



CONGRÈS DE LA FRANCHISE ET DES RÉSEAUX

Déploiement, financement, innovation... : les clés pour mieux manager votre réseau

06/11/2018 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Ne manquez pas le rendez-vous incontournable de la franchise, réunissant près de 100 décideurs et experts du secteur
- Recrutement, expansion, financement, digital : quels leviers pour assurer votre croissance et devenir LE réseau qui attire
- WORKSHOP : Brainstormez et échangez par groupe sur des problématiques d'actualité, une opportunité inédite de co-working !

Jérôme Parigi, rédacteur en chef adjoint

Accueil des participants

ALLOCUTION D'OUVERTURE - Commerce indépendant en coopérative et en franchise : similarités, points forts et sources d'inspiration de chaque modèle

RECRUTEMENT ET DÉPLOIEMENT : ASSURER LA CROISSANCE DE VOTRE RÉSEAU

FOCUS - Recrutement : comment attirer et conserver des talents pour étendre et solidifier votre parc

- Franchise, location gérance, « programme Entrepreneur » : proposez différentes formules pour lever le frein financier
- Comment créer du réseau sur une localité pour lutter contre la désertification dans certaines zones
- Sourcing : par quels moyens efficaces capter des franchisés porteurs de projets
- Apportez un véritable savoir-faire et accompagnement, leviers de croissance indispensables

EXPERT JURIDIQUE – Le juridique comme outil stratégique : un contrat adapté à chaque besoin

- Franchise, commission-affiliation, location-gérance, gérance-mandat, enseigne participative... : quel type de contrat pour votre développement
- Quelles clauses financières au service de votre enseigne
- Réforme du droit des contrats : comment tirer parti de ces nouveautés contractuelles

DECRYPTAGE - Comment Columbus Cafe & Co a accéléré avec succès son développement multicanal

NOUVEAUX SERVICES ET NOUVELLES TECHNOLOGIES : INTÉGRER DES LEVIERS DE DÉVELOPPEMENT

Application mobile : facilitez les échanges entre franchiseur et franchisé pour une communication plus efficace

Pause et networking

INÉDIT : PARTICIPEZ AU LAB CRÉATIF !

Participez au LAB CRÉATIF - LSA vous propose une opportunité de co-working et de réflexion autour de problématiques d'actualité

- 1/ Les clauses financières dans les contrats de franchise
- 2/ Comment le digital peut fortement contribuer à la croissance/l'évolution d'une franchise
- 3/ Quels seront les éléments indispensables de demain pour être LA franchise qui attire

Cocktail déjeunatoire

Présentation des résultats du LAB CRÉATIF

FINANCEMENT : ACTIONNER TOUS LES LEVIERS

REGARDS CROISES - Sur quels moyens de financement vous appuyer pour concrétiser vos projets et ceux de vos franchisés

- Banque, courtier, société financière... : quelles solutions de paiement pour accélérer votre expansion
 - Crowdfunding et crowdlending : le financement participatif, réelle opportunité ? Pour quel investissement l'envisager ?
-

MESURER LA PERFORMANCE DE VOTRE RÉSEAU

Image, services, opérations spéciales... : contrôlez la performance de votre investissement in-store

- Collectez de la donnée directement sur le lieu de vente : mieux suivre la qualité d'exécution en magasins de vos plans d'action
 - Mesurez la qualité de vos investissements points de vente de façon simultanée et unique entre différents pays
-

TABLE RONDE : De très jeune franchise à franchise mature, comment doit évoluer votre management

- Expansion : comment implanter solidement son réseau selon la taille de sa franchise
 - Que faut-il faire évoluer dans son organisation au fil du temps
 - Pour quels modes de financement opter selon sa maturité
-

ALLOCUTION DE CLÔTURE - Comment Fnac Darty s'appuie sur la franchise pour accélérer son expansion et sa croissance

Cocktail de clôture avec Toute La Franchise

Avec la présence exceptionnelle de

- SONALIER Thierry, Ex Président directeur général, JARDILAND
 - DUBALD Dominique, Directeur franchise et partenariats, FNAC DARTY
 - FALGUIERES Edouard, Directeur Affiliation France et International, GROUPE GUINOT
 - PAPIN Serge, Past Président-directeur général, conseil, SYSTEME U
 - SORIN Isabelle, Directrice achats et logistique, COLUMBUS CAFE&CO
 - VARICLIER Yves, Directeur commercial, SPORT 2000
-

Qui participe à cet événement

- Distributeur, Restauration, Bricolage, Culture / Loisirs Agroalimentaire

Tarifs

- Tarif général : 850,00 €HT
- Tarif prestataires de services (hors industriels et distributeurs) : 950,00 €HT
- Tarifs adhérents TLF : 590,00 €HT