



INTERNATIONAL TRADEINVEST
INSTITUTE
A.S.B.L.

INSTITUT BELGE DE FORMATION
EN COMMERCE EXTERIEUR ET
INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX

LE FRANCHISING INDUSTRIEL :

une nouvelle méthode
d'expansion à l'étranger

SOUS LE HAUT PATRONAGE DE : Monsieur M. WATHELET,
Ministre des Technologies Nouvelles et des P.M.E.

LIEGE

mardi 30 octobre 1984
mardi 06 novembre 1984
mardi 13 novembre 1984

Avenue de Broqueville 2 Bte 7 - 1150 Bruxelles
☎ (02) 771 98 80



ORGANISE AVEC LA COLLABORATION DU :

- CENTRE LIEGEOIS DE FORMATION PERMANENTE DES CLASSES MOYENNES
- CLUB LIEGEOIS DES EXPORTATEURS
- INSTITUT PROVINCIAL DES CLASSES MOYENNES
- OFFICE BELGE DU COMMERCE EXTERIEUR

ORGANISATION ET COORDINATION GENERALE :

Monsieur J. BREEVELD, Directeur de l'International TradeInvest Institute.

I. OBJECTIF :

Sensibilisation des entreprises à une connaissance plus approfondie du franchising industriel comme nouvelle méthode d'expansion à l'étranger.

II. METHODOLOGIE :

- Approche pratique de la problématique par des spécialistes belges et étrangers.
- Pédagogie active - exposés suivis de débats et d'échanges d'idées et d'expériences, large utilisation d'études de cas vécus.

III. PARTICIPANTS :

- Responsables et cadres d'entreprises concernés par le commerce extérieur.
- Représentants d'institutions concernés par de nouvelles possibilités d'expansion

Journée I : mardi 30 octobre 1984

- 09.30-10.00 - Discours d'ouverture
par Monsieur M. WATHELET, Ministre des Technologies Nouvelles et des P.M.E.
- Introduction Générale aux travaux : l'importance du Franchising Industriel comme méthode d'expansion
- 10.00-11.00 - Aspects juridiques du Franchising Industriel
par Monsieur O. GAST Avocat au Barreau de Paris, Président de l'Université Européenne de la Franchise à Colmar.
- 11.15-12.15 - Le contrat de Franchise Internationale
par Monsieur O. GAST
- 12.15-12.30 - Le rôle des Banques dans le Franchising Industriel
par Monsieur M. DANMAN, Fondé de Pouvoir à la Société Générale de Banque à Liège.
- 12.15-14.00 L U N C H
- 14.00-17.00 ASPECTS COMMERCIAUX
- Introduction
 - Contenu du package "marketing"
 - a) Identification des marques et des conditionnements
 - b) Spécification des gammes de produits
 - c) Techniques d'étude de marché et de clientèle
 - d) Techniques d'animation commerciale
 - e) Techniques publicitaires.
 - Conclusions
- par Monsieur Ph. LOUSBERG, Gérant de la SPRI INDUSTRIAL AND COMMERCIAL FRANCHISING CONSULTANT - INCOFRA

Journée II : mardi 06 novembre 1984

- 09.30-12.30 - Importance de la communication dans le cadre du Franchising Industriel
- a) Identification de langage entre le Franchising et le Franchisé
 - b) Importance de la formation pour les Franchisés
- par Monsieur R. REMOUCHAMPS, Licencié en Sciences Sociales de l'Université de Liège, Agrégé E.M.D.S.
- 12.30-14.00 L U N C H
- 14.00-17.00 ANALYSE DE CAS PRATIQUES
- par Monsieur H. MOUGIN, Directeur Général de la Société Armature STANDARM (Le Mans)
- et
- par Monsieur P. BOTTE, Directeur des Opérations Internationales - SODIMA - Paris

Journée III : mardi 13 novembre 1984

- 09.30-12.30 ASPECTS FINANCIERS
- Introduction
 - Feasibility de la Franchise étrangère
 - a) Marché théorique potentiel
 - b) Objectif de parts du marché
 - c) Investissement technique
 - d) Rélevance initiale forfaitaire
 - e) Campagne de lancement
 - f) Compte d'exploitation du franchisé
 - g) Simulation du développement du Franchisé
 - Conclusions
- par Monsieur Ph. LOUSBERG, Gérant de la SPRI INDUSTRIAL AND COMMERCIAL FRANCHISING CONSULTANT - INCOFRA
- 12.30-14.00 L U N C H
- 14.00-15.15 - Comment financer une mise en route de Franchise Industrielle ?
- par Monsieur J.N. FAERI D'ENNELLES, Sous-Directeur à La Banque Nageimackers
- 15.30-16.30 - Problème des Assurances
- Un Spécialiste du "Monde de l'Assurance"
- 16.30-17.00 - Conclusions du Séminaire : Exporter votre savoir réussir : Comment faire pratiquement ?