

DIP : Développez votre réseau en maîtrisant les risques juridiques

Durée: 7.00 heures (1.00 jour)

Profils des stagiaires

- Développeurs de réseaux
- Juristes
- Jeunes ou nouveaux franchiseurs
- DAF
- Direction de la franchise

Prérequis

- Aucun pré-requis particulier n'est nécessaire pour suite cette formation

Objectifs pédagogiques

- Savoir évaluer ses propres pratiques pour sécuriser son développement dans le cadre du recrutement de ses franchisés
- Maîtriser les fondamentaux relatifs à la remise d'un DIP et à l'information précontractuelle
- Adapter ses pratiques en fonction de son enseigne, de son environnement et de sa stratégie de développement

Contenu de la formation

- I. Les fondamentaux juridiques et opérationnels liés à la remise de votre DIP
- Le Document d'Information Précontractuelle (DIP) : Aspects juridiques
 - Informations à transmettre et délai de remise du DIP au candidat franchisé
 - Conséquences en cas de non-respect de la loi Doubin (art. L.330-3 C. com.) Exercice : Cas pratiques afin de sensibiliser les participants aux risques de sanctions du franchiseur au regard de l'analyse réalisée par les juges du fond. Focus sur les informations essentielles du DIP • L'état général de marché • L'état local de marché Exercice : Cas pratique visant à faire réfléchir les participants sur ce qui a été bien et mal fait par le développeur et relever quelques points de vigilance
 - L'obligation de se renseigner du franchisé et ses limites Exercice : Cas pratique mettant en œuvre l'obligation de se renseigner pesant sur le candidat franchisé
- Le Document d'Information Précontractuelle : Aspects opérationnels
 - Comment remettre un DIP à un candidat ?
 - Quelle pédagogie faire autour de la remise du DIP ?
 - Comment inscrire la remise du DIP dans un process de sélection global
 - Comment suivre la remise d'un DIP ?
 - Comment faire du DIP un outil d'aide à la décision pour les candidats ?
- La mise à jour du DIP et son renouvellement
 - Comment piloter la mise à jour d'un DIP ?
 - A quelles fréquences mettre à jour les informations présentes dans un DIP ?
 - Comment piloter le renouvellement de l'information précontractuelle avec les franchisés existants ?
- II. Les trois principaux risques juridiques et opérationnels à maîtriser lors de la phase précontractuelle
- L'état général et l'état local de marché
 - Différents exemples concrets d'états généraux de marché
 - Différents exemples d'états locaux de marché
 - De la préparation des états généraux à leur mise à jour
- Les comptes prévisionnels du candidat franchisé

Académie de la Franchise - EURL FFF Services

29 Boulevard de Courcelles

75008 PARIS

Email: b.fleche@franchise-fff.com

Tel: +33153752225



- Qui doit établir les comptes prévisionnels ?
- Quelles conséquences en cas de fourniture de prévisionnels à son candidat franchisé ? Quelle règle suivre ? Exercice : cas pratiques permettant d'entrevoir quels sont les éléments qui sont pris en compte par les juges pour sanctionner ou non un franchiseur ayant établi et remis des comptes prévisionnels à son candidat franchisé ?
- Quelles sont les situations à risques ? Jusqu'où aller ? 1er exercice : cas pratiques permettant d'évaluer les risques pris par un franchiseur au regard de différentes situations 2ème exercice : classer les situations précédemment vues de la moins risquées à la plus risquées pour un franchiseur
- L'ajout d'informations allant au-delà de l'information légale
 - Exemples d'informations concrètes qui doivent être délivrées au candidat, en plus de l'information légale
 - Convient-il d'actualiser votre DIP et comment le faire en sortie de crise ?

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

M. FLECHE Boris

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Indicateur de résultats

ÉVALUATION À CHAUD POUR LES APPRENANTS	9.6
Contenu de la formation 9.8	
Déroulement de la formation 9.7	
Efficacité de la formation 9.5	
Note générale de la formation ? 9.5	
Organisation de la formation 9.6	
Préparation de la formation 9.6	
Qualité de l'animation (formateur(s) et/ou formatrice(s)) 9.7	
ÉVALUATION À FROID POUR LES APPRENANTS	8.1
Impact de la formation 8.1	

Lieu de la formation

Fédération française de la franchise 29 boulevard de Courcelles 75008 Paris

Délai d'accès :

5 jours

Modalités et délai d'accès à nos formations

Retrouvez toutes nos informations sur [la page dédiée de notre site internet](#)

Vous êtes en situation de handicap ?

Nous vous remercions de bien vouloir nous le signaler en amont de la formation afin que nous puissions évaluer ensemble vos besoins et prendre toutes les mesures nécessaires pour vous accueillir dans les meilleures conditions.

Merci de nous contacter par téléphone au 0153752225 ou par mail à b.fleche@franchise-fff.com