

CONGRÈS DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX

Les âges de la franchise : Quelles best practices pour bâtir, développer et perdurer

- Le rendez-vous annuel des franchiseurs et têtes de réseaux : réalisez un benchmark des best practices et challengez vos propositions
- De la naissance au développement : comment poursuivre votre croissance et conserver votre identité
- La franchise face à la crise : quelles refontes des business models et adaptations nécessaires pour pérenniser votre succès

||| AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE |||



Jean-Louis MOCHAMPS
Directeur affiliation
et développement
GROUPE BEAUMANOIR



Laurence PAGANINI
Directeur général
KAPORAL



Gilles PIQUET-PELLORCE
Directeur général
BIOCOOP



Thierry SONALIER
Président du Directoire
JARDILAND

||| ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE |||

- Manuel BIOTA, *Directeur partenariats et franchise, FNAC*
- Christine GARNIER, *Directrice Franchise Mercure, Novotel, Suite Novotel, ACCORHOTELS*
- Sébastien LEGOFF, *Vice-Président Développement, MCDONALD'S France*
- René PREVOST, *Directeur général, SPEEDY, Président, FÉDÉRATION FRANÇAISE DE LA FRANCHISE*

PARTENAIRES PREMIUM



En partenariat avec



Avec le soutien de



Formation préalable

Mardi 3 novembre 2015

EXPORTER VOTRE FRANCHISE
Préparer et réussir
votre développement international
en franchise

2015 marque la poursuite du développement en franchise de nombreux succursalistes. La franchise séduit, synonyme d'innovations, d'opportunité de croissance, et salvatrice pour les secteurs en difficultés... mais elle n'est pas imperméable à la crise.

Il est nécessaire de penser son développement en s'adaptant en permanence face aux mutations des marchés et aux nouveaux entrants. Innovation, cohésion, organisation, réinvention sont plus que jamais indispensables pour construire et faire perdurer un réseau solide.

Les âges de la franchise : quelles étapes et leviers pour réussir la construction de votre marque ? De la naissance au développement : comment poursuivre votre croissance et conserver votre identité ? La franchise face à la crise : quelles refontes des business models et adaptations nécessaires ?

Pour répondre à ces questions, LSA vous convie le **4 novembre 2015 à la seconde édition du CONGRÈS DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX**. Franchiseurs et têtes de réseaux seront rassemblés pour vous dévoiler les best practices à travers les âges de la franchise.

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

- Le 3 novembre, « Exporter votre franchise » vous donnera les clés pour préparer et réussir votre développement international.

Au plaisir de vous y accueillir,

Julie COUTELLIER
Chef de projets conférences 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 événements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats

CONGRÈS DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX

Les âges de la franchise :
Quelles best practices pour bâtir, développer et perdurer

Mercredi 4 NOVEMBRE 2015

Paris

2^e édition

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Manuel BIOTA	Directeur partenariats et franchise FNAC
Steeve BURGGRAF	Président BIG FERNAND
Gregory CLEMENT	Dirigeant-Associé BAGEL CORNER
Charles DAUMAN	Directeur général SHIVA
Laurent DELAFONTAINE	Associé-Fondateur AXE RESEAUX
Clément DELPIROU	Directeur général délégué INFOPRO DIGITAL
Laurent DUBERNAIS	Président AGT
Christine GARNIER	Directrice Franchise Mercure, Novotel, Suite Novotel ACCORHOTELS
Éric HOLZINGER	Directeur général EK FRANCE - AMBIANCE ET STYLES - CULINARION
Laurent KRUCH	Président TERRITOIRES & MARKETING
Sébastien LEGOFF	Vice-Président Développement MCDONALD'S FRANCE
Franck MATHAIS	Directeur Exécutif Communication Corporate GROUPE LUDENDO - LA GRANDE RÉCRÉ
Alexandre MAIZOUE	Directeur général LA PATATERIE
Jean-Louis MOCHAMPS	Directeur affiliation et développement GROUPE BEAUMANOIR
Laurence PAGANINI	Directeur général KAPORAL
Gilles PIQUET-PELLORCE	Directeur général BIOCOOP
Laurence POTIER CAUDRON	PDG TEMPORIS
René PREVOST	Directeur général SPEEDY Président FÉDÉRATION FRANÇAISE DE LA FRANCHISE
François-Luc SIMON	Avocat Associé SIMON ASSOCIÉS
Thierry SONALIER	Président du Directoire JARDILAND

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

• Franchiseurs et réseaux, tous secteurs •

- Directeurs Généraux • Directeurs de Réseaux • Directeurs Stratégiques, Directeurs Développement • Directeurs Juridiques • Directeurs et responsables Commerciaux • Directeurs et responsables Communication • 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 JEUNES FRANCHISES : POSER LES BASES D'UN RÉSEAU SOLIDE

9h00

ALLOCUTION D'OUVERTURE - Dupliquer le succès de votre concept : réussir la construction de votre marque en franchise

- Notoriété, image, concepts inédits, zone de chalandise : évaluer vos forces et vous construire en vous différenciant
- Transmettre votre propre réussite à l'ensemble de votre réseau

Manuel BIOTA | Directeur partenariats et franchise | **FNAC**

Jean-Louis MOCHAMPS | Directeur affiliation et développement | **GROUPE BEAUMANOIR**

9h40

Les minutes stratégie - Les étapes clés pour construire un réseau à l'image de votre succès

- Valider les conditions initiales qui favorisent le succès d'un réseau : qualités managériales, savoir-faire et valeur commerciale, services pour les franchisés
- De l'idée au recrutement du 1er partenaire : quels outils pour modifier son organisation, choisir ses partenaires, anticiper les coûts, transmettre son savoir-faire

Gregory CLEMENT | Dirigeant-Associé | **BAGEL CORNER**
Laurent DELAFONTAINE | Associé-Fondateur | **AXE RESEAUX**

9h55

Les minutes juridiques - Quel cadre juridique pour monter sa franchise : anticiper pour réussir

- Définir le champ de l'exclusivité consentie au franchisé
- Anticiper le devenir du réseau : clause d'évolution du concept, de la marque, de l'agencement
- Intégrer les clauses protectrices du savoir-faire et leur rayonnement

Steeve BURGGRAF | Président | **BIG FERNAND**
François-Luc SIMON | Avocat associé | **SIMON ASSOCIÉS**

10h10

BAROMÈTRE - Étude exclusive 2015 : 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 | Directeur général délégué | **INFOPRO DIGITAL**

10h25

Pause et découverte de l'espace partenaires

10h55

Les minutes géomarketing - Comment poser les bases d'un réseau solide

- Informer par l'état général de marché et l'état local de marché les franchisés candidats et respecter la réglementation
- Construire le plan de développement d'ouverture : identifier les secteurs d'implantation qui reproduisent le plus fidèlement les conditions de réussite des premières ouvertures
- Accompagner les candidats franchisés et sécuriser le réseau par les études de marché d'implantation avec prévision de chiffres d'affaires

Laurent KRUCH | Président | **TERRITOIRES & MARKETING**
Avec le témoignage d'un dirigeant d'enseigne

11h10

CONFÉRENCE PLÉNIÈRE

De la naissance au développement : comment grandir avec les franchisés et conserver votre identité

- Booster votre croissance : transformer vos difficultés en opportunités de développement
- Comment adapter votre concept pour assurer le succès de chaque implantation
- Quels leviers pour coordonner et fédérer votre réseau

Charles DAUMAN | Directeur | **SHIVA**

Laurence PAGANINI | Directeur général | **KAPORAL**

Thierry SONALIER | Président du Directoire | **JARDILAND**

12h00

Les minutes outils - Comment bien connaître son réseau : les outils/fondations nécessaires à votre bon développement

- Capturer, comprendre, mesurer les datas pour maîtriser et améliorer votre réseau
- Bien définir les règles et industrialiser les processus pour rebondir face aux difficultés

Laurent DUBERNAIS | Président | **AGT**

Laurence Potier CAUDRON | PDG | **TEMPORIS**

12h15

Pause et découverte de l'espace partenaires

FRANCHISES ÉTABLIES : QUELLES ADAPTATIONS POUR RENFORCER VOTRE PERFORMANCE

14h00

ÉTUDE CONSO - LE CLIENT ULTRA CONNECTÉ et les impacts sur la franchise et le magasin

14h15

Les minutes stratégie - Organiser la croissance de votre réseau : anticiper les nécessaires évolutions et faire face aux nouveaux défis

- Maintenir l'équilibre relationnel avec ses partenaires face à l'évolution structurelle de son réseau : appréhender les risques internes et externes et les actions palliatives
- Conserver les bonnes pratiques de franchiseur durant votre croissance : évaluer la qualité de votre organisation

Laurent DELAFONTAINE | Associé-Fondateur | **AXE RESEAUX**

14h30

Les minutes juridiques - Transcender les différends

- Identifier et anticiper les situations conflictuelles
- Gestion du contentieux ou de l'issue transactionnelle
- Les leçons tirées du passé : vers un renouveau

François-Luc SIMON | Avocat associé | **SIMON ASSOCIÉS**

14h45

CONFÉRENCE PLÉNIÈRE

Révolution des modes de consommation, outils digitaux, nouveaux entrants : vous réinventer pour rester incontournable

- Retour d'expériences sur les outils, communications, innovations pour fédérer votre réseau
- Marque, magasins, mobilier, recrutement : évaluer vos forces et faiblesses pour absorber la baisse de la consommation

Christine GARNIER | Directrice Franchise Mercure, Novotel, Suite Novotel | **ACCORHOTELS**

Alexandre MAIZOUE | Directeur général | **LA PATATERIE**

Franck MATHAIS | Directeur Exécutif Communication Corporate | **GROUPE LUDENDO - LA GRANDE RÉCRÉ**

15h30

Les minutes géomarketing - Améliorer la performance des unités et continuer le développement en contrôlant l'impact de la cannibalisation

- Intégrer les facteurs et risques de cannibalisation dans le processus d'ouverture à l'aide des études de marché
- Interroger les consommateurs-cibles générateurs de trafic pour consolider le chiffre d'affaires d'une unité et le développer
- Déployer un outil géomarketing collaboratif et nomade avec prévision de chiffres d'affaires au sein de la tête de réseau

Laurent KRUCH | Président | **TERRITOIRES & MARKETING**

Sébastien LEGOFF | Vice-Président Développement | **MCDONALD'S FRANCE**

15h45

Les minutes outils - Quels leviers pour piloter votre réseau efficacement

- Comment traiter les multitudes de données pour s'assurer un retour sur investissement et des bénéfices pour votre réseau
- Quelle plateforme pour communiquer et croiser les informations des différents corps de métiers

Laurent DUBERNAIS | Président | **AGT**

Éric HOLZINGER | Directeur général | **EK FRANCE - AMBIANCE ET STYLES - CULINARION**

16h00

ALLOCUTION DE CLÔTURE

Faire face à la crise avec la franchise : quelles propositions de valeur entre coopératives de commerçants et franchises

Gilles PIQUET-PELLORCE | Directeur général | **BIOCOOP**

René PREVOST | Directeur général | **SPEEDY** | Président | **FÉDÉRATION FRANÇAISE DE LA FRANCHISE**

16h30

COCKTAIL DE CLÔTURE



Avec

Retrouvez le programme détaillé de cet événement et inscrivez-vous sur :

<http://evenements.infopro-digital.com/lisa/>

Mardi 3 novembre 2015

EXPORTER VOTRE FRANCHISE

Préparer et réussir votre développement international en franchise

Objectifs de la formation :

- ✓ Comprendre les conditions préalables à l'exportation d'un concept
- ✓ Construire votre stratégie de développement à l'export
- ✓ Obtenir les méthodologies et les outils pratiques de mise en œuvre

Formation animée par :



Laurent DELAFONTAINE
Associé-Fondateur
AXE RESEAUX

• Phase d'avant-projet d'exportation d'enseigne

- Identifier les conditions préalables par secteur d'activité : le concept et le mode d'exploitation, l'organisation interne et les ressources requises, le volet financier et les budgets alloués.

> Cas pratique : utilisation de la trame « Diagnostic Export »

Compléter votre propre grille de critères, découvrir votre « score » et visualiser les conditions requises et manquantes pour votre internationalisation

• Phase d'organisation de l'internationalisation de votre réseau

- Découvrir et comprendre la méthodologie amont à l'exportation d'un concept : vous approprier les outils liés et devenir autonome sur la mise en œuvre des actions.

> Cas pratique : construire votre « Plan Export » et les « Fiches Pays »

Focaliser les énergies et les budgets sur les zones pertinentes.

• Phase juridique : quel mode contractuel et propriété intellectuelle.

Intervention de **SIMON ASSOCIÉS**

- Avantages et inconvénients des différents types de développement à l'international : JV, Master-franchise, Franchise directe, Période de test...
- Décrypter les principales clauses liées au développement international
- Quelle protection de vos signes distinctifs (marques, noms de domaine, etc.) et protection de vos créations

> Atelier : options juridiques à l'international et Clausier

• Phase de développement à l'export

- Mettre en place les différentes actions visant à exporter le concept dans un premier pays : roder la méthodologie
- Incrémenter les indicateurs qui serviront à améliorer le process pour les pays suivants.
- Qualification et recrutement des partenaires : quels profils recherchés et comment les approcher.

> Cas pratique : construire votre « Plan Export » et les « Fiches Pays »

Focaliser les énergies et les budgets sur les zones pertinentes.

• Phase d'étude de marché export

Intervention de **TERRITOIRES & MARKETING**

- Quelles études de marché pour développer un réseau de magasins à l'international
- Le principe de la note de cadrage préalable : mesurer les opportunités et menaces d'un pays
- L'étude de zonification et de potentiel à l'international : prévoir le nombre d'unités
- Quelles études réglementaires pour le DIP à l'international (État Général et État Local de Marché)
- Étudier un emplacement, un local avec prévision de CA à l'Export

> Atelier : échanges sur les rôles du Franchiseur français et de son (ses) partenaire(s) à l'International en matières d'études de marché

Les participants auront l'occasion d'échanger avec les experts sur leurs problématiques spécifiques

Horaires :

8h30 : Accueil des participants / 9h00 : Début de la journée

12h30 : Déjeuner avec l'ensemble des participants

17h30 : Fin de la journée

LES RENCONTRES



Nos prochaines conférences

<http://evenements.infopro.fr/lisa/conferences/>

CONGRÈS RHD

12^e rencontre des acheteurs, fournisseurs et distributeurs de la RHD

2 décembre 2015, Paris

CONGRÈS DE L'INTELLIGENCE CLIENTS

Exploitez vos données clients pour booster vos performances marketing et commerciales

3 décembre 2015, Paris

1^{er} FORUM DE LA PROXIMITÉ

Saisir les nouvelles opportunités de croissance de la proximité et des centres-villes

10 décembre 2015, Paris



Nos prochaines formations

<http://evenements.infopro.fr/lisa/formations/>

MARKETING CROSS-CANAL

Mettre en place une stratégie différenciante centrée sur le shopper

18-19 novembre 2015, Paris

EXPÉRIENCE CLIENT EN MAGASIN

Repositionner vos points de vente dans l'expérience globale de votre enseigne et susciter l'achat omnicanal

24 novembre 2015, Paris

MARKETER VOTRE CONCEPT POUR GAGNER

Les clefs de la croissance en restauration

3 décembre 2015, Paris

Nous contacter

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

Elvire ROULET

eroulet@infopro-digital.com

Tél. : (+ 33) 01 77 92 93 36

■ ■ ■ Congrès

Mercredi 4 novembre 2015

PAVILLON CAMBON CAPUCINES, Paris

46 rue Cambon

75001 Paris

Métro : Madeleine (lignes 8-12-14)

Opéra (lignes 3-7-8)

Parking Vinci place de la Madeleine

■ ■ ■ Formation

Mardi 3 novembre 2015

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-franchise-2015-2015-1504,tarifs>

Onglet informations et tarifs

Avec le soutien de



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 est un Cabinet d'avocats de droit des affaires pluridisciplinaire, composé de 10 départements, présent à PARIS, LYON, NANTES et MONTPELLIER.

SIMON ASSOCIÉS compte notamment un département Distribution, Concurrence, Consommation de 10 avocats et un juriste qui intervient exclusivement pour les têtes de réseaux, quel que soit le mode de distribution, en conseil et contentieux.

Le Cabinet, conscient de la nécessité de se tourner vers l'international, 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 notamment où travaillent deux avocats du Cabinet.

www.simonassociés.com



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

Études 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

En partenariat avec



AGT Retail offre une plateforme informatique collaborative et intégrée de développement, d'animation et de pilotage de la performance des

réseaux commerciaux.

Directement intégrée dans le système d'information du réseau en mode SaaS, la solution AGT Retail propose de centraliser et de consolider les informations financières et commerciales du réseau puis de les analyser au travers de panels comparables. L'objectif est de suivre l'activité en temps réel, depuis un simple navigateur ou depuis une tablette et de permettre aux points de vente de se «benchmarker» à partir d'indicateurs simples, partagés et compréhensibles.

La solution s'adapte à tous les réseaux et répond aux besoins spécifiques à travers une offre modulaire : Gestion du référentiel réseau / Élaboration des business plans / Analyse des comptes & Bilans annuels / Benchmarking de l'activité commerciale / Budget / Reporting financier / Prévisionnel de trésorerie / Gestion des fournisseurs & Achats/ Animation & Audit.

AGT Retail ne cesse d'évoluer pour accompagner les besoins du marché. Le succès d'un réseau réside plus que jamais dans l'animation de terrain et le transfert de savoir-faire, nous avons par exemple mis à disposition de nos clients un outil de productivité collaboratif. Celui-ci permet d'organiser et d'optimiser la visite des points de vente, de générer et de suivre des plans d'action pour améliorer la performance.

Multilingue, multidevises et multistandard, AGT accompagne et conseille plus de 70 enseignes et 16 000 points de vente dans 120 pays.

www.agt-retail.com



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.axeréseaux.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

FRANCH03

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 :

La CONGRÈS DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX du 4 novembre 2015

Tarif général	<input type="checkbox"/> 1 Jour 850 € HT / 1020 € TTC
Tarif jeunes enseignes (moins de 20 enseignes ou moins de 2 ans d'expérience)	<input type="checkbox"/> 1 Jour 590 € HT / 708 € TTC
Tarif clients Toute la Franchise	<input type="checkbox"/> 1 Jour 450 € HT / 540 € TTC

La formation EXPORTER VOTRE FRANCHISE du 3 novembre 2015

Tarif général	<input type="checkbox"/> 1 Jour 850 € HT / 1020 € TTC
---------------	--

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :

<http://evenements.infopro-digital.com/lisa/>

- Je joins un chèque de € TTC à l'ordre de 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/lisa/cgv> et les accepte sans réserve

Fait à :

Le :

Signature

Cachet de l'entreprise