



**Plus que 15 jours pour participer au concours  
Passeport pour la franchise !**

**Vous avez jusqu'au 30 avril pour participer au concours Passeport pour la franchise !**

Passeport pour la franchise a pour but de récompenser un concept prometteur en lui offrant plus de 100 000€ de prestations, qui l'aideront à préparer son lancement en franchise et à appréhender son nouveau métier de franchiseur.

Pour cette deuxième édition, les partenaires ont renouvelé leur engagement aux côtés du Cabinet GOUACHE AVOCATS : la Fédération Française de la Franchise, KPMG, la Caisse d'Épargne, Axe Réseaux, FH Conseil, REED EXPO et Sébastien d'Evry. Chaque partenaire figure parmi les membres du jury et fournit au gagnant une prestation dans son domaine de compétence.

Ainsi, dans le cadre de l'Académie de la Franchise, la Fédération Française de la Franchise offrira un séminaire de 2 jours pour « organiser et piloter le management de son réseau ». AXE RESEAUX, apportera une prestation comprenant la construction des outils nécessaires au franchiseur. FH Conseil offrira la mise en place du plan de communication de lancement du réseau dont la campagne de relations presse jusqu'à l'annonce de l'ouverture du 1er franchisé. Sébastien d'Evry offrira une optimisation du concept marchand. Reed Expositions offrira au lauréat un stand « jeune réseau » de 9m<sup>2</sup> à l'occasion de Franchise Expo. GOUACHE AVOCATS fournira la rédaction du contrat de franchise, le DIP et les contrats nécessaires à l'exploitation et la protection de la marque et des signes distinctifs. KPMG réalisera le business plan, et apportera son assistance pour la construction du plan comptable type du réseau et du compte de résultat type du franchisé ainsi que 2 journées de formation.

L'ensemble de ces prestations représente un budget d'une valeur de plus 100 000 € HT.

**Une « professionnalisation » des dossiers de candidature**

La tendance, cette année, est à la « professionnalisation » des dossiers de candidature. Les candidats se renseignent avant d'envoyer leur formulaire, pour savoir quel type d'information est demandé. Ils préparent généralement des supports spécifiques pour expliquer leurs avantages concurrentiels et mettre en valeur les chiffres clé de leurs comptes d'exploitation pour démontrer la rentabilité de leur concept.

**La suite des évènements !**

Le jury se réunit le 6 mai pour sélectionner une poignée de dossiers. Ces candidats seront convoqués le 20 mai prochain pour un oral, devant tous les partenaires, afin de défendre leur dossier.

Le gagnant sera annoncé lors de la cérémonie de remise des prix, le 25 juin 2015.

## Comment participer ?

Le dépôt des candidatures est effectué sur le site dédié au concours, jusqu'au 30 avril minuit : [www.concours-devenir-franchiseur.com](http://www.concours-devenir-franchiseur.com). Les dossiers peuvent être complétés jusqu'à cette date, par envoi des documents à [contact@concours-devenir-franchiseur.fr](mailto:contact@concours-devenir-franchiseur.fr).

Le concept commercial doit avoir été exploité et testé dans au moins un établissement, et le participant doit vouloir développer un réseau non exclusivement succursaliste. Les dossiers sont appréciés selon un certain nombre de critères : expérimentation et résultat du concept, viabilité économique, qualité du savoir-faire mis en œuvre, capacité à développer le concept en franchise, stratégie du réseau, qualité et expérience du dirigeant, et conviction du candidat.

Le jury retiendra au maximum une dizaine de finalistes et choisira parmi ceux-ci le lauréat. En revanche, pour que la participation soit utile à chaque candidat, un rendez-vous sera proposé à tous les participants non retenus afin de leur expliquer en quoi, à ce stade, leur projet doit être amélioré et retravaillé pour envisager un développement en franchise.

## Pour en savoir plus

- **GOUACHE AVOCATS** : 01 45 74 75 92  
Jean Baptiste GOUACHE : [jbg@gouache.fr](mailto:jbg@gouache.fr) et Agnès FERNAGUT : [af@gouache.fr](mailto:af@gouache.fr)
- **Fédération Française de la Franchise** : 01 53 75 22 25  
Stéphanie MORLAN : [s.morlan@franchise-fff.com](mailto:s.morlan@franchise-fff.com)
- **KPMG** : 01 55 68 20 35  
Virginie SABLE : [vsable@kpmg.fr](mailto:vsable@kpmg.fr)
- **Caisse d'Épargne** : 01 58 40 57 04  
Julien VITALI : [Julien.VITALI@bpce.fr](mailto:Julien.VITALI@bpce.fr)
- **Axe Réseaux** : 01 30 21 78 69  
Laurent DELAFONTAINE : [laurent.delafontaine@axereseaux.com](mailto:laurent.delafontaine@axereseaux.com)
- **FH Conseil** : 02 41 43 60 91  
Fabienne HERVE : [fabienne.herve@fhconseil.fr](mailto:fabienne.herve@fhconseil.fr)
- **Sébastien D'EVRY** : 06 61 74 70 17  
Sébastien d'Evry : [sebastien.devry@gmail.com](mailto:sebastien.devry@gmail.com)
- **Franchise Expo Paris** : 01 47 56 50 00 - [www.franchiseparis.com](http://www.franchiseparis.com)  
Sylvie Gaudy : [sylvie.gaudy@reedexpo.fr](mailto:sylvie.gaudy@reedexpo.fr)