

# AQF

ACADÉMIE QUÉBÉCOISE DE LA FRANCHISE



## Formation solide, gage de succès !

CATALOGUE DE FORMATION



Conseil québécois de la franchise



## Nouveauté — Webinaires

### ***Le caractère unique de vos clients en franchise***

est un webinaire destiné aux intervenants et aux fournisseurs en franchise. Il vous permettra de mieux comprendre les particularités, les défis et la réalité de vos clients en franchise et, ainsi, mieux adapter vos services.

- **Durée** : 60 minutes
- **Fréquence** : offert 4 fois par année
- **Prix** : Nous contacter
- **Pour s'inscrire** : [academie@cqf.ca](mailto:academie@cqf.ca)

***Tendances en franchise*** est une série de webinaires destinés aux franchiseurs, franchisés, multifranchisés et intervenants en franchise. Ils ont pour objectif de vous sensibiliser sur différents sujets d'actualité en franchise. Ils sont un avant-goût de certaines de nos formations les plus populaires.

- Créer un partenariat stratégique avec vos franchisés
- Faire de ses conseillers des coachs réseau
- Recruter et qualifier les bons franchisés
- Agilité dans le changement
- Un réseau performant, responsable et durable
- Être créatif en franchise

- **Durée** : 60 minutes chacun
- **Fréquence** : offert 6 fois par année
- **Prix** : Nous contacter
- **Pour s'inscrire** : [academie@cqf.ca](mailto:academie@cqf.ca)



# Offre de formations

Nos formations sont offertes en séminaires publics ou pour votre réseau en privé.

## Les incontournables

Devenir franchiseur et droit de la franchise au Québec .....	4
Devenir franchisé.....	6

## Les fondamentaux

Gestion des relations entre franchiseur et franchisés.....	7
Planifier la croissance de son réseau .....	9
Faire de vos conseillers des coachs réseau .....	11
Recruter et qualifier les bons franchisés .....	13
Former vos formateurs.....	14
Créer son escouade « expérience client ».....	16
Performer comme leader-gestionnaire en franchise.....	17

## Les spécifiques

D'employé à ambassadeur.....	19
Planifier la croissance de sa franchise.....	21
Comprendre ses états financiers .....	23

## En privé

Réunions stratégiques et efficaces.....	24
Agilité dans le changement .....	24
Préserver l'expertise de son réseau.....	24
Un hub créatif pour votre réseau .....	25
Créativité et résolution de problèmes.....	25
Un réseau performant, responsable et durable .....	25
Stratégies de marketing local .....	26
Sur mesure .....	26



# Devenir franchiseur et droit de la franchise

## FORMAT ET MODALITÉS

- **Durée** : 1 journée
- **Prix** : Nous contacter
- **L'obtention d'une subvention pouvant couvrir jusqu'à 50 % des coûts est possible. Contactez-nous pour obtenir des détails.**
- **Contact** : Académie québécoise de la franchise 514 340-6018
- **Courriel** : academie@cqf.ca
- **Formation préalable recommandée** : aucune

**Formation aussi offerte en format privé**

## S'adresse à

- Aux futurs franchiseurs émergents et intervenants de l'industrie de la franchise

## Objectif

- Maîtriser l'essentiel des notions sous-jacentes au développement d'un réseau de franchise
- Comprendre les lois applicables au franchiseur et les différents types de contrats de franchise

## Bénéfices concrets

- Accès à des outils de réflexion stratégique
- Permet de comprendre si cette stratégie d'expansion est adéquate pour son organisation et quelles sont les étapes à suivre pour franchiser son concept
- Les droits et obligations des franchiseurs au Québec
- Les meilleures pratiques afin d'éviter les litiges franchiseur / franchiseés.



## Devenir franchiseur et droit de la franchise (suite)

### Contenu

- Ce qu'est une franchise et les avantages du modèle d'affaires
- La franchise au Québec et au Canada
- Les composantes d'un réseau de franchises
- Le profil type d'un franchiseur
- Les étapes préalables à la mise en place d'un réseau de franchises et les ressources requises
- Les enjeux liés au développement d'un réseau de franchises et les outils les plus efficaces pour s'en prémunir
- La viabilité du concept et du modèle financier sous-jacent
- Les diverses stratégies envisageables pour le développement d'un réseau de franchises
- Les droits et obligations du franchiseur et des franchisés ainsi que leurs attentes respectives
- Les obligations implicites du franchiseur suivant les enseignements des tribunaux dans l'affaires *Dunkin' brands*
- L'infrastructure et les divers systèmes
- Différents contrats généralement utilisés



# Devenir franchisé

## FORMAT ET MODALITÉS

→ **Durée** : 1 journée alliant expérimentation, codéveloppement (social-learning / interactions), théories, réflexions personnelles et projets concrets à implanter en milieu de travail

→ **Prix** : Nous contacter

→ **L'obtention d'une subvention pouvant couvrir jusqu'à 50 % des coûts est possible.**  
Contactez-nous pour obtenir des détails.

→ **Contact** : Académie québécoise  
de la franchise 514 340-6018

→ **Courriel** : academie@cqf.ca

→ **Formation préalable recommandée** : aucune

## S'adresse à

→ Futurs franchisés et intervenants

## Objectif

→ Découvrir tous les volets d'un projet de franchise

## Bénéfices concrets

- Outils de réflexion stratégique pour mieux identifier les opportunités et risques associés au fait de devenir franchisé
- Outils décrivant la méthodologie d'un projet de franchise
- Comprendre si cela me convient et comment aller de l'avant

## Contenu

- Ce qu'est une franchise (types et autres modes de distribution)
- Les aspects légaux de la franchise au Québec et au Canada
- Les particularités, avantages et inconvénients du modèle d'affaires
- Les prérequis et le profil recherché par les franchiseurs
- La sélection de son réseau de franchisés
- Les moyens d'obtention de financement
- L'élaboration de son plan d'affaires



# Gestion des relations entre franchiseurs et franchisés

## FORMAT ET MODALITÉS

→ **Durée** : 1 journée alliant expérimentation, codéveloppement (social-learning / interactions), théories, réflexions personnelles et projets concrets à implanter en milieu de travail

→ **Prix membre** : Nous contacter

→ **Prix non-membre** : Nous contacter

→ **L'obtention d'une subvention pouvant couvrir jusqu'à 50 % des coûts est possible. Contactez-nous pour obtenir des détails.**

→ **Contact** : Académie québécoise de la franchise 514 340-6018

→ **Courriel** : academie@cqf.ca

→ **Formation préalable recommandée** : aucune

Formation aussi offerte en format privé

## S'adresse à

→ Équipe de direction des franchiseurs

## Objectifs

- Différencier les différents modèles de relations : directif versus partenariat stratégique
- Appliquer le modèle de gestion des relations de manière collaborative et partenariaire
- Détecter et surmonter les problèmes éventuels dans votre réseau

## Bénéfices concrets

- Alignée stratégiquement avec le concept de partenariat stratégique en franchise
- Méthode adaptée à vos besoins particuliers
- Outils flexibles
- Transfert des compétences assuré
- Plan d'action élaboré en collaboration avec les acteurs clés de votre réseau



# Gestion des relations entre franchiseurs et franchisés (suite)

## Contenu

### Module 1

- Quelles sont les causes de satisfaction et d'insatisfaction des franchisés
- Quelles sont les responsabilités de chacun :
  1. franchiseurs
  2. franchisés
  3. communes aux deux
- Quels sont les moyens de détection et de prévention de problèmes éventuels avec des franchisés
- Quelles sont les meilleures pratiques de communication avec nos franchisés de manières à éviter les conflits

### Module 2

- Modes de prévention et règlement de litiges et de différends avec des franchisés : accent mis sur le suivi, les communications au sein du réseau, la négociation et la médiation
- Quels processus et règles de gouvernance devraient être mis en place et comment y arriver pour optimiser les interactions avec les franchisés de sorte à créer une relation de « partenaire stratégique »





# Planifier la croissance de son réseau

## FORMAT ET MODALITÉS

- **Durée** : 2 journées
- **Prix membre** : Nous contacter
- **Prix non-membre** : Nous contacter
- **L'obtention d'une subvention pouvant couvrir jusqu'à 50 % des coûts est possible. Contactez-nous pour obtenir des détails.**
- **Contact** : Académie québécoise de la franchise 514 340-6018
- **Courriel** : academie@cqf.ca
- **Formation préalable recommandée** : aucune

Formation aussi offerte en format privé

## S'adresse à

- Équipe de direction des franchiseurs

## Objectifs

- Repenser les stratégies de croissance de son réseau
- Faire une planification stratégique en mode collaboratif

## Bénéfices concrets

- Alignement avec le concept de partenariat stratégique en franchise
- Méthode adaptée à vos besoins particuliers
- Outils flexibles
- Transfert des compétences assuré
- Plan d'action élaboré en collaboration avec les acteurs clés de votre réseau



## Planifier la croissance de son réseau (suite)

### Contenu

- Les principaux défis actuels des réseaux de franchise ainsi que les stratégies d'excellence en mode partenariat stratégique pour les surmonter
  - Approches et outils variés de réflexion et de planification stratégique qui répondent à l'un ou plusieurs de ces besoins :
    - 1 - ajuster sa stratégie,
    - 2 - redéfinir sa proposition de valeur,
    - 3 - repenser son modèle d'affaires réseau ou
    - 4 - résoudre un enjeu stratégique.
- Ex. :
- L'excellent livre de Mintzberg « *Strategy Safari* »
  - *Business Model Canevas*
  - Résolution de problème « *À la Kata* »
  - Stratégies pour mobiliser et impliquer tous les acteurs clés de votre réseau



# Faire de vos conseillers des coachs réseau

## FORMAT ET MODALITÉS

→ **Durée** : 3 journées communes aux **duos franchiseur/conseillers** et 3 journées supplémentaires pour les conseillers uniquement (non consécutives)

→ **Prix membre** : Nous contacter

→ **Prix non-membre** : Nous contacter

→ **L'obtention d'une subvention pouvant couvrir jusqu'à 50 % des coûts est possible. Contactez-nous pour obtenir des détails.**

→ **Contact** : Académie québécoise de la franchise 514 340-6018

→ **Courriel** : academie@cqf.ca

→ **Formation préalable recommandée** : aucune

**Formation aussi offerte en format privé**

## S'adresse à

→ Membres de l'équipe de direction du franchiseur et les conseillers réseau

## Objectifs

- Se familiariser avec le concept de partenariat stratégique en franchise
- Mettre en lumière les raisons qui expliquent la nécessité de repenser les responsabilités des conseillers pour répondre aux défis actuels des réseaux de franchise
- Susciter la volonté de la direction et des conseillers de faire évoluer le rôle des conseillers
- Développer les compétences des conseillers pour en faire des coachs réseau

## Bénéfices concrets

- Méthodologie efficace pour surmonter les principaux défis actuels des réseaux de franchise
- Augmentation de l'autonomie de vos franchisés
- Alignement stratégique entre la direction et le travail des conseillers
- Approche progressive
- Transfert des compétences assuré



## Faire de ses conseillers des coachs réseau (suite)

### Contenu

#### Module 1

- Les principaux défis actuels des réseaux de franchise
- Les divers chapeaux des conseillers réseau pour surmonter les défis des réseaux d'aujourd'hui

#### Module 2

- Pratiques d'excellence pour chacun des chapeaux des conseillers afin qu'ils soutiennent le réseau à surmonter ses défis - Partie 1
- Méthodologie de coaching pour conseillers
- Obstacles auxquels les conseillers réseau seront confrontés en passant en mode coaching ainsi que les stratégies et outils pour les surmonter

#### Modules 3-4

- Pratiques d'excellence pour chacun des chapeaux des conseillers afin qu'ils soutiennent le réseau à surmonter ses défis - Partie 2
- Mise en place d'une escouade « expérience client »
- Stratégies de développement durable et performance globale
- Mise en pratique du coaching

#### Modules 5-6

- Pratiques d'excellence pour chacun des chapeaux des conseillers afin qu'ils soutiennent le réseau à surmonter ses défis - Partie 3
- Méthodologie pour implanter et gérer des changements au sein de son réseau



# Recruter et qualifier les bons franchisés

## FORMAT ET MODALITÉS

- **Durée** : 1 journée alliant expérimentation, codéveloppement (social-learning / interactions), théories, réflexions personnelles et projets concrets à implanter en milieu de travail
- **Prix membre** : Nous contacter
- **Prix non-membre** : Nous contacter
- **L'obtention d'une subvention pouvant couvrir jusqu'à 50 % des coûts est possible. Contactez-nous pour obtenir des détails.**
- **Contact** : Académie québécoise de la franchise 514 340-6018
- **Courriel** : academie@cqf.ca
- **Formation préalable recommandée** : aucune

## S'adresse à

- Franchiseurs et intervenants

## Objectifs

- Élaborer un processus de recrutement efficace en respect du profil de candidat recherché
- Sensibiliser vos gestionnaires à l'importance de bien sélectionner ses franchisés

## Bénéfices concrets

- Outils permettant de mieux analyser le profil idéal de franchisés potentiels considérant votre culture organisationnelle, vos valeurs et votre modèle d'affaires
- Expérimentation de comment et où trouver des franchisés de qualité considérant vos besoins

## Contenu

### Module 1

- Quel est le profil idéal de franchisés à la lumière de votre concept et formule d'affaires
- Comment identifier et sélectionner ses franchisés?
- Où et comment trouver le bon franchisé pour mon réseau de franchises?

### Module 2

- Expérimentation d'outils concrets / tests psychométriques / « fit tests », etc.



# Former vos formateurs

---

## FORMAT ET MODALITÉS

- **Durée** : 2 journées
- **Prix membre** : Nous contacter
- **Prix non-membre** : Nous contacter
- **L'obtention d'une subvention pouvant couvrir jusqu'à 50 % des coûts est possible. Contactez-nous pour obtenir des détails.**
- **Contact** : Académie québécoise de la franchise 514 340-6018
- **Courriel** : academie@cqf.ca
- **Formation préalable recommandée** : aucune

---

Formation aussi offerte en format privé

---

## S'adresse à

- Formateurs de votre réseau
- Experts de contenu qui ont à transmettre leur savoir à un groupe de personnes

## Objectifs

- Concevoir et préparer efficacement ses sessions de formation
- Rendre les formations dynamiques et susciter l'intérêt des franchisés et employés du réseau
- Développer les compétences de vos formateurs à mobiliser les participants, transmettre du contenu, maintenir l'attention et mesurer les résultats et les acquis
- Connaître les façons adéquates de réagir et de gérer des groupes



## Former vos formateurs (suite)

### Bénéfices concrets

- Se familiariser avec le concept de partenariat stratégique en franchise
- Accélérer le transfert des compétences et mettre en place des conditions d'apprentissage qui répondent aux besoins des employés en franchise
- Améliorer la qualité de vos interventions
- Assumer le rôle de guide auprès des apprenants
- Uniformiser vos messages pour contribuer à la standardisation au sein de votre réseau

### Contenu

- Notions de base en développement de compétences
- Les pratiques d'excellence en conception et diffusion de formation
- Techniques de gestion de groupe, de prévention et de gestion des comportements dérangeants
- Technique de codéveloppement et facilitation en franchise
- Mise en pratique avec rétroaction structurée



# Créer son escouade « expérience client »

## FORMAT ET MODALITÉS

- **Durée** : 1 journée
- **Prix membre** : Nous contacter
- **Prix non-membre** : Nous contacter
- **L'obtention d'une subvention pouvant couvrir jusqu'à 50 % des coûts est possible. Contactez-nous pour obtenir des détails.**
- **Contact** : Académie québécoise de la franchise 514 340-6018
- **Courriel** : academie@cqf.ca
- **Formation préalable recommandée** : aucune

Formation aussi offerte en format privé



## S'adresse à

- Membres de la direction du franchiseur

## Objectifs

- Explorer les stratégies qui permettent de standardiser l'expérience au sein de son réseau de franchise
- Définir les actions à mettre en œuvre pour générer l'expérience client souhaitée considérant les particularités de son réseau

## Bénéfices concrets

- Se familiariser avec le concept de partenariat stratégique en franchise
- Avoir une méthode adaptée à vos besoins particuliers
- Outils flexibles
- Transfert des compétences assuré
- Création d'une escouade ou choix d'un responsable de l'expérience client

## Contenu

- Les facteurs influençant l'expérience que vivent les clients
- Les pratiques d'excellence en terme d'expérience client
- Rôles et responsabilités des escouades ou responsables de l'expérience client
- Outils pour définir, structurer et mesurer sa stratégie





# Performer comme leader-gestionnaire en franchise

## FORMAT ET MODALITÉS

- **Durée** : 4 journées
- **Prix membre** : Nous contacter
- **Prix non-membre** : Nous contacter
- **L'obtention d'une subvention pouvant couvrir jusqu'à 50 % des coûts est possible. Contactez-nous pour obtenir des détails.**
- **Contact** : Académie québécoise de la franchise 514 340-6018
- **Courriel** : academie@cqf.ca
- **Formation préalable recommandée** : aucune

**Formation aussi offerte en format privé**

## S'adresse à

- Franchiseurs et postes de direction ou supervision

## Objectifs

- Identifier son propre style de leadership et le niveau de maturité de ses collaborateurs
- Développer son savoir, savoir-faire et savoir-être comme leader
- Développer des habiletés en coaching et responsabiliser son équipe

## Bénéfices concrets

- Se familiariser avec le concept de partenariat stratégique en franchise
- Avoir une idée claire de ce qu'est le leadership et des comportements qui le caractérisent
- Connaître les agissements qui assurent respect, crédibilité et succès au leader
- Mieux connaître ses forces individuelles comme leader ainsi que ses opportunités d'amélioration
- Outils flexibles
- Transfert des compétences assuré
- Plan d'action individuel pour se développer comme leader



# Performer comme leader-gestionnaire en franchise (suite)

## Contenu

### Module 1 : Connaître le leader en moi

- Qu'est-ce que le leadership?
- Les caractéristiques des leaders inspirants et performants en franchise
- Moi comme leader
- L'impact de mon leadership sur la performance de mon réseau de franchises

### Module 2 : leadership situationnel

- Les bases de l'affirmation de soi
- Les quatre agissements qui assurent respect, crédibilité et succès du leader
- Les principes du Leadership SituationnelMD

### Module 3 : Tactiques de gestion

- Les tendances en gestion alignées sur le concept de partenariat stratégique en franchise
- Les pratiques d'excellence des franchisés performants
- Outils de mesure de la performance actuelle de ses tactiques de gestion

### Module 4 : Leader-coach

- Définition et dimensions du coaching responsabilisant
- Tactiques pour choisir quand il est pertinent de travailler en mode coaching
- Processus de résolution de problèmes
- Les pièges à éviter en coaching et ses défis pour passer en mode coaching
- Mise en pratique
- Plan d'action individuel



## D'employé à ambassadeur

### FORMAT ET MODALITÉS

- **Durée** : 1 journée
- **Prix** : Nous contacter
- **Prix non-membre** : Nous contacter
- **L'obtention d'une subvention pouvant couvrir jusqu'à 50 % des coûts est possible. Contactez-nous pour obtenir des détails.**
- **Contact** : Académie québécoise de la franchise 514 340-6018
- **Courriel** : academie@cqf.ca
- **Formation préalable recommandée** : aucune

**Formation aussi offerte en format privé**

### S'adresse à

- Franchisés, multifranchisés, postes de direction ou supervision chez vos franchisés

### Objectifs

- Influencer la façon dont sont recrutés les employés pour optimiser le niveau d'adéquation entre les besoins de vos franchisés et les profils des employés choisis
- Développer les habiletés à générer l'engagement des employés de vos franchisés envers l'entreprise

### Bénéfices concrets

- Se familiariser avec le concept de partenariat stratégique
- Augmentation de la capacité d'attrait de nouveaux employés
- Réduction du taux de roulement
- Capacité à faire vivre une meilleure expérience client
- Transfert des compétences assuré
- Outils flexibles pour répondre aux particularités de chaque réseau



## D'employé à ambassadeur (suite)

### Contenu

- Impacts pour une franchise et une bannière d'avoir un haut niveau d'engagement des employés
- Méthodes pour optimiser la qualité du recrutement de vos franchisés
- Stratégies visant à générer de l'engagement
- Compétences et habiletés requises de la part des gérants et superviseurs de vos franchisés pour susciter l'engagement et moyens de les développer



# Planifier la croissance de sa franchise

## FORMAT ET MODALITÉS

- **Durée** : 1 journée
- **Prix** : Nous contacter
- **Prix non-membre** : Nous contacter
- **L'obtention d'une subvention pouvant couvrir jusqu'à 50 % des coûts est possible. Contactez-nous pour obtenir des détails.**
- **Contact** : Académie québécoise de la franchise 514 340-6018
- **Courriel** : academie@cqf.ca
- **Formation préalable recommandée** : aucune

**Formation aussi offerte en format privé**

## S'adresse à

- Franchisés et multifranchisés

## Objectifs

- Supporter vos franchisés dans la définition de leurs stratégies de croissance considérant les stratégies de croissance de votre bannière
- Faire une planification stratégique

## Bénéfices concrets

- Se familiariser avec le concept de partenariat stratégique en franchise
- Avoir une méthode adaptée à vos besoins particuliers
- Outils flexibles
- Transfert des compétences assuré
- Plan d'action élaboré



## Planifier la croissance de sa franchise (suite)

### Contenu

- Les principaux défis actuels des réseaux de franchise ainsi que les stratégies d'excellence pour les surmonter
- Approches et outils variés de réflexion et planification stratégique qui répondent à l'un ou plusieurs de ces besoins :
  - 1 - ajuster sa stratégie,
  - 2 - résoudre un enjeu stratégique.Ex. :
  - L'excellent livre de Mintzberg « *Strategy Safari* »
  - *Business Model Canevas*
  - Résolution de problème « *À la Kata* »
  - Stratégies pour mobiliser et impliquer tous les acteurs clés de votre réseau



# Comprendre ses états financiers

## FORMAT ET MODALITÉS

- **Durée** : 1 journée
- **Prix** : Nous contacter
- **Prix non-membre** : Nous contacter
- **L'obtention d'une subvention pouvant couvrir jusqu'à 50 % des coûts est possible. Contactez-nous pour obtenir des détails.**
- **Contact** : Académie québécoise de la franchise 514 340-6018
- **Courriel** : academie@cqf.ca
- **Formation préalable recommandée** : aucune

**Formation aussi offerte en format privé**

## S'adresse à

- Franchisés et multifranchisés

## Objectifs

- Comprendre comment interpréter ses états financiers
- Identifier le type de décisions qui peut découler de l'analyse de ses résultats pour les optimiser

## Bénéfices concrets

- Comprendre la transformation des dollars investis en revenu
- Outils flexibles
- Transfert des compétences assuré

## Contenu

- La lecture d'un état financier
- La relation entre les chiffres
- Des ratios intéressants à mesurer
- Les décisions stratégiques et opérationnelles qui découlent de l'analyse des chiffres



## En privé

Bien que l'ensemble des formations présentées dans les sections *précédentes* puissent être adaptées à votre réalité et offertes en format privé, le contenu et la durée de chacune des formations suivantes seront adaptés en fonction des défis de votre réseau et de vos besoins.

---

### Réunions stratégiques et efficaces

Nombre de franchiseurs sont déboussolés face au défi que représentent les communications avec leurs franchisés. Il importe de bien choisir le moment et le mode de communication en fonction de la nature de l'information à transmettre. Les réunions avec vos franchisés représentent un défi de taille pour plusieurs : bien qu'elles soient en apparence coûteuses, elles sont très importantes pour préserver la qualité des relations franchiseur/franchisés et pour rendre le réseau plus fort.

### Agileté dans le changement

Pour demeurer concurrentiel, l'un des grands défis des réseaux de franchise d'aujourd'hui est d'accélérer l'acceptation et l'implantation des changements au sein de son réseau. Cette formation présente un processus de gestion du changement propre à la franchise et développe les compétences des acteurs de votre réseau à assumer leur rôle et responsabilités dans le changement.

### Préserver l'expertise de son réseau

Lorsque vos franchisés, vos cadres et vos employés quittent votre réseau vers la retraite ou vers la réalisation de nouveaux défis, c'est 75 % de l'expertise qui les suit. Cette formation permet d'explorer l'expertise qu'il est important de ne pas perdre ainsi que des moyens de la préserver et de la partager au sein de votre réseau.





## En privé (suite)

### Un hub créatif pour votre réseau

Les réseaux de franchise qui souhaitent demeurer concurrentiels doivent se réinventer de façon proactive afin d'être innovateurs dans le développement de nouveaux produits ou services. Cette formation permettra à votre équipe de générer des idées créatives qui vont bien au-delà des évidences et de savoir comment créer et remplir sans cesse un réservoir d'idées dans lequel piger au fur et à mesure des besoins au lieu d'être pris au dépourvu lorsque l'urgence d'innover se fait sentir.

### Créativité et résolution de problèmes

Plus vos équipes seront performantes dans la résolution des problèmes auxquelles elles sont confrontées, plus il en sera bénéfique pour la performance globale de votre réseau. Cette formation traite non seulement d'une méthodologie éprouvée, mais aussi des attitudes à adopter et à prescrire lorsque l'on veut résoudre un problème. Ex. : Le lotus, Le double renversé ainsi que le remue-méninge revisité.

### Un réseau performant, responsable et durable

Le développement durable est malheureusement souvent perçu comme une mode ou un vœu pieux et développé en silo, alors que son intégration devrait se faire dans le respect de la culture de son réseau et de ses enjeux. Quel réseau peut prétendre que ses ressources sont inépuisables, que le bien-être et l'engagement de ses franchisés et employés ne sont pas importants ou qu'il n'accorde pas d'importance à sa rentabilité globale? Aucun! D'autant plus que les générations Y et à venir y adhèrent déjà.



## En privé (suite)

---

### Stratégies de marketing local

Bien que vous soyez actif comme franchiseur dans la promotion de votre bannière à un niveau national, les résultats de chacune des franchises de votre réseau dépendront en partie de la capacité de vos franchisés à mettre en place des stratégies de marketing locales, adaptées à leur réalité, à la situation concurrentielle de leur région ainsi qu'aux spécificités de leur marché. Cette formation vous outillera pour que votre équipe marketing puisse mieux soutenir vos franchisés dans leurs efforts de développement local.

### Sur mesure

L'équipe de formateurs de l'académie détient des compétences en réflexion stratégique, développement organisationnel, ressources humaines, optimisation des processus et des équipes, amélioration des processus et créativité, gestion du changement, développement durable, gestion des opérations et de la logistique, gestion de projets d'optimisation, recherche marketing et stratégies de communication et de marketing. C'est avec plaisir que nous vous soutiendrons dans la conception et la réalisation de formations parfaitement adaptées à vos besoins et à ceux de vos franchisés.



## À propos

## L'Académie québécoise de la franchise

Référence en développement des compétences pour les réseaux de franchises au Québec, l'Académie québécoise de la franchise (AQF) a été fondée en 2013 par le Conseil québécois de la franchise (CQF).

L'AQF se différencie par une approche pédagogique, un style et un langage différent de ce qui existe actuellement sur le marché en ce qui a trait à la formation et au développement des compétences.

L'AQF a pour mission de professionnaliser, outiller et humaniser les réseaux de franchises afin de stimuler et de soutenir une performance économique supérieure.

## Notre approche

Pour être efficace, accessible et répondre aux besoins actuels et émergents des franchiseurs, des franchisés et de l'ensemble des intervenants du monde de la franchise, l'Académie québécoise de la franchise mise sur :

- Les meilleures pratiques, des ouvrages marquants, des tendances clés et l'expertise de notre équipe auprès de nombreux réseaux de franchises
- Des formateurs sélectionnés pour leurs compétences, leur expérience terrain et leur crédibilité
- Des outils concrets et stratégiques applicables dès le lendemain de la formation
- Une approche novatrice et non magistrale qui combine expérimentation, codéveloppement, participation et projets concrets à gains rapides
- Des formations flexibles, mobiles et condensées sur de courtes périodes étalées dans le temps

Nos formations sont exclusives à l'Académie québécoise de la franchise et sont éligibles aux subventions d'Emploi-Québec.

# Formulaire d'inscription



## Coordonnées

Nom : \_\_\_\_\_

Raison sociale : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_

Responsable de la formation : \_\_\_\_\_

Télécopieur : \_\_\_\_\_

## Participant

Nom : \_\_\_\_\_

Prénom : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

Courriel : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_

Formation choisie : \_\_\_\_\_

Dates de formation / promo : \_\_\_\_\_

Prix (voir catalogue) : \_\_\_\_\_

## Participant

Nom : \_\_\_\_\_

Prénom : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

Courriel : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_

Formation choisie : \_\_\_\_\_

Dates de formation / promo : \_\_\_\_\_

Prix (voir catalogue) : \_\_\_\_\_

## Règlement

Nom et adresse de facturation : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_

Courriel : \_\_\_\_\_

Signature : \_\_\_\_\_

## Politiques d'annulation

→ Dépôt de 50 % non remboursable

→ L'Académie québécoise de la franchise doit être avisée 14 jours ouvrables avant le début de la formation faute de quoi aucun remboursement ne sera alloué

# Partenaires de l'Académie



Bell Nordic inc.  
Libérateurs de génies

**lavery**  
Avocats

**jean h gagnon**  
CONSEILS | STRATÉGIES | SOLUTIONS



**Conseil québécois  
de la franchise**

2115, boul. des Laurentides  
Laval (Québec) H7M 4M2  
514 340-6018  
academie@cqf.ca

[cqf.ca](http://cqf.ca)