LES RENCONTRES LSA

Jeudi 6 NOVEMBRE 2014
Paris

1re édition

CONGRÈS DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX

Quels leviers de performance activer pour assurer votre développement

- Quelles nouvelles perspectives pour les franchises face aux mutations du marché
- E-commerce, international, innovation : quels nouveaux leviers de croissance actionner
- Focus sur les bonnes pratiques pour développer un réseau attractif

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE

Alain AFFLELOU
Président du Conseil de Surveillance
GROUPE ALAIN AFFLELOU

Franck PROVOST
Président-directeur général
PROVALLIANCE

Régis SCHULTZ
Président-directeur général
DARTY

ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE

- **Christophe BORGNIS,** *Directeur Franchise France,* **STARBUCKS COFFEE COMPANY**
- **Jérémie NATHAN,** *Directeur général,* **PHILDAR**
- **Laurent PFEIFFER,** *Président du Directoire,* **GROUPE MONCEAU FLEURS**
- **Jean-Jacques RAILLARD,** *Directeur Développement,* **GROUPE ERAM**
- **Guillaume RICHARD,** *Président-directeur général,* **GROUPE O2**

PARTENAIRES PREMIUM

SIMON ASSOCIÉS SOCIÉTÉ D'AVOCATS

TERRITOIRES & MARKETING
Géomarketing - Étude de marché - Conseil

En partenariat avec

40° sur la banquise

AXE RESEAUX
CRÉATION, ORGANISATION, DÉVELOPPEMENT D'ENSEIGNE

GROUPE MONCEAU FLEURS
MONCEAU FLEURS · happy · rapid' FLORE

Avec le soutien de

Toute la Franchise
Créer son entreprise et devenir franchisé
Toute-la-franchise.com

fff

neo restauration

Formation préalable

Mercredi 5 novembre 2014

BIEN RECRUTER VOS FRANCHISÉS
Outils et démarche pour attirer et faire adhérer des profils adaptés à votre structure

EDITO

Dans un contexte de crise, la franchise reste une valeur sûre. Le nombre d'enseignes (1700) et de franchisés continue de croître et le chiffre d'affaires du secteur a progressé de 5% par an entre 2008 et 2012. Cependant, il n'est pas imperméable à la crise, et souffre pour la première fois d'une baisse en 2013.

Si la créativité des réseaux comme la capacité de résilience de ce modèle économique semblent intactes, il est nécessaire que les franchiseurs et têtes de réseaux actionnent de nouveaux leviers de croissance.

Quelles perspectives de développement des franchises face aux mutations du marché ? Comment réinventer la franchise pour impulser une nouvelle dynamique ? Comment construire des relations franchisés-franchiseurs fluides pour faire circuler l'information et le partage des solutions gagnantes ? E-commerce, international, innovation : quels nouveaux paris pour accroître ses performances ?

Pour répondre à ces questions, **LSA vous convie le 6 novembre 2014 à la première édition du CONGRÈS DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX. Franchiseurs et têtes de réseaux vous dévoileront les best practices pour construire et étendre un réseau attractif.**

En complément de cette journée de conférence, nous vous invitons à une journée de formation :

- Le 5 novembre, « Bien Recruter vos franchisés » vous donnera les outils et démarche pour attirer et faire adhérer des profils adaptés à votre structure

Au plaisir de vous y accueillir,

Julie COUTELLIER
Chef de projets conférences LSA

LSA

Depuis 1958, LSA anime le marché de la grande consommation avec un hebdomadaire diffusé à plus de 20 000 exemplaires autour duquel se sont développés de nombreux services d'information et de mise en relation. Il accompagne les acteurs de la grande consommation et les aide à décrypter l'actualité, pour améliorer leurs performances, adapter leurs pratiques et produits aux évolutions du marché.

Marque médias de référence pour tous les cadres et décideurs de la grande consommation en France, LSA a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

Les rencontres LSA se déclinent sous plusieurs formats :

- Des évènements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats

UNE PUBLICATION DU GROUPE
INFOPRO digital

CONGRÈS DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX

Quels leviers de performance activer pour assurer votre développement

Jeudi 6 NOVEMBRE 2014
Paris

1re édition

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Alain AFFLELOU	Président du Conseil de Surveillance **GROUPE ALAIN AFFLELOU**
Jean-Luc BONCENNE	Directeur **40 DEGRES SUR LA BANQUISE**
Christophe BORGNIS	Directeur Franchise France **STARBUCKS COFFEE COMPANY**
Dominique DE SAINT LEGER	Directeur Marketing **CARGO**
Laurent DELAFONTAINE	Co-fondateur **AXE RESEAUX**
Clément DELPIROU	Directeur général **INFOPRO DIGITAL**
Guy GRAS	Directeur juridique **GROUPE YVES ROCHER** Vice-Président **FFF** et **EFF**
Laurent KRUCH	Président **TERRITOIRES & MARKETING**
Nicolas LANGER	Directeur général et Fondateur **BEAUTY BUBBLE**
Thierry MAROYE	Directeur général **SALAD & CO (GROUPE AGAPES)**
Jérémie NATHAN	Directeur général **PHILDAR**
Jean-Michel NICOLAS	Directeur Commercial Multi Canal **PHILDAR**
Laurent PFEIFFER	Président du Directoire **GROUPE MONCEAU FLEURS**
Franck PROVOST	Président-directeur général **PROVALLIANCE**
Jean-Jacques RAILLARD	Directeur Développement **GROUPE ERAM**
Guillaume RICHARD	Président-directeur général **GROUPE O2**
Olivier SARFATI	Fondateur **J WELL**
Régis SCHULTZ	Président-directeur général **DARTY**
François-Luc SIMON	Avocat Associé **SIMON ASSOCIES**
Mathieu VIAL	Directeur général **PULL-IN**

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

• Franchiseurs et réseaux, tous secteurs •

• Directeurs Généraux • Directeurs de Réseaux • Directeurs Franchise • Directeurs Stratégiques • Directeurs Développement • Directeurs Juridiques • Directeurs et responsables commerciaux • Directeurs et responsables Marketing • Directeurs E-commerce, digital, cross-canal •

Journée animée par Jérôme PARIGI, Rédacteur en chef adjoint de LSA, en charge de la distribution et de la franchise

8h30 Accueil des participants

LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS POUR DÉVELOPPER UN RÉSEAU ATTRACTIF

9h00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE**
Les success stories de grands noms de la franchise
Alain AFFLELOU I Président du Conseil de Surveillance I GROUPE ALAIN AFFLELOU
Franck PROVOST I Président-directeur général I PROVALLIANCE

9h45 **CONFÉRENCE PLÉNIÈRE**
La franchise réinventée : la créativité au service de votre croissance
- Comment se renouveler pour absorber la baisse de la consommation
- Construire et dupliquer un modèle adapté et attractif
- Accroître les échanges entre franchiseurs et franchisés pour accélérer le développement

Nicolas LANGER I Directeur général et Fondateur I BEAUTY BUBBLE
Jérémie NATHAN I Directeur général I PHILDAR
Jean-Michel NICOLAS I Directeur Commercial Multi Canal I PHILDAR
Guillaume RICHARD I Président-directeur général I GROUPE O2
Olivier SARFATI I Fondateur I J WELL

10h40 Pause et networking dans l'espace partenaire

11h10 **BAROMÈTRE**
Étude exclusive 2014 : profils et attentes des candidats à la franchise
- Quelles sont les clés d'un sourcing efficace
- Décrypter les attentes des porteurs de projets et les impairs à éviter à toutes les étapes

Clément DELPIROU I Directeur général I INFOPRO DIGITAL

11h25 **TÉMOIGNAGE**
Enseignes commerciales : pourquoi et comment se développer en franchise
- Quelles conditions préalables pour réussir en franchise : évaluer votre attractivité
- Formaliser et transmettre la valeur ajoutée du concept : les solutions innovantes
- Comment développer et densifier efficacement son réseau : les facteurs clés de succès

Laurent DELAFONTAINE I Co-fondateur I AXE RESEAUX
Thierry MAROYE I Directeur général I SALAD & CO (GROUPE AGAPES)

11h50 **ATELIER**
Le juridique au service de l'opérationnel : le contrat, support du réseau
- Comment intégrer contractuellement les outils nécessaires à la gestion du Réseau et pour quels objectifs
- Comment anticiper au moyen du contrat les difficultés qui pourraient impacter le devenir du réseau

François-Luc SIMON I Avocat Associé I SIMON ASSOCIES
Laurent PFEIFFER I Président du Directoire I GROUPE MONCEAU FLEURS

12h25 **ATELIER**
Financements et investissements : quels partenariats pour répondre aux spécificités de vos activités

12h55 Cocktail et networking dans l'espace partenaire

LES NOUVEAUX LEVIERS DE CROISSANCE À ACTIONNER

14h20 **CONFÉRENCE PLÉNIÈRE**
International, innovation, e-commerce : les nouveaux paris de la franchise
- Tirer profit des nouveaux modes de consommation pour générer du chiffre d'affaires additionnel
- Comment adapter votre concept pour assurer le succès de chaque implantation
- Quelle communication autour des projets novateurs pour vous assurer l'adhésion du réseau

Christophe BORGNIS I Directeur Franchise France I STARBUCKS COFFEE COMPANY
Jean-Jacques RAILLARD I Directeur Développement I GROUPE ERAM
Régis SCHULTZ I Président-directeur général I DARTY

15h10 **RETOUR D'EXPERIENCE**
Quel géomarketing pour un réseau multicanal se développant en franchise
- Plan de développement, analyse du potentiel des quartiers par score multicritères : bien choisir vos implantations
- Outil géomarketing sur internet, prévision de CA et analyse de parts de marché locales : bien piloter votre déploiement
- Décrypter les outils réglementaires pour les franchisés

Laurent KRUCH I Président I TERRITOIRES & MARKETING
Mathieu VIAL I Directeur général I PULL-IN

15H40 **ATELIER**
La stratégie digitale de votre marque au service du développement de votre réseau
- Pourquoi votre marque est plus importante que votre savoir-faire
- Comment utiliser le digital et les relations-presse pour recruter de nouveaux franchisés

Jean-Luc BONCENNE I Directeur I 40 DEGRES SUR LA BANQUISE
Dominique DE SAINT LEGER I Directeur Marketing I CARGO

16h10 **ALLOCUTION DE CLÔTURE**
Comparer les coopératives de commerçants et les franchises
Guy GRAS I Directeur juridique I GROUPE YVES ROCHER I Vice-Président I FFE I EFF

16h40 **COCKTAIL DE CLÔTURE**

Avec Toute la Franchise — Créer son entreprise et devenir franchisé — Toute-la-franchise.com

Retrouvez le programme détaillé de cet événement sur : http://evenements.infopro-digital.com/lsa/

Mercredi 5 novembre 2014

BIEN RECRUTER VOS FRANCHISÉS

Outils et démarche pour attirer et faire adhérer des profils adaptés à votre structure

LES RENCONTRES LSA

Objectifs de la formation :

- Savoir déceler les potentiels franchisés
- Mettre en valeur votre franchise pour attirer les candidats
- Optimiser votre temps et votre budget de recrutement
- Créer et maintenir une relation franchiseur/franchisé de confiance

- **Comment déterminer les critères d'un franchisé adapté à votre structure**

  Définir la typologie de candidats
  Estimer les capacités financières du candidat
  Mesurer le potentiel entrepreneurial
  Savoir déceler l'ouverture d'esprit et les qualités humaines
  Évaluer l'esprit réseau de votre interlocuteur
  Repérer sa capacité à représenter l'enseigne

  > **Cas pratique :** évaluer le profil d'un bon franchisé

- **Maîtriser les étapes pour recruter le « candidat idéal »**

  Le sourcing des candidats
  Établir un plan de communication spécifique
  Comment attirer les meilleurs franchisés ?
  Comment optimiser vos recrutements : outils, organisation et mode opératoire

- **Mise en situation : jeux de rôles franchiseur/franchisé mettant en pratique les éléments vus pendant la journée.**

Horaires :
8h30 : Accueil des participant
9h00 : Début de la journée
12h30 : Déjeuner avec l'ensemble des participants
17h30 : Fin de la journée

Nos prochaines conférences

http://evenements.infopro.fr/lsa/conferences/

DRIVE, CLICK & COLLECT, CASIERS
Tirer profit des flux de retrait pour générer du chiffre d'affaires additionnel
13 novembre 2014, Paris

CONGRÈS RHD
Les leviers pour insuffler de la croissance au marché de la restauration
26 novembre 2014, Paris
http://evenements.infopro-digital.com/neorestauration/

CONGRÈS BIG DATA & INTELLIGENCE CLIENTS
Les enjeux de la gestion de données pour le Retail de demain
4 décembre 2014, Paris

Nos prochaines formations

http://evenements.infopro.fr/lsa/formations/

ADOPTER UNE DEMARCHE E-MERCHANDISING :
Optimiser la navigation et l'expérience client sur son site internet
4 Novembre 2014, Paris

CRÉATIVITÉ ET INNOVATION – DE L'IDÉE A L'ACTION :
Méthodologie de gestion de projets innovants
11 Décembre 2014, Paris

Nous contacter

Vous avez une question relative à l'un de nos évènements ? Notre service clients vous apportera une réponse dans les plus brefs délais concernant le programme, le suivi de votre inscription et les modalités.

Amélie TAUGOURDEAU
ataugourdeau@infopro-digital.com
Tél. : (+ 33) 01 77 92 94 76

Informations Pratiques

Congrès

Jeudi 6 novembre 2014

PAVILLON KLEBER, PARIS
7 rue Cimarosa
75116 PARIS
Métro : Boissière (ligne n°6)
Parking public : Kléber Longchamp - 65 avenue Kléber

Formation

Mercredi 5 novembre 2014

La formation se tiendra à Paris.
Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur votre convocation envoyée avant le stage.

Consultez les informations relatives à l'hébergement et à l'accès sur notre site internet :
http://evenements.infopro-digital.com/lsa/conference-congres-de-la-franchise-et-des-reseaux-2014-706,tarifs
Onglet informations et tarifs

Avec le soutien de

Toute la Franchise
Créer son entreprise et devenir franchisé
Toute-la-franchise.com

neo restauration

Conditions générales de vente

Les conférences et formations des Rencontres de LSA sont organisées par la société GISI.
GISI est un organisme de formation déclaré sous le numéro d'activité 11 92 17343 92 auprès du préfet de région d'Ile de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat et ce en vertu de l'article L.6352-12 du code du travail.
Tarifs valables jusqu'à la date des événements. TVA : 20 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société Groupe Industrie Services Info (GISI) Société par actions simplifiée au capital de 38 628 352 euros. Siège social : 10, place du Général de gaulle - 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°442 233 417 font l'objet d'un traitement informatique.
Elles sont nécessaires à notre société pour traiter votre commande, et sont enregistrées dans notre fichier de clients. GISI pourra vous envoyer des communications relatives à nos activités. Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 août 2004 (art. 34 et s.) vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de modification et de suppression sur l'ensemble des données qui vous concernent.
Pour exercer ces droits, vous pouvez écrire à : cnil@gisi.fr
Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur http://evenements.infopro-digital.com/lsa/cgv

PARTENAIRES PREMIUM

SIMON ASSOCIÉS SOCIÉTÉ D'AVOCATS

SIMON ASSOCIES est un Cabinet de droit des affaires pluridisciplinaire, composé de 12 départements, présent à Paris, Lyon, Nantes et Montpellier.
SIMON ASSOCIES compte notamment un département Distribution, Concurrence, Consommation de 10 avocats et 1 juriste qui intervient exclusivement pour les têtes de réseaux, en Conseil et Contentieux.
Le département Distribution, Concurrence, Consommation a reçu plusieurs distinctions qui récompensent le travail et la compétence de son équipe.
Conscient de la nécessité de se tourner vers l'international, le Cabinet a tissé un réseau étoffé de correspondants à travers le monde et a mis en place des partenariats à Luxembourg, au Brésil et en Chine.

www.simonassocies.com

TERRITOIRES & MARKETING
Géomarketing - Étude de marché - Conseil

Institut d'études 360, spécialiste du commerce, expert en franchise, référence du géomarketing et société de conseil, nous intervenons depuis 17 ans pour les franchises, le Retail et la distribution :
- 25 chargés d'études spécialisés
- 300 entreprises, enseignes et marques clientes
Etudes de marché de point de vente, de la concurrence, des consommateurs, mise en place de solutions et logiciels, cartographies, bases de données, accompagnement et conseil : nous déployons dans notre institut une expertise unique et originale pour vous permettre d'atteindre vos objectifs, maintenir votre leadership sur votre marché et affirmer votre positionnement concurrentiel.
En permanence sur le terrain, nous développons une connaissance unique des sites commerciaux (centre-ville, zone commerciale, galerie marchande, travel retail, retail park, ...). Nous intervenons en France et à l'étranger.

www.territoires-marketing.fr

40° sur la banquise

40 degrés sur la banquise est agence conseil en stratégie digitale et relations-presse. Avec ses 25 ans d'expérience, 40 degrés sur la banquise possède une expertise toute particulière dans le conseil en communication auprès des franchises et commerces en réseau. Elle a déjà apporté son conseil à 40 franchises et réseaux.
40 degrés sur la banquise intervient en :
- planning stratégique marketing et communication
- relations-presse et relations publics
- réalisation de site Internet, brand content, SEO
- e-réputation, community management
- positionnement de marque, création et refonte d'identité visuelle
- conception de tous supports de communication, motion design

40 degrés sur la banquise renforce la notoriété de votre entreprise, consolide son image, pour accroître les ventes et développer votre réseau.

www.banquise.com

AXE RESEAUX
CRÉATION, ORGANISATION, DÉVELOPPEMENT D'ENSEIGNE

AXE RESEAUX est un cabinet de conseil en stratégie et organisation, qui accompagne les enseignes commerciales à chaque étape de leur développement. Les principaux domaines d'expertises listés ci-après sont liés au système de la franchise et autres formes contractuels de partenariats (concession, coopérative,...) :
- L'AUDIT de performance d'enseigne et le re-engineering d'organisation de réseau ;
- Le DIAGNOSTIC d'enseigne pour son développement en partenariat et les Recommandations de mise en œuvre;
- Les travaux de MODÉLISATION du concept (Bibles opératoires, formation,...) pour permettre sa transmission et son exploitation par les futurs partenaires ;
- La recherche, la qualification et le RECRUTEMENT des candidats partenaires ;
- La FORMATION et le coaching des directeurs, animateurs, développeurs,...

www.axereseaux.com

GROUPE **MONCEAU FLEURS**

MONCEAU FLEURS happy rapid'FLORE

Le Groupe Monceau Fleurs regroupe les enseignes Monceau Fleurs, Happy et Rapid'Flore spécialisées dans la vente de fleurs et végétaux au détail. Avec 365 points de vente dans le monde, le Groupe est leader mondial en nombre de points de vente.
Ses 3 enseignes complémentaires ciblent des profils de client différents :
- Monceau Fleurs (161 magasins), créé en 1965 et pionner de la vente de fleurs en libre-service dispose un large choix entre tradition et élégance. Monceau Fleurs, marché floral depuis 1965.
- Rapid'Flore (149 magasins), racheté en 2008, propose des prix attractifs et prêts-à-emporter. Rapid'Flore, des fleurs plus souvent.
- Happy (55 magasins), créé en 2005, repose sur un concept innovant et une offre tendance et décalée. Happy, générateur de bonne humeur.

www.groupemonceaufleurs.com

Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / LSA - Fax : +33 (0)1 77 92 98 17
Antony Parc II - 10, place du Général de Gaulle
BP 20156 - 92186 Antony Cedex

❒ Mme ❒ M.

Nom : .....

Prénom : .....

Fonction : .....

Tél. : ..... Port. : .....

E-mail : .....@ .....

Société : .....

Adresse : .....

.....

Code postal : ..... Ville : .....

Cedex : ..... Pays : .....

N° TVA intracommunautaire : .....

N° Commande interne : .....

N° de Siren : .....

Organisme payeur et adresse de facturation (si différents) :

.....

.....

Je m'inscris et je choisis :

ELIGIBLE AU DIF

❒ **Le CONGRÈS DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX du 6 novembre 2014**

❒ **La formation BIEN RECRUTER VOS FRANCHISÉS du 5 novembre 2014**

Tarif général	
❒ **1 Jour** 790 € HT / 948 € TTC	❒ **2 Jours** 1 390 € HT / 1 668 € TTC

Tarif jeune réseau (moins de 20 enseignes ou moins de 2 ans d'existence)	
❒ **1 Jour** 590 € HT / 708 € TTC	❒ **2 Jours** 990 € HT / 1 188 € TTC

Tarif clients "Toute la franchise"	
❒ **1 Jour** 450 € HT / 540 € TTC	❒ **2 Jours** 990 € HT / 1 188 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :
http://evenements.infopro-digital.com/lsa/

❒ Je joins un chèque de.....€ TTC à l'ordre du GISI

❒ J'enverrai mon paiement à réception de la facture

❒ J'accepte de recevoir des offres adressées par LSA ou ses partenaires

❒ Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente qui sont accessibles à l'adresse : http://evenements.infopro-digital.com/lsa/cgv et les accepte sans réserve

Fait à : .....

Le. : .....

Signature

Cachet de l'entreprise

LSA et Les Rencontres LSA sont des marques de la société GROUPE INDUSTRIE SERVICES INFO (GISI)
Société par actions simplifiée au capital de 38 628 352 euros. Siège social : 10, place du Général de gaulle – 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°442 233 417