



FRANCHISE  
BUSINESS CLUB

# **Productivité, efficacité du management de réseau en cette période**

Webinars du 10/11/2020

Jean Samper

+33 (0)6 21 76 23 23

[contact@franchisebusinessclub.com](mailto:contact@franchisebusinessclub.com)



FRANCHISE  
BUSINESS CLUB

**Bienvenue sur le seul  
réseau social des  
franchiseurs**



FRANCHISE  
BUSINESS CLUB

# A quoi vous servira le Franchise Business Club ?

<https://youtu.be/dfN5oqGEWMI>

**1) Vous êtes un pro des réseaux → Personal Branding et compétence**

Tout professionnel de la franchise a besoin de se faire connaître pour gérer sa carrière ou vendre ses services

**2) Vous êtes un franchiseur → Réseautage et échanges d'expérience**

Partager des expériences et des bonnes pratiques entre franchiseurs  
Trouver les bonnes personnes et les bons tuyaux

**3) Vous êtes un expert ou fournisseur → Soft marketing**

Démontrer ses compétences par le partage d'expérience  
Se faire connaître de ses clients potentiels



FRANCHISE  
BUSINESS CLUB

# Pour être informé des prochains évènements présentiels ou webinars

- [Voir le programme des évènements](#)
  - Le succès du 1<sup>er</sup> e-congrès de la franchise francophone
  - Les ateliers du 2<sup>ème</sup> mardi de chaque mois
  - 8 décembre : Terminer un contrat de franchise sans conflit ou en le surmontant et en gardant le point de vente si possible...
- [Voir la plaquette du club](#) . Pourquoi adhérer.
- [Voir comment utiliser FranchiseBusinessClub.Com efficacement et sans perte de temps](#)



FRANCHISE  
BUSINESS CLUB

## Productivité, efficacité du management de réseau en cette période

- 09.00 : Présentation de la journée par Jean Samper, fondateur du club
- 09.05 : Echanges confidentiels non enregistrés exclusivement entre franchiseurs identifiés
- Présentation de chaque participant en 30 secondes. Prénom, Nom, Enseigne, Métier
- Puis Tour de table et échnages
  - Mon problème
  - Mes questions
  - Mes idées
  - Mes solutions



# Productivité, efficacité du management de réseau en cette période

- **Le coronavirus complique le management et l'animation des réseaux de franchise.**
- **Les besoins des franchisés sont encore plus importants** mais les déplacements et les rencontres sont plus difficiles.
- Dans le même temps **les moyens financiers dont les franchiseurs ont besoin pour rendre ces services sont parfois en danger** puisque les redevances sont assises sur le CA des franchisés, lesquels sont parfois incapables de les payer dans les délais prévus ou même créent des impayés par incapacité de payer ou par peur des lendemains.
- L'équation est difficile à résoudre mais **c'est aussi l'occasion de progresser par l'innovation** d'une part et par la remise en cause de certaines pratiques d'autre part.
- Quels déplacements maintenir ? Lesquels éviter ? Comment ?
- Quels outils numériques ?
- Quels besoins des franchisés prioriser ?
- Comment rendre le service maxi au moindre coûté ? etc.



FRANCHISE  
BUSINESS CLUB

## Productivité, efficacité du management de réseau en cette période

- **11.00 (à partir de...)** environ : Intervention de consultants et prestataires qui présentent leurs idées, conseils et solutions.
- **11.05** : Olivier Pires, fondateur de **Franchise On Cloud** explique comment la **plate-forme collaborative aide le franchiseur** à manager le réseau, facilite le travail des animateurs, diffuse le savoir-faire, gère les commandes de vos points de vente...bref **améliore la productivité du franchiseur et réduit le coût du service** rendu aux franchisés.
- **11.30** : Laurent Delafontaine de **Axe Réseaux** intervient sur le thème : Audit sur site, client mystère, formation produit, reporting commercial,...**comment le digital a transformé les process et outils d'animation** dans les réseaux de franchise. Panorama de solutions, pour quel usage et quelle efficacité.
- **11.55** : Antoine Garbez de **Idelink** abordera la **mise en place d'auto-audits dans les réseaux** de points de vente, afin d'avoir une meilleure vision d'ensemble pour les franchiseurs malgré les contraintes tout en rendant les franchisés plus autonomes.
- **12.15** : Claire Sosson de **Izzili** propose aux réseaux de créer leur **lieu d'échange et d'animation digital** pour mieux connaître et mieux répondre aux attentes de leurs franchisés. Démo, retours d'expériences. **Etre encore plus proches, à distance**. Rester cohérents et alignés, en se rencontrant moins souvent. **Positiver dans la sinistrose**. Penser court terme, pour sauvegarder le long terme.
- **12.40** : Alexis Brane présente **Etikeo** , une solution clé en main pour la **gestion par le franchiseur des outils de communication de son réseau** pour externaliser les soucis de gestion des outils Pub de communication , BâT , stockage, livraison, SAV et économiser un poste salarié en interne.



FRANCHISE  
BUSINESS CLUB

## Productivité, efficacité du management de réseau en cette période

- 13.00 : Pause
- 13.30 : Emmanuel Jury de **Progressium** intervient sur l'**animation de réseau en ces circonstances difficiles**. La question de la pertinence ou la nécessité d'effectuer des visites physiques ou en visio se pose. Il faut revenir à des fondamentaux tels que l'objectif des visites en fonction des besoins du franchisé. De plus l'activité commerciale est un élément primordial : y a-t-il du stock, une équipe donc du management... ces éléments impacteront le travail de l'animation de réseau.
- 14.00 : L'expert canadien Stéphane Breault (**Imagine Franchise**) présente **les 5 enjeux de leadership des PDG de réseaux de franchises dans la nouvelle réalité**. Comprendre le nouveau rôle des PDG de réseaux (Thème concentré sur l'humain). Cibler les nouveaux enjeux stratégiques en leadership de réseau. Réflexion sur le rôle de PDG en ces temps nouveaux et identification de quelques voies possibles pour « changer les choses »
- **15.00 : Fin**





## CV de Jean Samper fondateur du club



- 1975 Responsable régional de la franchise Pingouin,
  - 3500 franchisés en Europe à l'époque, le plus ancien franchiseur européen (depuis les années 30)
- 1981 Responsable export Pingouin Europe du Nord
- 1984 Créateur de la filiale Pingouin des pays nordiques
  - Directeur Général Finlande, Suède, Norvège, Danemark, Islande. Domicilié à Stockholm.
- 1989 Création du cabinet conseil AC Franchise
- 1991 Admission au collège des experts Fédération Française de la Franchise (FFF)
- 2002 Création du portail ac-franchise.com France (Information et recrutement)
- 2006 ac-franchise.com démarre en Belgique et Afrique du nord
- 2011 Création du Franchise Business Club pour les franchiseurs, leurs cadres et les experts
  - Networking, ateliers, assistance, congrès, évènements
- 2015 Le Ministère du commerce des USA (CLDP) mandate le Franchise Business Club
  - Pour l'information et la formation en franchise des entrepreneurs tunisiens and algériens
- 2017 Cession d'ac-franchise.com à Plus que Pro SAS et transfert des activités de conseil et du Franchise Business Club vers ma 2<sup>nd</sup>e société Frankey International Sarl
- 2018 Elu président de l'IFCN (International Franchise Consultants Network)
- 2018 Création du réseau social professionnel FranchiseBusinessClub.com

