



Dans le cadre du 23<sup>ème</sup> concours des Meilleurs Franchisés et Partenaires de France et placé sous le haut patronage 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.)

## 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 manquant 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.



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

## FICHE DE PRÉSENTATION

ENSEIGNE DU RÉSEAU : .....

Activité principale : .....

Date de création : ..... / ..... / .....

Nombre de pilotes : ..... Nombre de franchisés ou partenaires indépendants : .....

Nom du responsable du réseau : .....

Siège social / Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Tél. : ..... E mail : .....

Fax : ..... Site Internet : .....



## L'entreprise pilote

Si plusieurs pilotes, fournir les renseignements pour les 3 premiers au maximum.

Nom du responsable du pilote : .....  
Adresse : .....  
Code postal : ..... Ville : .....  
Tél. : ..... Fax : ..... 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 :** .....  
Salariés : ..... Non salariés : .....

### • RENSEIGNEMENTS ÉCONOMIQUES :

C. A. 2009 : ..... C. A. 2008 : ..... C. A. 2007 : .....  
Bénéfices avant impôts (y compris rémunération éventuelle du gérant) :  
2009 : ..... 2008 : ..... 2007 : .....

## L'entreprise manquant le réseau

(si ce n'est pas la même que l'entreprise pilote)

### • FORME JURIDIQUE :

En nom personnel  En nom collectif  
 S.A.R.L.  S.A.  Autres formes : .....

### • DESCRIPTION DU RÉSEAU :

ACTIVITÉ .....  
Nombre d'employés : .....  
C. A. 2009 : ..... C. A. 2008 : ..... C. A. 2007 : .....  
Description du concept et du savoir-faire (utiliser une feuille intercalaire, si nécessaire) : .....  
Profil des partenaires recherchés : .....  
Villes recherchées : .....

### • DÉPENSES ET INVESTISSEMENTS DEMANDÉS AUX FUTURS PARTENAIRES :

Droit d'entrée : ..... Redevance proportionnelle : ..... Redevance forfaitaire : .....

### • PROJETS DE DÉVELOPPEMENT DU RÉSEAU :

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 : ..... Prêt bancaire : .....  
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 ?