

EXPORTER VOTRE FRANCHISE

Préparer et réussir votre développement international en franchise

MARKETING

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

Animée par

- DELAFONTAINE Laurent
Co-fondateur,
AXE RESEAUX

Public concernés

- 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

Dates

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Accueil des participants

Déjeuner

Fin de journée

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

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation
- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants
- Les formations sont déroulées en présentiel ou en classe virtuelle et étayées, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Un formulaire d'évaluation du formateur et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage

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 oeuvre 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.

- 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

- 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 **Echanges 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

