

MASTER

ANIMATION ET
DÉVELOPPEMENT DE
RÉSEAUX D'ENSEIGNES

“ Entendre, apprendre
et transmettre ”

Déborah - Master ADRE

think
large

“ La première formation en alternance sur 2 ans qui apporte toutes les compétences nécessaires à l'exercice d'un métier d'avenir ”



**Christine
ROSENSTIEHL**
Responsable
pédagogique

Maître de conférence associée. Consultante depuis 28 ans, spécialisée dans l'accompagnement de managers et dirigeants sur des enjeux de changement et de management (d'équipe, de projets, transversal)

ALTERNANCE - CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

MASTER Animation et Développement de Réseaux d'Enseignes

Qu'ils soient indépendants, intégrés ou franchisés, les réseaux d'enseignes dominent le secteur du commerce et des services. Avec une croissance de plus de 50 % en 10 ans, la franchise (1.800 réseaux, 68 000 franchisés) connaît un essor remarquable, que ce soit dans le commerce, la restauration, le voyage, l'hôtellerie, la coiffure ou encore le bâtiment.

Ce secteur très dynamique fait état d'un besoin de 300 nouveaux professionnels par an avec 200 animateurs de réseaux et 100 développeurs de réseaux. Organisé en partenariat avec **EKLYA - CCI Lyon Métropole**, ce Master en alternance forme de futurs responsables sur les métiers d'animateur et de développeur de réseaux d'enseignes. La formation apporte des compétences en management, en gestion, en communication, en marketing et en gestion des ressources humaines, appliquées aux réseaux d'enseignes. En Master 1, la formation prépare les étudiants au management de réseaux d'enseignes. En Master 2, la formation permet d'accéder au métier de développeur de réseau : participer à la prospection et à la sélection des candidats, au choix de nouveaux lieux d'implantation, au montage puis au lancement du projet, tout en accompagnant l'expansion de l'activité des membres du groupement en place.

PROGRAMME

MASTER 1 (521 H)

UE 1 - Organisation et réglementation des réseaux : Organisation et structure des réseaux d'enseignes - Le contrat de franchise, le droit des enseignes - Législation du travail

UE 2 - Management des membres du réseau : Les fondamentaux du management - Manager en transversal - Le management collectif, la réunion d'équipe - Les fondamentaux du management à distance - Les outils de pilotage - Le contrôle et pilotage de l'activité des membres du réseau - Le management de la performance - Le management à distance - Communication avec les membres du réseau et les clients - Gestion des priorités, organisation de l'action

UE 3 - Marketing et commercial : Les fondamentaux du marketing des réseaux - L'animation commerciale - Les fondamentaux de la vente, les leviers de la performance commerciale - Le merchandising

UE 4 - Gestion de l'activité des membres du réseau : Dispositif de pilotage de la performance d'un réseau - Conseil en gestion des membres du réseau

UE Professionnalisation : Retour d'alternance - Capitalisation - Résolution problèmes, Tutorat individualisé - Méthodologie note de synthèse - Projet tutoré (Salon Franchise Expo, Événement ADRE iaelyon, conférences, Enquête & étude acteurs clefs du secteur)

MASTER 2 (406 H)

UE1 - Management et animation des membres du réseau : Management individuel - Entretiens - Compétences relationnelles et savoir être avec les membres du réseau - Accompagnement et formation des membres du réseau - Formalisation des savoir-faire de l'enseigne

UE 2 - Marketing des réseaux, étude d'implantation : Analyse stratégique et veille concurrentielle - Elaboration d'un concept - Ciblage marketing, ciblage géographique - Droit immobilier, urbanisme

UE 3 - Gestion de l'activité du franchisé, accompagnement des candidats : Ingénierie financière - Montage du projet - Gestion des risques - Accompagnement du lancement du projet

UE 4 : Recrutement de nouveaux membres : Sourcing de candidats et étude des candidatures

UE - Professionnalisation : Retour d'alternance - Capitalisation - Résolution problèmes, Tutorat individualisé - Méthodologie mémoire - Projet tutoré (Salon Franchise Expo, Événement ADRE iaelyon, conférences, Enquête & étude acteurs clefs du secteur)

LES + DE LA FORMATION

- + Des intervenants majoritairement composés de professionnels hautement qualifiés du secteur qui partageront leur vécu professionnel sur la mise en oeuvre concrète des méthodes enseignées
- + Une formation unique en France, qui apporte toutes les compétences nécessaires à l'exercice d'un métier d'avenir
- + Des pédagogies interactives : études de cas concrets et analyses terrain, théâtre forum, tests individuels, jeux de rôle



LE MASTER VU DE L'INTÉRIEUR



**Jean-Michel
ILLIEN**

Président Franchise
Management
Ruban d'Or
de la franchise

Sur un marché de la franchise en croissance constante depuis plusieurs années, être franchiseur est un métier spécifique et identique dans toutes les enseignes. Il est lui-même décomposé en plusieurs métiers tels qu'animateur, développeur et directeur de réseau. Le point commun est une exigence croissante de professionnalisme de ces métiers en même temps qu'une pénurie de collaborateurs formés à ces techniques sur le marché. Notre société de conseil en franchise située au carrefour de ces besoins a milité depuis plusieurs années pour que Lyon dispose d'un cursus de formation adapté à cette activité. Pour cette raison nous sommes ravis du lancement de cette formation avec l'**iaelyon**.



**Rose Marie
MOINS**

Responsable
Formation et
Promotion,
Fédération Française
de la Franchise

Des entreprises toujours plus nombreuses trouvent dans la franchise un levier de croissance et de développement à leur mesure. Pour développer et gérer leur réseau, elles ont besoin de professionnels dotés d'une vision opérationnelle et concrète du business et pouvant rapidement occuper les fonctions clés de développeur et d'animateur de leurs franchises. C'est donc tout naturellement que la FFF soutient et participe activement à la mise en place de ce cursus parce que le contenu qu'il propose et les métiers auxquels il conduit répondent parfaitement aux besoins du terrain et des réseaux de franchise.

Débouchés professionnels

- Directeur d'enseigne, responsable d'enseigne (animation de réseau, performances des points de ventes), directeur régional ;
- Développeur réseau, responsable développement commercial, (lieux d'implantation, nouveaux points de vente), responsable marketing enseigne , conseil en création et développement de réseaux organisés (Organiser, évaluer, optimiser, piloter)

Ce parcours peut aussi conduire certains étudiants à choisir la voie de l'entrepreneuriat (franchisé, associé, adhérent, multi-franchisé, franchiseur ...).

Spécificités

Le Master Animation et Développement de Réseaux d'Enseignes intègre également des participants de Formation Continue. **Il est accessible sous le régime de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) totale ou partielle (sur dossier spécifique).**

Le contrat de professionnalisation en bref

BÉNÉFICIAIRE	Jeunes de moins de 26 ans souhaitant compléter leur formation et demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus.		
ENTREPRISES	Tout employeur qui cotise au financement de la formation professionnelle.		
DURÉE DU CONTRAT	CDD 6 à 12 mois voire 24 mois selon accords de branches. CDI avec une période de professionnalisation en alternance de même durée.		
REMUNERATION MINIMALE (Sauf dispositions conventionnelles plus favorables)	16-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
	65% du SMIC	80% du SMIC	85% du minimum conventionnel sans être inférieure au SMIC
FINANCEMENT	Assuré par les Organismes Paritaires Collecteurs Agréés (OPCA). Lorsque l'entreprise supporte une partie du coût de formation, elle a la possibilité d'imputer le différentiel au solde de sa contribution.		

Le Master Animation et Développement de Réseaux d'Enseignes

FORMATIONS REQUISES

Le Master s'adresse à des étudiants ayant déjà acquis des connaissances de base en gestion et marketing. Les candidats doivent justifier d'une Licence ou de 180 crédits ECTS (accès Master 1) ou 240 crédits ECTS (accès Master 2).

Le diplôme est également ouvert aux professionnels justifiant de trois à cinq ans d'expérience professionnelle en management opérationnel ou fonctionnel du secteur et aux professionnels d'un autre secteur d'activité souhaitant réorienter leur carrière et justifiant d'au moins cinq ans d'expérience managériale et ayant un niveau Bac+4/+5.

CONDITIONS D'ACCÈS

La sélection et le recrutement se déroulent en 3 étapes :

- 1. Présélection sur dossier + résultats du Test SIM** (Score IAE Message) + TOEIC ou TOEFL
- 2. Jury de sélection** en avril, mai et juin : entretien de type professionnel
- 3. Recrutement par l'entreprise** : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise. Contrat de professionnalisation sur 2 ans (quelques admissions parallèles en Master 2)

ORGANISATION DE LA FORMATION ET DE L'ALTERNANCE

- 927 heures de formation
- 15 semaines de cours de début septembre à mi-juillet en Master 1, à temps plein en entreprise en juillet et août
- 13 semaines de cours de septembre à septembre en Master 2, à temps plein en entreprise en juillet et août
- Rythme de l'alternance : 1 semaine à EKLYA - CCI Lyon Métropole, 2 semaines en entreprise en Master 1 et 1 semaine à EKLYA - CCI Lyon Métropole, 3 semaines en entreprise en Master 2

Le management de réseau : une mission complexe et passionnante !

à la fois ambassadeur, diplomate, garant de l'esprit de l'enseigne, et coach/consultant, vous allez préconiser et engager des actions pour résoudre des problèmes, dans des champs très variés, et en observer les résultats économiques et humains.

Les moments forts sont nombreux :

- Partager la satisfaction du lancement réussi d'une business unit avec un nouveau franchisé et son équipe,
- Suivre et accompagner le développement des compétences des franchisés
- Voir les indicateurs de performances de votre réseau progresser,
- Réaliser ou gagner des challenges que vous allez animer,
- Découvrir les meilleures pratiques, que vous allez tester sur le terrain chez un partenaire et que vous allez pouvoir transposer...

L'échange et l'action vont devenir votre quotidien. Des moments enrichissants sur le plan humain et des expériences hors normes que je vis depuis 15 ans.



Sophie PLICHON

Directrice du réseau

CONTACT

Service Alternance

iae-alternance.masteradre@univ-lyon3.fr

Tél : 04 26 31 86 69

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin

6 cours Albert Thomas - BP 8242 - 69355 Lyon cedex 08

T. 04 78 78 70 66 - iae.univ-lyon3.fr

[f](#) Officiel.IAElyon - [t](#) IAE_Lyon - [in](#) LinkedIn

