

LE SALON INTERNATIONAL DE LA FRANCHISE

1^{er}-4 AVRIL 1989

PRÉSENTE LES 3-4 AVRIL 1989

LE SYMPOSIUM INTERNATIONAL DE LA FRANCHISE

LE RENDEZ-VOUS DES MEILLEURS EXPERTS MONDIAUX DE LA FRANCHISE

PARC DES EXPOSITIONS - PORTE DE VERSAILLES - HALL 7 - NIVEAU 3 - PARIS - FRANCE

THE INTERNATIONAL FRANCHISE TRADE SHOW

APRIL 1st-4th, 1989

PRESENTS ON APRIL 3rd-4th, 1989

THE INTERNATIONAL FRANCHISE SYMPOSIUM

THE WORLDWIDE FRANCHISE EXPERTS ANNUAL MEETING

ORGANISÉ PAR PADCO-BLENHEIM
CONÇU ET ANIMÉ PAR
CLAUDE NÈGRE


PADCO
BLENHEIM

ORGANIZED BY PADCO-BLENHEIM
CONCEPTOR AND MODERATOR
CLAUDE NÈGRE

SOUS LA HAUTE AUTORITÉ DE
LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DE
LA FRANCHISE


FÉDÉRATION
FRANÇAISE DE
LA FRANCHISE

CONDUCTED IN COOPERATION
WITH THE FRENCH FRANCHISE
FEDERATION

Les
MERIDIEN
PARIS

3 AVRIL 1989 - CONFÉRENCES EN SÉANCE PLÉNIÈRE

GÉRER SON DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL EN FRANCHISE

La franchise se mondialise.

Après avoir développé, souvent avec succès, l'entreprise, la marque, l'enseigne... dans leurs pays d'origine, de nombreux chefs d'entreprise considèrent l'internationalisation par la franchise comme une alternative stratégique. Dans la mondialisation des marchés, les franchiseurs sont en position favorable pour faire jouer leurs atouts. Sous la poussée d'un environnement concurrentiel sans cesse plus contraignant, des stratégies d'alliance aux aspects multiformes se développent :

- Master franchise,
- Licence,
- Transfert de savoir-faire, joint-venture.

La terminologie diffère mais les réalités sont très voisines. Ces systèmes de partenariat sont appliqués comme mode d'implantation privilégié pour un développement international efficace.

L'objectif de la première journée du **Symposium International du Salon de la Franchise** est de permettre aux meilleurs experts mondiaux de faire part de leur point de vue sur la bonne utilisation de la franchise internationale :

- Contenu sémantique selon les pays,
- Perspectives d'influence sur l'environnement concurrentiel,
- Mécanismes d'option, de mise en œuvre, de gestion d'une franchise internationale.

APRIL 3rd, 1989 - FULL SESSION CONFERENCES

AN INTERNATIONAL MANAGEMENT DEVELOPMENT THROUGH FRANCHISE

Franchising is becoming worldwide.

After developing their company in their own country, many managers are considering going international by franchising as a strategic alternative.

With markets becoming worldwide, franchisors are in a good position to benefit from their competitive advantages. Due to a more and more competitive business environment, many types of alliance strategies are now currently popular:

- *Master franchise,*
- *Licence,*
- *Know how transfer and joint venture are used to describe often very similar partnership systems which are used as a preferred method of setting up internationally.*

On the first day of the International Symposium of the Paris Franchise Trade Show some of the most qualified international experts will provide their views concerning the use of franchising worldwide:

- *Meaning of the term "Franchise" as it is used in each country,*
- *Potential effect on the competitive environment,*
- *International Franchise option mechanisms, implementation and management.*

SALLE SIRIUS N° 731



Journée animée par :
Claude Nègre

Docteur de l'Université Paris-Dauphine
Conseil en Marketing,
chargé de cours à l'ESCP, Professeur et
Co-Fondateur de l'IPF
Auteur de : "La Franchise Aujourd'hui"
et "Master Franchise"

Moderator:
Claude Nègre

Ph. D Paris-Dauphine University, Marketing Consultant,
Lecturer at Paris Graduate School of
Management, Professor and Co-Founder of
the Franchise Promotion Institute
Author of: "Franchising today"
and "Master Franchise"



International Wirz, Strauch et Associés.
 "Les dispositions juridiques applicables au
 franchise en R.F.A.". 1986.
 Lawyer Wirz, Strauch and Partner.
 "The legal dispositions applicable to the
 contract in West Germany", 1986.



DANEMARK
 DENMARK

SALLE
 ROOM
 BERENICE B
 N° 730 B

9: 30 - 11: 00
 ET/AND
 14: 30 - 16: 00



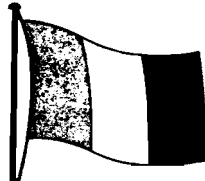
Peter Andreas Arendorff
 Avocat - Secrétaire Général de
 l'Association Danoise de la Franchise.
 Advocate - Secretary to
 the Danish Franchisors Association.



Torben Brabrand
 Directeur Général
 Convest Consultant.
 Managing Director
 Convest Consultant.



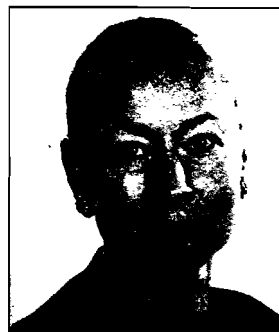
ureau de Bruxelles.
 sels.



FRANCE
 FRANCE

SALLE
 ROOM
 VEGA B
 N° 732 B

9: 30 - 11: 00
 ET/AND
 14: 30 - 16: 00



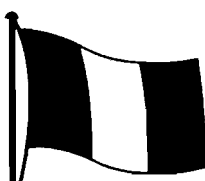
Chantal Zimmer-Hetou
 Déléguée Générale de
 la Fédération Française de la Franchise.
 Executive Director of
 the French Franchise Federation.



Olivier Gast
 Avocat à la Cour de Paris
 Cabinet Gast et Douet
 Président de l'Université Européenne de la Franchise.
 Auteur de : "Comment négocier une Franchise".
 Avocat à la Cour
 Gast et Douet - Paris
 President of the European Franchise University.
 Author of: "How to negotiate a Franchise".



Frank
 é au
 man Lapointe - Goodman et Carr.
 Structuration de la Franchise au Canada",
 man Lapointe -
 Carr (partner).
 Structuring the Franchise", 1988.



ITALIE
 ITALY

SALLE
 ROOM
 VEGA A
 N° 732 A

11: 15 - 12: 45
 ET/AND
 16: 15 - 17: 45



Vittorio Fracassi
 Administrateur délégué
 et Consultant Multipla srl.
 Auteur de : "1^{er} annuaire de la Franchise Italienne".
 Executive Director
 and Consultant of Multipla srl
 Author of: "1st Italian Franchise Directory".



Aldo Frignani
 Professeur de droit - Université de Turin
 Avocat (Turin-Milan)
 Membre du Comité juridique
 Fédération Européenne de la Franchise.
 Auteur de : "Le Franchising".
 Law Professor - Turin University
 Lawyer (Turin-Milan)
 Law Committee member
 European Franchise Federation
 Author of: "The Franchising".

250