Delcade
avocats & solicitors



Avocats conseils des Master Franchisés

- Documentation juridique de la Master Franchise
- Structuration du financement
- Plan de développement

DOMAINES D'EXPERTISE MASTER FRANCHISE

Documentation juridique

- Contrat de master franchise
- Plan de développement
- Contrats type de sous-franchise
- Documents d'information précontractuelle
- Conditions générales de vente
- Constitution de centrales d'achat ou de référencement
- Protection de la marque et contrat de licence de marque

Financement du Master Franchisé

- Recherche d'investisseurs
- Constitution d'un fonds d'investissement dédié au Master Franchisé et au développement de l'enseigne
- Prise de participation minoritaire du Franchiseur (franchise participative)
- Constitution d'une société holding regroupant les investisseurs et le Master
- Franchise permettant à ce dernier de conserver le contrôle opérationnel

Des réponses packagées

Recherche de Master Franchisés en France avec nos partenaires



Financement « clé en main » du Master Franchisé



Recherche et financement de locaux pour anticiper le déroulement du plan de développement avec nos partenaires



Conditions

Facturation des diligences au temps passé, au taux horaire de base de 300,00 € HT.
Communication du temps estimé avant le commencement de notre intervention. A défaut, si l'évaluation n'est pas possible, une fourchette tarifaire est transmise, et des points d'étapes sont régulièrement proposés, pour faciliter le pilotage de votre budget d'honoraires.
Forfaits d'honoraires proposés pour certaines prestations, avec un règlement échelonné au fur et à mesure de leur exécution.
Offres packagées composées de prestations prédéterminées déjà forfaitisées, et consultables sur devis.
Chaque prestation est encadrée par la signature préalable d'une convention d'honoraires.

Prochain évènement

« Salon de la franchise Paris » du 19 au 22 mars
Prenons rendez-vous sur le salon

PRÉCISIONS SUR L'OFFRE

Le contexte et les objectifs

Vous êtes franchiseur et recherchez un partenaire pour développer en France l'enseigne que vous avez créée.
Vous êtes entrepreneur et souhaitez vous investir dans le développement en France de l'enseigne du franchiseur.
Nous vous assistons dans la réussite de votre projet en structurant le financement du Master Franchisé et en rédigeant l'ensemble de la documentation juridique.

Le financement du Master Franchisé pour le lancement de l'activité

Le Master doit financer:

- Le droit d'entrée dans le réseau
- L'ouverture d'un (de) pilote (s) pour expérimenter le savoir faire du franchiseur en France et son adaptation au marché
- La traduction des documents du franchiseur (manuel opératoire ...)

Le financement du Master Franchisé pour le respect du plan de développement

La réussite du Master Franchisé dépend de sa capacité à développer le réseau et à respecter le nombre d'ouvertures de sous-franchisés prévus dans le plan de développement.
A cette fin, grâce à nos partenaires, nous proposons de sélectionner les meilleurs emplacements de locaux et de mettre en place le financement nécessaires à leur réservation et à la réalisation des travaux à la charte de l'enseigne avant leur transmission aux sous-franchisés qui auront été choisis par le Master.

Partenaires

- Le réseau 3C spécialisé dans la recherche et la transaction de fonds de commerce, représenté par Monsieur Claude Richoux (www. reseau3C.com)
- Amplitude Reso (www.aplitudereso.com)
  - Recherche de Master Franchisés
  - Études de marché
  - Conseil en stratégie de développement
  - Rédaction et traduction des documents de l'enseigne (Manop ...)

À PROPOS DE DELCADE

Cabinet d'avocats d'affaires *full-service*, créé en 2014, **DELCADE** accompagne les TPE-PME, ETI et groupes internationaux dans les domaines phares du droit des affaires en conseil et contentieux : corporate, M&A, private equity, fiscal, social, propriété intellectuelle, technologies de l'information, concurrence, distribution, énergie, régulation, contrats commerciaux, immobilier, construction, sciences de la vie et droit public.

DELCADE rassemble une équipe d'une trentaine d'avocats experts dans leurs domaines exerçant dans un collectif haut de gamme pour un service client sur mesure. L'accompagnement DELCADE se distingue par la grande proximité entre les associés et leurs clients, au plus près de leurs enjeux, pour leur offrir un appui personnalisé et en direct. DELCADE est classé par plusieurs guides reconnus de la profession d'avocats et figure notamment aux classements Legal 500, Best Lawyers, Option Finance et Décideurs Juridiques.

Pour en savoir plus : www.delcade.fr

Avocat au Barreau de Paris, **Jean-Philippe Chenard** a exercé dans des cabinets de premier plan français et anglo-saxons, réputés pour leur pratique en droit économique et de la distribution (EY Law, TLBM, Wilhelm & Associés) avant de fonder le cabinet Chenard & Associés. Il rejoint DELCADE en 2020 en qualité d'associé. Son champ d'expertise couvre l'ensemble des contrats de distribution et la négociation commerciale entre les différents acteurs de la distribution. Il a développé une compétence reconnue en matière de réseaux de distribution (franchise, partenariat, distribution sélective, licence de marque, commission affiliation, coopérative…), qui l'amène à conseiller des têtes de réseaux et master franchisés, en France et à l'international.

Président de la commission juridique de l'IREF – Fédération des Réseaux Européens de Franchise et de Partenariat, il anime à ce titre, de nombreux ateliers de réflexions sur l'évolution des contrats de réseaux et les formules contractuelles alternatives à la franchise.



Droit de la franchise

Jean-Philippe Chenard
jpchenard@delcade.fr

Jean-Yves LE DIZET a intégré DELCADE début 2023 en qualité d'associé. Son champ d'intervention recouvre les opérations de M&A, de croissance externe, de restructuration et de levées de fonds. Jean-Yves intervient également pour le compte de fonds d'investissement et de family office pour les problématiques qu'ils peuvent rencontrer en droit boursier ou financier et en termes de régulation.

Ses clients sont principalement des PME, des ETI, des filiales de grands groupes, des fonds d'investissement basés en France ou en Europe.

Jean-Yves a travaillé dans plusieurs cabinets d'avocats, notamment LPA-CGR comme collaborateur, puis au sein du groupe Colbert en qualité d'associé. Il a également été directeur juridique et immobilier d'un important groupe industriel spécialisé en logistique.

Outre un Master 2 de droit des affaires, il est titulaire d'un DESS de gestion des PME. Jean-Yves est également expert auprès du CRA (Centre des Repreneurs d'affaires).



Corporate - M&A - Private Equity

Jean-Yves Le Dizet
jyledizet@delcade.fr