



DOSSIER DE PRESSE

tgs FRANCE

TGS France Consultants est le pôle conseil de TGS France.

TGS France est l'enseigne du Groupe Soregor dédiée à l'accompagnement des PME, ETI, associations, réseaux de franchise et entités publiques dans les domaines de l'audit, du droit et du conseil.

Cette appartenance au Groupe Soregor, spécialisé dans l'accompagnement des entrepreneurs à chaque étape de la vie de leur entreprise – de la création à la transmission – offre aux clients TGS France l'assurance d'un partenaire doté d'une expertise pluridisciplinaire forte et capable de répondre à leurs problématiques au travers d'un réseau de plus de 100 agences de proximité.

Notamment implantée à Paris et dans les principales métropoles du Grand Ouest de la France, TGS France a pour vocation de sécuriser et d'accélérer la transformation des PME/PMO, au travers d'une offre de services pluridisciplinaires mise en œuvre par des experts reconnus.

Au travers de ses pôles d'expertise, TGS France est en mesure de réunir rapidement des équipes complémentaires sur des sujets transverses (innovation, coaching, finance, etc.) pour aborder et appréhender le dirigeant dans une logique pluridisciplinaire : le conseil, l'expertise juridique et l'audit sont ainsi régulièrement amenés à travailler de concert.

TGS France s'appuie sur le réseau TGS Global, créé par le Groupe Soregor en novembre 2011 avec la volonté de s'ouvrir à la fois à l'international et à la PME en accompagnant ses clients qui grandissent. TGS Global est un réseau d'expertise comptable, d'audit et de conseil au service du développement des PME à l'international. Ce réseau vise en effet à les accompagner à travers les étapes clés de leur développement international, notamment par des formations sur les marchés internationaux, la mise à disposition d'outils de marketing et de développement ou encore la mise en place d'une marque internationale.

« TGS France procure une nouvelle dimension à Soregor. C'est véritablement un pont entre notre histoire et notre futur. Cette nouvelle marque c'est avant tout l'aboutissement d'une vision d'entreprise et de la place de conseil qu'elle devrait prendre auprès de nos clients. Être encore plus en phase avec l'entrepreneur, la PME, tel est notre objectif », explique Claude Villain, consultant coach chez TGS France.

PAGE 4

Zoom sur l'activité conseil en développement & management de réseaux de franchise de TGS France

PAGE 8

20 ans d'expérience et accompagnement de 180 réseaux de commerce organisé

PAGE 10

Une stratégie gagnante pour les franchiseurs

PAGE 13

Une équipe solide de spécialistes en franchise

PAGE 14

Un acteur impliqué dans la professionnalisation de la franchise

ZOOM SUR

l'activité conseil en développement & management de réseaux de franchise de TGS France

Via son expertise franchise, TGS France accompagne la création, le développement, le management des enseignes en réseau en France et à l'international. Intervenant sur toute la France, l'équipe de consultants spécialisés dans les réseaux de distribution de TGS France offre des services de conseil et de formation pragmatiques, efficaces et à forte valeur ajoutée aux enseignes en réseau.

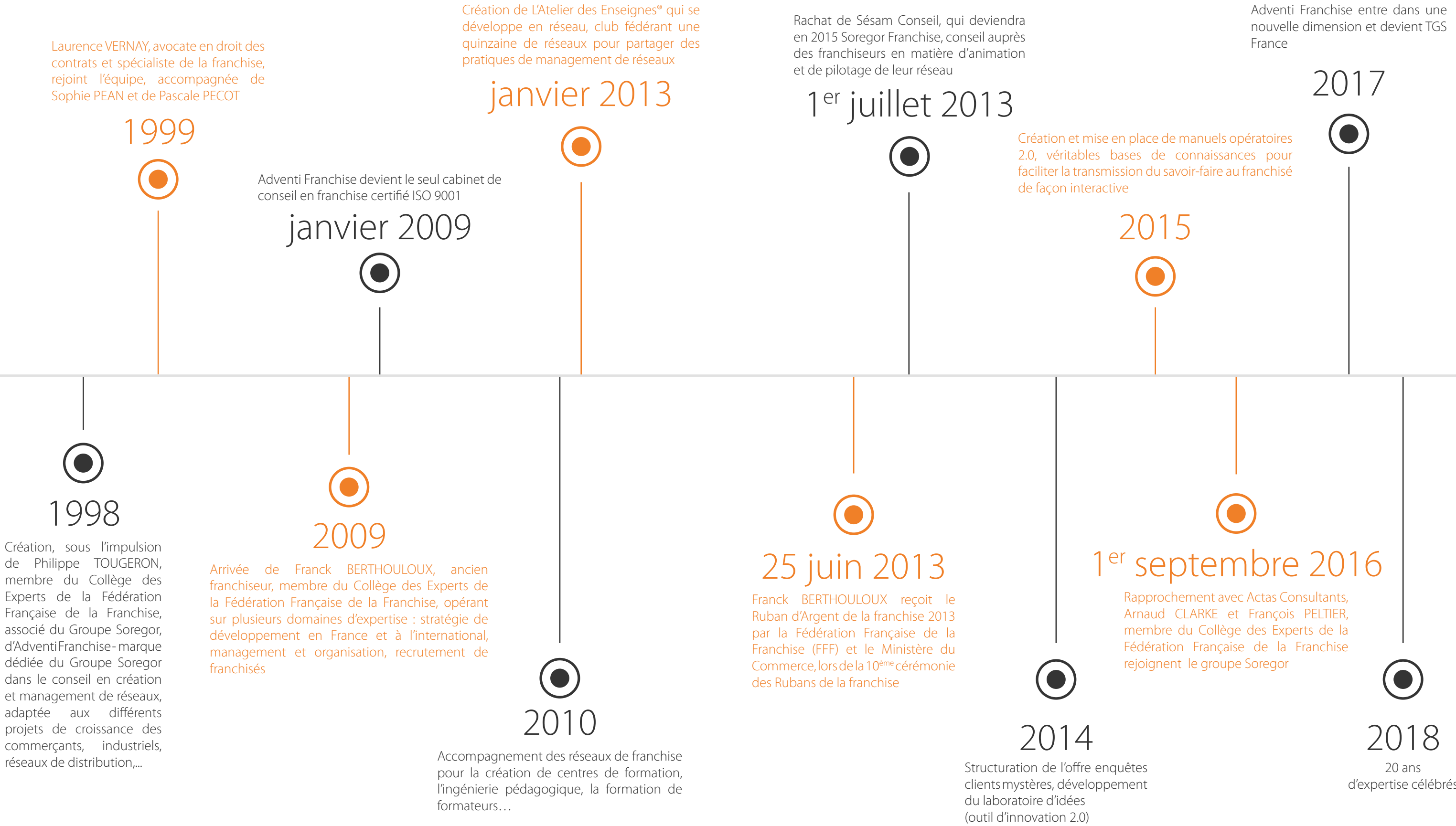


Elle propose une approche sur-mesure pour atteindre les objectifs de croissance de ses clients, et leur permettre d'exceller dans le management de leur réseau. Leur approche est simple. Elle consiste à aider les franchiseurs à structurer et sécuriser un développement en réseau, à gagner du temps et à faire monter les équipes en compétences dans le but de devenir LA marque leader sur un marché. Le développement et le management d'un réseau présentent des spécificités et exigences propres, souvent difficiles à appréhender en début de projet. Les consultants TGS France s'engagent ainsi avec passion et conviction pour garantir la croissance durable des enseignes qui souhaitent se développer en réseau.



CONSEIL EN DÉVELOPPEMENT & MANAGEMENT DE RÉSEAUX DE FRANCHISE DE TGS FRANCE

en
dates



20 ANS D'EXPÉRIENCE

et accompagnement de 180 réseaux de commerce organisé

TGS France s'est forgé au fil des ans une expertise pointue du fonctionnement et de la vie des réseaux, lui permettant d'anticiper les problématiques rencontrées par les franchiseurs.

Les experts de TGS France maîtrisent les facteurs clés de succès d'un développement en réseau, au travers de 3 étapes et objectifs que sont :

CRÉER

En étudiant le potentiel de développement d'un concept en réseau et vérifiant que le projet est viable financièrement.

STRUCTURER

En montant en compétences et sécurisant la croissance, mais également en identifiant les outils à mettre en place pour développer son réseau ainsi que les étapes à respecter avant de recruter ses premiers franchisés.

DÉVELOPPER & MANAGER

En expliquant comment devenir une enseigne leader sur son marché, mais également comment dynamiser et fédérer son réseau.

Autant de spécificités inhérentes à la franchise, auxquelles le franchiseur doit être vigilant pour faire de son réseau un succès.

TGS France a d'ailleurs réalisé une enquête de satisfaction auprès de ses clients. 96% d'entre eux seraient prêts à recommander le professionnalisme de la marque.

CE QU'ILS DISENT DE NOUS

STARBUCKS COFFEE - Christophe BORGNI

“

Nous apprécions le pragmatisme, les convictions et la capacité à travailler en anglais de l'équipe TGS France. Ils ont su s'adapter à notre organisation. Au-delà de leur expérience, la solidité financière de leur groupe nous a également rassuré.

”

FINSBURY - Arnaud BRUILLON

“

Au-delà de leur riche expertise de la franchise, j'apprécie particulièrement la proximité et l'approche relationnelle de Laurence et Franck. Ils m'apportent beaucoup de conseils concrets et efficaces dans mon développement en France et à l'international. Nous partageons les mêmes valeurs.

”

ARTEMIS COURTAGE - Christophe JOURDAIN

“

A chaque étape du développement de notre réseau mixte, chaque membre de l'équipe TGS France nous aide à professionnaliser notre pratique du métier de franchiseur et de chef d'entreprise.

”

UNE STRATÉGIE GAGNANTE pour les franchiseurs

Une offre d'accompagnement complète

TGS France propose un accompagnement global aux franchiseurs pour répondre à leurs besoins en matière de création, structuration, développement et management de leur réseau.

TGS France mobilise une équipe dédiée de consultants experts de la franchise et des réseaux dans 8 domaines :

CONSEIL ET INGÉNIERIE : ateliers collaboratifs, diagnostic réseau, stratégie de développement, manuel opératoire, bases de connaissances, animation

JURIDIQUE : DIP, contrat

FINANCE : business plan, tableaux de bord, recherche de financements, référencement

INFORMATIQUE : audit des systèmes d'information, outils de reporting, intranet-extranet-internet, portail collaboratif

FORMATION : parcours de formation, organisation et animation, création d'écoles de formation

ENQUÊTES : baromètre social pour mesurer le niveau d'engagement, satisfaction clients & franchisés, focus groupes

INNOVATION : labo d'idées et enquêtes clients mystères

COACHING : dirigeants, équipe tête de réseau et franchisés



Mettre les franchisés dans les meilleures conditions de performance et prendre en compte la dimension humaine du dirigeant

Avec l'arrivée d'Actas Consultants au sein du Groupe Soregor en septembre 2016, TGS France offre à ses clients un outil supplémentaire pour valider des profils de franchisés et optimiser la relation franchiseur-franchisé. L'approche s'appuie sur l'outil « Valeur Humaine Ajoutée », qui met en évidence les talents de la personne, ses dispositions naturelles et son comportement. Tout cela permet de mesurer ensuite, leur impact sur le management du franchisé, sa prise de décision, sa relation à l'autre, son organisation, ses capacités à créer ou encore à déléguer. In fine, l'idée est de pouvoir accompagner le franchisé et de faire en sorte qu'il tire le meilleur de son potentiel et qu'il soit parfaitement lui-même pour réussir.

Actas Consultants intervient auprès des entreprises mais aussi des collectivités locales et des sportifs de haut niveau dans le management, la cohésion d'équipe et le coaching. Ainsi, l'équipe de TGS France va pouvoir se nourrir de tout un écosystème (variété des missions, des secteurs d'activité et des typologies de clients gérés par Actas Consultants), pour offrir un maximum de valeur ajoutée à ses clients.

“

« Plusieurs études ont mis en évidence que l'excès de tension a des effets contre-productifs sur la performance. Nous souhaitons aider les entreprises à se libérer de leur obsession de performance. Elle contracte plus qu'elle ne fluidifie les relations, la décision. Flaubert disait : Le succès est un résultat, non un but. Cela résume bien notre approche qui consiste à travailler sur toutes les conditions qui créent des performances : se plaire dans sa vie, dans son métier, prendre conscience de sa nature, de ses talents et ne pas chercher à exploiter des choses pour lesquelles nous ne sommes pas faits », explique François PELTIER, expert coach et consultant chez TGS France, membre du Collège des Experts de la Fédération Française de la Franchise.

”

Une équipe solide de spécialistes en franchise

Les 11 experts spécialisés dans les réseaux de distribution de TGS France se mobilisent pour mettre en œuvre et transmettre les bonnes pratiques : celles d'un développement réussi. Tous spécialistes du monde de l'entrepreneuriat, ils se complètent et offrent un travail collégial dans le respect des contraintes et des objectifs du franchiseur.



ARNAUD CLARKE
Consultant coach



FRANÇOIS PELTIER
Consultant coach
Membre du collège des experts de la FFF



LAURENCE VERNAY
Avocate associée



NOLWENN BELLEGUIC
Consultante coach



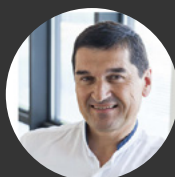
PHILIPPE TOUGERON
Expert-comptable associé
Membre du collège des experts de la FFF



EMMANUELLE BREMOND
Consultante coach



ROMAIN LE CAM
Responsable de projet informatique



CLAUDE VILLAIN
Consultant coach



FRANCK BERTHOULOUX
Consultant coach
Membre du collège des experts de la FFF



PASCALE PÉCOT
Consultante coach



CLAIRE DESMAS
Consultante coach

Un acteur impliqué dans la professionnalisation de la franchise

Le seul cabinet de conseil en franchise certifié ISO 9001

Depuis janvier 2009, TGS France est certifié ISO 9001 version 2000. La démarche qualité est encore très récente dans les activités de services, et plus encore pour les professions du conseil. Ainsi, le Groupe Soregor, dont TGS France, reste précurseur en s'engageant dans ce processus sur l'ensemble de ses activités. Mettre la satisfaction du client au cœur de ses préoccupations et rester en phase avec son ambition, à savoir, être une référence en matière d'accompagnement et de services sont les souhaits de TGS France en se lançant dans cette démarche.

Cette certification atteste de sa bonne organisation et de sa volonté ferme d'améliorer sa performance pour être toujours plus efficace dans sa politique fortement orientée vers ses clients.

Membres du Collège des Experts de la FFF

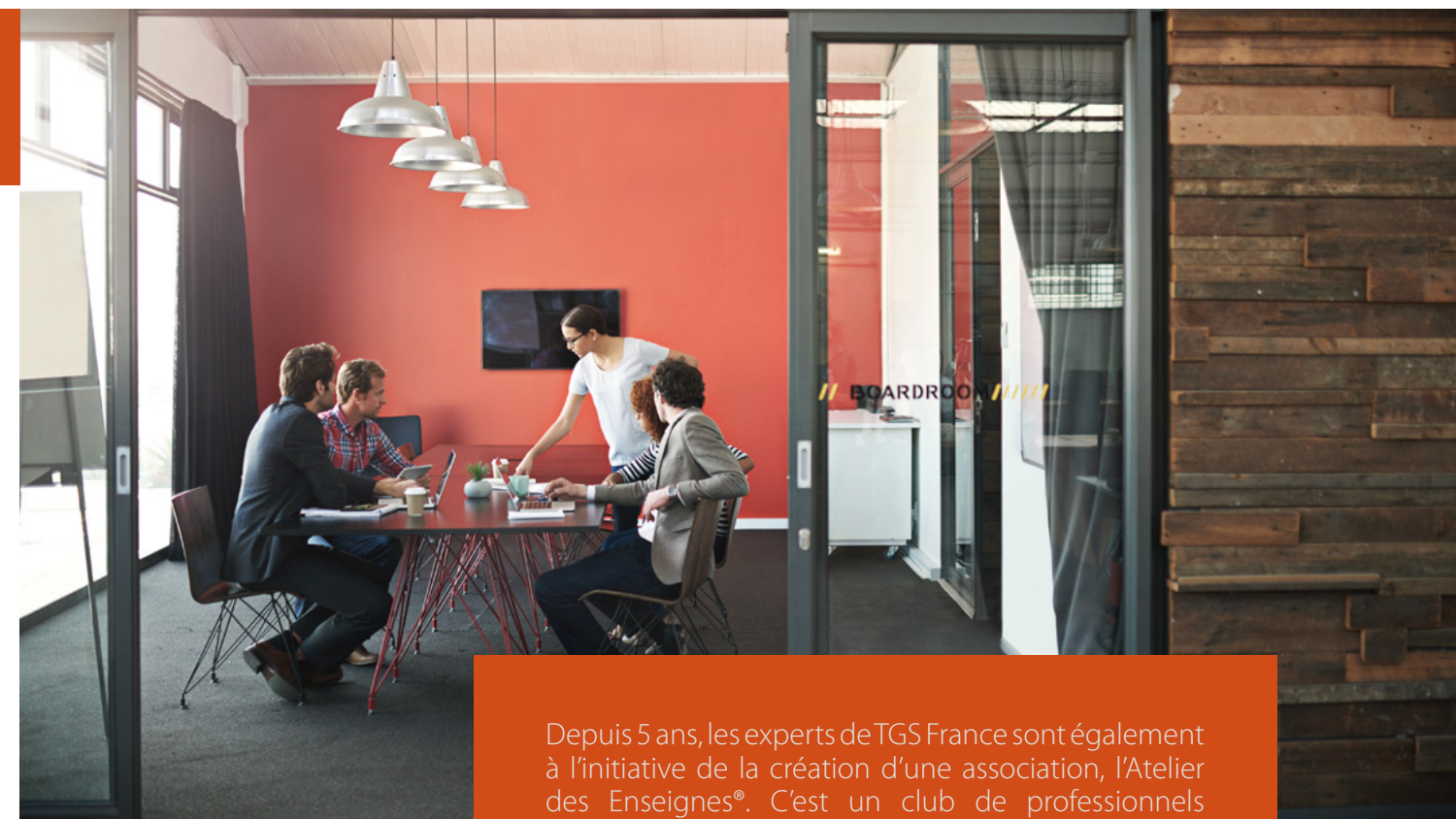
Trois experts de TGS France font partie de la Fédération Française de la Franchise : Philippe TOUGERON, Franck BERTHOULOUX et François PELTIER

En leur qualité de membres, ils participent aux travaux du Collège des Experts. Ils se sont engagés à :

- *promouvoir la franchise et sa déontologie,*
- *défendre l'image de marque et faire évoluer la franchise,*
- *être l'assemblée conseil permanent de la FFF,*
- *répondre aux interrogations techniques sur la franchise,*
- *rendre des avis, en matière de franchise, sur demande de la FFF.*

Après des années d'activité professionnelle consacrées au développement de réseaux, ils ont souhaité s'investir aux côtés de la Fédération afin de promouvoir haut et fort la franchise, faire partager leur expérience et amener leur pierre à l'édifice pour faire évoluer le monde de la franchise en France et à l'international.

Le partage et la transmission des bonnes pratiques comme leitmotiv



Depuis 5 ans, les experts de TGS France sont également à l'initiative de la création d'une association, l'Atelier des Enseignes®. C'est un club de professionnels pragmatiques et engagés, qui développent leur enseigne en réseau (>3 points de vente) et qui souhaitent grandir dans le partage et la convivialité.

L'idée : mettre en commun des informations très concrètes et utiles, s'écouter les uns les autres.

Des ateliers sont proposés tout au long de l'année pour échanger, partager des bonnes pratiques, progresser, être informé des nouvelles tendances et rencontrer des dirigeants d'horizons différents.

Il s'agit là de réels changements dans les pratiques puisque l'association ne s'adresse pas seulement aux enseignes développées en franchise, mais également aux groupements et coopératives.

L'Atelier des Enseignes® fédère aujourd'hui 15 enseignes en réseau. Quatre rencontres par an sont organisées.



CONTACTS PRESSE

OXYGEN

Coralie SALAUD | Charline ROBERT

02 72 88 12 70

coralie@oxygen-rp.com

24 Rue de Surène - 75008 PARIS | Le Patio Lab - 20 rue Victor Schoelcher 44200 NANTES

02 40 32 82 80 | consultants@tgs-france.fr

www.tgs-france.fr

Suivez-nous sur Facebook et Twitter