FRANCHISE EXPO PARIS

20-23 MARS 2011

Paris Porte de Versailles

Le salon
INTERNATIONAL
pour **entreprendre**
en **Réseau**

Une manifestation

Organisée par

Reed Expositions

WWW.FRANCHISEPARIS.COM

Chaque année, depuis plus de 25 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 rencontres privilégiées qui met en relation créateurs d'entreprise et commerçants avec plus de 450 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.

4 jours uniques
pour **RENCONTRER** et recruter
ses **PARTENAIRES**

FÉDÉRER

ANIMER

L'événement **UNIQUE** des **ACTEURS** clés de la **FRANCHISE** et de la **CRÉATION** d'entreprise en réseau en **FRANCE** et à l'**INTERNATIONAL**

La **FÉDÉRATION FRANÇAISE** de la **FRANCHISE**

La FFF, propriétaire du salon est partenaire actif de l'événement. Elle impose les standards de qualité de la manifestation, fait respecter la déontologie de la profession.

Les **ENSEIGNES**

Franchise Expo Paris accueille plus de 450 concepts de franchise. Enseigne leader sur son secteur ou nouveau concept, plus de 75 secteurs d'activité sont représentés sur le salon. Franchise, concession, coopérative, commission-affiliation, master franchise… quel que soit votre mode de développement, la réponse à votre expansion est à Franchise Expo Paris !

Les **BANQUES**

Franchise Expo Paris est le salon idéal pour les banques. Il permet de guider, finaliser les initiatives des entrepreneurs et des commerçants mais aussi de créer des partenariats avec les têtes de réseaux françaises et internationales.

Les **EXPERTS** de la **FÉDÉRATION FRANÇAISE** de la **FRANCHISE**

Les membres du Collège des Experts de la Fédération française de la franchise proposent des conseils gratuits aux futurs franchiseurs, sur les principaux aspects du commerce en réseau.

Les **INSTITUTIONNELS** et les **MÉDIAS**

Un événement qui réunit aussi tous les partenaires de la franchise, du commerce, de la création d'entreprise. L'Agence pour la Création d'Entreprise, le Pôle Emploi, les médias, Ubifrance, les Chambres de Commerce et d'Industrie et tous les partenaires du commerce en profitent pour échanger leurs bonnes pratiques.

Franchise Expo Paris : **LE SALON** qui répond à **TOUS VOS OBJECTIFS**

1 **Je décide d'exposer à Franchise Expo Paris**

2 Je profite des conseils et de l'assistance que m'apportent Reed et la FFF pour préparer le Salon

3 Le Salon me permet de recruter des futurs franchisés sur la France entière

4 Le Salon me permet aussi de me développer à l'international

5 Le Salon me fait bénéficier de son audience et me permet de valoriser mon image en rencontrant des journalistes

6 Le Salon me donne l'occasion d'animer mon réseau et de valoriser mes franchisés en les faisant participer aux conférences

7 Je rencontre au Salon l'ensemble des professionnels qui accompagnent le développement des réseaux de franchise : experts, financement…

8 Je trouve les infos sur le marché de la franchise en général et sur mon secteur en particulier

Ma participation au Salon est optimisée, j'ai quantifié mes retours et maximisé mon ROI

CONCEPT

Les **ENTREPRENEURS**

Véritable coup d'accélérateur, le salon est pour les cadres et les employés un immense vivier de bonnes idées pour leur création d'entreprise. C'est aussi un lieu de formation, d'information et d'échanges avec des franchisés et franchiseurs.

Les **INVESTISSEURS**

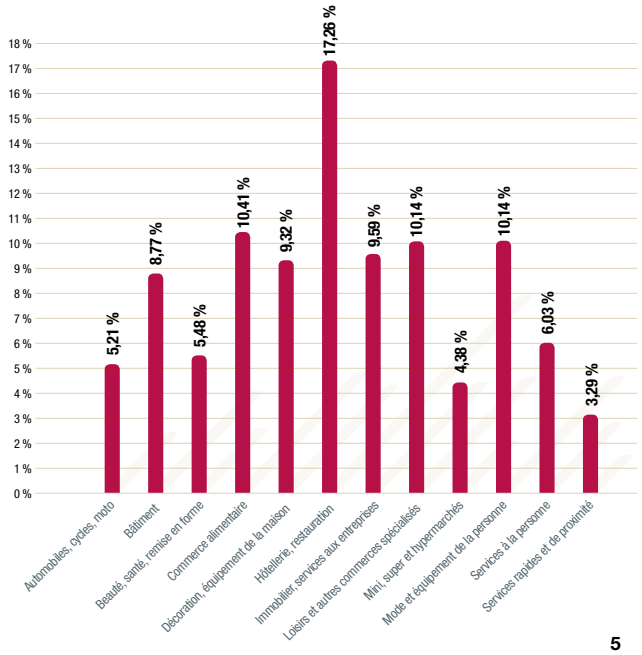
Qu'ils soient futurs franchisés ou master franchisés, les investisseurs du monde entier viennent au salon. Ils y trouvent l'offre d'enseignes la plus sérieuse, la plus variée et la plus complète.

Les **COMMERÇANTS**

Les professionnels du commerce découvrent sur le salon les tendances de demain et de nouvelles opportunités d'affaires ou de développement d'activité.

+ de **75 SECTEURS** d'activités **REPRÉSENTÉS**

Répartition des exposants 2010 par grande famille d'activité



NOTORIÉTÉ

Complice de votre **PROJET,** Complice de votre **RÉUSSITE**

Franchise Expo **S'ENGAGE** à vos côtés pour la **RÉUSSITE** de votre salon

1 **MAINTENIR LA QUALITÉ** du visitorat.
Nos cibles prioritaires : commerçants, entrepreneurs et investisseurs.

2 **DÉVELOPPER DES ACTIONS CIBLÉES** sur les marchés étrangers grâce à un plan de communication d'envergure : recherche d'investisseurs, d'entrepreneurs, masters franchisés en Europe et à travers le monde.

3 **METTRE EN PLACE DES OUTILS** spécifiques, générateurs de contacts !
- Un site web référencé et créateur de trafic candidats avant, pendant et après le salon.
- Une journée spéciale commerçants, le lundi, en collaboration avec les Chambres de Commerce et d'Industrie.
- L'École de la Franchise.
- Une journée spéciale, le mercredi, dédiée aux Élus.
- Un programme de conférences et rencontres spécialisées sur la création d'entreprise
- Un programme de conférences pour former les futurs franchisés.
- Un Club dédié aux investisseurs français et étrangers.
- Un accueil personnalisé des délégations de visiteurs étrangers.
- Un choix de stand qui s'adapte à vos besoins.
- Des outils de communication à la carte.

4 **AIDER À LA PRÉPARATION** avec un guide complet, rempli d'astuces et d'outils gratuits pour vous aider à mieux communiquer et une ½ journée de formation pour bien préparer votre participation au salon.

5 **CRÉER UN SALON LISIBLE,** puissant et rythmé :
- Un parcours visiteurs simple comme un jeu d'enfant.
- Une allée périphérique pour irriguer tout le hall.
- La mise en valeur des spécificités des exposants.
- La mise en avant des villages et espaces de formations.

Nous avons été très satisfaits du salon de la franchise Paris 2010.
En effet, nous avons apprécié les nouveaux jours de visite qui nous ont permis d'avoir des visiteurs plus qualitatifs que les années précédentes.
Nous avons pu constater que le salon de la franchise de Paris est un évènement important et un passage obligé dans l'étape de la concrétisation du projet des visiteurs.

Malika Zaïda
Moulin de Païou

2010 est pour le Groupe Jardiland l'année de la reprise active du développement par le biais de la franchise. Quoi de plus naturel qu'une participation au Salon de la Franchise à Paris. L'emplacement proposé était de premier ordre et nous avons pu exprimer notre concept, assistés par les équipes du salon pour la réalisation d'un stand clefs en main.
Ces 4 jours se sont déroulés sous les meilleurs auspices et le nombre de contacts est au dessus de nos espérances de par la nature de notre enseigne et du besoin d'apport important.

Bernard GIRARD,
Directeur Adjoint Développement
en charge de la Franchise Jardiland

La vitrine **DU COMMERCE EN RÉSEAU**

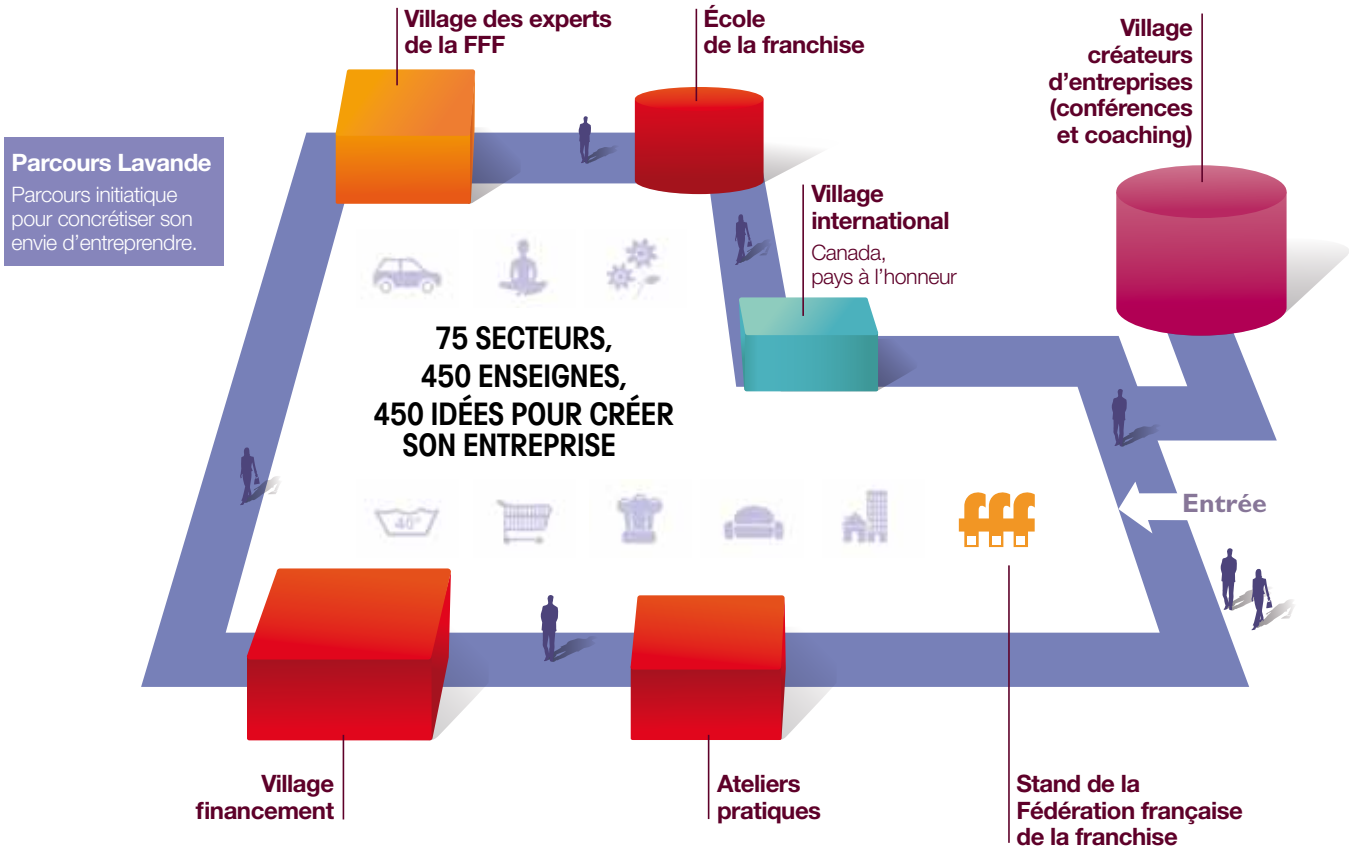
450 enseignes et **75** secteurs d'activité ont fait confiance au salon en 2010

94 % pensent que le Salon leur permet de rencontrer des candidats qu'ils ne voient pas ailleurs

24 % d'exposants étrangers de 22 nationalités

Je tiens à vous faire part de notre plus grande satisfaction sur cette édition 2010 tant en terme du nombre des contacts que de la fréquentation du salon.
Nous sommes à ce jour très au dessus de l'année dernière et nous espérons vivement connaître une même évolution pour les projets qui arriveront à terme.

Dominique Munier
DG Monceau Fleurs



Les **ENSEIGNES** au cœur du parcours **VISITEURS**

Afin de parfaire ses connaissances et obtenir les réponses à toutes ses questions avant qu'il aille à la rencontre des enseignes, le visiteur dispose de multiples outils de formation et d'information :

- **L'ÉCOLE DE LA FRANCHISE :** une formation gratuite pour apprendre les basiques de la franchise et optimiser sa visite.
- **PAROLES DE FRANCHISÉS :** témoignages, conférences interactives… pour tout savoir sur la franchise.
- **LE VILLAGE FINANCEMENT :** tous les établissements bancaires partenaires de longue date de la franchise sont là pour accompagner les visiteurs dans leurs projets.
- **LE VILLAGE CRÉATEURS D'ENTREPRISES ET SON ESPACE COACHING :** point de passage obligé pour obtenir tous les conseils à la création d'entreprise.
- **LE VILLAGE DES EXPERTS :** des conseils et plus de 20 ateliers pratiques destinés aux futurs franchiseurs.
- **LES ATELIERS PRATIQUES :** master franchise school, ateliers financement…

Notre enseigne Un Monde De Services tire un bilan très positif de sa 1ère participation au salon Franchise Expo 2010. Ces 4 jours passés sur le salon étaient très intéressants ! Un réseau de franchise ne peut pas s'en passer car ce salon offre une bonne visibilité et est propice aux contacts sérieux et motivés. Et si les contacts initiés lors du salon sont nombreux, ils sont aussi de qualité : plusieurs candidats ont présenté un projet déjà très avancé. Ainsi, la nouvelle agence Un Monde De Services, qui doit ouvrir en Bretagne durant l'été 2010, fait suite aux rencontres du salon Franchise Expo 2010.

Rodolphe Hamon,
Dirigeant de l'enseigne Un Monde de Services

Plus de **30 000** visiteurs **PRÊTS À CRÉER** leur entreprise **EN FRANCHISE**

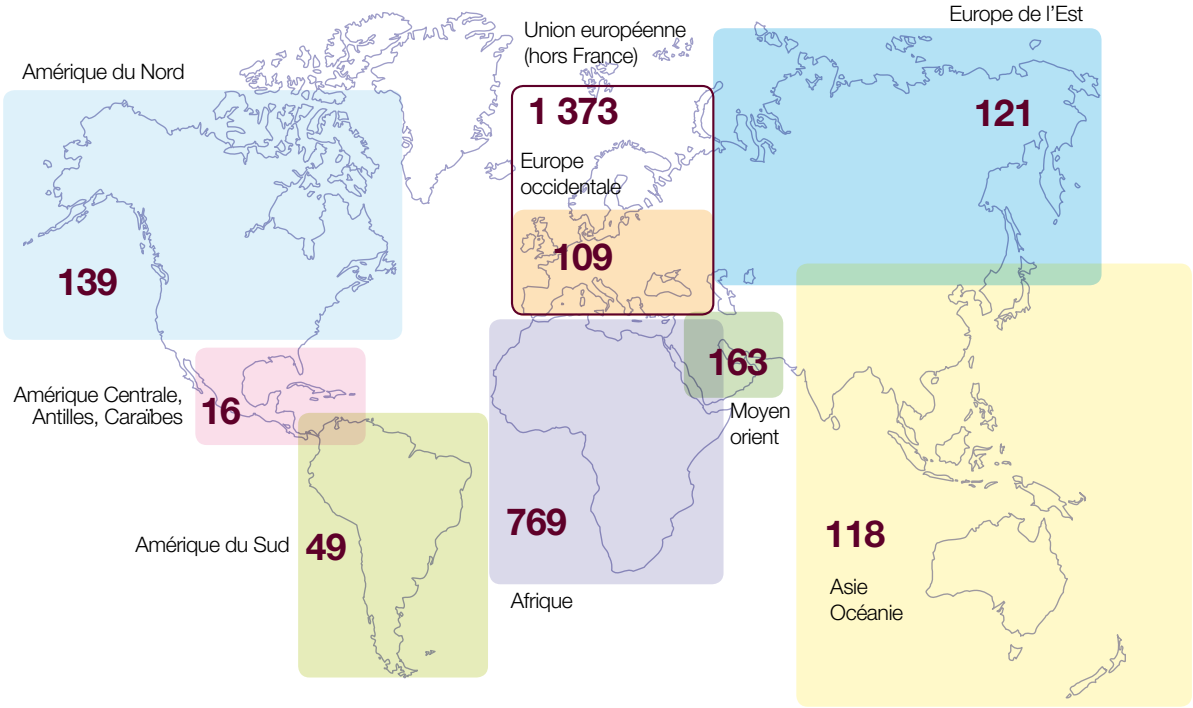
70 %
de nouveaux visiteurs chaque année

94 %
des visiteurs sont satisfaits de leur visite

Le visiteur type est un homme de **43 ans** mais **35 %** des visiteurs sont des femmes !

92 %
viennent pour rencontrer les enseignes leaders du marché mais **88 %** ont également pour objectif de découvrir les nouveaux concepts qui se développent en réseau

Des investisseurs venus du **MONDE ENTIER** **93 NATIONALITÉS** représentées



Franchise Expo Paris : plus **INTERNATIONAL,** plus **FÉDÉRATEUR,** plus **EFFICACE**

Un plan **MÉDIA PERCUTANT** pour toucher les entrepreneurs et atteindre **VOS OBJECTIFS**

IMAGE

- **Une campagne d'affichage impactant** sur le plus grand axe de circulation parisien.
- **Une campagne radio nationale** largement diffusée aux heures de grandes écoutes.
- **Des annonces presse** dans plus de 60 supports grand public, quotidiens, spécialisés et particulièrement auprès des cadres, des commerçants et investisseurs.
- **Plus de 500 000** prospects visiteurs touchés par le **marketing direct.**
- **Une campagne online** sur les plus grandes plateformes qui mixe bannières, ad-words et présence sur les réseaux sociaux.
- **Un soutien relation presse** qui assure un impact médiatique pour une audience cumulée proche des 100 millions de contacts.

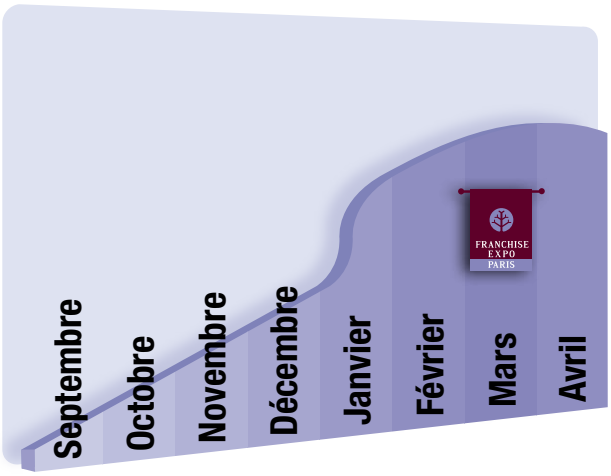
Un soutien et relais de diffusion permanent auprès d'organismes institutionnels tels que les CCI, l'Agence Pour la Création d'entreprise, Pôle Emploi, CRA, Ubifrance et les Missions Économiques, les Chambres Françaises de Commerce à l'étranger, les Fédérations de la franchise à l'étranger, ...

Des retombées dans les plus grands titres : L'Express, le Moci, Le Figaro, La Tribune, l'AFP, le Journal du Dimanche, le Point, Le Parisien…

Et des reportages dans les principaux supports audiovisuels : France Info, RFI, I Télé, France Info, France 2, France 3, BFM …

8 mois de présence **CROISSANTE** dans les **MÉDIAS**

Une résonnance internationale pour une communication à la hauteur de vos objectifs



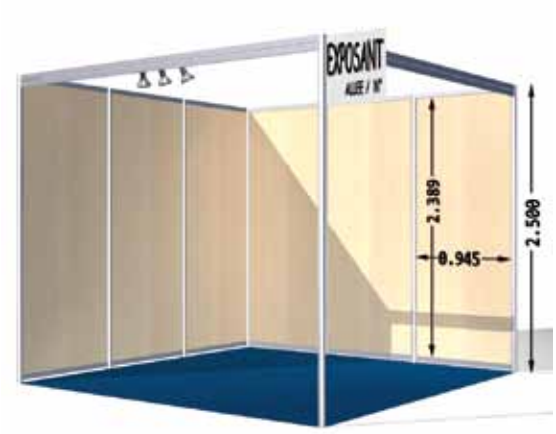
RECRUTEMENT

Comment **PARTICIPER ?**

Enseignes de franchise, réseaux de magasins, nouveaux concepts, groupes internationaux, choisissez parmi les 3 TYPES DE STANDS celui qui s'adapte à vos besoins :

Vous souhaitez réserver à vos visiteurs un espace d'accueil chaleureux et confortable mais ne pouvez y consacrer le temps nécessaire.

Stand PRET-À-EXPOSER :
stand « clé en main », équipé et décoré – coloris au choix (cloisons, moquette, bandeaux, enseigne, spots et mobilier).



Vous êtes une enseigne de services, un nouveau concept, vous avez besoin d'un équipement minimum :

Stand PRÉ-ÉQUIPÉ :
cloisons en mélaminé, moquette, bandeau, enseigne et spots.

Vous souhaitez recréer l'ambiance et le concept de votre enseigne :

Stand NU :
marquage au sol et cloisons de séparation uniquement.

Vous êtes une enseigne étrangère, vous n'avez jamais exposé et vous n'avez pas de franchisé en France :

Stand VILLAGE INTERNATIONAL :
cloisons bois gainées coton, moquette, bandeaux, enseigne, compteur, spots et mobilier.

Observatoire de la franchise
www.observatoiredelafranchise.fr

Des candidats
toute l'année

L'Observatoire de la Franchise, le site de référence du marché c'est la garantie de candidats qualifiés toute l'année :

Des profils sur toute la France, échéance de leur projet, distinction emprunt / apport.

La meilleure source candidat / visibilité à l'année pour développer son enseigne.

www.observatoiredelafranchise.fr

Contacts
Tél. : +33 (0) 1 47 56 52 87
Fax : +33 (0) 1 47 56 51 00

Une organisation
À VOTRE ÉCOUTE

LE COMITÉ DE PILOTAGE

Le comité de pilotage valide les différents axes concernant la stratégie de développement du salon (plan de communication, conférences…). Il est composé de représentants de chaque partenaire du salon :

- La **Fédération française de la franchise :** créée en 1971, elle a pour vocation de former, informer et défendre la franchise au niveau national et international notamment à travers le Code de Déontologie qu'elle a su imposer sur le marché et auprès des instances publiques en France et en Europe.
- Des **franchiseurs** et **franchisés,** ainsi qu'un membre du **Collège des Experts.**
- **Reed Expositions France** est mandaté en qualité d'opérateur depuis 1981. Leader mondial de l'organisation de salons il apporte son savoir-faire et soutient le développement de la manifestation.

LE COMITÉ DE SÉLECTION

Le comité de sélection est garant de la crédibilité de l'offre du salon à travers la validation des enseignes exposantes qui doivent répondre aux principaux critères déontologiques de la franchise, notamment par la présentation du DIP (Document d'Informations Précontractuel) prévu par la loi Doubin.

Reed Exhibitions GOING GREEN

Chez Reed Expositions France, nous sommes convaincus qu'il nous faut agir de manière éco-responsable dans notre environnement de travail. Sur nos salons, nous encourageons les entreprises à faire connaître leurs solutions aux questions environnementales de leur secteur professionnel.

VOS CONTACTS COMMERCIAUX
Reed Expositions France / Franchise Expo Paris
Tour Vista – 52-54, quai de Dion Bouton – CS80001
92806 Puteaux Cedex – France
www.franchiseparis.com

Direction
Sylvie Gaudy
Tél. : +33 (0)1 47 56 50 05
sylvie.gaudy@reedexpo.fr

Directeur commercial et développement international
Christophe Angleys
Tél. : +33 (0)1 47 56 52 06
christophe.angleys@reedexpo.fr

Responsables commerciales
Souad Zerroug
Tél. : +33 (0)1 47 56 24 77
souad.zerroug@reedexpo.fr

Carolina Gautron
Tél. : +33 (0)1 47 56 21 39
carolina.gautron@reedexpo.fr

Contacts Internationaux
Espagne
Olga Pons Bonet – GPE
Avenida Paralelo 180 – Entlo 1a – 08015 Barcelona – España
Tél. : +34 93 424 4000 – Fax : +34 93 424 3748
gpe@gpexpo.com

Italie
Milena Veronesi
Via Eligio Mari 57/F – 44100 Ferrara – Italia
Tél. : +39 348 9153830 – Fax : +39 0532 1860364
milena.veronesi@fastwebnet.it

Assistante commerciale
Virginie Durepaire
Tél. : +33 (0)1 47 56 52 87
virginie.durepaire@reedexpo.fr

BytheWayCreacom

IMPRIM'VERT®

En partenariat avec

mapic

Observatoire de la franchise

L'EXPRESS

9, rue Alfred de Vigny – 75008 Paris – France
www.franchise-fff.com

Reed Expositions
Tour Vista – 52/54, quai de Dion Bouton – CS 80001
92806 Puteaux Cedex – France
www.franchiseparis.com