

INSF

INSTITUT NATIONAL SUPÉRIEUR DU FRANCHISING

Dominez votre marché

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

Bernard ZOBO

Correspondant Afrique

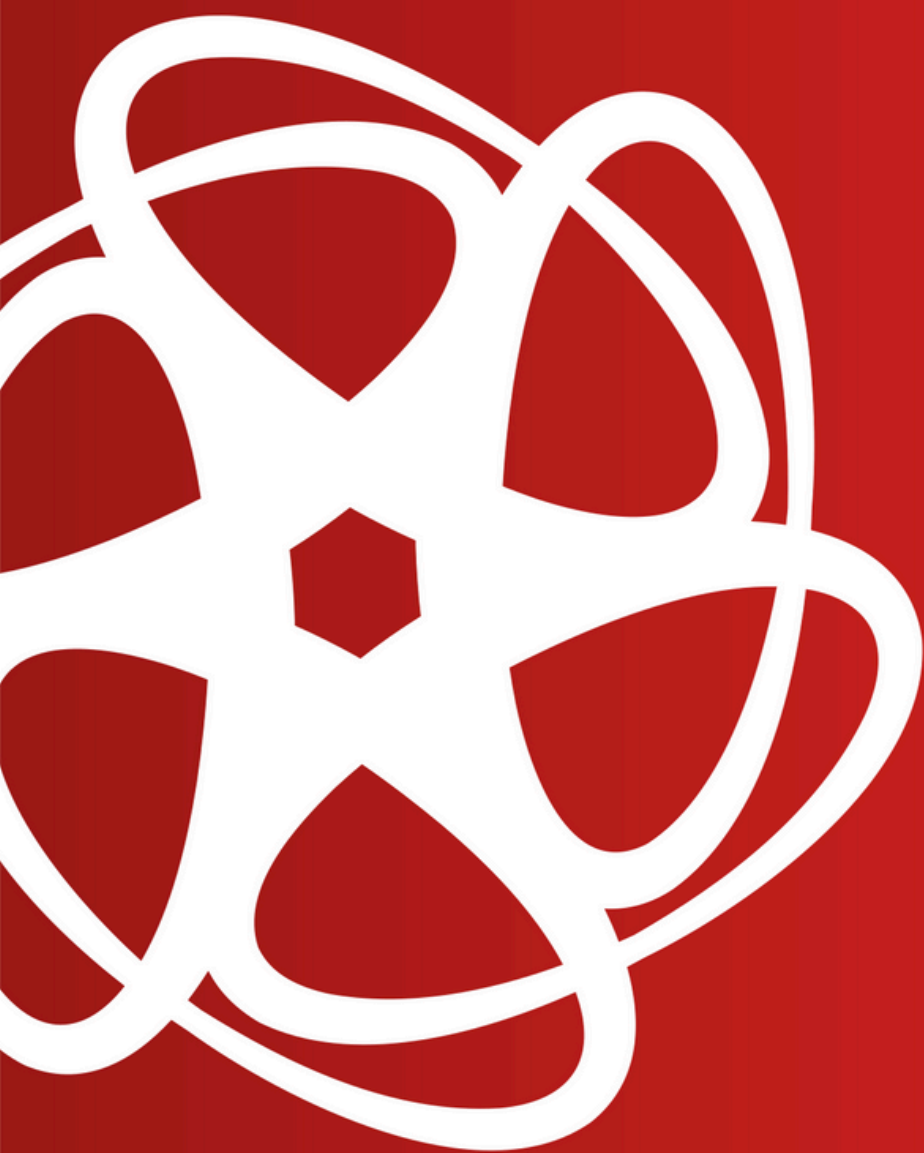
bernard.zobo@franchise-insf.com

+225 0758725821 (WhatsApp)

www.franchise-insf.com

SOMMAIRE

| | |
|--|-----------|
| 1. L'histoire et les finalités du programme d'application de l'INSF | 3 |
| 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 |
| 2. Vue d'ensemble du programme d'application | 7 |
| 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 franchiseés</i> | 12 |
| Phase 2 – Objectifs D & E : <i>Optimiser les performances du réseau et bâtir un développement qualitatif</i> | 16 |
| Phase 3 – Objectif F : <i>Maîtriser l'efficacité des collaborateurs et la rentabilité du franchiseur</i> | 21 |
| 3. Assistance permanente | 23 |
| 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 |
| 4. La sélection de partenaires | 29 |
| 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*

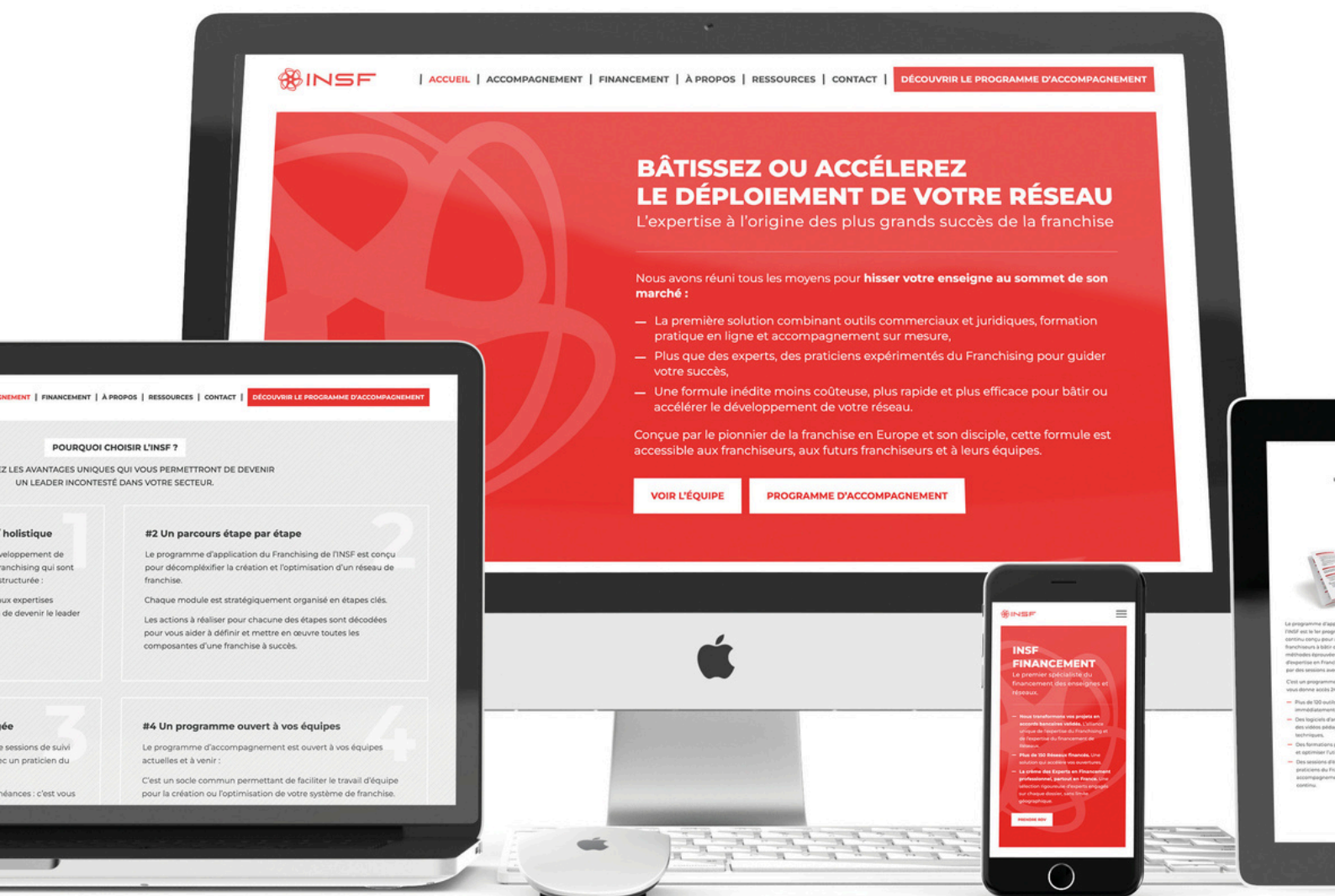
1.1 — Origine, mission et philosophie du Franchising

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 :

- y **50 années d'expertise cumulée**,
- y **Une digitalisation complète** des savoir-faire,
- y **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 ~~requête~~ de franchiseur nécessite une compréhension approfondie, évolutive et toujours actualisée du pilotage réseau.

2

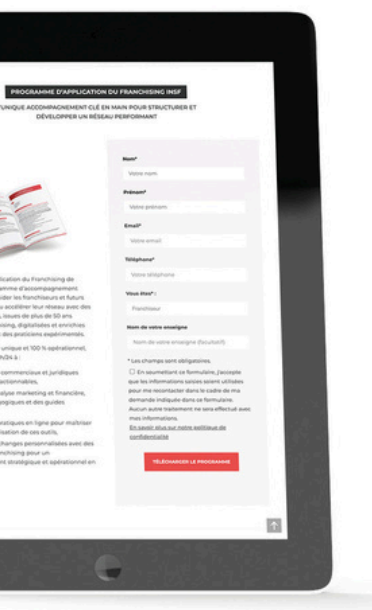
UN ACCOMPAGNEMENT INTÉGRÉ AUX PRIORITÉS QUOTIDIENNES

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 ?

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

2.2 — *Les 5 bénéfices clés du parcours*



CAP SUR L'AUTONOMIE

Méthodes et outils duplicables.



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.

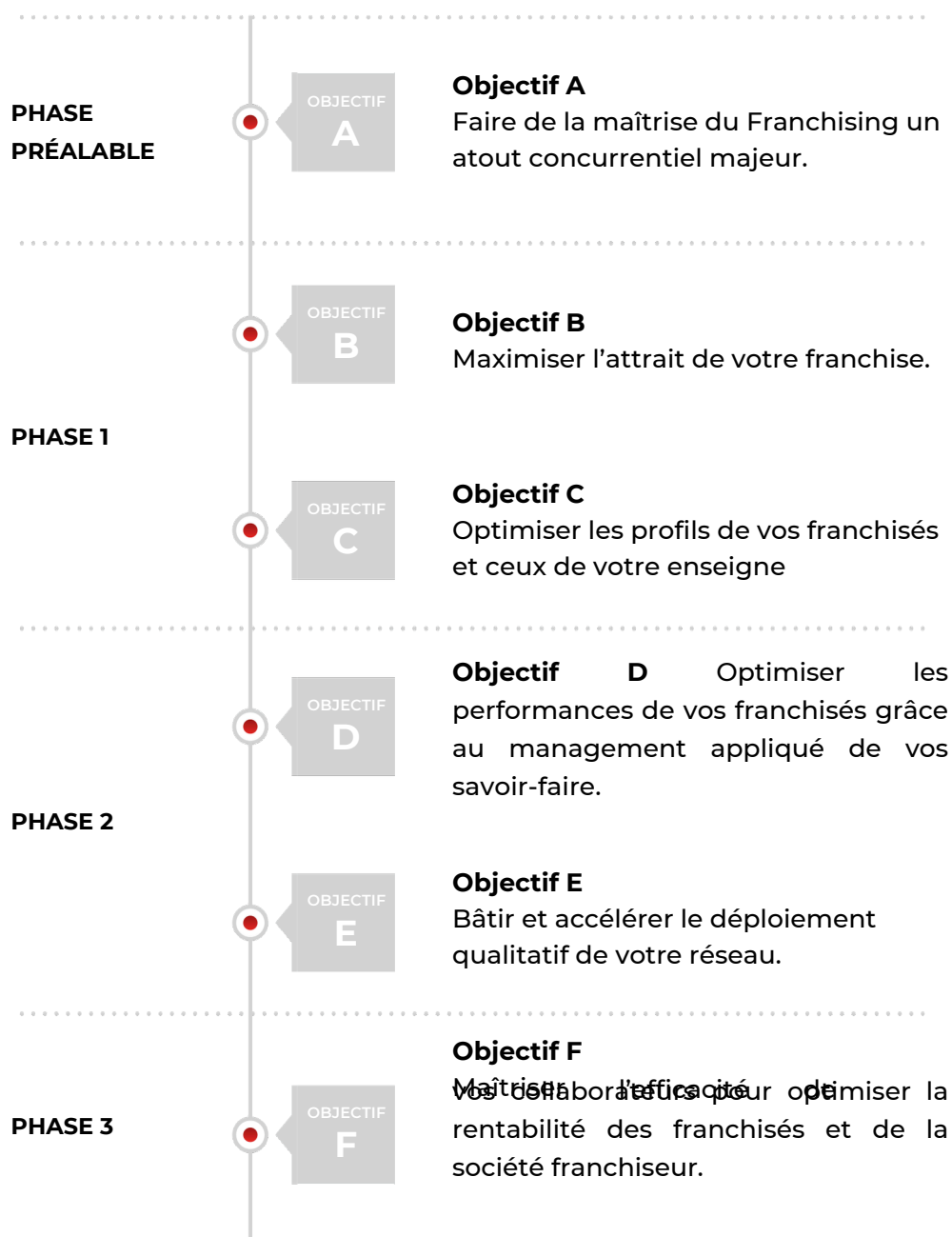


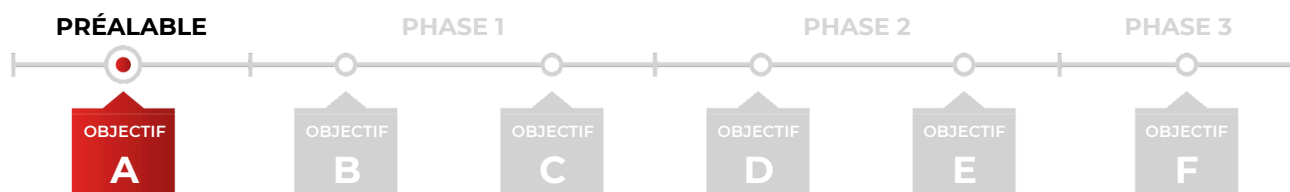
ORGANISATION FRANCHISEUR

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

2.3 — Structure du programme :

3 phases / 6 objectifs / Outils et livrables 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 :

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

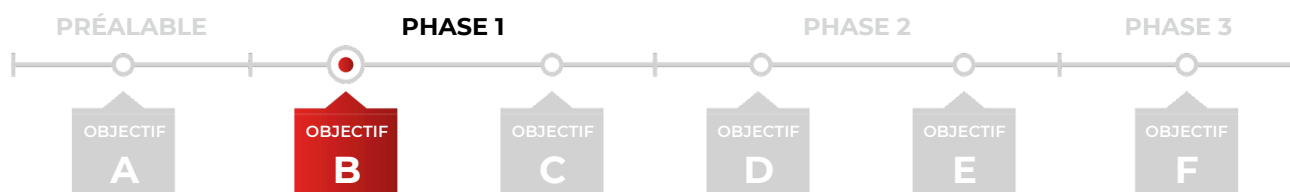
CONTENU PÉDAGOGIQUE (SYNTHÈSE) :

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





Maximiser l'attrait de votre franchise.

OBJECTIF : élever 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 :

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

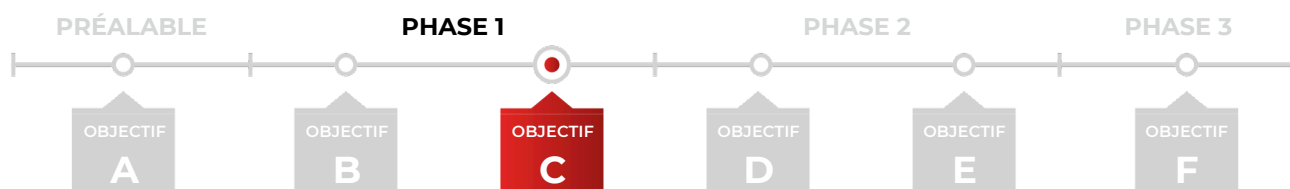


CONTENU PÉDAGOGIQUE (SYNTHÈSE) :

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

OUTILS & LIVRABLES

- y **Cahier Attractivité de votre franchise :**
Révèle les leviers pour valoriser votre concept et séduire les meilleurs candidats.
- y **Cahier Pilote d'exploitation :**
Guide la sélection et l'évolution de votre site pilote pour en faire une vitrine exemplaire du concept.
- y **Cahier Reproductibilité & attractivité :**
Définit les critères de duplication et les standards qui renforcent la crédibilité et la rentabilité de votre modèle.
- y **Cahier Conceptualisation avancée du savoir-faire :**
Structure, hiérarchise et valorise les composantes de votre savoir-faire pour élever votre concept au niveau supérieur.
- y **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 :

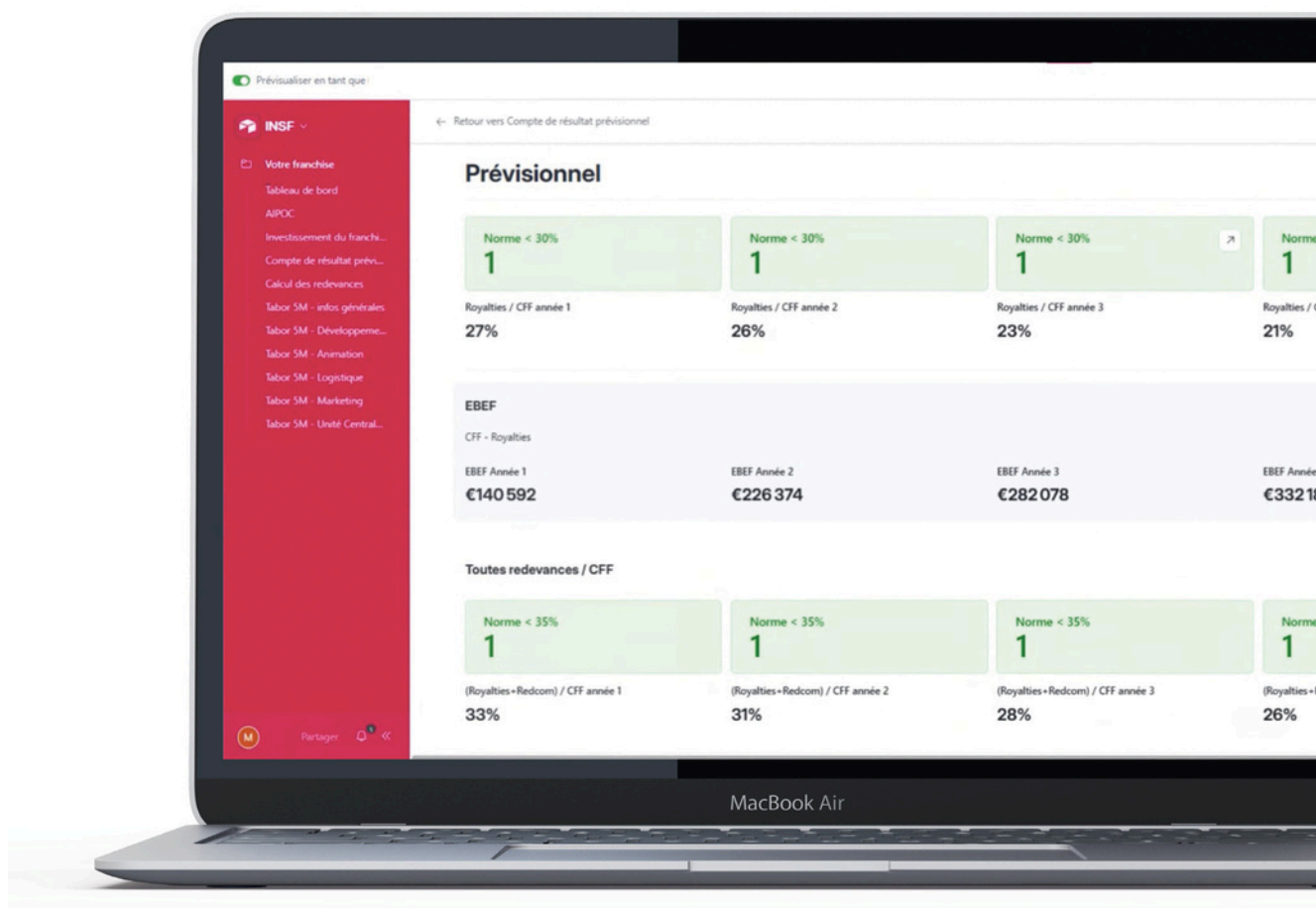
- y Choisir et justifier les redevances et autres ressources.
- y Chiffrer les packs (formation initiale, accompagnement lancement, marketing, installation).
- y Distinguer ressources récurrentes et non récurrentes pour une allocation optimale.
- y Renforcer l'avantage compétitif de l'offre.

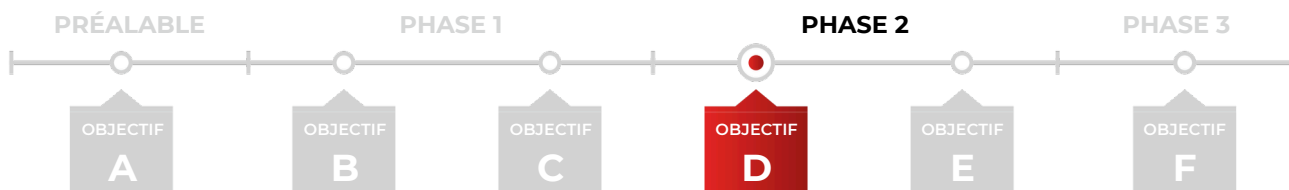
CONTENU PÉDAGOGIQUE (SYNTHÈSE) :

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





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 franchisés et du franchiseur.



13 vidéos



14 outils stratégiques et opérationnels

VOS BÉNÉFICES :

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

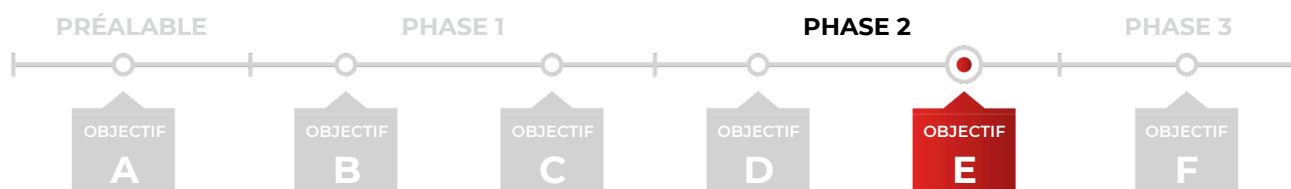


CONTENU PÉDAGOGIQUE (SYNTHÈSE) :

- 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.
- y **Manuel de gestion de l'innovation :**
Cadre des commissions & diffusion des meilleures pratiques.
- y **MANOP pratique type :**
Modèle opérationnel prêt à adapter.
- y **Manuel de la fréquence optimale des visites :**
Calibrage des portefeuilles d'animation.
- y **Programme d'animation lancement :**
Accélère la réussite du lancement du franchisé.
- y **Guide des types de visites :**
Objectifs et indicateurs associés.
- y **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.
- y **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



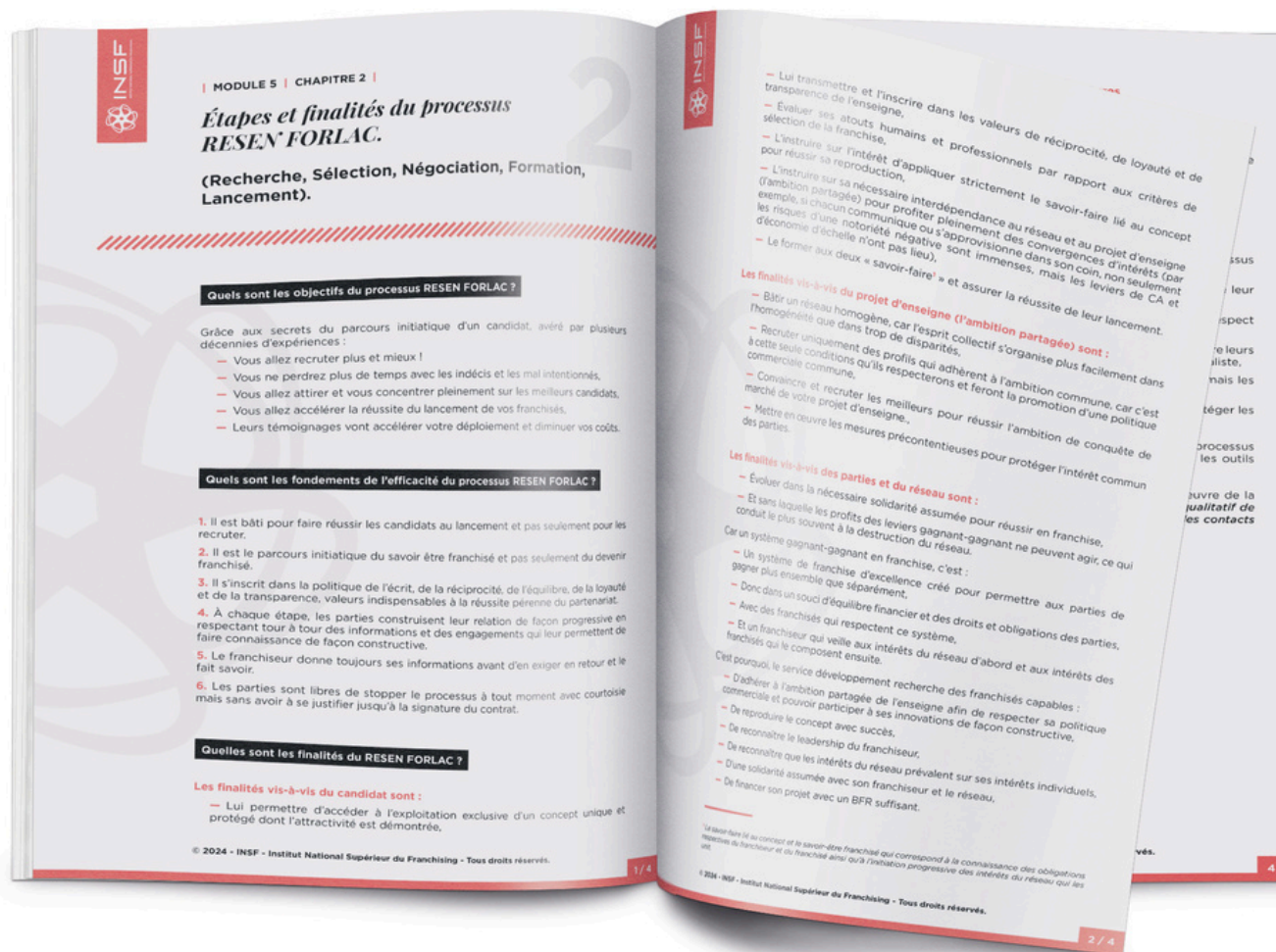
26 outils stratégiques et opérationnels

VOS BÉNÉFICES :

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

CONTENU PÉDAGOGIQUE (SYNTHÈSE) :

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



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.

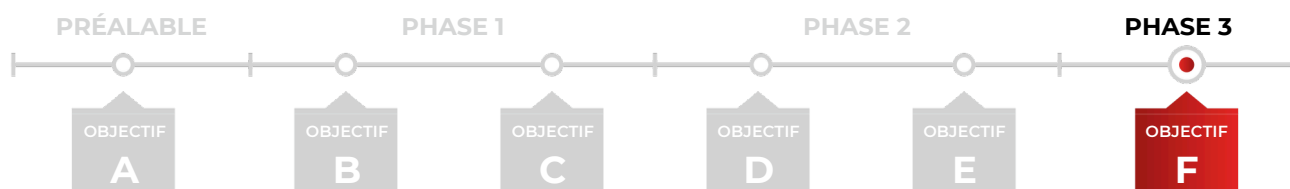
y **Cahier Optimisation du taux de conversion :**

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 :**
Personas, messages, canaux.
- y **Manuel d'argumentaire & correspondances :**
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 :**
Validation bilatérale.
- y **Présentation complète de la franchise :**
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.
- y



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 :

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

CONTENU PÉDAGOGIQUE (SYNTHÈSE) :

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

OUTILS & LIVRABLES

- y **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.

y Fiche de fonction Responsable Développement :

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

y Fiche Responsable Animation :

+ Couverture réseau, qualité de service.

Fiche Logistique d'approvisionnement :

y + OTIF & coûts.

Fiche Marketing & Communication :

y + Pipeline campagnes, gestion de la transparence.

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 :

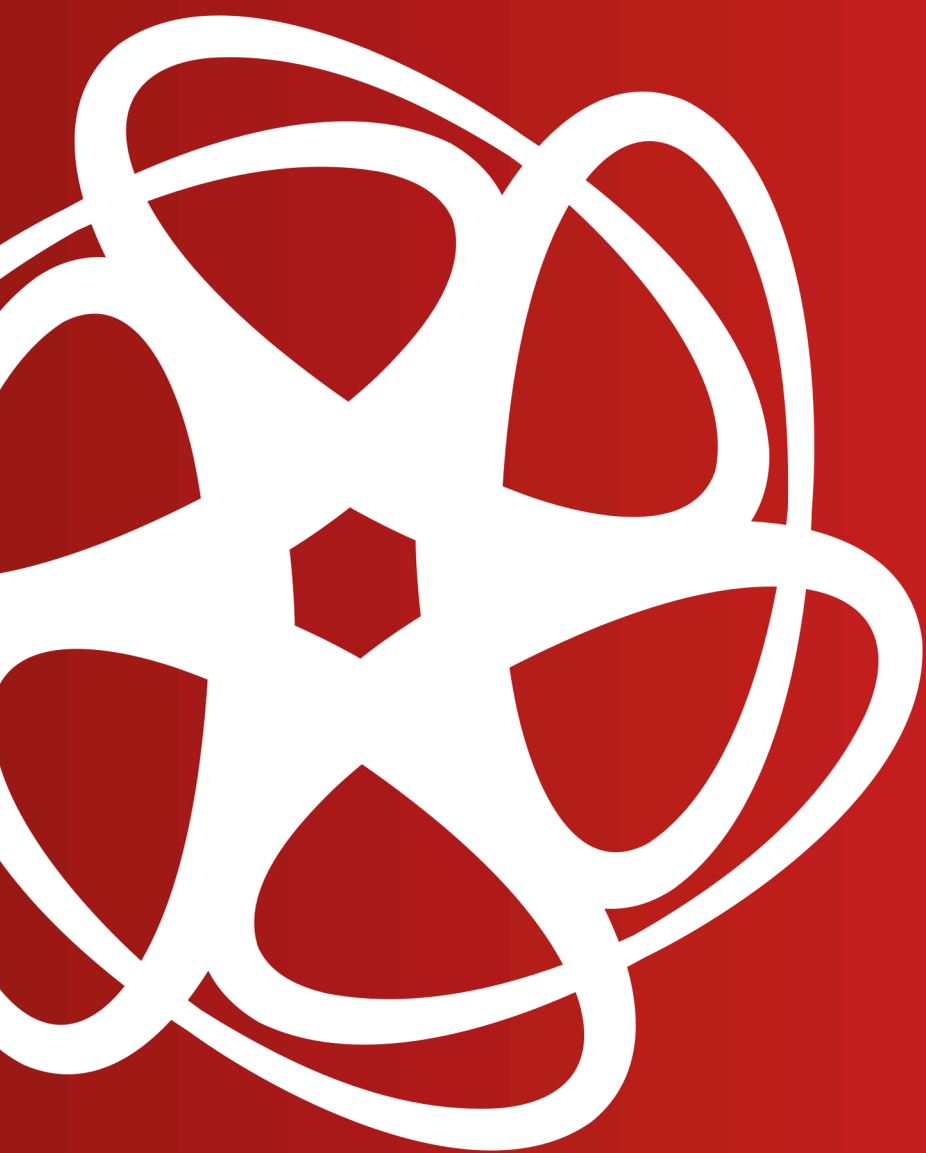
Détection des dérives.

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 :

- y Accéder à l'ensemble de vos ressources pédagogiques (vidéos, cahiers techniques, outils).
- y Consulter les supports liés à votre organisation interne.
- y 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 :

y **Un socle commun** : la connaissance exhaustive du modèle de franchise et de ses leviers économiques, juridiques et humains ;

y **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*



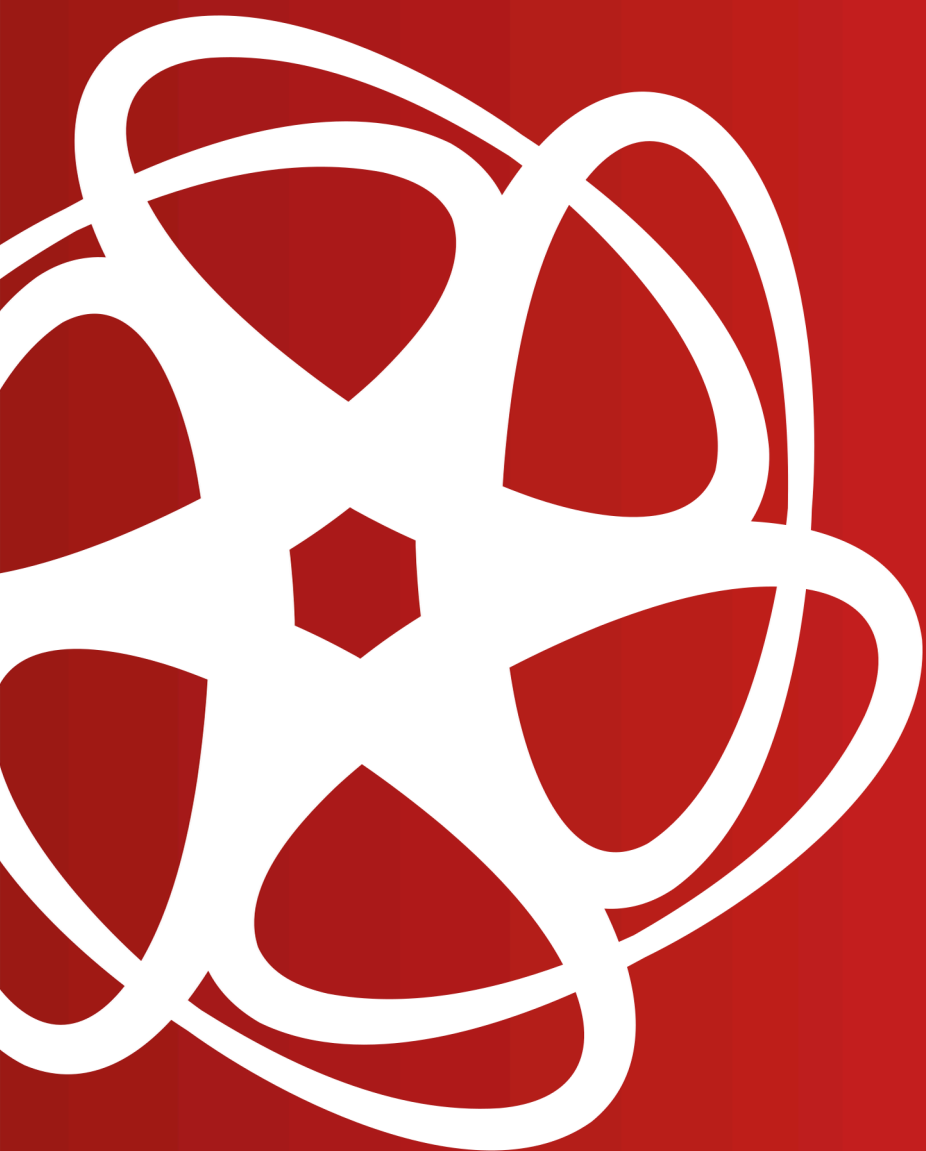
Gilles Menguy

*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 :

- y **La fiabilité** éprouvée des prestataires,
- y **La compatibilité** avec le modèle économique, juridique et technique de l'enseigne,
- y **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



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 :

- y E-learning structuré,
- y Modèles et livrables prêts à adapter,
- y Outils de pilotage marketing & financier,
- y Assistance IA spécialisée,
- y 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.

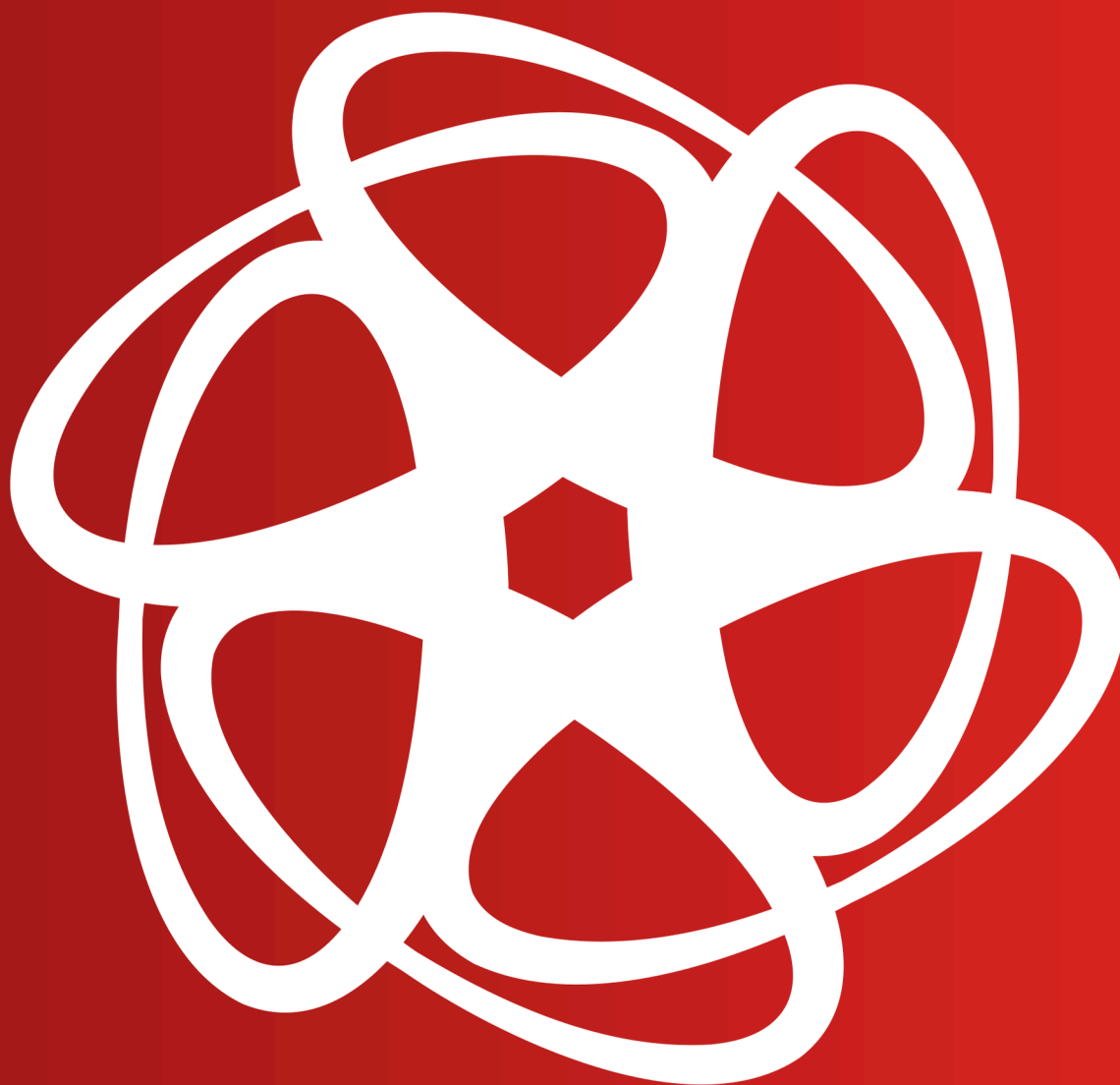
7. La complémentarité de compétences la plus puissante du secteur

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

+225 0758725821 (WhatsApp)

www.franchise-insf.com