

## FBD Training Academy



### Capitaliser sur la force d'un groupe

Soucieux de faire évoluer le degré de compétences des franchisés, des adhérents et de leurs équipes, le groupe FBD a entrepris un vaste chantier de restructuration de ses pôles de formation. L'idée principale étant de capitaliser sur l'effet groupe pour offrir un éventail plus large de cycles de formations. Cette synergie inter enseignes se matérialise par l'organisation de groupes de travail pendant lesquels sont échangés les savoir-faire, les outils, ..., mais aussi est réalisé un travail de fond sur l'harmonisation des méthodes de travail, des supports et des méthodes pédagogiques afin de faciliter l'appropriation de ces éléments par les différentes enseignes du groupe.

### Respecter les particularités des réseaux

Il est important à nos yeux de conserver l'identité, les spécificités et les valeurs propres à chaque enseigne. Le défi est de maintenir et de développer le sentiment d'appartenance à chaque réseau tout en profitant des synergies groupe. C'est pourquoi la FBD Training Academy se décline par Enseigne autour d'un tronc commun. Nous devons également faire preuve de souplesse dans la réponse à des besoins spécifiques des réseaux, dans le suivi des évolutions des habitudes des consommateurs, du marché ainsi que de la technologie.

### **Se professionnaliser et faire évoluer les compétences en interne**

Le projet de la FBD Training Academy a impliqué la révision de notre organisation interne dans le but de centraliser l'information afin de la rendre disponible de manière transverse, mais également d'en formaliser et sécuriser le contenu. Nous formons également l'ensemble des animateurs réseaux à l'animation de formations mais également aux nouvelles méthodes pédagogiques afin de faciliter l'ancrage du contenu des formations. Le rôle des animateurs réseaux est par ailleurs prépondérant dans l'efficacité du suivi post formations par leur action sur le terrain, ceci permet de capitaliser au mieux sur la participation aux formations. Ils nous assurent également un relais permanent dans la remontée des besoins identifiés dans les réseaux.

Au sein de chaque enseigne, un animateur réseau est plus particulièrement dédié à la formation. Il assure le relais vis-à-vis du groupe, l'accréditation des nouveaux animateurs réseaux à la formation, il est plus particulièrement formé à l'ingénierie de formation et est le garant du respect des procédures dans son Enseigne.

### **Des fondamentaux à la formation continue, des formations adaptées à chaque profil**

Au-delà d'un parcours de formation classique, nous nous attelons à proposer des cycles de formation adaptés aux différents profils (vendeur, franchisé, directeur de magasin) et à leur niveau de compétences. La FBD Training Academy doit être un espace de remise en question permanent et être apte à répondre à un besoin d'évolution tout au long d'un parcours professionnel dans nos réseaux. Les thèmes des formations sont nombreux (vente, produit, coaching et management, gestion, ...) avec une attention particulière apportée au commercial et à l'encadrement des équipes commerciales.

### **La FBD Training Academy en quelques chiffres**

Pour la fin de l'année 2012, nous aurons organisé plus de 70 sessions de formations sur 16 différents modules. Cela représente plus de 400 jours de formation auxquels auront participé plus de 600 stagiaires.