



LE VRAI DÉFI DE LA FRANCHISE INDUSTRIELLE

Définition - Objectifs : Qui est concerné ? Dans quels pays peut-t-on l'utiliser ?

14 H : Accueil des participants

14.30 H : L'enjeu économique de la Franchise industrielle: dans la guerre industrielle c'est le Défi Stratégique des Entreprises performantes. Une formule qui a fait ses preuves et qui rapporte le plus souvent bien plus que l'exportation.

*par Charles SEROUDE , Essec-MS.Stanford
le concepteur de la franchise industrielle YOPLAIT, ou comment progresser
de la cinquième place française au Leadership mondial*

15.30 H : La Franchise industrielle permet de surmonter bien des obstacles juridiques et réglementaires de l'exportation classique, de la création de filiales ou de la vente de licence.

C'est un système contractuel, qui combine les avantages de la licence, de la joint-venture. Cette approche est plus sûre, car elle permet de mieux protéger le Savoir faire, que les protections habituelles liées aux dépôts de brevet (coûteux et sans garantie totale)! Sa grande souplesse contractuelle implique néanmoins une grande rigueur dans la structuration de ses contrats.

*par Maître GAST , Avocat international , auteur du Contrat Florette
qui fait de la salade française la première salade mondiale.*

16.30H : La Franchise industrielle : Les étapes de mise en oeuvre du succès

La technique de Structuration est délicate. Elle est fondée sur l'analyse « trisynergique » des leviers économique-financiers des performances du Franchiseur, lequel peut être n'importe quel industriel, pourvu qu'il soit le meilleur dans son métier, et qu'il ait "l'ambition internationale".

De Coca-Cola...à la mécanique de précision, et...du Yaourt...à la salade - une liste de succès et d'exemples à suivre .

*par Charles-SEROUDE, le spécialiste français de la franchise industrielle
avec plus de 60 usines franchisées, créées hors de France.*

17.30H : Subventions et financements spécialisés

Gérard CHAPALAIN - Consultant - Associé EPAC - Intervenant ESCE

18:00 H - Questions et Clôture, suivie d'un Cocktail

Quelques Exemples de Franchises industrielles réussies :

COCA-COLA - GÉNÉRAL MOTORS - TRANS-AMERICA - SINGER- YOPLAIT - ORANGINA- SCHWEPPE-
GINI- KRONENBOURG- DANONE - ISOROY- SLEEVER (machines de packaging sous pvc élastique) - EMILE
PFALZGRAF(EPB) (porte outils flexibles) SOLECO (salades florette) - GUYOMARC'H-FABENREV (matériaux
de construction)-GRANDS MOULINS DE PARIS - etc...



école supérieure du commerce extérieur
enseignement supérieur privé - établissement reconnu par l'état

Paris le 10 Avril 1996

Madame, Monsieur,

L'Ecole Supérieure du Commerce Extérieur est heureuse de vous inviter à une conférence sur la Franchise industrielle, qui se tiendra dans nos locaux, au Pôle Universitaire Léonard de Vinci le mardi 21 mai 1996. ①

La Franchise est surtout connue en Europe pour la Franchise de Distribution et de Services, compte tenu de la forte croissance constatée dans ce domaine depuis les années 1970. Les réseaux et les chaînes se sont rapidement multipliés - La FRANCE étant le leader des pays européens dans ce domaine.

Par ailleurs, La Franchise Industrielle reste encore pratiquée de façon trop confidentielle par les Industriels aux savoir faire éprouvés et démontrés, leaders dans leur niche ou leur créneau de marché.

LA FRANCHISE INDUSTRIELLE constitue une alternative stratégique de développement international pour des entreprises performantes.

La conférence sera animée par les plus éminents spécialistes européens:

- Monsieur Charles SEROUDE - PDG du Cabinet EPAC International et Consultant en Franchise Internationale depuis 25 ans.
- Maître Olivier GAST - Avocat International spécialiste en Franchise.
- Monsieur Gérard CHAPALAIN - Associé EPAC International, Intervenant ESCE.

Nous vous joignons ci-après le programme de la conférence. Celle-ci vous est offerte gracieusement par l'Ecole Supérieure du Commerce Extérieur et Epac International.

Venez nombreux découvrir le site universitaire le plus moderne d'Europe et ne manquez pas cette occasion de découvrir un autre moyen d'accroître votre rentabilité!

Mode d'emploi :

- Confirmer par Fax au (1) 41 16 73 93 ou par Courrier votre participation à l'ESCE :
- Se munir de cette lettre-invitation à présenter à l'entrée du Pôle.

Veillez recevoir, Madame, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.

Patricia HAEZEBROUCK
Responsable Relations Extérieures