

Lille, le 6 juin modifié le 14 juin 2025

Madame, Monsieur,

Le potentiel de la franchise en Afrique et la nouveauté de la Franchise dans ces pays expliquent le fort besoin de formation des créateurs et développeurs de réseaux. Nous avons donc décidé de bâtir une solution sur-mesure pour l'Afrique du Nord et l'Afrique sub-saharienne.

## **Cycle de formation franchiseur en Afrique francophone en 2025**

**Le programme vise un public de franchiseurs et masters franchisés existants ou en projet, africains ou non, et éventuellement leurs salariés en charge du management ou du développement du réseau pour les aider à créer et développer leur réseau de franchise.**

Le programme est aussi accessible aux consultants africains qui souhaitent se perfectionner.

## **Les certificats de formation sont remis par Afrique Franchise Université**

Pour abaisser le coût tout en ayant recours aux meilleurs experts internationaux le cycle de formation se déroule en plusieurs webinaires d'une durée de 2 heures en général et disponibles en replay pendant 3 mois.

### **Les webinaires sont intégrables dans des formations hybrides avec une part de présentiel**

Afin de participer pleinement au développement des écosystèmes nationaux de la franchise les webinaires d'Afrique Franchise Université peuvent être intégrés dans des formules hybrides organisées par des acteurs locaux comme des cabinets conseils, des avocats, des CCI, des associations, etc. si accord avec Afrique Franchise Université.

- 1) **Directeur du programme et formateur création et développement de réseau de franchise :**
  - a. [Jean Samper](#), dans la franchise depuis 1975, ancien DG filiale franchise export, expert de la fédération française de la franchise de 1991 à 2017, consultant franchise au Maghreb du CLDP (Gouvernement USA) depuis 2016. Créateur d'ac-franchise.com revendu et du Franchise Business Club (revendus). Actuel DG d'AfriqueFranchise.com
- 2) **Consultants experts intervenants invités** (confirmation en cours) pour les webinaires création, développement et management de réseau de franchise :
  - a. [Thierry Rousset](#) un pro de la franchise de restauration
  - b. Eric Guilbert spécialiste des supermarchés et autres GMS
  - c. [Franck Stolz](#) expert du retail international (Progressium)
  - d. [Pierre Fleury](#), Etudes de marché et géomarketing (confirmé)
  - e. [David Pedrosa Douvier](#) expert-comptable (confirmé)
  - f. Mamisa Poindron pour l'exemple de la RDC

- g. [Pr Youness Quaram](#) pour le cas du Maroc (confirmé)
- h. M Coulibaly pour la Fédération Ivoirienne de la franchise
- i. Georges Sibouke Dieme pour le Sénégal (incertain)
- j. Bilel Bellaj , enseignant et consultant en franchise en Tunisie
- k. Etc.

**3) Avocats et juristes intervenants en droit de la franchise :**

- a. Me [Abir Gaddes](#), Tunis
- b. Me [Zineb Naciri Bennani](#), Paris et Casablanca (confirmée)
- c. Me [Frédéric Fournier](#), Paris (confirmé)
- d. Me Jean Baptiste Gouache ou Jérôme Le Hec, Paris (confirmés)
- e. Me [Hind Benmiloud](#), spécialiste de la franchise en Algérie
- f. Les spécialistes OHADA de Jurislab : (confirmé)
  - i. Christian KUZANGAMANA, Enseignant-chercheur à l'Université d'Aix-Marseille ou/et :
  - ii. Dieu-Merci NGUSU MASUTA, Assistant à la Faculté de Droit de Kikwit ou/et :
  - iii. Joël KOUAME ATTUOMAN, Juriste en droit des affaires, spécialiste en rédaction et audit des contrats ou/et :
  - iv. Stéphane ANDIGUE, Tax Expert, diplômé de l'ENA, vérificateur à la Cour des comptes

**4) Cette formation permet d'apprendre des choses concrètes et applicables :**

- a. Identifier vos points forts et ceux à améliorer pour créer un concept de franchise, en faire un réseau et le développer
- b. Vous former à ce qui est important pour réussir dans la franchise
- c. Vous donner les savoir-faire conceptuel et méthodologique pour votre marché national puis international
- d. Vous apporter les outils correspondants
- e. Mettre en œuvre le plan d'action de création et développement
- f. Recruter, manager, faire réussir les franchisés
- g. Financer et rentabiliser votre société franchiseur ET les membres du réseau
- h. Savoir comment surpasser vos éventuelles difficultés actuelles et repartir du bon pied.

## Plan de la formation : Devenir un bon franchiseur

Attention aux décalages horaires de 1 à 2 heures suivant les pays en heure d'été ou d'hiver.

Le coût est détaillé en fin de document.

Dans tous les cas les pdf sont remis, le replay est accessible pendant 3 mois et un certificat de formation est envoyé.

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>30 septembre</b> (à l'intérieur du programme d'Afrique Franchise Day)<br><b>9H00-11H00 UTC</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Comprendre la franchise</b><br>Ce module est gratuit pour faire connaissance <ul style="list-style-type: none"> <li>- La franchise dans le monde</li> <li>- Définitions et principes de la franchise</li> <li>- Fonctionnement de la franchise</li> <li>- Le franchisé, qui est-il ? Pourquoi et comment devenir franchisé ?</li> <li>- Le franchiseur, qui est-il ? Pourquoi et comment franchiser ?</li> <li>- Le réseau de franchise</li> <li>- Avantages et contraintes de la franchise pour le franchisé, le franchiseur, le bailleur, la banque, l'état, le client...</li> </ul> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>14 octobre</b><br><b>9h00-11H00 UTC</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>14 octobre</b><br><b>13H-15H00 UTC</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Comment devenir franchiseur</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Etude de faisabilité</li> <li>- Concept, Marketing, Financier, Logistique, etc.</li> <li>- Les tâches du franchiseur et du franchisé</li> <li>- Plan de formation des franchisés</li> <li>- Profil des franchisés recherchés</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                       | <b>La franchise et les études de marché</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quelle étude pour quel besoin ? Et comment ?</li> <li>- L'étude du marché pour le franchiseur</li> <li>- Géomarketing et zonification</li> <li>- Etat de marché pour l'information préalable</li> <li>- Etude de marché et prévisionnel</li> </ul>                                                                  |
| <b>28 octobre</b><br><b>9h00-11H00 UTC</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>28 octobre</b><br><b>13H00-15H00 UTC</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>La franchise, les lois, les contrats (1<sup>ère</sup> partie)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le cadre juridique de la franchise en général</li> <li>- Les différents types de contrats pour la franchise et autres formes de réseaux</li> <li>- Le contrat de franchise et les clauses habituelles</li> <li>- Les clauses interdites ou problématiques</li> </ul>                                                                                                                                                                                                        | <b>La franchise, les lois, les contrats (2<sup>ème</sup> partie)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le cadre juridique de la franchise pays par pays</li> <li>- Tunisie (Me Abir Gaddes)</li> <li>- Maroc (Me Zineb Naciri Bennani)</li> <li>- Algérie (Me Hind Benmiloud)</li> <li>- Afrique subsaharienne – Ohada (Jurislab)</li> <li>- France (droit fréquent à l'international)</li> </ul> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>14 Novembre</b><br><b>9H00-11H00 UTC</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>14 novembre</b><br><b>15H-17H00 UTC</b>                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Ingénierie réseau, outils, process, management</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les 5 métiers du franchiseur</li> <li>- Les ressources du franchiseur</li> <li>- Conception des outils et process nécessaires</li> <li>- Bibles, manuels, plaquettes, informatique, etc.....</li> <li>- Management de réseau</li> </ul> | <b>Franchise, lois, contrats (3<sup>ème</sup> partie)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le document d'information précontractuel</li> <li>- Le code de déontologie de la franchise</li> <li>- Les contrats internationaux</li> <li>- La master-franchise</li> </ul> Les conflits et leur résolution |
| <b>9 décembre</b><br><b>11H00-13H00 UTC</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>9 décembre</b><br><b>15H00-17H00 UTC</b>                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Plan de développement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comment trouver et réunir les 3 matières premières du développement : Homme, Argent, Emplacement</li> <li>- Communication de recrutement</li> <li>- Recrutement, séduction et sélection</li> </ul> Locaux commerciaux (recherche et négociation)                 | <b>Finances et gestion</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le financement du franchiseur</li> <li>- Le financement du franchisé</li> <li>- Les outils de gestion du réseau</li> <li>- La fiscalité en national et à l'international</li> <li>- les contraintes des flux financiers</li> </ul>         |
| <b>Les options proposées aux franchiseurs, consultants, etc...,</b>                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Coaching, conseil, accompagnement, aide au recrutement, etc.                                                                                                                                                                                                                                                                           | Constitution d'un pool d'experts selon les besoins du franchiseur, etc.                                                                                                                                                                                                                                        |

## CONDITIONS ET RENSEIGNEMENTS

**Le coût est de 100 € ht par stagiaire pour chaque webinaire.**

**Ou de 500 € ht au lieu de 900 € ht pour les 9 webinaires.**

Règlement par virement ou paypal (Western union à l'étude)

Dans les deux cas les pdf sont remis , le replay est accessible pendant 3 mois et un certificat de formation est envoyé.

Pour toute information ou prise de RDV pour plus d'explications notez vos coordonnées et votre demande sur <https://www.afriquefranchise.com/consultants-franchise/21-afrique-franchise-universite-les-formations/?page=1> svp