

# *Dominez votre marché*

---

**L'expertise des réseaux leaders  
accessible en continu**

Bernard ZOBO  
Correspondant Afrique  
[bernard.zobo@franchise-insf.com](mailto:bernard.zobo@franchise-insf.com)  
+225 0758725821 (WhatsApp)

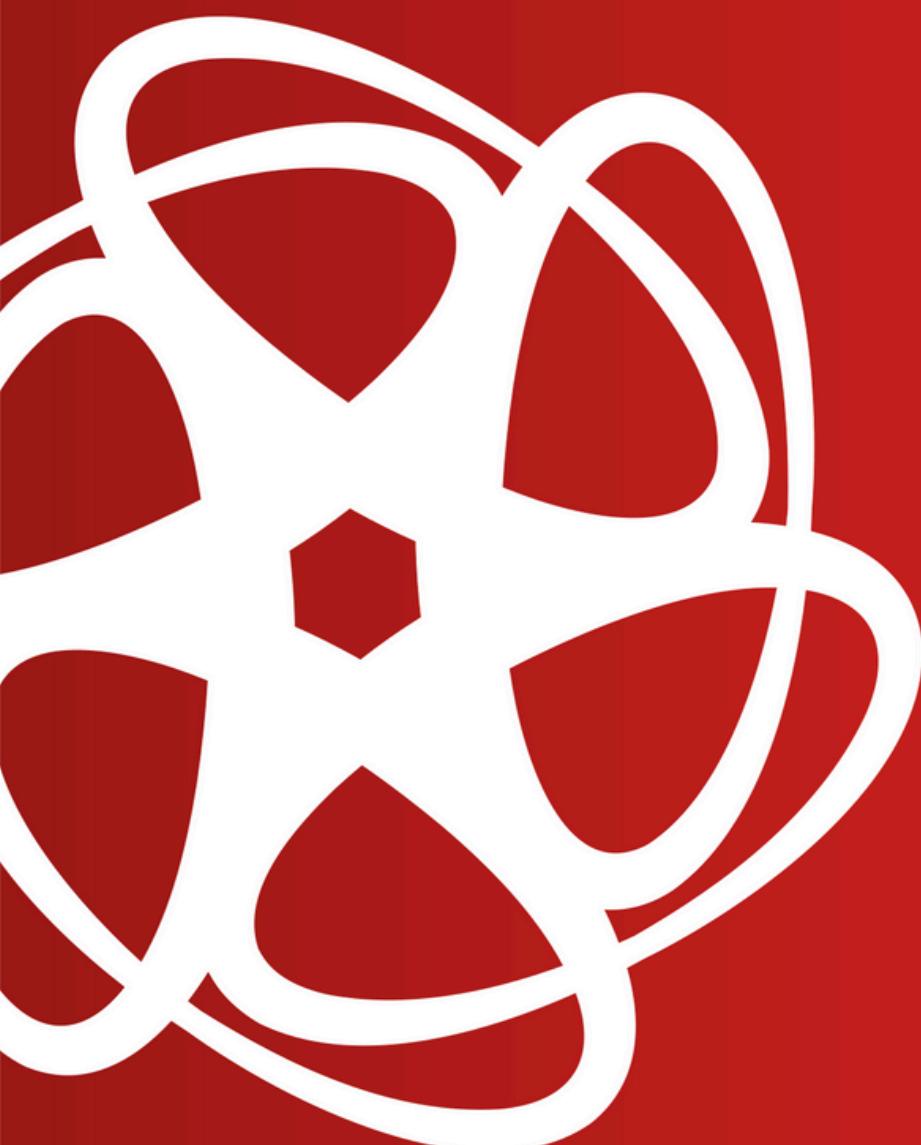


# SOMMAIRE

---

<b>1. L'<i>histoire et les finalités du programme d'application de l'INSF</i></b>	<b>3</b>
1.1. Origine, mission et philosophie du Franchising	4
1.2. Pourquoi un Institut dédié aux franchiseurs	5
1.3. Une réponse concrète et innovante : le programme d'application INSF	6
<b>2. Vue d'ensemble du programme d'application</b>	<b>7</b>
2.1. Promesse centrale et publics concernés	8
2.2. Les cinq bénéfices clés du parcours	8
2.3. Structure du programme : 3 phases / 6 objectifs / Outils et livrables clés	9
Phase préalable – Objectif A : <i>Les généralités du Franchising pour conquérir son marché</i>	10
Phase 1 – Objectifs B & C : <i>Maximiser l'attrait de votre franchise et optimiser les profils de vos franchisés</i>	12
Phase 2 – Objectifs D & E : Optimiser les performances du réseau et bâtir un développement qualitatif	16
Phase 3 – Objectif F : <i>Maîtriser l'efficacité des collaborateurs et la rentabilité du franchiseur</i>	21
<b>3. Assistance permanente</b>	<b>23</b>
3.1. Plateforme collaborative INSF : outils, IA intégrée et stockage sécurisé	24
3.2. Accès centralisé aux formations, documents et rendez-vous	24
3.3. L'équipe INSF à votre disposition : praticiens et experts du Franchising	26
<b>4. La sélection de partenaires</b>	<b>29</b>
4.1. Une approche impartiale et sur mesure	30
4.2. Critères de sélection : fiabilité, compatibilité et reproductibilité	30
4.3. Domaines de partenariat	30
4.4. Extraits de nos références	32





01

*L'histoire  
et les  
finalités du  
programme  
d'application  
de l'INSF*

## 1.1 – Origine, mission et philosophie du Franchising

Fondé par Thierry Borde et Charles G. Seroude, pionnier du Franchising en Europe, l'Institut National Supérieur du Franchising (INSF) est né d'un constat :

***Il est nécessaire d'accompagner durablement les franchiseurs et futurs franchiseurs dans le développement, la structuration et la pérennisation de leur réseau.***

Premier service entièrement dédié à l'**accompagnement continu des têtes de réseau**, l'INSF s'impose aujourd'hui comme un véritable **laboratoire des réseaux leaders**, fondé sur :

- ✓ **50 années d'expertise cumulée,**
- ✓ **Une digitalisation complète** des savoir-faire,
- ✓ **Accessibilité et assistance permanente**, à tout moment et depuis n'importe où.

## 1.2 – Pourquoi un institut dédié aux franchiseurs ?

Lors de l'accompagnement de réseaux leaders, les fondateurs ont identifié **trois besoins récurrents et essentiels** au métier de franchiseur :

1

### UNE EXPERTISE QUI S'ACQUIERT DANS LE TEMPS

Le rôle de franchiseur requiert une compréhension approfondie, évolutive et toujours actualisée du pilotage réseau.

2

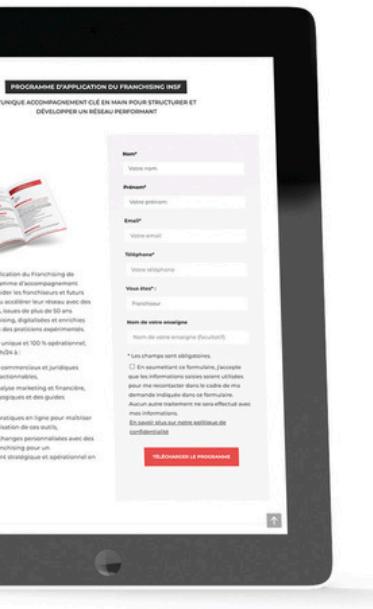
### UN ACCOMPAGNEMENT INTÉGRÉ AUX PRIORITÉS QUOTIDIENNES

Les solutions doivent s'adapter aux contraintes du terrain, sans détourner les équipes de leurs missions principales.

3

### DES DISPOSITIFS ACCESSIBLES, FLEXIBLES ET DURABLES

Un soutien continu qui allie performance, autonomie et retour sur investissement mesurable.



### **1.3 — Une réponse concrète et innovante :**

#### **Le programme d'application INSF**

**Le programme d'application INSF** a été conçu comme un **outil de progrès opérationnel et stratégique** pour les franchiseurs. Il combine **formation, accompagnement et technologie** dans une approche centrée sur la performance.

##### **Les piliers du programme :**



##### **AUTONOMIE ET ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ**

Chaque franchiseur progresse à son rythme, tout en bénéficiant d'un suivi expert.



##### **FORMATIONS PRATIQUES ET INTERACTIVES**

Modules en ligne pour apprendre à exploiter efficacement ces outils dans le quotidien du réseau.



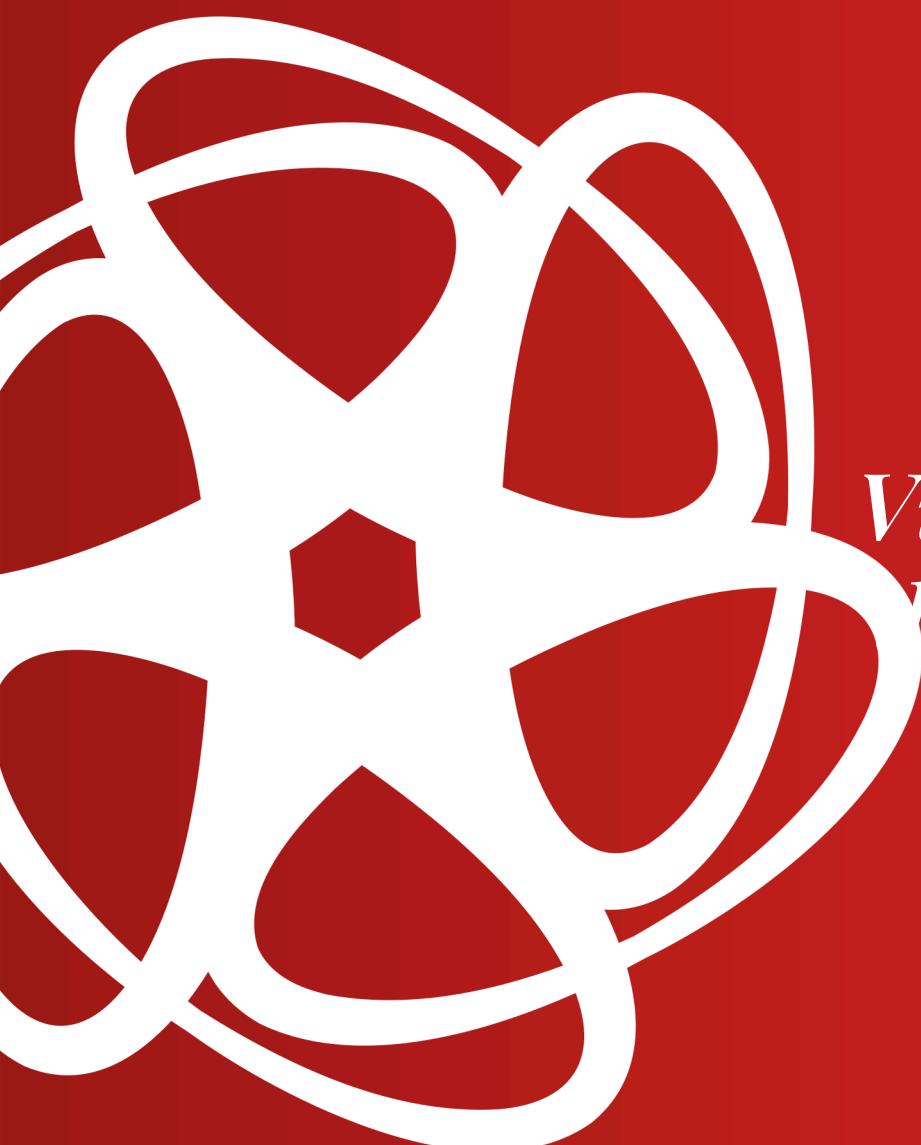
##### **BOÎTE À OUTILS 100% DIGITALE**

Plus de 120 ressources opérationnelles, commerciales et juridiques, incluant logiciels d'analyse, guides techniques, contrats, vidéos et modèles.



##### **SESSIONS D'ÉCHANGES RÉGULIÈRES**

Rendez-vous à minima bimensuels avec des professionnels du franchising pour un appui stratégique et opérationnel continu.



02

*Vue d'ensemble  
du programme  
d'application*

## **2.1 — Promesse centrale et publics concernés**

Un parcours opérationnel en 3 phases / 6 objectifs pour structurer, financer, déployer et manager un réseau performant avec des outils prêts à l'emploi (matrices, modèles, manuels) et un accompagnement bimensuel.

### **Pour qui ?**

- ✓ Dirigeants/CEO,
- ✓ Directeurs Réseau,
- ✓ Responsables Développement,
- ✓ Responsables Animation.
- ✓ Enseignes en pré-franchise, lancement, ou restructuration.

## **2.2 — Les 5 bénéfices clés du parcours**



### **CAP SUR L'AUTONOMIE**

Méthodes et outils dupliquables.



### **ROI PILOTÉ**

Matrices financières franchisé franchiseur et leviers de marge.



### **ACCÉLÉRATION**

Processus RESEN FORLAC, recrutement mieux ciblé, augmentation taux de conversion.



### **COHÉSION RÉSEAU**

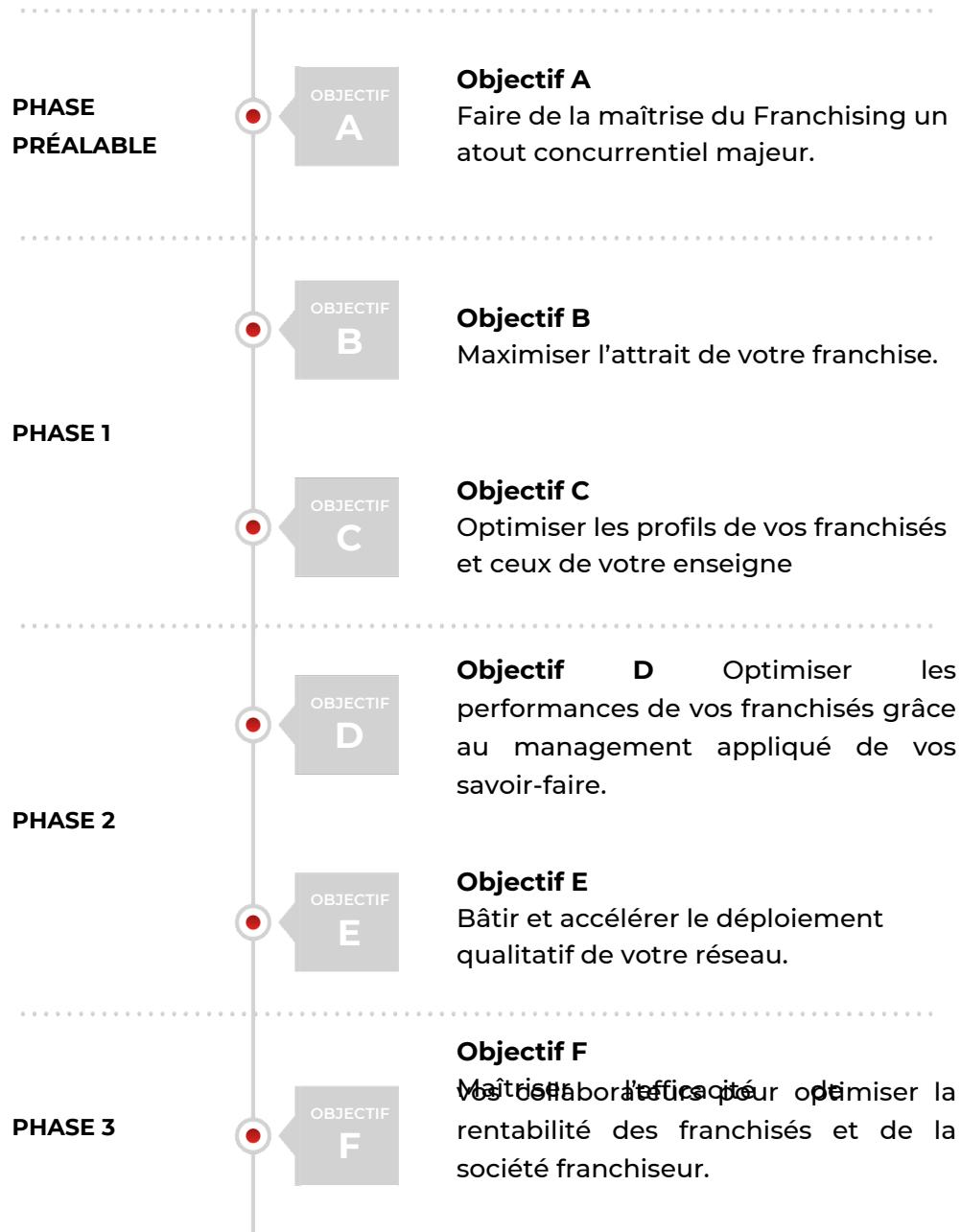
Animation persuasive, instances de dialogue, innovation partagée.

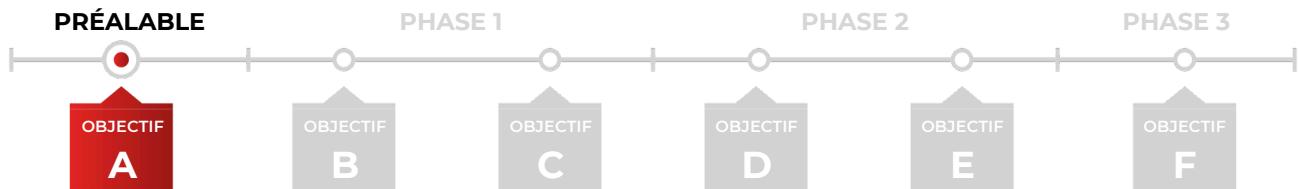


### **ORGANISATION FRANCHISEUR**

Rôles / métiers, ratios d'efficacité / coûts, gouvernance.

## 2.3 — Structure du programme : 3phases / 6objectifs / Outilsetlivrables clés





## Les généralités du Franchising pour conquérir son marché.

**OBJECTIF :** *Faire de la maîtrise du Franchising un atout concurrentiel majeur et aligner les participants et accompagnants sur les fondamentaux stratégiques, juridiques, économiques et managériaux du Franchising pour préparer une structuration efficace.*



**12** vidéos



**7** outils stratégiques et opérationnels

### VOS BÉNÉFICES :

- ✓ Comprendre les finalités et mettre à profit les avantages concurrentiels du Franchising.
- ✓ Légitimer le passage en franchise auprès des parties prenantes.
- ✓ Identifier les leviers financiers et d'organisation du franchiseur.
- ✓ Visualiser les étapes de construction d'un système performant et durable.

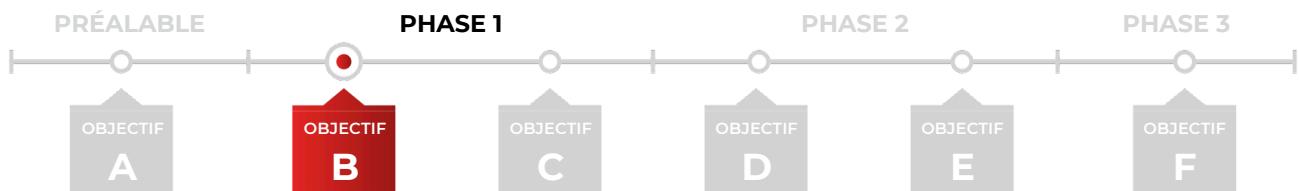
### CONTENU PÉDAGOGIQUE (SYNTHÈSE) :

- ✓ Histoire et suprématie du modèle
- ✓ Définition contractuelle et obligations du franchiseur
- ✓ Franchise vs autres CIO
- ✓ Stratégies pour neutraliser la concurrence
- ✓ Finalités du Franchising
- ✓ Légitimation du développement du concept en franchise
- ✓ Conceptualisation du savoir-faire pour une transmission efficace
- ✓ Capacités tactiques du système à conquérir son marché
- ✓ Organisation du franchiseur
- ✓ Calcul des paramètres financiers du partenariat
- ✓ Management des équipes & du réseau
- ✓ Feuille de route de construction/consolidation.

## OUTILS & LIVRABLES

- y **Cahier Système de franchise :** Définit les bases contractuelles et juridiques du modèle, et ses différences avec les autres formes de commerce organisé.
- y **Cahier Philosophie et stratégies du Franchising :**
  - Dévoile les tactiques pour neutraliser la concurrence et conserver son avance sur le marché.
- y **Cahier Conceptualisation du savoir-faire :**
  - Identifie les éléments qui rendent votre concept transmissible, duplicable, performant et respecté.
- y **Cahier Capacités tactiques de votre franchise :**
  - Démontre la puissance opérationnelle et collective de votre système de franchise pour conquérir votre marché.
- y **Cahier Paramètres financiers du partenariat :**
  - Détaille les leviers économiques du système : identifier et distinguer les 16 ressources nécessaires au franchiseur - Calcul des redevances et pilotage des leviers et équilibre franchiseur / franchisés.
- y **Cahier Management des équipes du franchiseur :**
  - Structure vos services internes et clarifie les missions et responsabilités clés.
- y **Cahier Management d'un réseau d'indépendants :**
  - Expose les méthodes de pilotage, de communication et de motivation des franchisés.





## Maximiser l'attrait de votre franchise.

**OBJECTIF : éllever l'attractivité du concept et bâtir un plan de développement mobilisateur, fondé sur la reproductibilité objective et la preuve.**



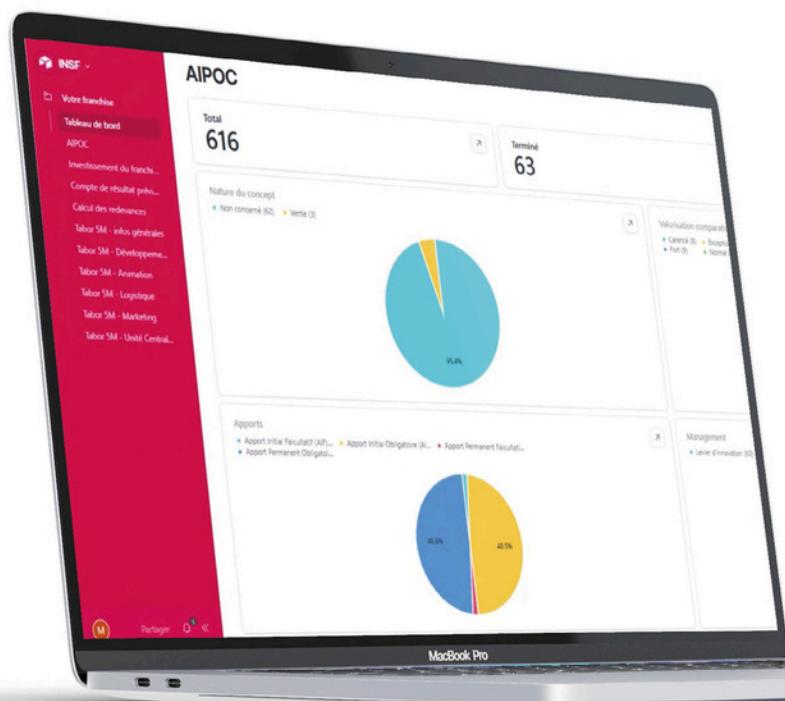
**5** vidéos



**5** outils stratégiques  
et opérationnels

### VOS BÉNÉFICES :

- ✓ Clarifier pilote d'innovation vs pilote d'attractivité.
- ✓ Définir un positionnement clair et différenciant.
- ✓ Conceptualiser le savoir-faire (Carcences, éléments du succès, différenciation...).
- ✓ Conduire une étude de reproductibilité opérationnelle et organiser la transmissibilité de vos savoir-faire.



## **CONTENU PÉDAGOGIQUE (SYNTHÈSE) :**

- ✓ Finalité et bon usage du pilote
- ✓ Stratégie de choix/évolution du pilote
- ✓ Critères de reproductibilité & d'attractivité
- ✓ Étude de reproductibilité
- ✓ Conceptualisation du savoir-faire
- ✓ Consignes de travaux.

## **OUTILS & LIVRABLES**

### **✓ Cahier Attractivité de votre franchise :**

Révèle les leviers pour valoriser votre concept et séduire les meilleurs candidats.

### **✓ Cahier Pilote d'exploitation :**

Guide la sélection et l'évolution de votre site pilote pour en faire une vitrine exemplaire du concept.

### **✓ Cahier Reproductibilité & attractivité :**

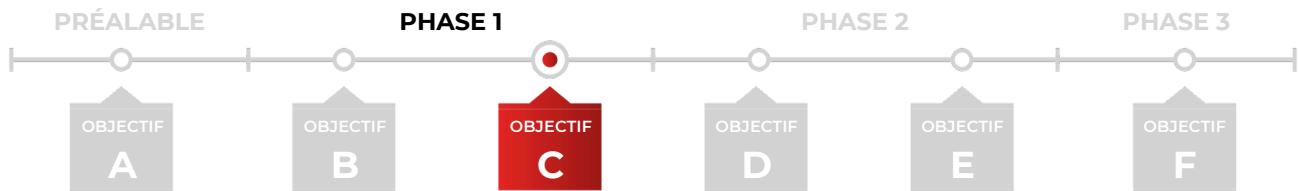
Définit les critères de duplication et les standards qui renforcent la crédibilité et la rentabilité de votre modèle.

### **Cahier Conceptualisation avancée du savoir-faire :**

Structure, hiérarchise et valorise les composantes de votre savoir-faire pour éléver votre concept au niveau supérieur.

### **Logiciel AIPOC — *Analyse initiale et permanente de l'organisation du concept* :**

Pilotage de l'organisation efficace de la reproduction et de la transmission de vos savoir-faire.



## Optimiser les profils de vos franchisés et ceux de votre enseigne.

**OBJECTIF :** *analyser redevances et ressources pour sécuriser la rentabilité franchisé / franchiseur et renforcer l'attractivité économique du concept, la marge nette franchisé, la marge et la trésorerie franchiseur, et la compétitivité de l'offre du concept.*



**5** vidéos



**6** outils stratégiques et opérationnels

### VOS BÉNÉFICES :

- ✓ Choisir et justifier les redevances et autres ressources.
- ✓ Chiffrer les packs (formation initiale, accompagnement lancement, marketing, installation).
- ✓ Distinguer ressources récurrentes et non récurrentes pour une allocation optimale.
- ✓ Renforcer l'avantage compétitif de l'offre.

### CONTENU PÉDAGOGIQUE (SYNTHÈSE) :

- ✓ Choix stratégique des ressources/redevances
- ✓ Méthodes de calcul & justification
- ✓ Évaluation des packs (formation, accompagnement, marketing, installation)
- ✓ Affectation stratégique des ressources pour garantir leur encaissement (récurrentes vs non récurrentes)
- ✓ Pilotage des leviers financiers et économiques des ressources du franchiseur (utilisation rationnelle pour conquérir son marché)
- ✓ Consignes de travaux.

## OUTILS & LIVRABLES

### Y B-PROREF — *Business plan type d'optimisation de la réussite du franchisé :*

Dimensionne l'équation économique du franchisé.

### Y TABOR 5MS — *Tableau budgétaire de l'organisation des cinq métiers-services du franchiseur :*

Structure budgétaire de pilotage du modèle économique franchiseur.

#### **Cahier Optimisation des profits réseau :**

- Y Définit les leviers pour accroître simultanément la rentabilité du franchiseur et celle des franchisés.

#### **Cahier Ressources & redevances stratégiques :**

- Y Aide à choisir les bonnes sources de revenus et à équilibrer la structure économique du réseau.

#### **Cahier Calcul et justification des redevances :**

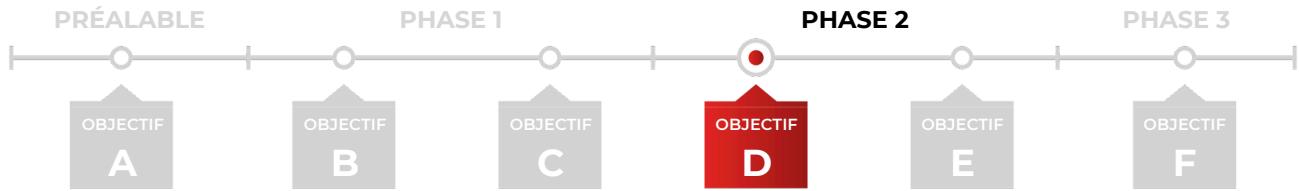
- Y Fournit les méthodes précises pour chiffrer, argumenter et sécuriser le modèle financier de la franchise.

#### **Cahier Affectation stratégique des ressources :**

- Y Explique comment utiliser et répartir les redevances pour stimuler la croissance, la rentabilité des deux modèles, le leadership de l'enseigne et la solidarité du réseau.

The image shows a laptop screen displaying the INSF software interface. The interface is a web-based application with a dark header and sidebar. The sidebar on the left is red and contains a navigation menu with items like 'INSF', 'Votre franchise', 'Tableau de bord', 'AIPOC', 'Investissement du franchi...', 'Compte de résultat prév...', 'Calcul des redevances', 'Tabor 5M - infos générales', 'Tabor 5M - Développeme...', 'Tabor 5M - Animation', 'Tabor 5M - Logistique', 'Tabor 5M - Marketing', and 'Tabor 5M - Unité Centrale...'. Below the sidebar is a 'Partager' button. The main content area has a light gray background and displays three sections: 'Prévisionnel', 'EBEF', and 'Toutes redevances / CFF'. Each section has a title, a green box with a score of 1 and a norme < 30%, and some numerical data. At the bottom right of the screen, it says 'MacBook Air'.

Section	Score	Norme	Value 1	Value 2	Value 3	Value 4
Prévisionnel	1	Norme < 30%	Royalties / CFF année 1 27%	Royalties / CFF année 2 26%	Royalties / CFF année 3 23%	Royalties / CFF année 4 21%
EBEF	1	Norme < 30%	EBEF Année 1 €140 592	EBEF Année 2 €226 374	EBEF Année 3 €282 078	EBEF Année 4 €332 116
Toutes redevances / CFF	1	Norme < 35%	(Royalties+Redcom) / CFF année 1 33%	(Royalties+Redcom) / CFF année 2 31%	(Royalties+Redcom) / CFF année 3 28%	(Royalties+Redcom) / CFF année 4 26%



## Optimiser les performances de vos franchisés grâce au management appliqué de vos savoir-faire.

**OBJECTIF : structurer une animation persuasive, créer un MANOP réellement utilisé, pour des franchisés plus performants et engagés, optimiser la fréquence et la qualité des visites, la progression des CA & des marges des franchises et du franchiseur.**



**13** vidéos



**14** outils stratégiques et opérationnels

### VOS BÉNÉFICES :

- ✓ Créer des instances de dialogue efficaces et pérennes.
- ✓ Structurer et faire adopter un MANOP clair et fonctionnel.
- ✓ Déployer les 10 outils d'animation pour mesurer, prouver et faire progresser.
- ✓ Accroître la satisfaction réseau, tout en réduisant les coûts d'animation.

## **CONTENU PÉDAGOGIQUE (SYNTHÈSE) :**

- y Techniques d'assistance
- y Finalités/fonctions du MANOP
- y Structuration en 4 parties
- y 10 constats de mal-animation
- y 3 services clés du service animation
- y Rôles et responsabilités des animateurs
- y Mise en place du service
- y 10 outils de travail
- y Consignes de travaux.

## **OUTILS & LIVRABLES**

### **y Cahier Management appliqué du savoir-faire :**

Introduit les techniques d'assistance et d'animation innovantes pour renforcer la performance du réseau.

### **y Cahier Instances de dialogue :**

Présente les 5 organes-clés de concertation, leur fonctionnement et leur rôle dans la cohésion du réseau.

### **y MANOP — Cahier Manuel opératoire productif :**

Révèle la méthode de construction d'un MANOP clair, utilisé et véritablement opérationnel.

### **y Cahier Animation persuasive :**

Structure une stratégie d'animation efficace, motivante et tournée vers la réussite collective des franchisés.

### **Manuel de gestion de l'innovation :**

Cadre des commissions & diffusion des meilleures pratiques.

### **MANOP pratique type :**

Modèle opérationnel prêt à adapter.

### **Manuel de la fréquence optimale des visites :**

### **y Calibrage des portefeuilles d'animation.**

### **Programme d'animation lancement :**

### **y Accélère la réussite du lancement du franchisé.**

### **Guide des types de visites :**

### **y Objectifs et indicateurs associés.**

### **Plan de visite d'animation & promotion du concept :**

Déroulement & progression.

### **y Manuel du plan de progression & de contrôle du franchisé :**

Animation persuasive et pré-contentieuse.

### **y Cahier des charges du scoring dynamique :**

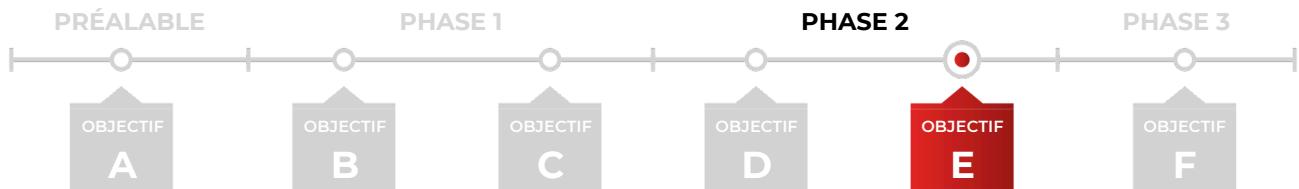
Comparaison objective et lecture rapide des forces et des difficultés franchisé/réseau.

### **y Fiche efficacité du concept :**

Identification rapide des causes des mauvais ratios, des savoir-faire mal appliqués.

### **Manuel de création des programmes de formation & d'actions promotionnelles annuelles**

### **y**



### Bâtir et accélérer le déploiement qualitatif de votre réseau.

**OBJECTIF : améliorer le sourcing et le taux de conversion candidats tout en réduisant les risques (casting & contentieux) via le processus RESEN FORLAC. Accélérer la réussite du lancement des franchisés et capitaliser sur ces succès.**



**13** vidéos



**26** outils stratégiques et opérationnels

### VOS BÉNÉFICES :

- ✓ Process complet RESEN FORLAC (Recherche, Sélection, Négociation, Formation, Lancement).
- ✓ 5 phases et 3 rendez-vous structurés pour convaincre et qualifier.
- ✓ Dossiers, supports, Contrat et DIP normés pour sécuriser.
- ✓ Communication des succès de lancement pour renforcer l'attractivité.

### CONTENU PÉDAGOGIQUE (SYNTHESE) :

- ✓ Stratégie et philosophie du développement performant.
- ✓ Étapes RESEN FORLAC.
- ✓ Objectifs et fondements d'efficacité.
- ✓ Sourcing qualitatif (plan, personas, canaux, traitement des leads).
- ✓ RDV 1 et RDV 2 (préparation, déroulé, validation).
- ✓ Signature du DIP et Contrat.
- ✓ Pré-intégration académicien.
- ✓ Contrat et communication du lancement.
- ✓ Prévention des contentieux.

**INSPF**

**MODULE 5 | CHAPITRE 2 |**

## **Etapes et finalités du processus RESEN FORLAC.**

**(Recherche, Sélection, Négociation, Formation, Lancement).**

**Quels sont les objectifs du processus RESEN FORLAC ?**

Grâce aux secrets du parcours initiatique d'un candidat, avéré par plusieurs décennies d'expériences :

- Vous allez recruter plus et mieux !
- Vous ne perdrez plus de temps avec les indécis et les mal intentionnés.
- Vous allez attirer et vous concentrer pleinement sur les meilleurs candidats,
- Vous allez accélérer la réussite du lancement de vos franchises.
- Leurs témoignages vont accélérer votre déploiement et diminuer vos coûts.

**Quels sont les fondements de l'efficacité du processus RESEN FORLAC ?**

1. Il est bâti pour faire réussir les candidats au lancement et pas seulement pour les recruter.
2. Il est le parcours initiatique du savoir être franchisé et pas seulement du devenir franchisé.
3. Il s'inscrit dans la politique de l'écrit, de la réciprocité, de l'équilibre, de la loyauté et de la transparence, valeurs indispensables à la réussite pérenne du partenariat.
4. À chaque étape, les parties construisent leur relation de façon progressive en respectant tout à tour des informations et des engagements qui leur permettent de faire connaissance de façon constructive.
5. Le franchisseur donne toujours ses informations avant d'en exiger en retour et le fait savoir.
6. Les parties sont libres de stopper le processus à tout moment avec courtoisie mais sans avoir à se justifier jusqu'à la signature du contrat.

**Quelles sont les finalités du RESEN FORLAC ?**

**Les finalités vis-à-vis du candidat sont :**

- Lui permettre d'accéder à l'exploitation exclusive d'un concept unique et protégé dont l'attractivité est démontrée,

**Les finalités vis-à-vis du projet d'enseigne (l'ambition partagée) sont :**

- Bâtir un réseau homogène, car l'esprit collectif s'organise plus facilement dans l'homogénéité que dans trop de disparités,
- Recruter uniquement des profils qui adhèrent à l'ambition commune, car c'est à cette seule condition qu'ils respecteront et feront la promotion d'une politique commerciale commune,
- Convaincre et recruter les meilleures pour réussir l'ambition de conquête de marché de votre projet d'enseigne,
- Mettre en œuvre les mesures précontentieuses pour protéger l'intérêt commun des parties.

**Les finalités vis-à-vis des parties et du réseau sont :**

- Évoluer dans la nécessaire solidarité assumée pour réussir en franchise,
- Et sans laquelle les profits des leviers gagnant-gagnant ne peuvent agir, ce qui conduit le plus souvent à la destruction du réseau.

**Car un système gagnant-gagnant en franchise, c'est :**

- Un système de franchise d'excellence créé pour permettre aux parties de gagner plus ensemble que séparément,
- Donc avec un souci d'équilibre financier et des droits et obligations des parties,
- Avec des franchisés qui respectent ce système,
- Et un franchisseur qui veille aux intérêts du réseau d'abord et aux intérêts des franchisés qui le composent ensuite.

C'est pourquoi, le service développement recherche des franchisés capables :

- D'adhérer à l'ambition partagée de l'enseigne afin de respecter sa politique commerciale et pourvoir participer à ses innovations de façon constructive,
- De reproduire le concept avec succès,
- De reconnaître le leadership du franchisseur,
- De reconnaître que les intérêts du réseau prévalent sur ses intérêts individuels,
- D'une solidarité assumée avec son franchisseur et le réseau,
- De financer son projet avec un BFR suffisant.

La liaison entre l'idé au concept et le service-déve franchisé qui correspond à la connaissance des obligations relatives du franchiseur et du franchisé ainsi qu'à l'initiation progressive des intérêts du réseau qui les unit.

© 2024 - INSPF - Institut National Supérieur du Franchising - Tous droits réservés.

2 / 4

## OUTILS & LIVRABLES

### y Cahier du contact à la réussite franchisée :

Trace le parcours complet qui transforme un candidat inconnu en franchisé satisfait et performant.

### y Cahier Processus RESEN FORLAC :

Détaille les 5 étapes clés : Recherche, Sélection, Négociation, Formation et Lancement pour structurer un recrutement efficace.

### y Cahier Sourcing et attractivité des candidats :

Fournit les méthodes et outils pour identifier, qualifier et séduire les meilleurs profils dès la phase de recherche.

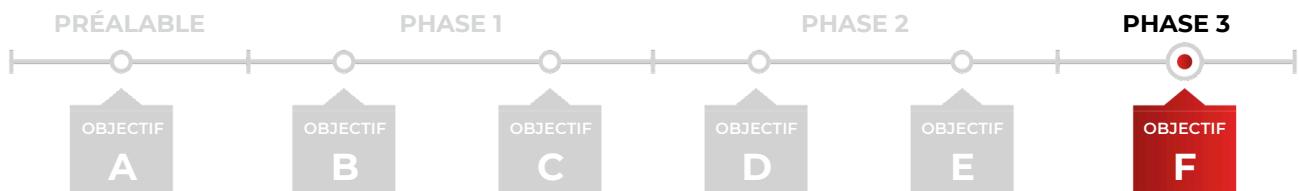
### y Cahier Optimisation du taux de conversion :

Enseigne les leviers commerciaux et relationnels pour transformer plus de candidats en franchisés engagés.

### y Cahier Validation réciproque et préparation à la signature :

Guide la phase de sélection mutuelle et prépare le futur franchisé à l'engagement contractuel.

- y **Cahier Signature et accompagnement du franchisé académicien :** Formalise la signature du contrat et les premières étapes d'intégration pour un lancement réussi.
  - y **Document abrégé de la franchise :**  
Présentation claire et impactante.
  - y **Plan stratégique de développement :**  
Priorités et objectifs.
  - y **Plan de recherche profils :**
  - y Personas, messages, canaux.
  - y **Manuel d'argumentaire & correspondances :**
  - y Scripts & emails.
  - y **Fiche d'identification candidat :**  
Qualification initiale.
  - y **Questionnaire de mise en relation :**  
Détection signaux faibles.
  - y **Fiche de candidature :**  
Standardisation d'évaluation.
  - y **Accord de confidentialité :**  
Protection du concept.
  - y **Protocole de sélection réciproque :**
  - y Validation bilatérale.
  - y **Présentation complète de la franchise :**
  - y Attractivité, structure, preuves, économie.
  - y **DIP, contrats & annexes :**  
Règlement inter-franchisés, contrat & annexes, plannings formation et accompagnement, territoires d'exclusivité, ratios prévisionnels, dossier préliminaire, détail de l'investissement initial, etc.



## Maîtriser l'efficacité de vos collaborateurs pour optimiser la rentabilité de la société franchiseur.

**OBJECTIF :** structurer l'organisation franchiseur autour de ses six métiers-services, anticiper les recrutements, et piloter les ratios d'efficacité et la gouvernance. Productivité, respect des budgets, délais de recrutement, performance globale des services.



**3**

vidéos



**11**

outils stratégiques  
et opérationnels

### VOS BÉNÉFICES :

- ✓ Élaborer un plan d'anticipation structurel aligné sur la croissance.
- ✓ Définir les fiches de fonction (11 parties) et les niveaux de revenus moyens.
- ✓ Suivre les ratios d'efficacité par service et leur interprétation.
- ✓ Mettre en place une gouvernance claire et participative.

### CONTENU PÉDAGOGIQUE (SYNTHÈSE) :

- ✓ Organisation proactive & financement vertueux des services.
- ✓ Six métiers-services et quatre piliers d'efficacité.
- ✓ Les deux atouts clés de cette organisation..
- ✓ Répartition des ressources.
- ✓ Anticipation des recrutements.
- ✓ Définitions de fonction.
- ✓ Ratios d'efficacité & santé du concept et du système de franchise.
- ✓ Grille de management, fréquence, préparation des entretiens, ratios de santé financière et d'efficacité des services, implication des responsables et franchisés.

### OUTILS & LIVRABLES

#### ✓ Cahier Efficacité et rentabilité du franchiseur :

Structure l'organisation interne pour optimiser les performances collectives et la rentabilité de la société franchiseur.

**y Cahier Recrutement et intégration des talents :**

Anticipe les besoins, identifie les bons profils et garantit une intégration réussie des collaborateurs clés.

**y Cahier Management global et pilotage des services :**

Met en place une gouvernance réactive, mesurable et valorisée par des outils de suivi et d'efficacité financière.

**Fiche de fonction Responsable Développement :**

**y** Objectifs, formation, management, KPI, interactions avec les autres services (valable pour les autres services ci-après).

**Fiche Responsable Animation :**

**y** + Couverture réseau, qualité de service.

**Fiche Logistique d'approvisionnement :**

**y** + OTIF & coûts.

**Fiche Marketing & Communication :**

**y** + Pipeline campagnes, gestion de la transparence.

**y Fiche Unité centrale de gestion :**

+ Pilotage financier & conformité.

**y Ratios d'efficacité et de santé financière par service :**

Lecture pour décision rapide.

**y Manuel des ratios de santé du concept et du système :**

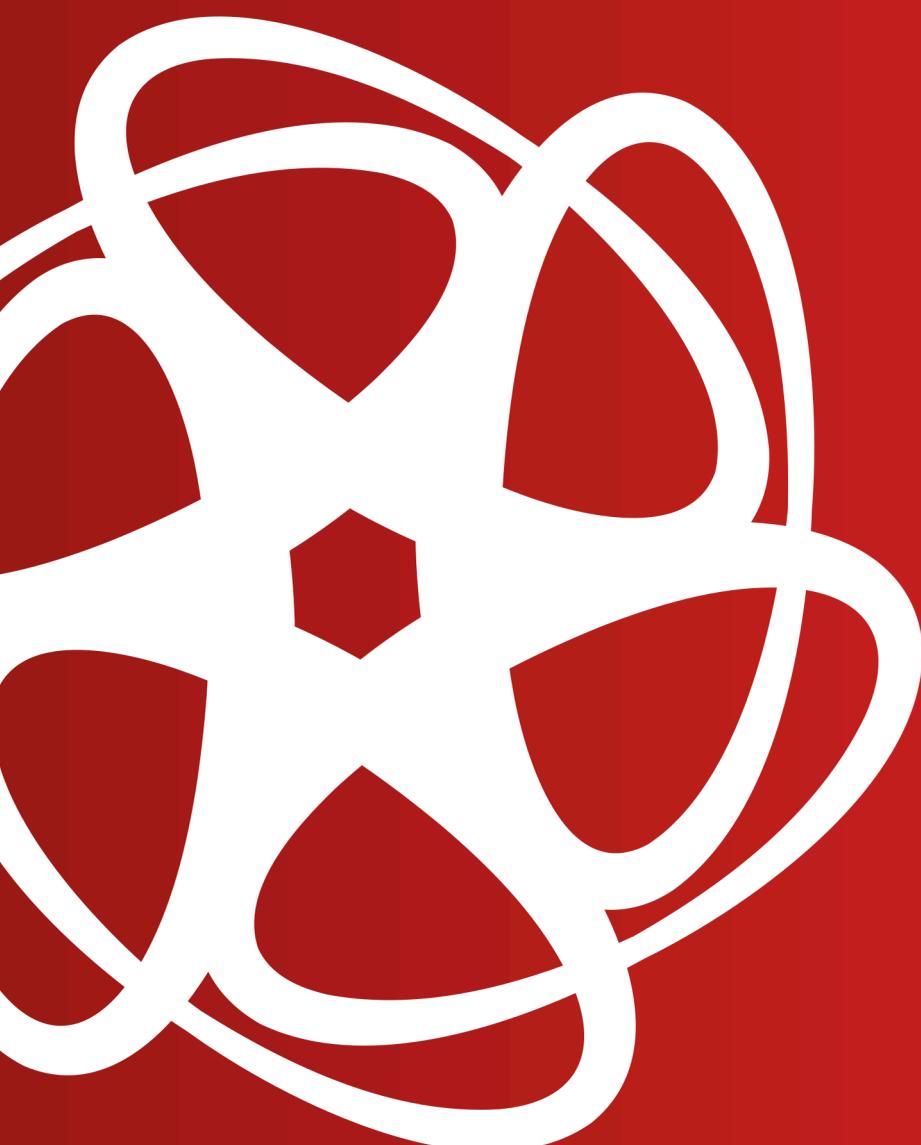
Détection des dérives.

**Guide du management & de la gouvernance :**

**y** Instances, rôles, calendrier, reporting.

**y**





03

*Assistance  
permanente*

### **3.1 — Plateforme collaborative au service du franchiseur :** Outils, IA intégrée et stockage sécurisé

L’Institut National Supérieur du Franchising (INSF) met à disposition un **écosystème numérique intégré**, conçu pour accompagner le franchiseur au quotidien dans la gestion, la structuration et le pilotage de son réseau.

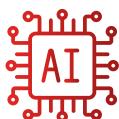
Cet environnement combine **intelligence artificielle**, mentoring des Experts, **outils collaboratifs** et **sécurité des données**, afin de garantir une assistance continue, fluide et confidentielle.

### **3.2 – Fonctions principales**

#### **Accès centralisé aux formations, documents ou rendez-vous**



**PLATEFORME COLLABORATIVE INSF** Un espace unique et personnalisé pour centraliser vos outils, procédures, guides techniques, documents Accessibles et ressources internes. 24/7, elle assure la continuité entre apprentissage, application et pilotage.



**INTELLIGENCE ARTIFICIELLE INSF** Un assistant intelligent intégré capable de répondre instantanément à vos questions, de vous orienter vers les bonnes pratiques et d’optimiser votre utilisation des ressources disponibles. L’IA INSF est entraînée sur la base des contenus et savoir-faire propres à l’Institut, garantissant des réponses contextualisées et fiables.



**STOCKAGE INTELLIGENT ET SÉCURISÉ** Espace de dépôt chiffré et versionné, permettant le classement automatique de vos documents par typologie (juridique, commercial, management, développement, etc.) et la traçabilité des accès.



## ACCÈS CENTRALISÉ ET RENDEZ-VOUS PERSONNALISÉS

Une seule interface pour :

- ✓ Accéder à l'ensemble de vos ressources pédagogiques (vidéos, cahiers techniques, outils).
- ✓ Consulter les supports liés à votre organisation interne.
- ✓ Gérer la planification de vos rendez-vous et l'historique de vos échanges avec les experts INSF.

**Cet ensemble technologique fait de l'INSF une plateforme vivante, où l'expérience humaine et la technologie se complètent pour renforcer la performance et l'autonomie du franchiseur.**



### **3.3 — L'équipe INSF à votre disposition : Praticiens et experts du Franchising**

#### **Un collectif d'excellence**

L'INSF réunit la crème de la crème des spécialistes du franchising : des praticiens ayant vécu, dirigé ou accompagné les plus grands réseaux nationaux et internationaux.

L'équipe s'appuie sur :

- ✓ **Un socle commun** : la connaissance exhaustive du modèle de franchise et de ses leviers économiques, juridiques et humains ;
- ✓ **Et des spécialités complémentaires**, couvrant le retail, la gestion de projet, le financement, le développement international, et le droit des affaires.

Ensemble, ces experts constituent une équipe pluridisciplinaire unique, combinant **vision stratégique, expérience opérationnelle et expertise réglementaire**.



**MEMBRE D'HONNEUR ASSOCIÉ**



**Charles G. Seroude**

*Cofondateur, pionnier du franchising en Europe*



### SUPERVISION GÉNÉRALE DE L'ACCOMPAGNEMENT



**Thierry Borde**

*Fondateur & Expert en structuration de réseaux*



**Joachim Spahn**

*Avocat à la cour de Strasbourg, praticien du Franchising*



**Joris Escot**

*Franchiseur, expert et praticien national du Franchising*



**Alexandre Roudeau**

*Expert de la restauration et praticien du Franchising*



**Stéphane Salembien**

*Avocat à la Cour de Paris et praticien du Franchising*



**Yves Gaspard**

*Expert & praticien du Franchising*



### SUPERVISION GÉNÉRALE DU FINANCEMENT DES RÉSEAUX



**Adrien Chazalon**

*Expert financement & ingénierie bancaire des réseaux*



## DIVISION INTERNATIONALE



**Thierry Rousset**

*Expert et praticien  
international du Franchising*



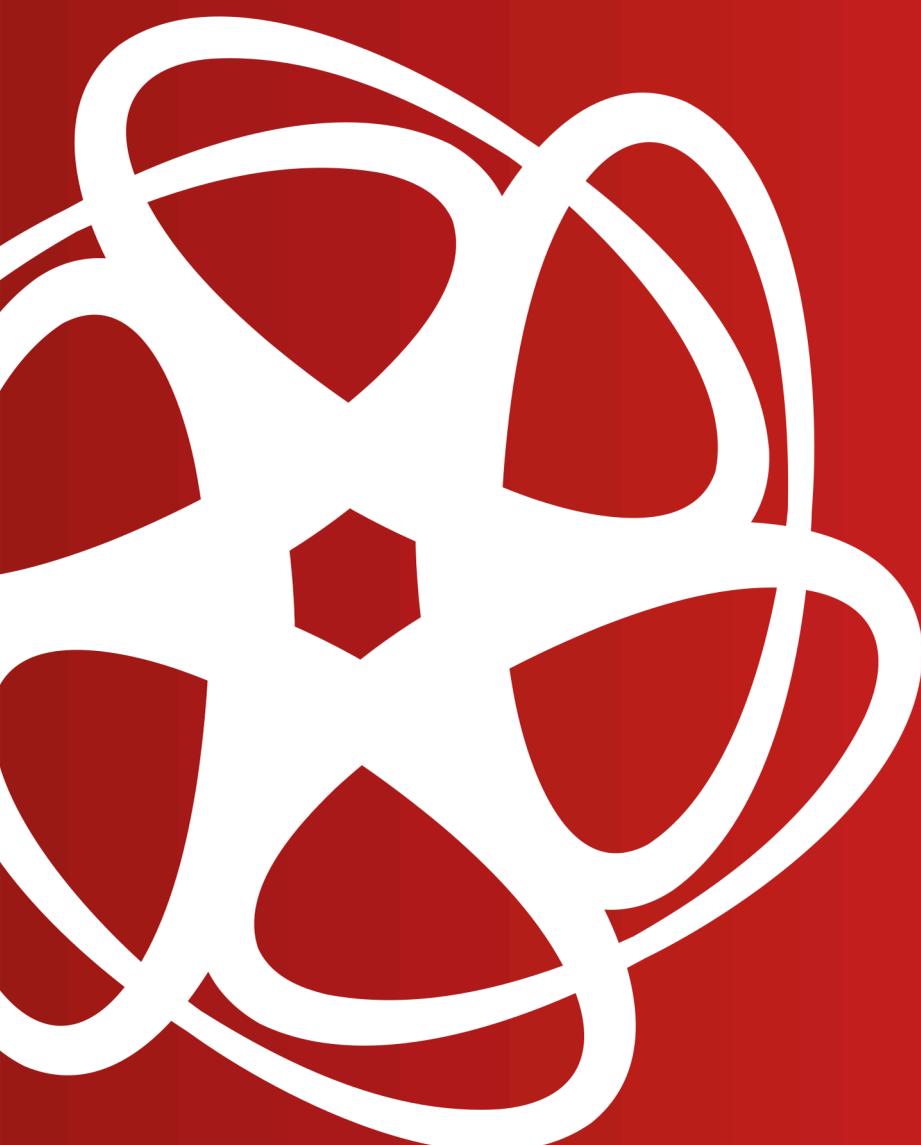
**Gilles Menguy**

*Avocat international du  
Franchising*



**Bernard Zobo**

*Juriste, consultant en  
franchising  
**Correspondant Afrique***



04

*La sélection  
de partenaires*

## **4.1 – Une approche impartiale et sur-mesure**

L’Institut National Supérieur du Franchising (INSF) accompagne chaque franchiseur dans le **choix de ses partenaires stratégiques**, selon une **démarche impartiale, rigoureuse et adaptée à la maturité du réseau**.

## **4.2 — Critères de sélection :** **Fiabilité, compatibilité et reproductibilité**

Chaque solution proposée fait l’objet d’une sélection indépendante, fondée sur la pertinence fonctionnelle par rapport aux besoins du franchiseur :

- ✓ **La fiabilité éprouvée des prestataires,**
- ✓ **La compatibilité avec le modèle économique, juridique et technique de l’enseigne,**
- ✓ **Et la reproductibilité des dispositifs à l’échelle du réseau.**

Aucune recommandation n’est standardisée : **chaque partenaire est choisi et ajusté** pour répondre aux spécificités opérationnelles de chaque projet.

L’objectif est de permettre à chaque franchiseur de disposer d’un écosystème performant, cohérent et durable, sans biais commercial ni dépendance à un fournisseur unique.

## **4.3 – Domaines de partenariat**



### **FINANCEMENT ET INVESTISSEMENTS**

Solutions bancaires et partenariales pour soutenir le développement.



### **RECHERCHE FONCIÈRE ET IMMOBILIER COMMERCIAL**

Prospection, négociation, sécurisation des sites.



### **TRAVAUX ET AGENCEMENT**

Conception, aménagement et optimisation des points de vente.



### **MARKETING ET RECRUTEMENT DIGITAL**

Stratégies et outils pour trouver, attirer et qualifier les meilleurs candidats franchisés.



### **SOLUTIONS DIGITALES ET DATA**

Plateformes collaboratives, gestion documentaire, pilotage de réseau.



### **GÉOMARKETING ET DÉPLOIEMENT**

Analyse des zones, découpage territorial et plan de maillage.



### **OUTILS MÉTIERS ET LOGICIELS**

CRM, gestion de caisse, achats, conformité et contrôle de performance.

## 4.4 - Extraits de nos références



ACADEMIA



l'aide à domicile  
ADHAP



Artisan Boulanger  
**BANETTE**

cacharel

carius

Carrefour

**CASA**

CERRUTI 1881



Comtesse du Barry  
DEPUIS 1908

DAMART

DANONE

DEVERNOIS

EatSalad.



**fnac**



Grands Moulins  
de Paris

Italian Queen

Jardiland  
CULTIVEZ VOTRE BIEN-ÊTRE



JUSSIEU  
secours

KEOLIS  
SANTÉ

Kronenbourg



LA COMPAGNIE  
DES TOITS

la mie câline



Mamatte



MERCURE  
HOTELS

MONDIAL  
ASSISTANCE

MondialBox<sup>®</sup>  
Libère l'espace !

ORANGINA  
coca-cola

picard

PRÉSIDENT

PRETPRO.FR  
Solutions de financement pour l'entrepreneuriat

SAINt ALGUE  
SALON DE COIFFURE

sodexo

technitoit.

TOMA i.v.<sup>INTERIM</sup>  
Agence d'emploi CDD, CDI, interim

transdev

TRUFFAUT

VENDEURS  
D'ELITE

xerox

yoplait

## **Pourquoi choisir l'INSF ?**

### **1. Le seul programme conçu pour dominer votre marché**

Une architecture pensée pour faire de votre réseau une référence : structuration, pilotage, croissance maîtrisée et avantage concurrentiel durable sur votre segment.

### **2. Le seul programme bâti à partir de l'expérience des réseaux leaders**

Vous accédez à plus de 50 ans d'expertise cumulée, née de ce qui fonctionne réellement sur le terrain : les méthodes, matrices et stratégies des réseaux qui dominent durablement leur marché.

### **3. Le programme le plus complet du marché**

Un système unique qui réunit en un seul endroit :

- ✓ E-learning structuré,
- ✓ Modèles et livrables prêts à adapter,
- ✓ Outils de pilotage marketing & financier,
- ✓ Assistance IA spécialisée,
- ✓ Monitoring Expert en continu.

Aucun autre acteur n'offre une intégration aussi large.

### **4. Un atout concurrentiel immédiat**

Vous vous alignez instantanément sur les standards des réseaux performants et vous vous différenciez des méthodes approximatives qui freinent 90 % des franchiseurs.

### **5. Une formule financière imbattable**

Un abonnement mensuel ultra-accessible, sans engagement, pensé pour se rentabiliser très rapidement. Vous investissez peu → vous récupérez vite → vous ne payez que si cela crée de la valeur.

### **6. Un risque zéro pour votre engagement à nos côtés**

Si le programme génère de la performance, vous restez.

Si ce n'est pas le cas, vous arrêtez.

Aucun autre organisme ne prend un tel niveau d'engagement économique à vos côtés.

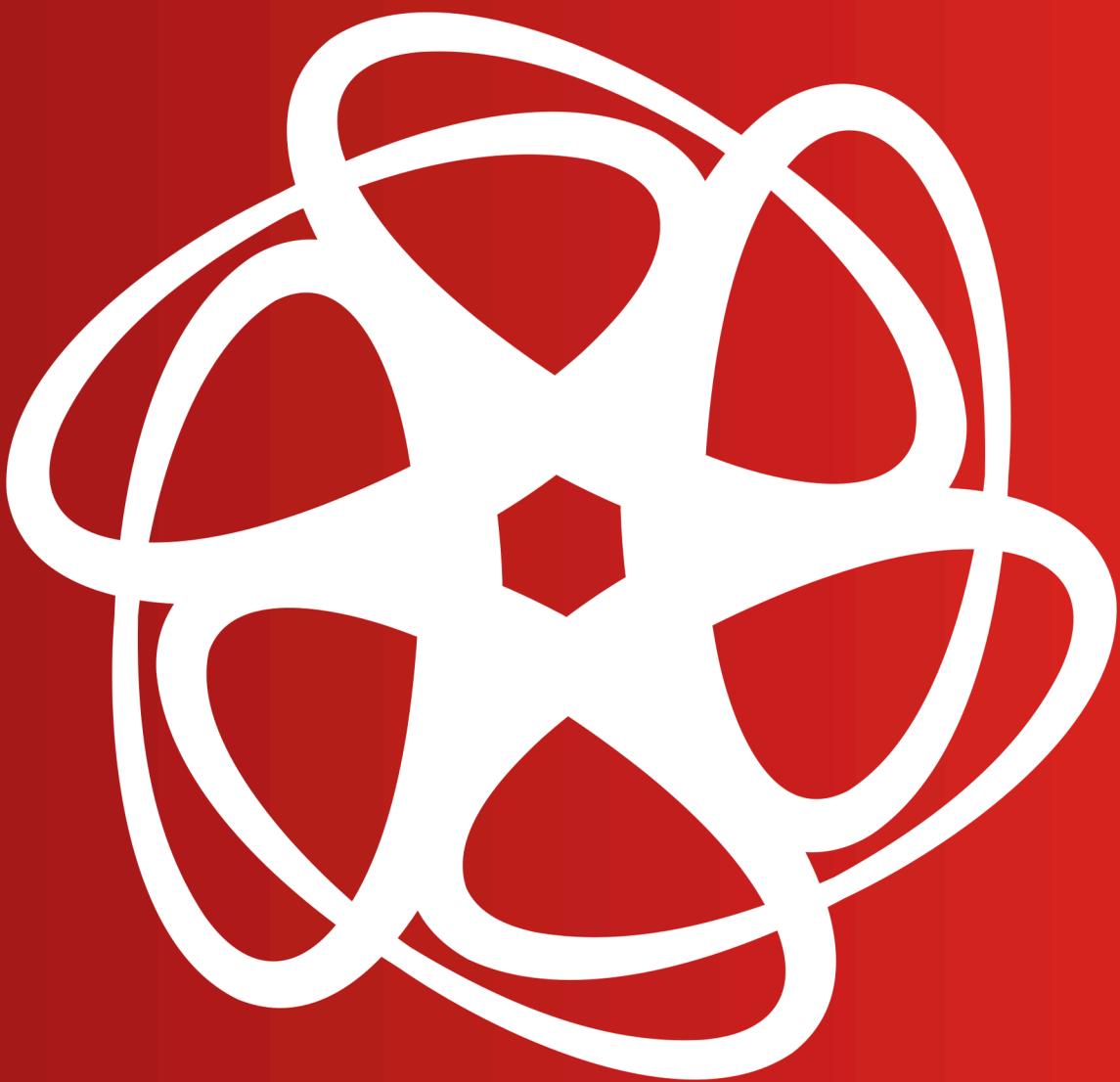
### **7. La complémentarité de compétences la plus puissante du secteur**

Stratégie, marketing, finance, structuration, opérationnel, expansion : vous bénéficiez d'un ensemble d'expertises habituellement dispersées entre plusieurs consultants à un coût incomparablement inférieur.

### **8. Vous avancez à votre rythme, selon vos ambitions et avec toute votre équipe**

Que vous visiez une montée en puissance progressive ou une accélération immédiate, le programme s'adapte à votre tempo, sans pression et sans contraintes.

Aucun autre organisme ne vous permet d'évoluer à votre rythme tout en alignant les compétences au sein de votre structure évolutive.



Bernard ZOBO  
Correspondant Afrique  
[bernard.zobo@franchise-insf.com](mailto:bernard.zobo@franchise-insf.com)  
+225 0758725821 (WhatsApp)