

La filière du commerce en franchise

DUREE :

1 jour en présentiel ou en distanciel 2 classes virtuelles + travaux intersession

PUBLICS

Conseillers de clientèle Managers, salariés de banque, toute personne intéressée

Pour les personnes en **situation de handicap**, nous étudions l'accessibilité de la formation à votre besoin

PRE-REQUIS

Aucun prérequis particulier

EVALUATION

En continu à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

PEDAGOGIE

Cas issus de la pratique professionnelle

Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%
Pédagogies expositives 30%
Partage d'expériences 20%

INTERVENANTS

Formateurs Profinance plus de 10 ans d'expérience

TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Maîtriser l'environnement économique, juridique et financier du commerce indépendant et organisé et d'en comprendre les spécificités ayant un impact sur la relation banque-client
- Accompagner efficacement l'installation du professionnel et le suivre dans son développement
- Répondre aux besoins de leurs clients franchiseurs et/ou franchisés à chaque étape de la relation bancaire

PROGRAMME

Environnement économique du commerce indépendant et organisé

Le commerce indépendant organisé, le choix d'une distribution différente.

Le contexte économique actuel de la franchise : les chiffres clefs Franchise corner, franchise associative, pluri franchise, master franchise, franchise mixte, commission affiliation

Les chiffres clés du marché, Un essor confirmé : les secteurs historiques, les tendances récentes, Le profil et les motivations du franchiseur et du franchisé

Environnement juridique et financier du commerce indépendant et organisé

- Les fondements juridiques de la franchise :

- Définitions juridiques de la franchise.

- Le cadre général :

- Le code de déontologie et la norme AFNOR,

- La loi DOUBIN,

- Le règlement d'exemption du 30/11/1988.

- Le document d'information précontractuel (DIP)

- Le contrat de franchise.

- Franchise et flux financiers :

- Redevances, royalties.

- Droit d'entrée, droit d'enseigne.

- Franchiseurs / franchisés : une relation gagnant-gagnant ?

Financement du commerce indépendant et organisé

Les enjeux pour la banque et les spécificités d'un dossier de franchise

- Les documents à se procurer

- Le financement de l'installation :

- Optimiser sa prise de décision : affiner ses critères d'analyse.

- Le choix du secteur, le choix du réseau de franchise

- Le business plan : les points clefs.

- Les spécificités liées au financement d'une franchise.

- La croissance externe d'un commerce en franchise

- L'étude du business plan

- Validation d'un prévisionnel d'activité

- Les spécificités du financement d'un dossier de franchise

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : logistique@profinance.fr, nous prendrons contact avec vous afin d'auditer votre besoin de formation

