



## La filière du commerce en franchise

PROFINANCE  
Formation

### DUREE

**1 jour (7 heures)** en présentiel ou en distanciel 2 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir la responsabilité d'un portefeuille clients

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

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

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### 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](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation

