

PROGRAMME DU MERCREDI 14 MARS 2007

Développeurs, Directeurs de Réseau, Franchiseurs, participez à l'événement annuel du monde de la franchise

7^e

**CONGRES DE LA FRANCHISE &
DES DIRECTEURS DE RESEAU**

Et au

14^e

TROPHEE DU CEDRE

Sur le thème

**« LA FRANCHISE : UN VRAI MODELE
ECONOMIQUE POUR L'AVENIR »**

Lieu : AGF Private Banking - 87 RUE DE RICHELIEU - 75002 PARIS

Salle auditorium niveau -1.

De 14 h à 20 h – Buffet dînatoire à 20 h.

14 H 00 ACCUEIL

14 H 30 INTRODUCTION

Maître Olivier Gast, Avocat à la Cour et Président du CEDRE

15 H 00 1^{ERE} TABLE RONDE

Grande Distribution, Franchise, e-commerce : affrontement ou complémentarité ?

Modérateur : Jean Bothorel, journaliste et écrivain, co-auteur de « La Grande Distribution enquête sur une corruption à la Française ».

Intervenants : Christophe Girardier P.D.G. (Asterop)
Steeve Rosenblum P.D.G. (Pixmania.com)
Alain de Mareilhac P.D.G. (Market Value)
Philippe Maurel, P.D.G. (Le Bouquet Nantais)
Martine Racinet, Directrice développement et franchise (Maison de la Literie)

16H00 2^{EME} TABLE RONDE

Fonds d'investissement, Private Equity : Questions pratiques

Modérateur : Philippe Bloch journaliste BFM

Intervenants : Dominique Larue Directeur du développement (AGF Private Banking)
Hélène Cannard, chargée d'affaires (IRD : Institut Régional de Développement du Nord Pas de Calais) ; Présentation d'outils de capital investissement régionaux au service de la franchise.

17 H 00 PAUSE CAFE

17 H 30 3^{EME} TABLE RONDE

Juridique : Les contrats de Franchise dans le secteur des services
Indépendance, intégration et risques de requalification en Droit Français

Modérateur : Maître Olivier Gast

Intervenants : Maître Gilles Menguy Avocat à la Cour
Eric Persin (Family Sphère) ex Après la Classe

18 H 30 CONCLUSION

Lancement des 1ères Rencontres Internationales de la Master Franchise (R.I.M.)

19 H 00 REMISE DES TROPHEES CEDRE 2006

Présentation des nominés par Richard Leconte, P.D.G. (MRI Worldwide)

Prix du meilleur Directeur de Réseaux 2006

Prix du meilleur taux de progression 2006

Prix du meilleur développeur à l'international 2006

Message des partenaires :

Corinne Menegaux, P.D.G. (Easyfair Franchise)

20 H 00 BUFFET DINATOIRE ET SPECTACLE DE MUSIQUE DE CHAMBRE

BULLETIN DE PARTICIPATION

Oui, je souhaite participer au 7^{ème} Congrès de la Franchise et des Directeurs de Réseau et au 14^{ème} Trophée du CEDRE

Nom Prénom.....

Société Fonction.....

Adresse

Téléphone Mobile.....

Télécopie E-mail

Si vous êtes accompagné, précisez son identité :

Participation par personne :

Adhérents (à jour de leur cotisation 2006) 100 € - Non adhérents : 150 €

Ci-joint mon règlement par chèque à l'ordre du CEDRE d'un montant de :€

Coupon et règlement à renvoyer au CEDRE – 104 avenue Raymond Poincaré – 75116 Paris

Les inscriptions ne seront validées qu'à réception du règlement.



REMISE DES TROPHEES DU CEDRE 2006

Lors de son dernier congrès de la Franchise et des Directeurs de réseaux du 14 mars 2007 au siège des AGF, le CEDRE (Club Européen des Directeurs de Réseau), a remis ses trophées 2006.

1. A été décerné le titre de MEILLEUR DIRECTEUR DE RESEAU 2006 à Monsieur Stéphane GEORGEON (H.E.C.), Directeur Général de Jean-Claude Biguine.

« La Star ! »



Meilleur Directeur de réseau 2006
Stéphane GEORGEON (HEC)
Directeur Général de
Jean-Claude BIGUINE

- Ancien de chez L'oréal, Stéphane Georgeon a intégré Jean-Claude Biguine en 2002.
- Approche très structurante notamment par la création de Biguine TV et de l'E-learning.
- Depuis 5 ans, grâce à ses talents, le groupe s'est structuré dans sa dimension internationale (Le réseau compte aujourd'hui 340 salons implantés dans 15 pays).

2. A été décerné le titre de MEILLEUR TAUX DE PROGRESSION 2006 à Monsieur Farid MAROUANI, Fondateur de PC30.

« Les franchises de services à la personne montent en puissance »



Meilleur taux de progression 2006
Farid MAROUANI
Fondateur de PC30

- Octobre 2003 : Création de PC30 service de dépannage informatique en deux roues en 30 minutes chez les particuliers.
- Décembre 2003 : Première agence pilote à Paris 15ème.
- Juin 2004 : Une seconde agence à Strasbourg.
- Décembre 2004 : Augmentation de capital avec l'arrivée d'investisseurs prestigieux (Business Angels).
- Décembre 2005 : Inscription au marché libre de la Bourse de Paris – la société est cotée en bourse (550% d'augmentation de l'action en 2006)
- Avril 2006 : Augmentation de capital à 1.150.000 euros
- 2006 : Ouverture de 40 agences franchisées.
- Seconde réussite boursière, après Acadomia, dans le domaine du Service à la personne.

3. A été décerné le titre de MEILLEUR DEVELOPPEUR A L'INTERNATIONAL 2006 à Monsieur Vincent ROMET, Directeur Exécutif de RELAY.



Meilleur développeur à l'international

Vincent ROMET
RELAY
(Ex RELAIS H – GROUPE
LAGARDERE)

- Le premier Kiosque a été créé en 1854 par Louis Hachette
- L'extension internationale a commencé en 1920.
- C'est aujourd'hui 4000 points de vente et assimilés, présents dans 17 pays.



Vincent ROMET
Meilleur développeur à l'international
RELAY
(Ex RELAIS H – GROUPE LAGARDERE)

Stéphane GEORGEON
Meilleur Directeur de réseau 2006
Jean-Claude BIGUINE

Farid MAROUANI
Meilleur taux de progression 2006
PC30



7^{ème} Congrès de la Franchise et des Directeurs de réseau

Chers amis Franchiseurs et Directeurs de réseaux,

Le 7^{ème} Congrès de la Franchise et les 14^{ème} Trophées du CEDRE qui ont eu lieu le 14 mars dernier au siège des AGF ont rencontré **un franc succès** (avec une centaine de participants) :

- d'abord par la qualité technique des 3 tables rondes révélant les questions générales de fond pour la franchise de demain,
- ensuite, par la qualité des franchiseurs et directeurs de réseaux qui avaient en tête des questions très perspicaces relatives au thème des trois tables rondes et dont vous trouverez à chaud les résumés ci-après,
- le compte-rendu détaillé du Congrès vous sera communiqué par la poste prochainement.

Le CEDRE demeure toujours un lieu d'échange passionnant et qui contribue à l'enrichissement substantiel du monde de la franchise.

Amicalement,

Olivier GAST, Président du CEDRE



7^{ème} Congrès de la Franchise et des Directeurs de réseau



« La franchise : un vrai modèle économique pour l'avenir »



« Le Congrès du CEDRE : Un franc succès avec une centaine de participants »

Introduction : Me GAST, Avocat à la cour et Président du CEDRE

La franchise est un business model universel, un vrai modèle de développement. Pour preuve, il existe des salons de la franchise dans le monde entier et notamment dans les marchés émergents comme le marché chinois.

C'est un modèle très prisé, même par d'autres types de réseau de distribution à l'instar de la grande distribution.

De fait, son attractivité et son développement en ont fait la cible de critiques de la part de la doctrine juridique et la conception du lien entre franchiseur et franchisé fait encore débat.

Toutefois, s'il est vrai qu'il y a encore un an, une controverse existait entre les partisans de la doctrine volontariste et ceux de la doctrine solidariste sur la franchise, aujourd'hui il semblerait que la balance penche du côté des partisans de la thèse volontariste.

C'est notamment ce qui ressort d'un article paru aux Petites Affiches le 9 novembre 2006.

En effet, dans cet article, Guy CANIVET, 1^{er} Président de la Cour de Cassation, estime que « la jurisprudence doit se garder, sous couleur d'équité, d'adopter des solutions d'espèce, de substituer son opinion, voire le vœu prétendu de la loi, à ce qui fait le risque, et par la même la valeur, du contrat de franchisage. »

En d'autres termes, le juge se doit de respecter le contrat ainsi que le principe de liberté consacré par le Code de commerce. Si le contrat est sujet à interprétation, le juge ne peut substituer son opinion à la lex mercatoria et au droit commun des contrats.

Néanmoins, rien n'est acquis et c'est aux organisations comme le CEDRE qu'il appartient de militer auprès des institutions judiciaires et politiques en faveur de la thèse volontariste.^{1 2}

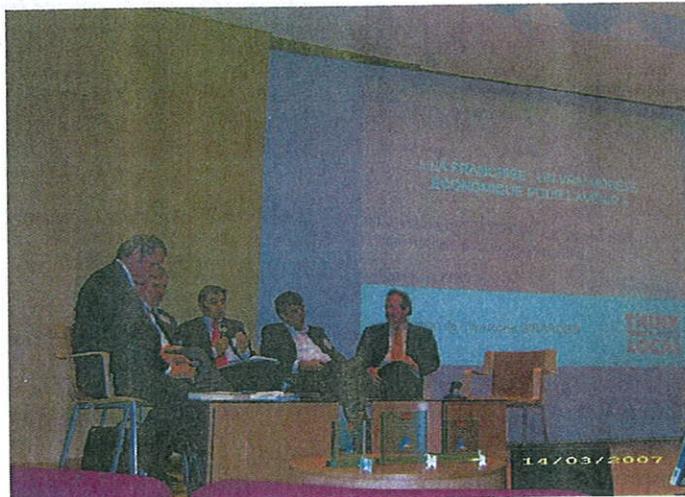
¹ Cf Article de Me Olivier GAST paru au Journal des Sociétés du 17 janvier 2005

1^{ère} Table Ronde

→ Grande distribution, Franchise, e-commerce : affrontement ou complémentarité ?

Moderator : Jean BOTHOREL, journaliste et écrivain, co-auteur de « La grande distribution enquête sur une corruption à la Française »

Intervenants : - Christophe GIRARDIER, P.D.G (Asterop)
- Alain de MAREILHAC, P.D.G (Market Value)
- Philippe MAUREL, PDG (Le Bouquet nantais)



RESUME DES DEBATS

La franchise est un véritable business model universel et intemporel malgré l'arrivée d'un nouveau monde économique et commercial, celui des sites Internet marchands.

Les réseaux de franchise ne peuvent ignorer qu'aujourd'hui deux marchés coexistent, le marché traditionnel par le biais des magasins, et le marché virtuel, par le biais d'Internet. Les réseaux doivent donc s'adapter afin de satisfaire les consommateurs, qu'il s'agisse de clients « classiques » ou d'internautes.

Les réseaux de franchise, alors qu'aujourd'hui leurs sites Internet ne sont qu'accessoire à leurs magasins, vont devoir s'adapter afin de créer de véritables espaces virtuels conformes aux attentes des consommateurs internautes ayant un profil type « second life³ ».

Les sites Internet marchands devront en conséquence être attractifs afin d'inciter le consommateur, non seulement à acheter sur le site, mais également à aller en magasin afin de satisfaire son besoin de « palpation » de la marchandise.

Les magasins devront également s'adapter à la clientèle qui recherche désormais la notion de plaisir dans l'acte de consommation. Le design et l'urbanisme devront donc satisfaire ce besoin et compléter ainsi l'attractivité de la marque.

En conclusion, la capacité d'adaptation au monde virtuel des réseaux de franchise est la clef de leur développement. A défaut, ils ne peuvent que régresser.

² Cf La lettre Euro du 2nd trimestre 2005

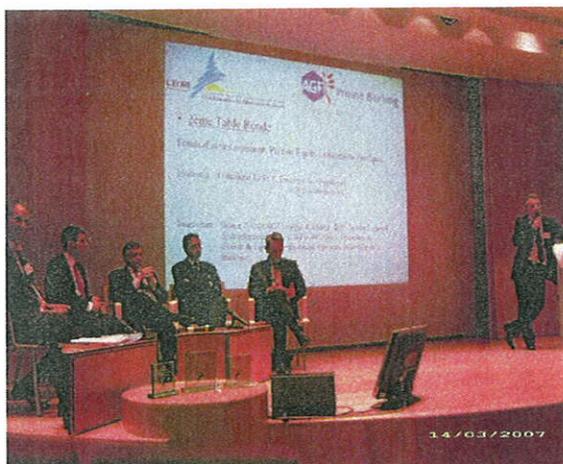
³ Jeu virtuel en ligne dans lequel les internautes se créent une nouvelle vie

2nd Table Ronde

→ Fonds d'investissement, private equity : Questions pratiques

Moderator : Dominique LARUE, Directeur du développement (AGF Private Banking)

Intervenants : - Matthieu DOUCHET Directeur Associé d'Initiative et Finance
- Hélène CANNARD, chargée d'affaires (IRD : Institut Régional de Développement du Nord Pas de Calais)
- Marc MENEAU Directeur TURENNE CAPITAL
- Thierry LOPEZ Directeur X-ANGE
- M. Philippe MONDAN, PDG de la société Ecoute-Ecoute



RESUME DES DEBATS

Le capital-investissement, une forme de capital non coté ou private equity, peut être défini comme l'entrée au capital de sociétés non cotées déjà existantes. Il est parfois assimilé à tort avec le capital-risque, qui limite ses interventions aux sociétés en création ou récemment créées.

Il ressort des débats que la transparence est à la base des relations entre financier et entrepreneur. Pour le premier, il va s'agir de connaître parfaitement le projet (business plan...) et le potentiel (équipe, clientèle...) de l'entreprise dans laquelle il investit. Pour le second, il va s'agir notamment de connaître l'origine des fonds injectés dans sa société et les modalités d'intervention de l'investisseur dans sa gestion.

C'est d'ailleurs à cet effet que les investisseurs imposent de façon plus ou moins contraignante une obligation de reporting aux entreprises dans lesquelles ils investissent. De la même façon, c'est en s'appuyant sur ce reporting que l'investisseur va être à même de conseiller l'entrepreneur quant aux différentes stratégies qui s'offrent à lui.

Il apparaît néanmoins que les financiers en private equity sont plutôt frileux en matière de franchise, préférant des modèles plus « classiques » comme les succursales.

En conclusion, il appartient aux franchiseurs et aux associations comme le CEDRE de convaincre les financiers de l'intérêt d'investir dans la franchise.

→ Les contrats de franchise dans le secteur des services Indépendance, intégration et risque de requalification en Droit français

Moderator : Maître Olivier GAST

Intervenants : Maître Gilles MENGUY (Avocat à la Cour)
Monsieur Eric PERSIN (Family Sphère – ex Après la Classe)



RESUME DES DEBATS

C'est un état de fait, dans un secteur très concurrentiel, un franchiseur muni d'un contrat de franchise plus contraignant se verra rapidement dépossédé de son savoir-faire. Cela a été le cas d'entreprises comme ADHAP spécialisée dans l'aide à la personne. Des franchisés ont su tirer avantage de la faiblesse du système et sont aujourd'hui à leur tour devenus Franchiseur, notamment FAMILY SPHERE dans le domaine de la garde d'enfants.

Cela s'est avéré possible parce que le franchiseur a laissé une trop grande marge de manœuvre aux franchisés.

Un franchisé qui signe un contrat de prestation de service directement avec la famille laisse au franchiseur peu d'« emprise » sur lui.

Le contrôle exercé par le franchiseur ne se fera qu'au travers de la perception des redevances.

A l'opposé, on trouvera un franchiseur comme ACADOMIA qui a choisi la voie du mandat, système lui permettant de conserver le contrôle absolu sur les flux financiers générés par l'activité du franchisé.

Toutefois, si le franchiseur paraît être à l'abri de toute « expropriation de savoir-faire », il n'en demeure pas moins que le risque de requalification d'une telle relation en contrat de travail existe bel et bien. En effet, il est important de rappeler que le franchisé est un commerçant indépendant.

En conclusion, on ne saurait que trop conseiller aux franchiseurs de garder « une main de fer dans un gant de velours ».