



**4<sup>e</sup> GRAND SÉMINAIRE EUROPÉEN**

**MANAGEMENT  
DES RÉSEAUX DE FRANCHISE**

**RÉSERVÉ AUX MANAGERS DE LA FRANCHISE**

**LES 4 ET 5 OCTOBRE 1996**

**À L'HÔTEL LATITUDES PORTE DE SAINT CLOUD  
37, Place René Clair - 92100 BOULOGNE**



**GEIA**  
GROUPE EPAC INTERNATIONAL ET ASSOCIÉS

*La synergie des compétences réseaux*

**1<sup>er</sup> JOUR : LA FRANCHISE POURQUOI ET COMMENT ?  
PRINCIPES ET RÈGLES DE STRUCTURATION ET DE MANAGEMENT DES  
RÉSEAUX DE FRANCHISE QUI RÉUSSISSENT ET QUI DURENT**

Matinée :

8 h 30 : Accueil des participants et Café

9 h 00 : **OUVERTURE** : L'importance Management des réseaux de franchise par  
Mr Jean BREVILLE, Président de la FFF

9 h 30 : Présentation du séminaire, ses objectifs, son organisation par Charles SEROUDE, président d'EPAC

9 h 45 : La franchise, Pourquoi ?, Pour qui ? Comment ?

*La franchise est un outil performant de valorisation du patrimoine de ses acteurs, dans la volonté du "gagnant-gagnant". Les 7 partenaires doivent contribuer à dupliquer le Concept par des entrepreneurs ambitieux. L'objectif est la conquête du leadership du segment de marché sur lequel le Concept est positionné.*

*Pour être rentable, Le système de franchise doit disposer de 2 savoir-faire attractifs et complémentaires*

1) *Le savoir-faire lié au concept qui est transmis aux franchisés.*

2) *Le "savoir-franchiser" à travers une organisation efficace structurée autour des 5 métiers du franchiseur, managés de sorte à respecter les 5 règles d'Or du management des réseaux vis à vis des 7 partenaires de la franchise.*

*Par Michèle Forgeard et Charles G. Seroude*

11 h 15 : Pause café

11 h 30 : La franchise est un contrat de confiance entre les partenaires de la franchise  
(Commentaires des dernières jurisprudences qui interpellent le monde de la franchise)

*Par Maître Olivier Gast*

12 h 30 : Déjeuner

Après midi :

14 h 00 : Système complexe, la franchise est en évolution constante. Elle pose des problèmes spécifiques économique-financiers à ses partenaires. Il faut bien les connaître pour les affronter avec succès.

*A) Savoir qu'une franchise passe à travers 5 phases d'évolution et que le système doit évoluer 5 fois*

*B) Le franchiseur doit faire face à 12 problèmes majeurs : (1) La sélectivité du développement et sa vitesse - (2) Le financement du franchiseur et des franchisés - (3) L'efficacité de l'animation, de la promotion et du contrôle du réseau - (4) Le calcul du droit d'entrée, de la royalty et de leur évolution - (5) L'équilibre des marges de logistique sur les produits vendus aux franchisés et la maîtrise de l'assortiment face à la complexité de la clause d'approvisionnement exclusif - (6) La conquête et le maintien du leadership du franchiseur - (7) La problématique des succursales et des pilotes - (8) La transparence des prestations de services et des revenus - (9) Le trop ou le pas assez d'ingérence dans la gestion des franchisés - (10) L'exportation de la franchise : où? Comment? - (11) L'évaluation du réseau et l'audit interne - (12) La transmission de la société du franchiseur et les transmissions - cession de franchisés.*

*Nous définirons ces problèmes économiques, financiers et juridiques et proposerons des principes de solutions :*

*Par F. Borcel - D. Busquet - J. Chavassieux - M. Forgeard - Me O. Gast - JM Scherrer - Ch. G. Seroude*

16 h 00 : Pause café

16 h 30 : Des franchiseurs heureux vous parlent de leurs problèmes et des solutions mises en oeuvre  
*La problématique d'une croissance forte chez Saint Algue - La problématique d'une augmentation de royalty à la Mie Caline*

17 h 30 : Questions- réponses

18 h 00 : Cocktail : Rencontrez le monde de la franchise; et les meilleurs spécialistes du secteur

20 h 30 : Dîner : Vos orateurs vous invitent à leur table pour répondre à vos questions personnelles