



# Franchise Expo Paris

460 enseignes, | **19 AU 22 MARS 2017**  
100 conférences | Paris Porte de Versailles

**Guide de visite**  
**à l'attention des responsables pédagogiques**  
**des écoles de commerce,**  
**masters entrepreneuriat,**  
**masters marketing et distribution**

Entrée au salon avec des projets

FRANCHISE EXPO PARIS  
19-22 mars 2017  
PARIS  
PORTE DE VERSAILLES

530 exposants

100 conférences

sortie chef d'entreprise

NOCTURNE LUNDI 20 MARS \*JUSQU'À 21 H\*

Twitter Facebook LinkedIn

Devenir enfin son propre patron... Rencontrez 460 enseignes à la recherche de franchisees. Garanties exclusives et conseils d'experts vous mettent sur la bonne voie. La plus rapide et la plus sûre. Pour vous, une nouvelle vie peut commencer.

**Ce salon va changer votre vie !**

Commandez votre badge sur [www.franchiseparis.com](http://www.franchiseparis.com)

Un partenariat... Organisé par:

Reed Expositions CASADREPOLE CCFDI/FRANKE Fozpress franceinfo



# Franchise Expo Paris

460 enseignes, | **19 AU 22 MARS 2017**  
100 conférences | Paris Porte de Versailles

## **Ce guide comprend les éléments suivants :**

- ✓ Franchise Expo Paris, le salon des entrepreneurs en franchise
- ✓ Journée spéciale jeunes entrepreneurs sur le salon Franchise Expo Paris
- ✓ Des informations pratiques pour vous aider à organiser ce voyage.
- ✓ Votre demande de badge « coupe file » pour accéder au salon
- ✓ Qu'est ce que la franchise ?
- ✓ Bien choisir son réseau

### ***Sur simple demande, nous pouvons vous transmettre :***

- *Une affiche du salon pour assurer la promotion de votre opération*
- *Des guides du visiteur*

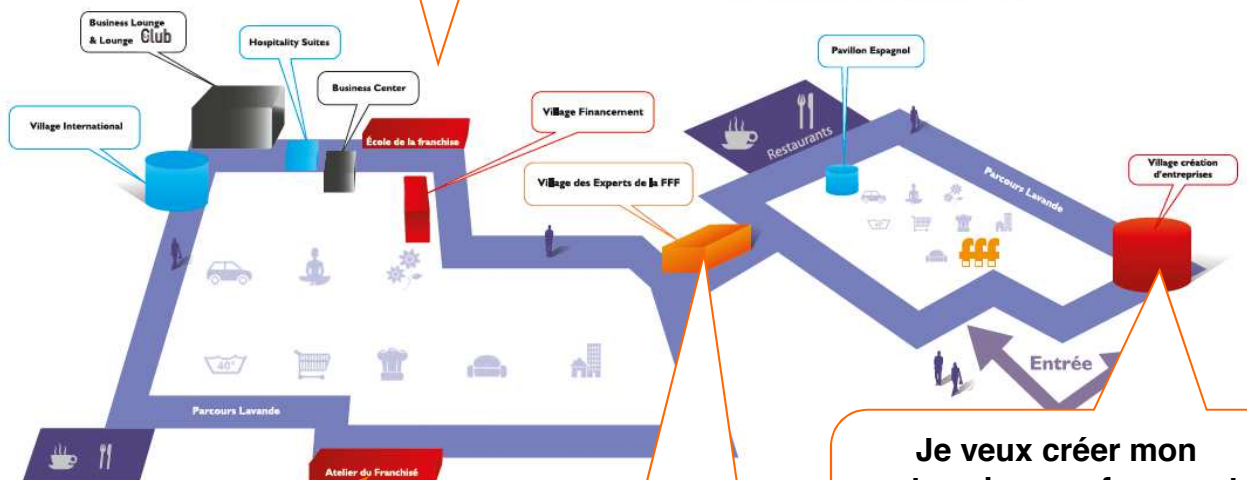


# FRANCHISE EXPO PARIS, UN ÉVÉNEMENT FAIT POUR TOUS LES ENTREPRENEURS

**Je veux découvrir la franchise et choisir parmi 460 concepts dans plus de 87 secteurs d'activités**



- 450 enseignes,
- 450 idées pour créer votre entreprise
- 75 secteurs d'activité
- 25 pays représentés
- Plus de 100 conférences et ateliers gratuits et libre d'accès
- Les banques pour financer votre projet
- La Fédération française de la franchise et ses experts
- Les partenaires de la création d'entreprise



**Je veux devenir franchisé, travailler pour une marque et je souhaite en savoir plus sur les démarches à suivre**

**Je veux devenir franchiseur, utiliser la franchise comme mode de développement. Pour me former, je participe aux ateliers futurs franchiseurs**

**Je veux créer mon entreprise, me former et bénéficier de conseils gratuits**



# Franchise Expo Paris

## Mardi 21 mars 2017

### Journée Spéciale jeunes entrepreneurs

**Vous êtes les invités de Franchise Expo Paris**

**09h30**

Accès facilité au salon, vos badges vous attendent à l'accueil du salon.  
Votre délégation est accueillie, guidée et dispose de tous les outils de visite

### Créer son entreprise avant 30 ans les clés de la réussite

**Toute une journée pour :**

- **Rencontrer des franchiseurs sur leurs stands**, s'entretenir avec les patrons des plus grandes enseignes de franchise et des nouveaux concepts venus du monde entier.
- Se former à la franchise avec l'**Ecole de la Franchise**
- **Rencontrer des franchisés** et partager leurs expériences
- **Comparer** les offres de financement
- **Valider** son projet de création avec les ateliers créateurs : autour de tables rondes, partagez votre expérience et vos ambitions avec d'autres porteurs de projets.
- **Participer aux conférences**, aux ateliers franchisés ou futurs franchiseurs
- **S'informer à la librairie du Village Création d'Entreprises**



# Franchise Expo Paris

## Le mardi 21 mars 2017

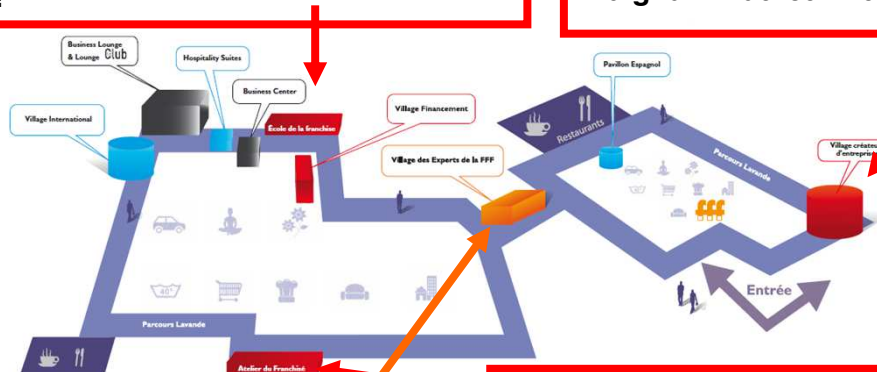
### Un programme sur mesure

#### Ecole de la franchise

10h30-11h30 **Ecole de la franchise**  
**Devenir franchisé**  
 12h00-12h45  
**Quel profil d'homme ou de femmes pour quelle activité, quelle franchise ?**  
 14h00-14h45  
**Jeunes entrepreneurs, la franchise est faite pour vous. Retours d'expériences de jeunes franchisés**  
 15h00-15h45  
**Reprendre une franchise : conditions, profil, opportunités au sein des réseaux**  
 16h00-16h45  
**Devenir franchisé dans le secteur des services.**  
 17h00-17h45  
**Ai-je le bon profil? Quel profil pour quelle franchise?**

#### Village Création d'Entreprises

10h30-11h15  
**Quelle forme juridique choisir pour sa création d'entreprise ?**  
 11h30-12h30  
**Monter sa boîte quand on est jeune. Ces jeunes créateurs qui nous racontent leur parcours d'entrepreneur.**  
 14h00-14h45  
**Franchisés, futurs franchisés, trouvez le financement qui vous ressemble!**  
 15h00-15h45  
**Prospective. Quel sera le visage de la restauration dans les prochaines années?**  
 16h00-16h30  
**Je crée ma boîte avec Pôle Emploi**  
 17h00-17h45  
**« Comment vendre à l'ère du digital? » auteur Dunod**



#### Les ateliers futurs franchiseurs

**Devenir franchiseur: méthodologie.**  
**Une conférence pour comprendre la franchise et déterminer si votre concept est franchisable**  
 De 10h30 à 11h30  
 De 12h00 à 13h00  
 De 14h30 à 15h30  
 De 16h00 à 17h00

#### Ateliers du franchisé

12h30-13h15 - **Atelier**  
**Atelier pays : Ouvrir sa franchise en Afrique du Nord et au Maghreb : toutes les clés pour réussir!**  
 13h30-14h15 - **Atelier**  
**« Satisfaction, fidélité et expérience client » Auteur Dunod**  
 15h00-15h45 - **Atelier**  
**Les étapes pour financer sont projet**  
 16h00-16h45 - **Atelier**  
**Les 5 dernières questions à se poser avant de se lancer**  
 17h00-17h45 - **Atelier**  
**Pourquoi rejoindre un réseau membre de la FFF?**



# Franchise Expo Paris

460 enseignes, | **19 AU 22 MARS 2017**  
100 conférences | Paris Porte de Versailles

Chaque année, depuis plus de 35 ans, Franchise Expo Paris accélère le développement des réseaux en France et à l'international et permet à des milliers d'entrepreneurs de réaliser leur rêve de création d'entreprise.

Franchise Expo Paris est la plateforme de rencontre privilégiée qui met en relation créateurs d'entreprise et commerçants avec plus de 460 marques françaises et internationales.

C'est grâce à cette offre unique constituée d'enseignes à forte notoriété ou de concepts se développant sur de nouveaux marchés que les entrepreneurs peuvent comparer, se projeter dans l'univers de la marque et donc rejoindre le réseau le mieux adapté à leurs ambitions.

Afin de réussir leur projet, Franchise Expo Paris réunit l'ensemble des professionnels capables de les accompagner, de les conseiller, de les informer et de les aider à trouver le financement nécessaire.



**Accédez gratuitement au salon  
Le mardi 21 mars 2017  
Franchise Expo Paris avec les  
étudiants de votre école**

**Grâce à votre inscription votre groupe bénéficiera  
de l'entrée au salon gratuite le 21 mars 2017**

(au lieu de 10€ sur place tarif étudiant / 32€ tarif  
normal)

**Formalités d'enregistrement**

Afin de préparer votre venue, nous vous remercions de bien vouloir nous envoyer par email, la liste nominative des étudiants présents ainsi que les accompagnateurs avant le 8 février 2017.

Merci de respecter le modèle de fichier ci-dessous (voir PJ email) :

**Etudiants**

Etablissement	Ad	CP	Ville	Civilité	Nom	Prénom	Classe	Statut	Date de visite
Lycée xxx	Rue du Salon	75000	Paris	Madame	DURAND	Valérie	BTS MUC 1	Etudiant	25-mars
Lycée xxx	Rue du Salon	75000	Paris	Monsieur	Dupont	Laurent	BTS MUC 2	Etudiant	25-mars
Lycée xxx	Rue du Salon	75000	Paris	xxx	XXX	xxx	BTS MUC 3	Etudiant	25-mars
Lycée xxx	Rue du Salon	75000	Paris	xxx	XXX	xxx	BTS MUC 4	Etudiant	25-mars
Lycée xxx	Rue du Salon	75000	Paris	xxx	XXX	xxx	BTS MUC 5	Etudiant	25-mars

**Accompagnateur(s) - mettre le contact responsable en premier**

Civilité	Nom	Prénom	Téléphone	Email

**Bon de commande et demande de badge Journée spéciale étudiants  
à retourner à Franchise Expo Paris 2017 par email à  
info@franchiseparis.com**

→ Je joins impérativement la liste nominative des participants

*Pour toute demande de visite groupée un autre jour que le 21 mars 2017,  
nous contacter : info@franchiseparis.com*





## Informations pratiques pour vous aider à organiser votre voyage d'étude à Paris

### Le transport

- **Pour un déplacement en bus :**

La location d'un autobus avec chauffeur permet un déplacement confortable porte à porte et s'avère souvent le mode de déplacement le plus économique. Néanmoins, il nécessite un nombre minimum de participants pour atteindre le meilleur rapport qualité prix.

Un exemple de société nationale de location d'autobus : <http://www.cars-de-france.com/>

- **Pour un déplacement en train :**

Le train est un moyen de transport rapide. Il vous permettra d'arriver directement dans le centre de Paris et de voyager avec plus de souplesse.

**TARIF :** *Plusieurs possibilités de tarifs s'offrent à vous : « Les Offres directes SNCF » : Vous êtes un groupe ? Des réductions sont proposées par la SNCF dans le cadre de votre Voyage sur toutes les lignes de France, pour de plus amples informations contactez-les :*

**SNCF « voyage en groupe » ☎ 0 810 879 479**

ou consultez le site Internet <http://www.voyages-sncf.com/train/groupes>

- **Pour un déplacement en avion :**

Le moyen le plus rapide pour rejoindre Paris. Il faudra toutefois prendre en compte votre transfert de l'aéroport vers la Porte de Versailles. Comptez environ 30 euros en taxi depuis Orly (3/4 d'heure) et environs 1h en transports en commun (Orlyval + RER + métro)

**TARIF :** *Des offres préférentielles vous sont proposées sur Air France à l'occasion de Franchise Expo Paris 2017*

**Code Identifiant : 28702AF - Valable pour transport entre le 14 mars 2017 au 27 mars 2017**

Connectez-vous sur [www.airfrance-globalmeetings.com](http://www.airfrance-globalmeetings.com)





## Informations pratiques pour vous aider à organiser votre voyage d'étude à Paris

Depuis Paris, il est très simple de rejoindre la Porte de Versailles.

Différents modes de transport s'offrent à vous :

- **Les transports en commun parisiens :**

Le tramway T2 ou T3, station Porte de Versailles

Lignes de bus directs : n° 80 ou PC1 arrêt Porte de Versailles

Ligne de métro directe : Ligne 12 (direction mairie d'Issy) arrêt Porte de Versailles

Info : [www.ratp.fr](http://www.ratp.fr)

- **En voiture ou en bus privé :**

Par le boulevard périphérique sud : sortie Porte de Versailles ou Porte de Vanves

Par le boulevard périphérique nord : sortie Porte de la Plaine

Info : [www.viamichelin.fr](http://www.viamichelin.fr)

☎ **En taxi : central G7 : 01 47 39 47 39 / Station Porte de Versailles : 01 48 28 00 00**



# Franchise Expo Paris

460 enseignes, | **19 AU 22 MARS 2017**  
100 conférences | Paris Porte de Versailles

## Annexes

- Fiche pratique du salon
- Qu'est ce que la franchise ?
- Les étapes à suivre pour devenir franchisé
- Plan du salon



# Franchise Expo Paris

460 enseignes, | **19 AU 22 MARS 2017**  
100 conférences | Paris Porte de Versailles

## Fiche pratique

### Franchise Expo Paris, le salon des entrepreneurs franchisés

Organisation	Une manifestation FFF organisée par Reed Expositions France
Comité de sélection	Présentation d'une offre conforme à la loi Doubin
Périodicité	Annuelle / 36e édition
Dates et horaires	Du dimanche 19 au mercredi 22 mars 2017 de 09h30 à 19h00 (sauf mercredi : 18h00)
Horaires	Dimanche 19 mars : de 09h30 à 19h00 Lundi 20 mars : de 9h30 à 21h00 (Nocturne) Mardi 21 mars : de 09h30 à 19h00 Mercredi 22 mars : de 9h30 à 18h00
Lieu	Paris Expo - Porte de Versailles – Pavillon 2.2
Pratique	Accès Porte de Versailles : Métro (ligne 12), tramway, bus et voiture
Tarifs	32 € sur place Catalogue en vente sur le salon 16 € (31 € après le salon)
Surface d'exposition	27 000 m <sup>2</sup>
Les visiteurs	35 000 visiteurs attendus dont 15 % d'internationaux
Les exposants	530 exposants 460 enseignes exposantes 110 nouveaux concepts 20 % de concepts internationaux 87 secteurs d'activités représentés par les enseignes Le stand de la FFF pour être conseillé L'école de la franchise pour devenir franchisé Village création d'entreprises Village financement et les ateliers financements Le Village des Experts FFF et les ateliers futurs franchiseurs Les Villes et Régions Le CLUB 35 000 visiteurs 88 nationalités de visiteurs Les concepts de franchise exposés vont de moins de 20 000 € à plus de 500 000 € pour un franchisé
Les conférences et animations	100 conférences, formations et ateliers gratuits pour créer son entreprise, devenir franchisé, devenir franchiseur



Vous pouvez commander votre badge et consulter la liste des exposants



## Qu'est ce que la franchise?

### Qu'est-ce que la franchise ?

La franchise se définit comme une méthode de collaboration entre, d'une part une entreprise, le franchiseur, et d'autre part une ou plusieurs entreprises, les franchiseés. Son objet est d'exploiter un **concept** de franchise mis au point par le franchiseur.

### De quoi est fait un concept de franchise ?

Le concept comprend trois éléments :

- **Les signes de ralliement de la clientèle**

Le franchiseur garantit au franchiseé la jouissance de signes de ralliement de la clientèle mis à sa disposition. Il doit notamment lui garantir la validité de ses droits sur la ou les marques, et/ou enseignes dont l'usage est conféré à quelque titre que ce soit, au franchiseé.

Le franchiseur entretient et développe l'image de marque.

Le franchiseur veille au respect par le franchiseé des prescriptions d'utilisation de la marque ou enseigne et des autres signes de ralliement mis contractuellement à sa disposition.

A l'issue du contrat, le franchiseur s'assurera de la non-utilisation des signes de ralliement de la clientèle par l'ancien franchiseé. En cas d'exclusivité de l'utilisation de la marque sur un territoire donné, le franchiseur en précise les modalités : objet, portée.

- **Le savoir-faire**

Le franchiseur garantit au franchiseé la jouissance d'un savoir-faire qu'il entretient et développe.

Le franchiseur, par une information et une formation adaptées, le transmet au franchiseé et en contrôle l'application et le respect.

Le franchiseur encourage la remontée d'informations provenant des franchiseés afin d'améliorer le savoir-faire.

Dans la période précontractuelle, contractuelle et post contractuelle, le franchiseur empêche toute utilisation et toute transmission du savoir-faire, en particulier à l'égard de réseaux concurrents, pouvant porter préjudice au réseau de franchise.

- **La collection de produits, services et/ou technologies**

Le franchiseur met à la disposition du franchiseé une gamme de produits, services et/ou technologies qu'il a conçus, mis au point, agréés ou acquis.

L'exclusivité réservée au franchiseé, si elle existe, est clairement précisée en termes d'objet et de portée. Le franchiseur s'assure par tout moyen que la collection de produits et/ou de services offerts au consommateur est bien conforme à l'image de marque et ce au moyen d'une clause d'achats exclusifs pour les systèmes qui le justifieraient, en particulier lorsque les produits portent la marque du franchiseur.



## Les étapes à suivre pour devenir franchisé

### **Bien choisir votre réseau**

C'est essentiel pour réussir votre projet.

Pour identifier les réseaux qui correspondent à vos attentes, consultez la presse spécialisée (Franchise Magazine, L'Officiel de la Franchise...), Internet (FFF, l'Observatoire de la Franchise et les sites des franchiseurs...). Vous trouverez d'autres informations sur le Salon de la Franchise de Paris, les forums et les salons régionaux ...

Pour affiner votre sélection, rencontrez des franchisés qui se trouvent dans des conditions comparables à celles de votre projet : zone de chalandise, type de clientèle... Vous pouvez visiter des points de vente de la marque afin de vous imprégner du concept, de vous assurer qu'il répond à vos attentes...

Pour valider votre choix, le mieux est de suivre un stage pratique auprès d'un franchisé, si cela est possible. C'est l'occasion de découvrir votre futur métier et d'en apprendre davantage sur le concept.

### **Bien évaluer les moyens financiers dont vous avez besoin**

La plupart des difficultés rencontrées à la création sont liées à une estimation approximative des besoins.

Faites-vous préciser la décomposition exacte de l'investissement prévu par l'enseigne.

Lors de la phase de démarrage, vous risquez de devoir faire face à des frais imprévus alors que vos recettes sont encore limitées. Tenez-en compte dans votre prévisionnel de trésorerie, en estimant le plus précisément possible vos besoins en fonds de roulement.

Préparez votre dossier de financement : il doit comprendre une présentation des demandeurs, une présentation du projet dans sa globalité (étude de marché, emplacement, promesse de bail...), une présentation financière reprenant au minimum votre plan de financement et votre prévisionnel sur 3 ans.

# Plan

