IREF\_concours\_espoirs 2010:Iref Concours espoir 27/01/10 13:43 Page 1



# Règlement du Concours

#### Le concours

### « ESPOIRS DES RESEAUX DE FRANCHISE **ET DE PARTENARIAT »**

est organisé par l'IREF

Fédération des Réseaux Européens de Partenariat et de Franchise dans le cadre du 23<sup>ème</sup> concours des Meilleurs Franchisés et Partenaires de France

#### Il est ouvert aux entreprises en réseaux :

- ayant des idées novatrices, conceptualisées et validées dans au moins une entreprise pilote,
- envisageant de se développer en Europe en réseau de franchise, partenariat, coopérative, concession, licence de marque, commission-affiliation, groupement de magasins adhérents ou affiliés et comptant :
  - au moins une unité pilote ayant terminé un exercice social,
- au plus dix franchisés ou partenaires ayant tous terminé plus de 2 exercices sociaux.

L'Entreprise candidate au présent Concours doit être parrainée par une personnalité (chambre de commerce, avocat, banquier, commissaire aux comptes, consultant, expert-comptable, etc.).

La candidature ne sera recevable que si le présent dossier est rempli avec précision et accompagné de tous les documents illustrant le concept et les bilans et comptes de résultats de l'entreprise manageant le réseau ainsi que du pilote, et, si le développement réseau est commencé, du contrat-type avec les franchisés ou partenaires et du Document d'Information Précontractuelle remis aux candidats

#### Dossiers à adresser à :

#### **IREF**

### À l'attention d'Amandine FROT

104-110 boulevard Haussmann 75379 Paris Cedex 08 E-mail: iref@hotmail.fr

Les dossiers doivent parvenir impérativement au plus tard le 15 JUIN 2010

La cérémonie de remise des prix aura lieu dans le cadre du 23<sup>e</sup> Concours

« Meilleurs Franchisés et Partenaires de France » le 18 octobre 2010 à Paris

Le Jury est celui du concours Meilleurs Franchisés et Partenaires de France.



www.franchise-iref.com







Dans le cadre du 23<sup>ème</sup> concours des Meilleurs Franchisés et Partenaires de France et placé sous le haut partonage de Madame Anne-Marie Idrac, Secrétaire d'Etat aux entreprises et au Commerce Extérieur, ce concours est destiné à récompenser et encourager les jeunes Entrepreneurs Européens souhaitant se développer en réseau (franchise, partenariat, coopérative, concession, groupement de magasins adhérents ou affiliés licence de marque, commission-affiliation, etc.)



Il est ouvert aux jeunes réseaux ayant au moins un pilote et au maximum dix franchisés ou partenaires

# FICHE DE PRÉSENTATION ENSEIGNE DU RÉSEAU : Date de création : ..../...../..... Siège social / Adresse:.... Code postal: Ville: Ville: E mail: Site Internet:





















## L'entreprise pilote Si plusieurs pilotes, fournir les renseignements pour les 3 premiers au maximum. Nom du responsable du pilote : ..... Code postal: Ville: .... Tél.: ..... E mail :..... FORME JURIDIQUE : ■ En nom personnel ☐ En nom collectif □ S.A.R.L. □ S.A. □ Autres formes : **IMPLANTATION: Êtes-vous propriétaire de vos locaux ?** □ OUI ■ NON Si oui, depuis quand?: ...../...../..... Surface totale de vente en m<sup>2</sup>: ..... Loyer (si non propriétaire): ..... Nombre d'habitants dans la zone de chalandise du pilote : ..... Le pilote est-il situé en ? □ Centre-ville □ Périphérie de ville □ Centre commercial □ Zone rurale □ Zone commerciale □ ZI / ZA Nombre de personnes travaillant dans l'entreprise pilote : Non salariés: ..... **RENSEIGNEMENTS ÉCONOMIQUES:** Bénéfices avant impôts (y compris rémunération éventuelle du gérant) : L'entreprise manageant le réseau (si ce n'est pas la même que l'entreprise pilote) FORME JURIDIQUE: ☐ En nom personnel ☐ En nom collectif **DESCRIPTION DU RÉSEAU:** ACTIVITÉ ..... Description du concept et du savoir-faire (utiliser une feuille intercalaire, si nécessaire) :.....



















<b>DÉPENSES ET INVESTISSEMENTS DEMANDÉS AUX FUTURS PARTENAIRES :</b>
Droit d'entrée :
PROJETS DE DEVELOPPEMENT DU RESEAU :
Nombre de points de vente projetés dans les 3 années à venir :
MODE JURIDIQUE DE DÉVELOPPEMENT :
□ Franchise □ Partenariat □ Coopérative □ Concession □ Licence de marque □ Commission-affiliation
☐ Groupement de magasins adhérents ou affiliés ☐ Autre mode :
BESOINS DE FINANCEMENT POUR LE DÉVELOPPEMENT :
Hypothèse: Haute: Moyenne: Basse:
Apport personnel requis :
Investissement total:
Nature des dépenses : 🗖 Services initiaux forfaitaires 🚨 Travaux 📮 Aménagement/mobilier enseigne 📮 Stock
☐ Formation ☐ Besoin en fond de roulement ☐ Autres
• RENSEIGNEMENTS QUALITATIFS :
Quels services particuliers sont rendus à la clientèle par les pilotes et les franchisés ou partenaires ?

Quelles sont les actions de promotion, d'animation ou de publicité locale, régionale ou nationale ?

Avez vous une activité à l'export ? Si oui laquelle ? Quels atouts vous permettent de développer votre réseau ?