Afro-Médiation



PLAN STRATEGIE ET DÉVELOPPEMENT DU PROGRAMME DE FRANCHISE A L'INTERNATIONALE







À PROPOS DE CE PROGRAMME



Une expérience d'apprentissage pour un investissement profond et inspirant pour les commerciaux, entrepreneurs et futurs entrepreneurs

Conçu conjointement par la collaboration entre Afro Médiation, relation canada, la Fédération Française de la Franchise et le Conseil Québécois de Franchise, cette formation se propose de vous aider à obtenir le droit d'exploiter un établissement, un commerce ou une marque étrangère dans la localité de votre choix

Des formateurs aux expertises confirmées en franchise, et reconnus comme tels, vous accompagneront pour illustrer, approfondir et vous enrichir dans les différents rouages de la franchise à l'internationale

OBJECTIF GLOBAL DU PROGRAMME



- Contribuer significativement à l'émergence d'entrepreneurs innovants et au développement de l'entreprenariat productif en Afrique
- Contribuer à l'amélioration de la rentabilité des investissements et des transactions commerciales
- Contribuer à vous permettre de rendre accessible aux consommateurs, des gammes de produits et des services de qualité

NOTRE AMBITION



Elle se fonde sur 3 dimensions:

Vous éclairer sur les aspects de la franchise à l'internationale, vous montrer qu'elle ouvre grandement à une nouvelle culture d'entreprise, de nouveaux modèles de développement et de nouvelles organisations de notre environnement économique

Vous montrer toutes les facettes qui font de la franchise à l'internationale un socle indispensable à une économie innovante, durable, dans une société ouverte et créative

Vous fournir toutes les informations et données requises et vous rendre aptes à entreprendre dans la Franchise

A qui s'adresse ce programme?

1. **Au niveau individuel:**

- Etudiants en fin de cycle
- Jeunes à la recherche d'emploi
- Commerciaux
- Entrepreneurs à la recherche d'idées
- Investisseurs
- Managers en transition de carrière
- Personnes en reconversion professionnelle
- Personnes en transition de carrière
- Retraités
- Consultants

II. La participation groupée:

- Regroupement d'investisseurs pour la conduite de la franchise
- Clubs, associations, amical, ONG, ...

L'avantage de ce type de participation est le partage des coûts et charges allant de la formation au démarrage du projet de franchise

III Au niveau institutionnel:

- Communes
- Agences de placement professionnels
- Ecoles de formation professionnelles
- Instituts supérieurs de formation
- Associations, Commissions, Groupes, Fédérations, Clubs, Entreprises,
- Centres de formation professionnels
- Ambassades, Consulats
- Ministères du travail, de l'emploi

LA FORMATION A LA FRANCHISE A L'INTERNATIONALE





Les acteurs de la Franchise

- Les Franchiseurs
- Les Franchisés
- Le Master Franchiseur
- Le réseau
- Les clients



Les acteurs de la Franchise

Sur les cinq (5) catégories d'acteurs, la formation considère trois (3) qui font l'objet de certification:

- **Le franchiseur**
- **Le franchisé**
- **Le master franchiseur**

Les deux autres catégories sont transversales

Les volets de la formation pour les Franchiseurs

DEVENIR FRANCHISEUR



Une méthodologie d'approche pour accompagner des candidats à la franchise d'une part et, aider à assurer un accompagnement efficace aux futurs et/ou aux franchisés ayant déjà contracté d'autre part

QU'EST- CE- QU'UN FRANCHISEUR



Personne physique ou morale détentrice des droits sur un concept, une enseigne, une marque et un savoir-faire d'une franchise, qui accepte signer un contrat avec une autre personne physique ou morale (le Franchisé) qui en fait la demande

Les volets de la formation pour les Franchisés

DEVENIR FRANCHISÉ



Formation adressée aux porteurs de projet, créateurs d'entreprise, candidats à la franchise, futurs franchisés, investisseurs, commerçants ...

QU'EST- CE- QU'UN FRANCHISÉ



Un auto preneur, audacieux et indépendant, qui s'aligne sur l'idée d'un Franchiseur, de son **identité commerciale**, son **expérience** et son **savoir-faire**.

Désormais membre d'un réseau, le Franchisé bénéficie de l'**accompagnement du franchiseur moyennant le respect de règles et principes convenus de commun accord** .



C’est un entrepreneur indépendant, une personne physique ou morale qui obtient les droits de reproduction d’un concept auprès d’un franchiseur auquel il est lié par contrat

C’est celui qui obtient l’autorisation pour exploiter, utiliser ressources et la marque de commerce (symbole, les logo, mots) afin d’offrir les mêmes biens et services à la clientèle

Les objectifs de la formation des Franchisés

- Mieux faire comprendre la franchise, son fonctionnement et son organisation
- Aider les porteurs de projet à y voir plus clair et évaluer leurs chances de succès
- Apporter une méthodologie pour effectuer la démarche, éviter les pièges, lister les questions à se poser avant tout engagement

Les volets de la formation en Master franchiseur

DEVENIR MASTER FRANCHISEUR



Créer et développer son réseau de franchise



III Qu'est-ce-qu'un Master Franchiseur?

Il est l'interface entre le Franchiseur et le Franchisé

Il est chargé d'adapter le concept pour le rendre compatible avec les spécificités de l'offre et de la demande

Il est Facilitateur du processus de Franchise

Les objectifs de la formation des Master Franchiseurs

- Comprendre la franchise en tant que stratégie commerciale et déterminer si votre concept est franchisable
- Connaître les différentes méthodes de développement et décider de la stratégie la plus adaptée à votre projet
- Structurer le développement et l'animation du réseau et en mesurer les impacts financiers et opérationnels

Durée de la formation

- Les modules sont déclinés comme suit:
  - sur 3 jours pour l'initiation de base pour les Franchisés
  - sur 7 jours pour la formation des Masters Franchiseurs
- Chaque niveau donnera lieu à une évaluation des connaissances acquises et bénéficiera d'un léger suivi



Avantages et forces de la formation en Franchise

Inscrivez-vous à cette formation et bénéficiez de ce qui suit:

- Une approche concrète et pratique
- Une analyse personnalisée de votre projet avec les formateurs
- Les conseils de spécialistes de la franchise
- Le travail sur un cas pratique
- L'insertion de courtes vidéos d'experts
- Les éléments clés pour comprendre la franchise et le métier de franchiseur
- La mise en perspective de son projet en franchise



Avantages et forces de la formation en Franchise

En investissant dans la franchise, vous bénéficiez entre autre :

- De la réduction des risques pour la création de votre entreprise
- D'un modèle économique déjà ficelé et éprouvé par le Franchiseur
- De la notoriété d'une marque connue dès l'ouverture de votre activité
- Du savoir-faire du franchiseur et de son accompagnement
- De l'aide au démarrage de l'activité et de son suivi périodique

Stratégie d'approche du programme

Mise en place et consolidation d'un système d'information et de communication interne et externe solide

Conception des supports d'information et de publication adaptés

Conduite d'un matraquage publicitaire ciblé

Saisie et création de toutes les opportunités de communication

Publications d'annonces et d'offres de services et de formation dans les réseaux et auprès de tous les contacts

Information et sensibilisation de masse et à grande échelle des populations jeunes, des ambassades, des agences de création d'emplois, des grandes écoles, des instituts et Universités, des projets et ONG, des structures de placement de personnels, ... pour faire découvrir la formation et les services liés à la Franchise en vue d'attirer l'attention et susciter un déclic et un intérêt

Utilisation des anciens franchisés pour témoignage

Ouverture de pages spécifiques à l'activité

Offre de formation en <u>présentiel et à distance</u>

Informations et inscriptions

Afro-Médiation Inc., Entreprise d'intermédiation en Formation de stratégie d'événementielle et de Management commercial, 6440 Boulevard Couture, Bur. 5-Montréal-(QC) H1P 3 J 7 Canada
site internet : www.afromediation.com

Tél: + **1 514 329 4511** Matricule 1165882581-LRQ., chap. C-38.

info@afromediation.com

Partenaires Institutionnels :

Relation Canada

FORMATEX

Fédération Française de Franchise

Conseil Québécois de la Franchise

Ensemble, nous contribuons à votre épanouissement personnel et professionnel