

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 BORGNISS, *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

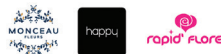


Geomarketing - Étude de marché - Conseil

En partenariat avec



GROUPE MONCEAU FLEURS



Avec le soutien de



Formation préalable

Mercredi 5 novembre 2014

**BIEN RECRUTER
VOS FRANCHISÉS**

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

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



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

Quels leviers de performance activer pour assurer votre développement

Jeudi 6 NOVEMBRE 2014

Paris

1^{re} 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 BORGNI	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)
Jérémy 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

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

ALLOCATION D'OUVERTURE

Les success stories de grands noms de la franchise

Alain AFFLELOU | Président du Conseil de Surveillance | GROUPE ALAIN AFFLELOU

Franck PROVOST | Président-directeur général | 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 | Directeur général et Fondateur | BEAUTY BUBBLE

Jérémy NATHAN | Directeur général | PHILDAR

Jean-Michel NICOLAS | Directeur Commercial Multi Canal | PHILDAR

Guillaume RICHARD | Président-directeur général | GROUPE O2

Olivier SARFATI | Fondateur | 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 | Directeur général | 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 | Co-fondateur | AXE RESEAUX

Thierry MAROYE | Directeur général | 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 | Avocat Associé | SIMON ASSOCIES

Laurent PFEIFFER | Président du Directoire | 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 BORGNI | Directeur Franchise France | STARBUCKS COFFEE COMPANY

Jean-Jacques RAILLARD | Directeur Développement | GROUPE ERAM

Régis SCHULTZ | Président-directeur général | 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 | Président | TERRITOIRES & MARKETING

Mathieu VIAL | Directeur général | 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 | Directeur | 40 DEGRES SUR LA BANQUISE

Dominique DE SAINT LEGER | Directeur Marketing | CARGO

16h10

ALLOCATION DE CLÔTURE

Comparer les coopératives de commerçants et les franchises

Guy GRAS | Directeur juridique | GROUPE YVES ROCHER | Vice-Président | FFE | EFF

16h40

COCKTAIL DE CLÔTURE



Avec

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 •

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

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 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/>

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/neorestaurantion/>

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/lisa/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 événements ? 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

■ ■ ■ Congrès

Jeudi 6 novembre 2014

PAVILLON KLEBER, PARIS

7 rue Cimara

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/lisa/conference-congres-de-la-franchise-et-des-reseaux-2014-706,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/lisa/cgv>

PARTENAIRES PREMIUM



SIMON ASSOCIÉS est un Cabinet de droit des affaires pluridisciplinaire, composé de 12 départements, présent à Paris, Lyon, Nantes et Montpellier.

SIMON ASSOCIÉS 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.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

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 degrés sur la banque est agence conseil en stratégie digitale et relations-presse. Avec ses 25 ans d'expérience, 40 degrés sur la banque 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 banque 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 banque renforce la notoriété de votre entreprise, consolide son image, pour accroître les ventes et développer votre réseau.

www.banquise.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 contractuelles 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.axereaux.com

GROUPE MONCEAU FLEURS



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 pionnier 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 :



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

La formation BIEN RECRUTER VOS FRANCHISÉS du 5 novembre 2014

Tarif général	
<input type="checkbox"/> 1 Jour 790 € HT / 948 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 390 € HT / 1 668 € TTC

Tarif jeune réseau (moins de 20 enseignes ou moins de 2 ans d'existence)	
<input type="checkbox"/> 1 Jour 590 € HT / 708 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 990 € HT / 1 188 € TTC

Tarif clients "Toute la franchise"	
<input type="checkbox"/> 1 Jour 450 € HT / 540 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 990 € HT / 1 188 € 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 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/lisa/cgv> et les accepte sans réserve

Fait à :

Le :

Signature

Cachet de l'entreprise