

ANIMATEUR DE RESEAU

BLOC 1 Participation au bon déploiement de la stratégie du réseau

Référentiel d'activités	
Activités	Compétences associées aux activités
<p>La consultation des informations relatives au secteur</p> <p>L'analyse des évolutions du secteur</p> <p>La participation aux événements spécifiques aux secteurs : salons etc.</p> <p>La participation au développement du réseau en accord avec la politique du franchiseur</p>	<p><i>Afin de connaître l'environnement du réseau pour favoriser son développement</i></p> <p>Connaître la politique la stratégie de développement du réseau</p> <p>Consulter et sélectionner les informations relatives à la franchise et au secteur d'activité</p> <p>Analyser la nature des évolutions du secteur d'activité</p> <p>Identifier et analyser les impacts de ces évolutions sur le réseau et l'activité des franchisés</p> <p>Assurer une veille concurrentielle</p> <p><i>Afin de participer au développement du réseau</i></p> <p>Soumettre des propositions à la tête du réseau ayant pour objectif de favoriser le développement de l'enseigne</p> <p>Solliciter le franchisé dans un rôle de promotion de la franchise</p> <p>Déceler chez un franchisé son potentiel d'ouverture d'un ou plusieurs autres points de vente</p> <p>Transmettre les informations nécessaires à de futurs candidats rencontrés sur les points de vente</p> <p>Favoriser l'évolution de ses pratiques en échangeant avec d'autres animateurs de réseau</p> <p><i>Afin de garantir l'image du réseau pour le pérenniser</i></p> <p>Faire preuve d'un comportement éthique vis-à-vis des membres du réseau, des franchisés et des partenaires</p> <p>Agir avec déontologie pour assurer la qualité des services du réseau</p>

BLOC 2 Interface entre le franchiseur et le franchisé

Référentiel d'activités	
Activités	Compétences associées aux activités
<p>La garantie du concept du réseau et de son savoir faire</p> <p>Le contrôle de l'activité du franchisé</p> <p>La répercussion sur le terrain des décisions prises à la tête du réseau</p> <p>La circulation d'informations du terrain au franchiseur</p>	<p>Afin de faire circuler les informations entre la tête du réseau et le terrain</p> <p>Mettre en œuvre les décisions prises à la tête du réseau sur le terrain :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyser les enjeux de la décision pour l'activité du franchisé - Evaluer les moyens à mobiliser par le franchisé: humain, matériel, financier - Présenter les objectifs au franchisé - Convaincre le franchisé du bénéfice d'utilisation d'un outil à mettre en place ou d'une action à mener <p>Effectuer des reporting lors des visites du point de vente du franchisé</p> <p>Evaluer la pertinence des propositions du franchisé</p> <p>Transmettre à la tête du réseau la force de proposition du franchisé</p> <p>Afin que l'activité du franchisé soit en lien avec le projet de développement du réseau</p> <p>Transmettre le savoir faire initial de l'enseigne</p> <p>Collaborer à la conception d'outils de suivi, de contrôle et d'évaluation de l'activité du franchisé</p> <p>Savoir lire ces outils pour les exploiter</p> <p>Mettre en place des mesures correctives en fonction de l'efficacité des outils</p> <p>Mettre en place des mesures correctives si l'activité du franchisé est en décalage avec le concept/savoir-faire du réseau</p> <p>Observer et analyser les paramètres qui sont communs aux franchisés</p> <p>Favoriser la compréhension du savoir-faire initial du réseau de franchise par les franchisés</p> <p>Favoriser l'institution d'un savoir-faire commun entre les franchisés</p> <p>Mettre en place une politique de traçabilité des actions menées avec le franchisé</p>

BLOC 3 Accompagnement au développement de l'activité des franchisés

Référentiel d'activités	
Activités	Compétences associées aux activités
<p>La conduite d'un entretien avec le franchisé</p> <p>La formation du franchisé à son entrée dans le réseau</p> <p>La gestion de l'activité du franchisé à l'ouverture de son point de vente</p> <p>Le suivi du développement de son activité</p> <p>L'analyse des besoins du franchisé</p> <p>L'identification des ressources nécessaires au franchisé</p> <p>L'identification des difficultés et besoins du franchisé</p>	<p><i>Afin d'intégrer le franchisé au réseau par sa formation initiale</i></p> <p>Définir le cahier des charges de la formation souhaitée</p> <p>Choisir et élaborer les contenus</p> <p>Partager son expérience du réseau et son savoir sur le métier</p> <p>Animer les modules de formation</p> <p>Actualiser le contenu des modules de formation en fonction des évolutions du secteur</p> <p>Evaluer la formation</p> <p><i>Afin de favoriser la bonne mise en route de l'activité du franchisé</i></p> <p>Mobiliser les partenaires pertinents pour le franchisé</p> <p>Etablir les devis types avec les quantités et prix nécessaires de produits</p> <p>Effectuer les premières commandes</p> <p>Etre l'intermédiaire entre les fournisseurs historiques de l'enseigne et le franchisé</p> <p>Soumettre ce qui est réalisé à la validation du franchisé</p> <p>Amorcer la future autonomie du franchisé</p> <p><i>En vue d'accompagner le franchisé de manière efficace lors de la visite en point de vente</i></p> <p>Conduire un entretien téléphonique avec le franchisé pour faire le bilan</p> <p>Identifier de potentielles difficultés rencontrées par le franchisé au cours de ces entretiens</p> <p>Analyser ces difficultés</p> <p>Identifier les actions correctives à mettre en place avec le franchisé</p> <p>Diagnostiquer les potentiels besoins en formation du franchisé</p> <p>Etablir à partir de cette analyse l'ordre du jour pour les futures visites</p> <p>Soumettre l'ordre du jour à la tête de réseau et au franchisé</p>

Rédiger un compte rendu de visite détaillé et argumenté

Afin d'être une personne ressource pour le franchisé lors des visites en point de vente

S'assurer de la maîtrise du franchisé des besoins comptables, financiers, commerciaux.

S'assurer de l'effectivité des partenariats mis précédemment en place

Proposer des actions correctives suite aux constats faits lors de l'entretien téléphonique ou de la visite

Mettre en œuvre ces actions correctives avec le franchisé

Informé le franchisé des nouveautés du réseau

Etre force de proposition pour le franchisé en termes d'actions pour favoriser le développement de son chiffre d'affaire

Afin de favoriser l'implication du franchisé

Instaurer une relation de confiance et de respect mutuel avec le franchisé

Analyser et gérer les problèmes humains qui peuvent survenir

DEVELOPPEUR DE RESEAU

BLOC 1 Mise en œuvre de la stratégie de développement de l'enseigne

Référentiel d'activités	
Activités	Compétences associées aux activités
<p>L'évaluation et l'analyse du marché français et international ainsi que de la concurrence</p> <p>La contribution à la définition du projet de développement de l'enseigne</p> <p>La contribution à la définition des indicateurs de développement de l'enseigne</p> <p>La compréhension du modèle économique du franchiseur, pour pouvoir l'expliquer et l'argumenter</p> <p>Le suivi du développement du réseau en fonction des objectifs définis</p> <p>La mise en place d'actions correctives</p> <p>La participation à l'élaboration et à l'évolution des outils de travail</p>	<p><i>Afin d'être force de proposition quant au projet de développement du réseau</i></p> <p>Administrer des études de faisabilité des projets d'implantation</p> <p>Exploiter ces études</p> <p>Evaluer une zone de chalandise</p> <p>Veiller aux opportunités immobilières</p> <p>Présenter les opportunités commerciales décelées à la direction</p> <p>Participer à l'élaboration du projet de développement sous la responsabilité du directeur général ou de développement</p> <p>Consulter régulièrement les informations transmises depuis la direction du réseau</p> <p>Argumenter en faveur du modèle économique du franchiseur face aux candidats à la franchise et aux partenaires</p> <p>Collaborer à la conception d'outils de suivi, de contrôle et d'évaluation de l'activité des franchisés</p> <p>Faire transiter les informations descendantes et remontantes</p> <p><i>Afin de garantir l'image du réseau pour le pérenniser</i></p> <p>Faire preuve d'un comportement éthique vis-à-vis des membres du réseau, des franchisés et des partenaires.</p> <p>Agir avec déontologie pour assurer la qualité des services du réseau</p>

BLOC 2 Prospection et sélection des candidats et des sites

Référentiel d'activités

Activités	Compétences associées aux activités
<p>L'identification des besoins du réseau La prise de contact avec les candidats La conduite d'entretien avec les candidats à la franchise L'analyse du projet des candidats au regard des critères définis dans le cadre de la politique de développement de l'enseigne La validation ou la participation à la validation des candidatures La création d'un réseau de partenaires La recherche des sites/ emplacements correspondant aux objectifs et critères de développement de l'enseigne L'évaluation de leur pertinence et viabilité La validation et la mise en œuvre de l'acquisition du site La transmission du point de vente d'un franchisé sortant du réseau</p>	<p><i>Dans l'objectif d'une sélection en adéquation avec la politique de développement du réseau</i> Prendre connaissance des objectifs de développement définis par la direction du réseau Définir et hiérarchiser les actions de prospection à mener Créer son réseau de partenaires –immobiliers etc. Faire jouer son réseau</p> <p><i>En vue de sélectionner les franchisés dont le projet correspond à celui de l'enseigne et de son réseau de franchise</i> Diagnostiquer les besoins en fonction de la politique de développement de l'enseigne Passer des annonces dans les médias spécialisés Présenter son projet de développement dans le cadre d'événements spécialisés tels que les salons professionnels Conduire un entretien téléphonique avec les candidats Conduire un entretien de recrutement avec les candidats Evaluer les compétences du candidat Analyser le projet du candidat Analyser les informations recueillies Sélectionner les profils les plus en adéquation avec les besoins formulés dans le cadre du développement du réseau Transmettre le concept du réseau de franchise Convaincre le candidat d'intégrer le réseau S'assurer que le franchisé s'engage en accord avec le concept et la « philosophie » du réseau – le Document d'Information Précontractuel servant de base. Présenter de façon argumentée les candidats sélectionnés à la direction du réseau</p> <p><i>Afin de favoriser le développement de l'activité du franchisé</i></p>

Identifier les acteurs à mobiliser
Effectuer les démarches pour recueillir des informations sur l'emplacement visé
Créer et utiliser des outils pour cette prospection d'emplacements
Repérer des emplacements déjà existants en tenant compte des critères définis
Etablir un plan de visite
Négocier le prix de l'emplacement
Valider un local dans la sélection faite par le franchisé
S'assurer que le local correspond aux exigences de l'enseigne en termes d'espace, de cohérence avec les ratios financiers, de cohérence avec l'activité
Négocier les conditions d'acquisition
Consulter les acteurs appropriés pour valider le projet

Afin de favoriser la bonne transmission d'un point de vente suite au départ d'un franchisé
Evaluer la valeur du site à transmettre
Conduire, ou participer à l'entretien de recrutement d'un nouveau candidat
Analyser le projet du candidat
Evaluer les compétences et connaissances du candidat
Favoriser son intégration au réseau
Etre personne ressource lors de la transmission du point de vente

BLOC 3 Réalisation du projet du futur franchisé

Référentiel d'activités	
Activités	Compétences associées aux activités
<p>L'élaboration du projet du futur franchisé La contractualisation avec le futur franchisé L'accompagnement du franchisé jusqu'à l'ouverture de son point de vente L'évaluation du projet avec le franchisé après le démarrage de l'activité</p>	<p><i>En vue de l'élaboration du projet du franchisé</i> Faire réaliser les études de marché préalables Identifier les acteurs internes et externes à mobiliser – banquier, architecte etc. Définir les actions à mener avec chaque acteur Orienter le franchisé vers les personnes ressources Aider le franchisé à élaborer son montage financier Conseiller le franchisé sur la création de la société Proposer un plan de communication au franchisé Valider le projet du franchisé Soumettre le projet de candidature pour la validation économique et financière aux personnes responsables – comité de validation Analyser un bail commercial Assister le franchisé lors de la signature des baux ou actes de propriété Valider le projet par la signature du contrat de franchisé Faire intervenir les personnes en charge de la construction et l'aménagement du nouveau point de vente Mettre en œuvre le suivi du chantier de l'aménagement du point de vente Etre personne ressource lors de l'ouverture du point de vente</p> <p><i>Afin d'intégrer le franchisé au réseau par sa formation initiale</i> Définir le cahier des charges de la formation souhaitée Choisir les contenus Actualiser le contenu des modules de formation en fonction des évolutions du secteur Evaluer la formation</p> <p><i>Afin d'assurer le suivi du franchisé</i> Instaurer une relation de confiance et de respect mutuel avec le franchisé</p>

Participer aux conventions régionales et nationales
Conduire un entretien avec le franchisé
Veiller à l'évolution du projet de franchise
Analyser les éléments de cette évolution
Proposer des actions en lien avec le projet de développement du franchisé
Diagnostiquer de potentiels besoins en formation du franchisé