

## Devenir franchisé - Créer ou reprendre une entreprise en franchise



Note : Pas noté

**Prix**

3100,00 €

[Poser une question sur ce produit](#)

### Description du produit



Formation recommandée par 

### Référentiel d'activités

**Certification** : Action de formation dispensée aux créateurs et repreneurs d'entreprise (RS93561)

- Le parcours du futur franchisé
  - Faire son autodiagnostic
  - Choisir son réseau de franchise
  - Lancer son projet de franchise
- Atteindre au plus vite la rentabilité du réseau
- Management d'équipe
- Gestion administrative et RH

- [Référentiel de compétences](#)
- [Objectifs](#)
- [Pour qui ?](#)
- [Inscriptions](#)
- [Informations complémentaires](#)

## Référentiel de compétences

### Acte 1 : Le parcours du futur franchisé

- Faire son autodiagnostic
  - Réaliser son portrait de candidat à la franchise pour faire cohabiter son projet personnel et professionnel d'entrepreneur
  - Comprendre son fonctionnement et faire les meilleurs choix stratégiques pour sécuriser son lancement d'activité
  - Analyser et mesurer les compétences mobilisables pour vérifier leur adéquation avec celles nécessaires au développement du projet de franchise
- Choisir son réseau de franchise
  - Effectuer une analyse du marché et des différentes composantes de son environnement pour identifier et évaluer les risques pouvant impacter le projet de franchise
  - Etablir un portrait de son franchiseur pour optimiser ses chances d'intégrer le bon réseau de franchise.
  - Analyser les investissements associés à la franchise (local, assurances, équipements, recrutement, formation, ...) pour élaborer un business plan réaliste
- Lancer son projet de franchise
  - Evaluer les dimensions financières et juridiques (obligations du franchiseur et du franchisé) pour sécuriser son lancement.
  - Adopter une communication valorisante dans la présentation de son projet et de soi-même pour obtenir les accompagnements et aides (humains, matériels et financiers) utiles à son lancement en se basant sur la réalisation de son SWOT.
  - Mettre en place les démarches et formalités à accomplir pour obtenir les agréments ou autres certifications nécessaires à la pérennité du projet.

### Acte 2 : Atteindre au plus vite la rentabilité du réseau

- Construction de la stratégie de développement
  - Définir une stratégie commerciale et de communication, en établissant un plan d'action stratégique planifié pour organiser des actions cohérentes et maîtrisées
  - Construire une offre commerciale en élaborant des messages et en utilisant des outils fournis par le réseau (ERP, CRM, Centrale d'achats, Réseaux sociaux, ...) pour se positionner durablement sur son marché
  - Etablir un plan de prospection en respectant l'image du réseau véhiculée auprès des prospects, à partir d'une cible préalablement identifiée en utilisant les modèles personas
  - Mettre en place un plan de fidélisation de sa clientèle

### Acte 3 : Management d'équipe

- Animation d'équipe
  - Définir les objectifs individuels en fonction des compétences et des profils propres à chacun pour atteindre ensemble l'objectif collectif
  - Anticiper et gérer les situations de changement en adoptant des techniques de management agiles pour maintenir l'engagement et la motivation de l'équipe
  - Utiliser des techniques de communication valorisantes (reconnaissance, feedbacks, CNV, ...) pour permettre à l'équipe de s'engager, de progresser et de se fidéliser
  - Créer et mettre en place des méthodes de travail collaboratives (groupes de travail, outils de communication, outils de partage de ressources, outils de coordination, ...) pour développer le mode de fonctionnement en réseau dans l'équipe et trouver des solutions en commun
  - Ajuster son mode de management aux techniques préconisées par le réseau

### Acte 4 : Gestion administrative et RH

- Gestion administrative
  - Organiser, en adoptant les outils mis à disposition par le réseau (ERP, plateforme en ligne, ...), les tâches administratives pour permettre un suivi rigoureux et efficace
  - Mettre en place les actions relatives au traitement des écritures comptables nécessaires au suivi financier du projet. (devis, bons de commandes, facturation, workflow administratif et comptable, ...)
  - Définir les tâches propres à la gestion d'une activité en franchise pour répondre aux exigences réglementaires et aux obligations du réseau
- Gestion des Ressources Humaines
  - Mettre en place la GPEC (Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences) en cohérence avec son secteur d'activité et son enseigne
  - Evaluer les risques professionnels encourus par son personnel
  - Rédiger un modèle de Document Unique
  - Maîtriser les obligations légales de l'employeur

## Objectifs

### Le marché de la franchise

La France est leader européen dans le domaine de la Franchise et se situe au 3ème rang mondial. La Franchise française a vu son nombre de réseaux doubler ces dix dernières années et connaît une progression régulière.

En 2018, on recense ainsi 2 004 réseaux de franchise, 75 193 points de vente pour près de 700 000 salariés (emplois directs et indirects) et un CA de 62 milliards d'euros. Pour mémoire, on ne comptait que 34 réseaux au début des années 70...

La Franchise en France c'est 89% d'enseignes françaises (principalement dans l'équipement de la personne et de la maison, l'hôtellerie, l'alimentaire et la coiffure) avec une moyenne par enseigne de 60 points de vente, 6 nouvelles implantations par an et un CA global en hausse.

Ces indicateurs de dynamisme expliquent la grande attractivité de la Franchise. Parmi les 28% de Français qui déclarent vouloir créer leur entreprise, 40% ambitionnent ainsi de le faire dans ce domaine. D'ailleurs, les statistiques démontrent que les franchisés se félicitent généralement de leur choix puisque 85% d'entre eux veulent continuer au sein du réseau au terme de leur contrat de franchise et que 30% envisagent même d'investir dans un nouveau point de vente.

Source : [Fédération Française de la Franchise - Chiffres clé](#)

### Objectifs pédagogiques

- Connaître et réaliser le parcours du futur franchisé
- Construire sa stratégie de développement pour atteindre au plus vite la rentabilité du réseau
- Développer ses compétences managériales
- Savoir gérer son entreprise

### Sanction de la formation

- Un **certificat de compétences Entrepreneur franchisé**
- Un gage de sérieux et de confiance auprès des réseaux de franchise et des établissements financiers
- Evaluation finale :
  - Evaluation orale et écrite sur la base d'un mémoire de certification à remettre à l'issue du stage.
  - Durée 20 minutes de présentation du mémoire et d'échanges avec le jury.
  - Modalités d'évaluation :
    - Il est demandé au candidat de présenter le franchisé, de rapporter ses observations, ainsi que les actions mises en œuvre pendant son stage. Son exposé doit mettre en lumière les compétences acquises pendant la formation.

## Pour qui ?

### Public

- Professionnels en reconversion et/ou en création d'activité, en vue de créer ou de reprendre une entreprise en intégrant un réseau de franchise

### Pré-requis

- Une première expérience professionnelle de 2 ans est appréciée

## Inscriptions

2 solutions pour s'inscrire :

- Ajoutez cette formation à votre panier pour passer commande
- Financez votre formation avec votre CPF en [cliquant ici](#)

## Informations complémentaires

### Référence

- FOR\_2002-0007

### Durée

- 10 jours (70 heures)
- Stage pratique de 2 semaines

### Documents nécessaires

- Aucun

### Matériel nécessaire

- Aucun

### Tarifs

- 3100 €HT/personne
- [Eligible au CPF dans le cadre des actions de formation à destination des créateurs et repreneurs d'entreprises](#)

### Commentaires des clients

Il n'y a pas encore de commentaire sur ce produit.