



---

## CONGRES DE LA FRANCHISE ET DES RESEAUX

Renforcer les 4 piliers de la Franchise : Recruter, Financer, Organiser et développer

08/11/2017 - PARIS

---

### Pourquoi participer à cet événement

- Ne manquez pas LE rendez-vous des franchiseurs et têtes de réseaux
- Une rencontre entre franchiseurs pour réaliser benchmark des best practices sur l'ensemble des secteurs
- Une quatrième édition qui réunit plus de 150 décideurs

---

Journée animée par Jérôme PARIGI, Directeur Adjoint de LSA

Préprogramme en cours d'élaboration, soumis à modifications

### Accueil des participants

---

**ALLOCUTION D'OUVERTURE** • Comment s'adapter pour faire perdurer le succès de votre concept

---

**TABLE RONDE** RECRUTER : Comment devenir LE RESEAU qui attire

- Image, notoriété, rentabilité, innovation : miser sur les vecteurs de différenciations qui séduisent
  - Instaurer une stratégie marketing gagnante avec une vision tripartite franchiseur/franchisé/consommateur
- 

### Le contrat de distribution face au déséquilibre significatif

- Contexte et conséquences
- Applications concrètes

### et networking

---

### Le financement de A à Z : choisir le financement adapté à son réseau, au bon moment

- Accéder au financement : retours sur les étapes incontournables
  - Fonds propres, autofinancement, financement participatif, crown-founding...: comment moduler son financement en fonction de votre évolution et de vos objectifs
- 

### Développement du Réseau : L'humain au cœur de la réussite

- Rationnaliser la sélection de ses Franchisés à travers des outils de mesures performants
  - Comment identifier les facteurs de réussite des adhérents performants
- 

### Cas Pratique « Les réseaux du futur »

- Les participants sont invités à réfléchir par groupes de 5/6 personnes sur leur vision des « réseaux du futur » : quelles évolutions, développement,

## Déjeuner

---

### Focus sur la Microfranchise : le nouveau levier de développement

- Choisir la micro-franchise pour gagner en agilité et en rapidité
  - Témoignage du groupe O2 Care Services qui compte près de 70 microfranchises
- 

### ORGANISER Franchise, succursale, concession : quelle stratégie pour les enseignes et comment assurer la cohésion d'un réseau mixte

- Quelles différences, avantages, inconvénients de chacune de ces formules pour les enseignes
  - Comment organiser un réseau mixte composé de succursales et de franchisés
  - Comment manager les collaborateurs et garantir le même niveau d'engagement dans les 2 réseaux
- 

### DEVELOPPER - L'INTERNATIONAL Comment garantir le succès de son réseau à l'étranger

- S'appuyer sur un partenaire fiable pour exporter avec succès votre modèle
  - Comment adapter son offre aux us et coutumes locales
- 

#### ALLOCUTION DE CLÔTURE

**Vers une distribution multicanale : combiner off et on line avec succès pour assurer la croissance de votre réseau**

### PITCH « les réseaux du futur » et Cocktail de clôture

---

#### Avec la présence exceptionnelle de

- BERTHONNEAU Rodolphe, Directeur du développement , EMOVA GROUP
  - MARGUERETTAZ Laurent, Directeur général enseigne, SOCOO'C
  - MIOLANE Raphaël, Directeur Général, PIZZA HUT EUROPE & ROYAUME-UNI
- 

#### Qui participe à cet événement

- Franchiseurs et réseaux, tous secteurs