



EDITION 2022

RESTAURATION ET FRANCHISE

Sommaire

Partie 1 : La franchise

1-1 Définition

1-2 Avantages et Inconvénients

1-3 Principes

1-4 Faut-il faire le deuil de son métier de restaurateur

1-5 Les causes d'échec, les erreurs et pièges à éviter

1-6 Les sources de conflits

1-7 Faut-il s'occuper du bonheur des franchisés et des salariés

Partie 2 : Créer sa franchise

2-1 Quelques préalables

2-2 Avez-vous le profil

2-2-1 Les quatre acceptations de base

2-2-2 Les neuf qualités attendues du franchiseur

2-2-3 Les sens, le carburant du restaurateur et du franchiseur

2-3 Mon concept est-il franchisable

2-4 Le savoir franchiser ou comment créer un système de franchise performant

2-4-1 Les sept exigences de la vie en réseau

2-4-2 Les dix cultures de la performance en franchise de restauration

2-4-3 Ma Raison D’Etre

2-4-4 Les cinq métiers du franchiseur à maîtriser

2-4-5 Les dix lois financières du restaurateur franchiseur à pratiquer

2-4-6 La franchise, un formidable système vertueux de capitalisation rapide de la marque

2-4-7 Le savoir évaluer et challenger

2-4-8 Ecosystème digital

2-4-9 L’audit du franchiseur OU la visite d’évaluation de l’animateur

2-4-10 De l’intérêt de gérer l’e.réputation au niveau national

2-4-11 De l’intérêt de La mesure de la satisfaction client « Client Mystère »

2-4-12 De l’intérêt de la mesure de la satisfaction des salariés du réseau

2-4-13 De l’obligation de la mesure du respect des normes hygiène

2-4-14 De l’intérêt des enquêtes clients

2-4-15 De l’intérêt et de l’obligation du fichier client

2-5 L’audit de franchisabilité

2-5-1 Les trois préalables de l’audit

2-5-2 Les cinq facteurs clés d’évaluations

2-6 Les quinze étapes de création de la franchise

2-7 Combien ça coûte et quelle politique de prix de vente de la franchise (droit d’entrées et redevances)

2-7-1 Combien ça coûte ?

2-7-2 Définir le montant des droits d'entrée

2-7-3 Définir le taux des redevances

2-7-4 Construire le business plan franchiseur avant de se lancer en franchise

Partie 3 : Développer sa franchise

3-1 Préalable

3-2 Avez-vous déjà constaté les premiers signaux ?

3-3 Les quatre erreurs fatales

3-4 Le plan de développement

3-4-1 L'avant-vente

3-4-2 Savoir mailler pour une maîtrise parfaite

3-4-3 Les paliers structurants

3-5 Les neuf étapes du parcours ouverture : « Du 1^{er} contact au 1^{er} client »

3-6 Définir le profil de franchisé recherché

3-7 Attirer les candidats en masse

3-8 Sélectionner, recruter les futurs franchisés

3-9 Bien intégrer les franchisés

3-10 Plan de formation du franchisé

3-11 Se développer à l'international

Partie 4 : Animer (Piloter) son réseau de franchise

4-1 Définition

4-2 La structure d'une bonne animation

4-3 Le rôle de l'assistance

4-3-1 La difficulté de l'assistance

4-3-2 Les sept dimensions de l'assistance

4-3-3 L'animateur est la pierre angulaire de la culture de la performance dans le réseau

4-3-4 Préserver le dialogue, la clé du succès pour optimiser le réseau et désamorcer les conflits

4-3-5 Booster la rentabilité des unités franchisées

4-3-6 Ingérence

4-3-7 Indigence

4-3-8 Convergence : « ensemble sur un même bateau »

4-3-9 Le but ultime de l'animation du réseau

4-4 Les phases d'évolution du franchisé

4-5 Resto'Scopie : L'outil de viste d'audit du franchiseur

4-6 Etre animateur

4-6-1 Ne m'appellez plus animateur

4-6-2 Animateur, un métier pivot

4-7 De la nécessité de savoir manager un restaurant et un réseau de franchise

4-7-1 Franchiseur, formez votre équipe et principalement vos animateurs

4-7-2 La hiérarchie des besoins humains, ou pyramide de Maslow

4-7-3 SONCAS ou les recettes de la motivation

4-7-4 Comprendre l'action de Diriger en trois exigences et douze actes

4-7-5 Les entreprises ont besoin d'un chef !

4-7-6 Communiquer entre individus

4-7-7 Quel est votre style de management

Partie 5 : Déclarations en anaphore

5-1 Moi franchiseur en douze résolutions

5-2 Moi franchisé en douze résolutions

Partie 6 : Derniers conseils

6-1 Savoir prévenir les risques

6-2 Savoir s'informer pour rester dans le coup

Merci de votre confiance, et bonne réussite dans le métier de franchiseur.

Alain Cazac