

Master Animation et Développement de Réseaux de Franchise - ADRF (Alternance)

Présentation

Formation diplômante organisée par **iaelyon** School of Management.

Notre formation est classée parmi les meilleurs Masters, MS & MBA, **Management de la Distribution** de France :

Objectifs

La première formation en alternance sur 2 ans qui apporte toutes les compétences nécessaires à l'exercice d'un métier d'avenir

Qu'ils soient indépendants, intégrés ou franchisés, les réseaux d'enseignes dominent le secteur du commerce et des services. Avec une croissance de plus de 50 % en 10 ans, le secteur de la franchise (1.800 réseaux, 68.000 franchisés) connaît un essor remarquable, que ce soit dans le commerce, la restauration, le voyage, l'hôtellerie, la coiffure ou encore le bâtiment.

Ce secteur très dynamique fait état de besoins importants de professionnels afin d'assurer le lien entre la tête de réseau et les membres du groupement : 300 nouveaux professionnels par an (200 animateurs de réseaux et 100 développeurs de réseaux) pour le seul secteur de la franchise.

Élaboré en partenariat avec EKLYA School of Business - CCI Lyon Métropole Saint-Étienne Roanne, avec le soutien de la **Fédération Française de la Franchise**, le Master Master Animation et Développement de Réseaux de Franchise (ADRF), en alternance, forme de futurs responsables sur les métiers d'animateur et de développeur de réseaux d'enseignes.

La formation apporte des compétences en management, en gestion, en communication, en marketing et en gestion des ressources humaines, appliquées aux réseaux d'enseignes

En Master 1, la formation prépare les étudiants à l'animation de réseaux d'enseignes.

En Master 2, la formation permet d'accéder au métier de développeur de réseau : participer à la prospection et à la sélection des candidats, au choix de nouveaux lieux d'implantation, au montage puis au lancement du projet, tout en accompagnant l'expansion de l'activité des membres du réseau en place.

Cette formation est enregistrée au RNCP (Répertoire Nationale de la

Durée de la formation

2 ans

Lieu(x) de la formation

- Lyon

Public

Niveau(x) de recrutement

- Bac + 3
- Bac + 4

Rythme

- Compatible avec une activité professionnelle
- En alternance
 - Contrat d'apprentissage
 - Contrat de professionnalisation

Contacts

Responsables pédagogiques

- NIDAM EL OUADGHIRI Anass
(Responsable)

Contacts scolarité

Sébastien RUQUE,
Gestionnaire de Scolarité
Tél. : 04 78 78 71 91 - [iae-alternance](mailto:iae-alternance@univ-lyon3.fr).
masteradrf@univ-lyon3.fr

Certification professionnelle) sous la référence [35911](#), une reconnaissance de l'Etat et des partenaires sociaux.

Les plus de la formation :

- Formation classée **5ème** parmi les meilleurs **Masters « [Management de la Distribution](#) »**, Eduniversal 2024, et **3ème** dans le classement Auvergne-Rhône-Alpes des meilleurs **Masters « [Vente et Négociation](#) »**
- Des intervenants experts du secteur qui partageront leur vécu sur la mise en œuvre concrète des méthodes enseignées
- Une formation unique en France pour l'exercice d'un métier d'avenir
- Des pédagogies interactives : études de cas concrets et analyses terrain, théâtre forum, tests individuels, jeux de rôle

Spécificités

Le Master intègre également des participants de formation continue. Il est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l'Expérience) totale ou partielle (sur dossier spécifique).

Son organisation en alternance est compatible avec une activité professionnelle.

L'ACTU DU MASTER ANIMATION ET DEVELOPPEMENT DE RESEAUX DE FRANCHISE

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

Le Master s'adresse à des étudiants ayant déjà acquis des connaissances de base en gestion et marketing. Les candidats doivent justifier d'une Licence ou de 180 crédits ECTS (accès Master 1) ou 240 crédits ECTS (accès Master 2).

Le diplôme est également ouvert aux professionnels justifiant de trois à cinq

iaelyon School of Management
Scolarité Formation Professionnelle

Université Jean Moulin
Campus Manufacture des Tabacs

6 Cours Albert Thomas -
69008 LYON

Adresse postale :

1C, avenue des Frères
Lumière - CS 78242 -
69372 LYON CEDEX 08

Inscriptions

Modalités d'inscription

Pour tous les accès en Master 1, l'admission se fait sur dossier de candidature

Handicap

[Pôle Handicap Étudiant](#)



<https://iae.univ-lyon3.fr/>

iaelyon School of Management

iaelyon

Université Jean Moulin
1C avenue des Frères Lumière
CS 78242
69372 Lyon cedex 08

ans d'expérience professionnelle en management opérationnel ou fonctionnel du secteur et aux professionnels d'un autre secteur d'activité souhaitant réorienter leur carrière et justifiant d'au moins cinq ans d'expérience managériale et ayant un niveau Bac+4/+5.

Candidature

Conditions d'admission / Modalités de sélection

ACCES MASTER 1 pour tous les candidats

La sélection et le recrutement se déroulent en 3 étapes :

- 1. Pré-sélection sur dossier d'un dossier :** résultats académiques + résultats du test TOEIC ou TOEFL + projet professionnel (CV et lettre de motivation).
- 2. Jury de sélection :** entretien de type professionnel
A NOTER :
 - Les professionnels en reprise d'études (Formation Continue) sont dispensés du test TOEIC
- 3. Recrutement par l'entreprise.** L'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise.

[Télécharger la fiche de missions](#)

[Téléchargez la fiche info contrat](#)

Quelques admissions parallèles en Master 2 sur des modalités analogues.

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac + 5

Niveau de sortie

- Niveau 7

Activités visées / compétences attestées

> [Compétences visées par le diplôme](#)

Secteurs d'activité ou type d'emploi

- Directeur d'enseigne, Responsable d'enseigne (animation de réseau, performances des points de ventes), Directeur régional



<https://iae.univ-lyon3.fr/>

iaelyon School of Management

iaelyon

Université Jean Moulin
1C avenue des Frères Lumière
CS 78242
69372 Lyon cedex 08

- Développeur réseau
- responsable développement commercial, (lieux d'implantation, nouveaux points de vente)
- responsable marketing enseigne
- conseil en création et développement de réseaux organisés (organiser, évaluer, optimiser, piloter)

Ce parcours peut aussi conduire certains étudiants à choisir la voie de l'entrepreneuriat :

franchisé, associé, adhérent, multi-franchisé, franchiseur ...



<https://iae.univ-lyon3.fr/>

iaelyon School of Management

iaelyon

Université Jean Moulin
1C avenue des Frères Lumière
CS 78242
69372 Lyon cedex 08

Programme

ORGANISATION DE LA FORMATION

Tous les cours se déroulent à EKLYA, Campus Lyon Ouest - 17 chemin de Petit Bois - 69130 Ecully.

Le Master Master Animation et Développement de Réseaux de Franchise - ADRF est un parcours du Master Management sectoriel

- Début des cours en septembre
- Les enseignements sont assurés par des enseignants-chercheurs de l'iaelyon et par des intervenants professionnels, experts reconnus dans leur métier.
- L'insertion professionnelle est favorisée par l'alternance, obligatoire dans les deux années.
- La rigueur académique est confirmée par la réalisation d'un mémoire de fin d'étude, avec une soutenance en septembre)

VOLUME HORAIRE :

Master 1 : 462h de cours

Master 2 : 448h de cours



<https://iae.univ-lyon3.fr/>

iaelyon School of Management

iaelyon

Université Jean Moulin
1C avenue des Frères Lumière
CS 78242
69372 Lyon cedex 08

Le contenu du Master Animation et Développement de Réseaux de Franchise

Semestre 1

UE1 - Connaître la structure, l'organisation et la réglementation des réseaux (6 ects)

Contenu

- [06240652 - Organisation et structure des réseaux d'enseigne](#) (CM : 20h - 3 ects)
- [01220693 - Législation du travail, contrats de franchise et droit des enseignes](#) (CM : 20h - 3 ects)

UE2 - Comprendre ses clients et les spécificités sectorielles du marketing (6 ects)

Contenu

- [06240654 - Marketing sectoriel](#) (CM : 20h - 3 ects)
- [06240653 - Comportement du client](#) (CM : 20h - 3 ects)

UE3 - Manager et animer son réseau d'enseignes (6 ects)

Contenu

- [06320200 - Animation commerciale des membres du réseau](#) (CM : 20h - 3 ects)
- [06201085 - Gestion des priorités & Dispositifs de la performance d'un réseau](#) (CM : 20h - 3 ects)

UE4 - Cours E-learning (3 cours) (9 ects)

3 cours au choix

- [06220631 - Les outils du management de projet](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06300692 - Les outils de simulation financière](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06310253 - Coûts et décision](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06211086 - Manager des équipes et leadership](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06211094 - Management interculturel](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06290653 - Fondamentaux et design de projets e-business](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [71200168 - Infographie](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06290819 - Responsabilité Sociétale des Organisations \(Formation et Certification CforCSR®\)](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06290825 - S'informer à l'ère des fake news et des algorithmes](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)

UE5 - Jeu d'entreprise / Business Game (3 ects)

Contenu

- [06290580 - Jeu d'entreprise / Business Game](#) (CM : 20h - 3 ects)

UE6 - Professionnalisation (0 ects)

Contenu

- [06290651 - Projets de groupe \(Semaine de la Franchise, Franchise Expo, événement ADRF, étude annuelle ADRF, conférences\)](#) (TD : 35h)
- [99020388 - Tutorat collectif](#) (TD : 12h)
- [99020390 - Tutorat individuel](#) (TD : 3h)

Semestre 2

UE1 - Développer et vendre une nouvelle offre (6 ects)

Contenu

- [06240656 - Merchandising, techniques de vente et leviers de la performance commerciale](#) (CM : 20h - 3 ects)
- [06240655 - Innovation, ciblage et développement de l'offre](#) (CM : 20h - 3 ects)

UE2 - Suivre l'activité des membres du réseau (6 ects)

Contenu

- [06310257 - Contrôle et pilotage de l'activité des membres du réseau](#) (CM : 20h - 3 ects)
- [06211098 - Management du réseau & Conseil en gestion des membres](#) (CM : 20h - 3 ects)

UE3 - Conférences

Contenu

- [06290603 - Conférences](#) (CM : 20h)

UE4 - Cours E-learning (2 cours) (6 ects)

2 cours au choix

- [06220632 - Les outils du management de projet](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [06300693 - Les outils de simulation financière](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [06310254 - Coûts et décision](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [06211086 - Manager des équipes et leadership](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06211095 - Management interculturel](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [06290654 - Fondamentaux et design de projets e-business](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [71200169 - Infographie](#) (CM : 20h - TD : 4h - 3 ects)
- [06290819 - Responsabilité Sociétale des Organisations \(Formation et Certification CforCSR®\)](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06290825 - S'informer à l'ère des fake news et des algorithmes](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)

UE5 - Séminaire international / International Seminar (3 ects)

Contenu / Content

- [06260253 - Séminaire international / International Seminar](#) (CM : 18h - 3 ects)

UE6 - Expérience Professionnelle (9 ects)

Contenu

- [99010988 - Note Entreprise](#) (2 ects)
- [99010989 - Note de synthèse \(50%\) et Soutenance \(50%\)](#) (7 ects)

UE7 - Professionnalisation (0 ects)

Contenu

- [06290652 - Projets de groupe \(Semaine de la Franchise, Franchise Expo, événement ADRF, étude annuelle ADRF, conférences\)](#) (TD : 35h - 0 ects)
- [99020389 - Tutorat collectif](#) (TD : 12h)
- [99020391 - Tutorat individuel](#) (TD : 7h)

Semestre 3

UE1 - Gestion et développement des réseaux de franchiseurs (6 ects)

Contenu

- [06280201 - Gestion et développement des réseaux de franchiseurs](#) (CM : 40h - 6 ects)

UE2 - Accompagnement des projets de lancement d'enseignes (6 ects)

Contenu

- [06240690 - Accompagnement des projets de lancement d'enseignes](#) (CM : 40h - 6 ects)

UE3 - Ingénierie financière, contrôle et montage de projets (6 ects)

Contenu

- [06300769 - Ingénierie financière, contrôle et montage de projets](#) (CM : 40h - 6 ects)

UE4 - Management et animation des réseaux d'enseignes (6 ects)

Contenu

- [06220695 - Management et animation des réseaux d'enseignes](#) (CM : 40h - 6 ects)

UE5 - Cours Elearning (1 cours) + cours spécialité (1 cours) (6 ects)

Contenu

- [06290819 - Responsabilité Sociétale des Organisations \(Formation et Certification CforCSR®\)](#) (CM : 20h - TD : 1h - 3 ects)
- [06320213 - Management des comptes clés \(enseignes et franchisés\)](#) (CM : 20h - 3 ects)

UE6 - Professionnalisation

Contenu

- [99020474 - Tutorat collectif \(retour d'alternance\)](#) (TD : 12h)
- [99020473 - Tutorat individuel](#) (TD : 3h)
- [99040377 - Projet de groupe](#) (TD : 35h)



Semestre 4

UE1 - Développement et suivi du positionnement territorial (6 ects)

Contenu

- [06220694 - Développement et suivi du positionnement territorial](#) (CM : 40h - 6 ects)

UE2 - Transfert du savoir faire du réseau (6 ects)

Contenu

- [06211193 - Transfert du savoir faire du réseau](#) (CM : 40h - 6 ects)

UE3 - Connaissance de soi et Personal Branding (3 ects)

Contenu

- [06211194 - Connaissance de soi et Personal Branding](#) (CM : 20h - 3 ects)

UE4 - Séminaire international et projet de fin d'études (5 ects)

Contenu

- [06260274 - Séminaire international / International seminar](#) (CM : 18h - 2 ects)
- [06290743 - Projet de fin d'études](#) (CM : 22h - 3 ects)

UE5 - Professionnalisation

Contenu

- [99020471 - Tutorat collectif \(retour d'alternance\)](#) (TD : 12h)
- [99020472 - Tutorat individuel](#) (TD : 7h)
- [99040376 - Projet de groupe](#) (TD : 35h)

UE6 - Stage et mémoire (10 ects)

Contenu

- [06280193 - Méthodologie du mémoire \(2h mention\)](#) (CM : 2h)
- [06290744 - Méthodologie du mémoire \(2h spécifiques parcours\)](#) (CM : 2h)
- [99011099 - Mission de professionnalisation \(note de l'entreprise\)](#) (2 ects)
- [06290767 - Mémoire \(75%\) et soutenance \(25%\) du mémoire de fin d'études](#) (8 ects)