Réussir sa reconversion vers l'entrepreneuriat en franchisse - Devenir franchisé.e

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 25178061F — Mise à jour : 8 avril 2026

Organisme responsable : **ADIFLO**

Présentation de la formation

Objectifs

Une formation pour devenir indépendant sous enseigne

- Acquérir le savoir-faire pour bien choisir son métier et son franchiseur
- Analyser la solidité d'un réseau de franchise (DIP, contrat, indicateurs)
- Construire un business plan complet et un plan de financement adapté.
- Constituer un dossier de financement argumenté et conforme aux attentes des partenaires bancaires.
- Savoir piloter son activité, définir ses objectifs à court et moyen terme et suivre ses indicateurs de performance.

Programme

Un parcours en visio structuré en 5 modules animés en direct par des experts de la franchise, du financement et de la création d'entreprise.

M1 LES FONDAMENTAUX DE LA FRANCHISE ET LE DIAGNOSTIC PERSONNEL
Connaitre les principes du modèle, les avantages/inconvénients, le vocabulaire et l'organisation d'un franchiseur, Identifier ses motivations, ses ressources et son profil entrepreneurial. Définir les métiers accessibles en franchise en cohérence avec ses compétences et son projet professionnel.

M2 ELABORATION DU PROJET : FEUILLE DE ROUTE ET RETRO PLANNING de la sélection de l'enseigne à la remise du DIP : Décrypter le processus d'intégration au sein d'un réseau (entretiens, immersion, validation par le franchiseur). Analyser la solidité d'une enseigne (DIP, performance réseau, accompagnement, rentabilité). Estimer les investissements et construire un premier plan de financement réaliste.

M3 STRUCTURER SON PROJET ET LE RENDRE CREDIBLE : Réaliser son étude de marché, (zone, format local ou nomade, besoins clients.), élaborer un business plan (charges, trésorerie, seuil de rentabilité)., construire un dossier de financement pour convaincre le banquier. identifier les différentes sources de financements et d'aides locales, comprendre l'importance des assurances pro /obligations

M4 PREPARER L'OUVERTURE ET LE PILOTAGE DE L'ACTIVITE : piloter un point de vente franchisé, suivre ses indicateurs, animation, reporting, respect du concept et performance, identifier les ressources nécessaires : partenaires, prestataires, recrutement , travailler sa posture managériale et sa gestion du temps

M5 SUIVI POST FORMATION ET ACCOMPAGNEMENT : 2h de suivi individualisé : Point des étapes réalisées avec l'enseigne choisie Analyse du Dip par des recommandations orales

Méthodologie

- 22h + 2h de suivi personnalisé
- 5 modules animés par 5 experts de la franchise
- Ateliers interactifs alternant apports théoriques, études de cas et remises de fiches outils
- Analyse de situations réelles : DIP, contrat de franchise, business plan, simulations d'entretien.
- Partages d'expériences et témoignages de franchisés pour ancrer les apprentissages dans le concret.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau Bac général, pro ou techno, BP

Niveau de sortie

Sans niveau spécifique

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2075622S	À distance	—	10/09/2025	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #25178061F