

Atelier Communication de recrutement de franchisés le 14 janvier à Paris

n

franchisebusinessclub.com



Les activités du Franchise Business Club



Atelier à Paris



Atelier développement



Atelier juridique



Atelier Montpellier



Atelier pour ministère commerce USA



Atelier Tunis



Formation nouveaux franchiseurs



Franchiseurs France



Partenaires Belgique



FRANCHISE BUSINESS CLUB

C/O Frankey International Sarl

Parc Rouges Barres B2, 6-10, rue Marcel-Dassault

59700 MARCQ-EN-BAROEUL

P 06 21 76 23 23

Mail : js@franchise.fr

CONSEIL EN CRÉATION, DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE FRANCHISE FORMATION AU MÉTIER DE FRANCHISEUR – IMPORT / EXPORT DE RÉSEAUX

• DATE DE LA PREMIÈRE INTERVENTION DANS LA FRANCHISE :

1975

• DIPLÔME (S) – TITRE (S) – RÉFÉRENCE (S) PROFESSIONNELLE (S)

– Plus de 40 ans de franchise dont 7 ans développement/animation France & 7 ans création & direction filiales à l'étranger;

– Puis conseil & développement, accompagnement de groupes comme Carrefour Prodim (proximité), Sodexho, Michelin... implantations en France de franchiseurs étrangers comme Cartridge World ou Ixina... créations de réseaux devenus majeurs comme Exim et jeunes franchiseurs pour faire partie des grands de demain;

– Création Minitel recrutement franchisés 3615Fran (1993) devenu ac-franchise.com (2002, revendu 2017);

– Création Franchise Business Club en 2011.

• LANGUE (S) ÉTRANGÈRE (S)

Anglais, langues IFCN.

• PUBLICATION (S)

Nombreux articles et interviews dans la presse et bien sûr dans ac-franchise.com et franchisebusinessclub.com

Guide de la franchise TN décembre 2018 avec le CLDP (ministère commerce USA)

• STRUCTURE DU CABINET

– Franchise Business Club en France, Belgique, Maghreb...

– Membre IFCN, International Franchise Consultants Network;

– Lancement de franchisebusinessclub.com en 2018.

• CORRESPONDANT (S) OU BUREAU (X) EN PROVINCE OU À L'ÉTRANGER

IFCN (International Franchise Consultant Network).

• DESCRIPTION DE NOS ACTIVITÉS

– Le Franchise Business Club organise des ateliers, congrès et formations pour des échanges d'expérience, de savoir-faire et de solutions. Il aide aussi les réseaux à trouver les experts ou les cadres dont ils ont besoin. Il est actif en France, Belgique et Maghreb.

Au Maghreb il est missionné par le CLDP (ministère du commerce USA) pour développer la franchise (formation, information, accompagnement des acteurs).

– FranchiseBusinessClub.com est un réseau social réservé aux franchiseurs, réseaux du commerce associé et pros des réseaux (ni candidats, ni franchisés) qui permet toute l'année aux membres de réseauter, échanger de bonnes pratiques, se faire connaître

– Les experts du club conseillent et accompagnent les réseaux dans leur cycle de vie (création, développement, mutation, juridique...)

– Le club est validé par l'IFCN, International Franchise Consultant Network, spécialiste de l'internationalisation des réseaux.



1^{er} atelier : Concevoir une communication

2^{ème} atelier : Les outils de la communication

1^{er} atelier : Concevoir une communication

- 1) Concept, métier, marché
- 2) Quel est le profil recherché ?
- 3) Quels sont vos points forts ?
- 4) Quelles sont les contraintes métier ou concept ?

- 5) Tenir compte de la psychologie du candidat franchisé
- 6) Le candidat franchisé se sent-il entrepreneur ? Et valorisé ?
- 7) Que mettre en avant ? Vos atouts ? Les contraintes ? Le candidat ? Ou... ?
- 8) Pouvez-vous varier le contenu de la communication si vous visez plusieurs cibles ? (si plusieurs médias ou supports)

- a) TRAVAIL EN GROUPE pour bénéficier des commentaires de vos voisins de table
Préparez votre pitch (points 1,2,3 et 4 en principe dans l'ordre de votre choix)
Durée 2 minutes. Vos voisins vous indiquent la fin des 2 minutes. Il vous reste 1 minute de tolérance.
- b) JS lance la réflexion sur les points 5 à 8
- c) Intervention de François Simoneschi

2^{ème} atelier : Les outils de la communication

- 1) Quels sont les outils à mettre en place et comment les créer ?
- 2) Présentation, articles, actus, interviews, vidéos, mailings... ?
- 3) Communiquer sur votre site consommateur, votre site franchise ou un portail de la franchise....
- 4) Comment être vu, bien vu et contacté sur un portail de la franchise parmi des centaines de franchiseurs... quand on paie...et quand on ne paie pas...

Guide indicatif descriptif de recrutement franchisé



Chaque thème est à traiter plus ou moins en détail selon votre cas.
Il se peut que certains thèmes ne soient pas adaptés à votre cas.
Il est possible d'aller au plus simple pour démarrer puis d'enrichir.

1) Descriptif de votre marché

2) Points forts de votre marché

3) Descriptif du Métier : Plus le métier est rare ou innovant et + cela doit être clair

4) Points forts du Métier : Ce qui peut attirer le candidat vers ce métier là. (marché porteur, faible concurrence, marché éternel, métier valorisant, plaisant, rentable...)

5) Descriptif du concept. Différent du métier. Comment l'enseigne répond au besoin, fait le métier, fait la différence...pour le client et/ou pour le franchisé...

6) Points forts du concept. Ce que l'enseigne apporte de mieux sur le marché, par rapport à la concurrence, pour le client , pour le franchisé...

7) Profil du candidat ciblé : Essayer de le décrire pas seulement par son âge et son métier mais aussi par sa psychologie, ses motivations....

8) Axe de communication : Avec ces infos et votre objectif définissez un axe de communication

9) Rédaction après avoir choisi les idées à faire ressortir puis choisi l'ordre des idées en vous mettant à la place de votre cible

Ce document peut être utilisé à condition de ne pas masquer les logos, adresses mails et nom d'auteur.

Jean Samper pour le Franchise Business Club contact@franchisebusinessclub.com

Guide indicatif interview franchiseur

Enseigne, Nom, Prénom, Fonction, Photo

- > Quel a été votre parcours professionnel avant votre poste actuel ? (au sein du réseau et autres) Quels postes avez-vous occupés ?
- > Présentez-nous le concept, son origine, ses particularités, son originalité ?
- > Présentez-nous l'étendue des produits et/ou services que propose l'enseigne ?
- > A qui s'adressent les produits/services ?
- > Ont-ils évolué depuis la création du concept ?
- > Comment se porte le marché actuellement sur le secteur ?
- > Quelle place a votre enseigne sur le marché ? Quel positionnement ?
- > Combien de points de vente en France ? Présence dans d'autres pays ?
- > Parlez-nous du développement du réseau jusque maintenant et de la réussite de vos franchisés existants ?
- > Quels sont désormais vos objectifs de développement à court et moyen terme ? Quels moyens allez-vous engager pour y parvenir ?
- > Quels sont les axes de travail pour l'année à venir ? Quelles sont les priorités de l'enseigne/du réseau ?
- > Quels sont les avantages spécifiques de votre réseau pour un franchisé ? Quel support lui offrez-vous ? Comment ?
- > En échange, quels efforts demandez-vous à un franchisé ?
- > Quel type de candidat recherchez-vous ? Quelles sont les qualités/compétences que vous attendez ?
- > Quelles sont les principales opportunités de création ? (villes, zones géographiques prioritaires...)
- > Y a-t-il également des opportunités de reprise ?

Outils réalisés pour



Guide indicatif interview franchisé

Enseigne, Nom, Prénom, Photo

Ville(s) et département(s) d'implantation

Date de l'ouverture(s) du/des point(s) de vente / Reprise ou création ?



- Quel a été votre parcours professionnel avant de rejoindre le réseau ? Quels postes avez-vous occupé ? Dans quel secteur ?
- Pourquoi avez-vous décidé de créer votre propre entreprise ?
- Pourquoi avoir choisi ce réseau ? Qu'est ce qui vous a séduit dans le concept ?
- Quelle a été votre démarche ? Quelles recherches avez-vous faites ? (comparaison, analyses, étude du concept, étude du marché...)
- Comment avez-vous été accompagné dans votre la réalisation par le franchiseur avant l'ouverture ? (intégration, formation, animation...)
- Quelles principales difficultés avez-vous rencontrés ou rencontrez-vous aujourd'hui, et quelles sont les solutions mises en place ?
- Quel rôle occupe le franchiseur à vos côtés aujourd'hui ?
- Comment se porte votre point de vente aujourd'hui ?
- Quels sont selon vous les grands avantages de votre métier ? Et les contraintes ?
- Avez-vous d'autres projets ?
- Quels conseils donneriez-vous aux candidats désireux de rejoindre le réseau ?
- Si c'était à refaire, vous changeriez quoi ?
- Autres points à mettre en avant : multi-franchisé, parcours atypique, particularités du point de vente...

KIT COMMUNIQUE EXPRESS FRANCHISE (1)

Toujours avec une ou des photos

Nos suggestions de contenu	Vos infos
Nous voulons / allons / venons d'ouvrir : <ul style="list-style-type: none">• une unité franchisée, affiliée,• ville, voire adresse, date, etc...	
C'est notre Nième unité ouverte depuis..... <ul style="list-style-type: none">• au total ou en franchise ou ...• en France, ailleurs, monde... Objectifs / remarques sur développement	
Notre franchisé est / doit être : Expériences / Compétences / Son objectif, but, motivation, apport en € : Son histoire / anecdotes / citations	
Caractéristiques de cette unité / unité type : <ul style="list-style-type: none">- superficie, effectif, voire CA prévu- agencement, investissement, coût- particularités éventuelles- marché et concurrence locale- Importance éventuelle et raisons- Nouveautés du concept	
Autres précisions utiles : Inauguration / Portes ouvertes candidats /	

Outils réalisés pour



KIT COMMUNIQUE EXPRESS FRANCHISE (2)

Nos suggestions de contenu	Vos infos
<p>Nous avons / allons : Lancer un nouveau produit / service / rayon</p> <ul style="list-style-type: none">• Date de lancement• Caractéristiques du produit / service• Cible• Lieu de distribution du produit / service	
<p>Nous avons / allons : Lancer un nouveau plan de communication</p> <ul style="list-style-type: none">• Support(s)• Partenaire(s), région(s) concernée(s),...• cible	
<p>Nous avons / allons : Organiser un séminaire / une convention</p> <ul style="list-style-type: none">• Thème• Lieu / date• Public concerné• Nombre de participants• Remarques sur l'organisation• Résultats de cet événement...	
<p>Nous avons / allons : Participer à un salon</p> <ul style="list-style-type: none">• Thème• Lieu / date• Public concerné• Nombre de participants• Qui sont les représentants que le public pourra rencontrer sur place• N° du stand	

Outils réalisés pour



Idées pour des sujets de communication (1)

Ouvertures

- Date, lieu, nom du franchisé
- Type d'emplacement, type de local...
- Parcours professionnel du nouveau franchisé, particularité ou originalité (plusieurs points de vente, jeune, reprise ou création...)
- Pourquoi a-t-il rejoint le réseau ? Qu'en pense-t-il maintenant ? Quelles difficultés rencontrées ? Que pense-t-il de l'assistance du franchiseur pour créer son affaire ?
- Durée/étapes du projet, premiers résultats
- Ouverture particulière (10ème, 100ème...)
- Inauguration

Bilan et objectifs

- Bilan des résultats mensuels, semestriels ou annuels du réseau ou d'un adhérent
- Perspectives et objectifs de développement : nombre de d'ouvertures, opportunités de reprise et de création, zones géographiques/villes prioritaires

Outils réalisés pour



Idées pour des sujets de communication (2)

Evènements

- Participation à des salons/foires
- (franchise, création d'entreprise, secteur d'activité...) : date, lieu, objectifs
- Réunions d'informations pour candidats
- Anniversaire
- Partenariats, sponsoring
- Campagnes de communication / publicitaires
- Nominations au sein du réseau
- Commissions mixtes franchiseur-franchisés
- Conventions réseau

Concept

- Particularité, évolution du concept
- Changement de logo, de charte graphique, de l'identité visuelle, des points de vente...
- Histoire du concept, évolution, de la création à aujourd'hui
- Origine

Outils réalisés pour



Idées pour des sujets de communication (3)

Témoignages et interviews

- Mot du Président, PDG, Directeur du Développement, Responsable réseau/développement, Responsable animation, Responsable formation...
- Portraits de franchisés,
- Témoignage de satisfaction d'un franchisé, client ou salarié

Axes de développement/axes de travail / métier de franchiseur

- Nouveautés/évolution sur la formation initiale, continue, pour le franchisé, l'équipe
- Evolution sur l'animation du réseau
- Accompagnement du franchisé avant ouverture, pendant et après
- Outils de gestion, de benchmarking, d'échanges entre membres du réseau...

Conditions d'accès au réseau

- Profil du candidat/franchisé
- Expériences demandées, qualités requises
- Investissement détaillé

Outils réalisés pour



Idées pour des sujets de communication (4)

Attractivité du réseau

- Chiffres clé, chiffre d'affaires, positionnement sur le marché, rentabilité, accompagnement du réseau, notorié
- Indicateur de satisfaction des franchisés, prix/récompenses (produit, innovation, réseau, relation franchiseur/franchisé...)
- Accompagnement, aides au démarrage, travaux, formations...
- Réunions, séminaires, groupes de travail, associations de franchisés
- 10 bonnes raisons de rejoindre le réseau
- Développement durable, commerce équitable, engagement, éthique...

Particularité de l'enseigne

- Jeune > possibilités de participation au développement du réseau
- Ancien > expérience, notoriété
- Appartenance à un groupe
- Coopérative, commission-affiliation, concession... > quels avantages ?

Outils réalisés pour



Idées pour des sujets de communication (5)

Produits/services

- Nouveautés, particularités, gammes, rentabilité
- Promotions, opérations marketing, prix anniversaire
- Sortie d'un catalogue, produits éphémères, produits spéciaux, éditions spéciales, système de fidélisation client

Métier du franchisé

- Missions, rôle, activités quotidiennes (management, gestion, recrutement...)

Secteur d'activité et marché

- Evolution du secteur, chiffres du marché,
- Attractivité ou non > sinon, quelles solutions proposées par le réseau pour le mettre en avant ?
- Concurrence
- Le métier en général ou certaines facettes du métier/marché

Outils réalisés pour



Atelier Communication de recrutement de franchisés le 14 janvier à Paris

Merci

Jean Samper
FranchiseBusinessClub.com
js@frankey.fr