organisé par l'Adetem. Voici le programme de cette journée d'étude que conduiront Claude Nègre et Gilles Thiriez, animateurs du Club de recherche appliquée à la franchise (Craft) Adetem:

● **9h:** Allocution de François Boyer (président de l'Adetem).

● **9h10:** "La franchise en France: structures et diagnostic, intérêt stratégique", par Claude Nègre et André Tordjman (professeur Hec-Isa).

● **9h50:** "La franchise à l'étranger, bilan et perspectives", par Olivier Gast et Alexandre Van Den Castelle (avocat au Barreau de Bruxelles).

● **10h50:** "Marketing et franchise, vécu et théorie", par Guy Serraf (directeur du Chémas) et Gilles Thiriez.

● **11h30:** Table ronde animée par Eric Meyer (journaliste à l'Entreprise) autour de quatre grandes préoccupations du franchiseur: financement, exportation, animation du réseau, communication. Avec Roger Latry (Socofran, directeur Bred), Edmond Ballerand (administrateur délégué général du Club MMM), Jacques Bardouin (P-dg de La Taste), Marc Bourgeron (directeur général Agence FCA).

● **12h30:** Déjeuner présidé par B. Amstutz-Mahler, président de la FFF.

● **14h30:**

- Commission franchise de production et franchise industrielle, animée par Gilles Thiriez. Rapporteur: Yvonne Lapalu (ICC). Avec la

*Claude Nègre*



participation de Pierre Du Barry (P-dg Ducs de Gascogne), Maurice Dietrich (directeur marketing Saret PPB) et de la société Phildar.

- Commission franchise de distribution animée par Patrick Faure (rédacteur en chef de "Franchise Magazine"). Rapporteur: Patrice Bougrat (Cecod). Avec la participation d'Olivier Alix (directeur général d'Athlete's Foot), Philippe Darraux (P-dg de "Un Jardin en Plus"), Carlo Haermes (directeur marketing et développement de Computerland).

- Commission franchise de service animée par Alain Constant (P-dg d'Agence N°1). Rapporteur Gilles Macherey (P-dg Copy 2000). Avec la participation de Michael Wallace (P-dg Plein Pot), Michel Casas (P-dg Acte), Georges Sallati (directeur du développement Europe Holiday Inn).

- Commission technique: "La marque et ses attributs, le rôle du SIV dans la franchise", animée par Claude Nègre. Rapporteur Gérard Touati. Avec la participation d'Alain Bourrut Lacouture (directeur de Novamark International), Paul Berçot (administration de Lonsdale).

● **16h20:** Synthèse des commissions par les rapporteurs.

● **16h50:** conclusions de la journée par Paul-Louis Corteel, du ministère du Redéploiement industriel et du Commerce extérieur.

*Renseignements: Adetem, 30, rue d'Astorg, 75008 Paris. Tél. (1) 266.51.13.*

### CALENDRIER DE LA FRANCHISE

● **Du 8 au 10 septembre, à Washington (USA). Symposium international de l'IFA.** Mayflower Hôtel, Washington DC.

● Le 26 septembre, à Paris (France). **Colloque national sur la franchise.** Holiday Inn (République). Colloque organisé par le Club de la Franchise, Adetem.

*Renseignements: Adetem. Tél. 266.51.13.*

● **Du 11 au 13 octobre à Londres (Angleterre). National franchise exhibition.**

● **Du 25 au 29 octobre à Milan (Italie). Premier Salon italien de la franchise.**