



Accueil > Dossiers Franchise > Le cabinet Simon & Associés lance son département international

Dossiers franchise de nos Experts

Chronique de Samuel Burner,

Journaliste spécialisé | Observatoire de la Franchise



Notre expert

Article publié le 06.03.2012

[Consulter ses contributions \(141\)](#)

Le cabinet Simon & Associés lance son département international

Bien connu dans le monde de la franchise, le cabinet Simon & Associés – qui fêtera ses 20 ans en 2012 – a lancé à quelques jours du salon Franchise Expo Paris son département international. Impulsé par François-Luc Simon en personne, ce département sera constitué de 5 personnes et placé sous la responsabilité de Cristelle Albaric, nouvelle recrue du cabinet et grande spécialiste de la multi-franchise et des problématiques de développement à l'international. Pour en savoir plus, nous sommes allés la rencontrer ainsi que François-Luc Simon. Entretien.

Samuel Burner : *François-Luc Simon, pour ceux qui ne connaissent pas encore le cabinet, pouvez-vous nous préciser quel son champ d'action ? Un mot sur le département franchise qui nous intéresse plus particulièrement ?*

François-Luc Simon : Le cabinet Simon Associés existe depuis 1992. Nous fêtons donc nos 20 ans d'existence cette année. Notre clientèle est constituée de grands groupes, de PME mais aussi d'une clientèle d'affaires. Le cabinet compte 10 départements dont le département Franchise-Réseaux & Distribution. Ce département est composé d'une équipe de 8 productifs (6 avocats et 2 juristes). Nous sommes très impliqués dans le monde de la distribution et de la franchise ; notre équipe est une équipe de passionnés. Simon Associés édite notamment une lettre bimestrielle « La Lettre des Réseaux » adressée aux professionnels du secteur des réseaux de distribution, et publie chaque année depuis 2006 un numéro spécial aux Petites Affiches relatif à la jurisprudence rendue en matière de franchise au cours de l'année écoulée ainsi qu'un numéro spécial des Petites Affiches consacré au développement international des réseaux de franchise.



Samuel Burner. *L'aspect international est encore plus d'actualité au sein de votre cabinet, avec le lancement d'un département international ? Qu'est-ce qui a motivé cette création ?*

François-Luc Simon : Cette décision de créer un département s'est en quelque sorte imposée à nous. Car le cabinet présente la particularité d'avoir réalisé de nombreuses opérations à l'international pour nos clients, en joint-venture, master-franchise ou franchise directe. Nous travaillons en effet depuis plusieurs années à l'international, avec une accélération des demandes de nos clients depuis 3 à 5 ans. Cette nouvelle structure a vocation à être transversale et à travailler pour l'ensemble des départements du cabinet. Nous en avons profité pour recruter

Rechercher

Choisir une enseigne



CUISINE PLUS



Zoom sur

LES DOSSIERS DE LA RÉDACTION

[Franchise meubles. Cuisines et literie \[...\]](#)

[Franchise : faire partie des premiers \[...\]](#)

[Le cabinet Simon & Associés lance son \[...\]](#)

[Tous les dossiers](#)

[Toutes les actualités](#)

[Toutes les vidéos](#)

[Toutes les interviews](#)

OUVRIRE UNE FRANCHISE

[Créer une franchise](#)

[Devenir franchisé](#)

[Annuaire franchises](#)

[Avantages de la franchise](#)

[Franchise vin](#)

[Franchise boulangerie](#)

[Franchise restauration](#)

[Forum la franchise](#)

[Annuaire franchises \(sites\)](#)

LA FRANCHISE, PAR OÙ COMMENCER

[Etape 1 - Franchise définition](#)

[Etape 2 - Choisir sa franchise](#)

[Etape 3 - Le Business plan](#)

DERNIÈRES FICHES MISES À JOUR

[Vegalis](#) 13/03

[FitnessBoutique](#) 13/03

[meilleurtaux.com](#) 13/03

[Générale des Services](#) 12/03

[Dépil Tech](#) 12/03

INSCRIPTION NEWSLETTER

Cristelle Albaric, qui pilotera cette entité avec talent.

Samuel Burner : *Cristelle Albaric, vous venez d'intégrer le cabinet Simon Associés en prenant la responsabilité du département international ? Pouvez-vous rapidement vous présenter ? De quelle équipe dédiée allez-vous disposer ?*

Cristelle Albaric : Anglophone et spécialiste des fusions acquisitions, je connais bien le droit de la distribution et celui de la franchise en particulier, de longue date d'ailleurs puisque j'avais fait ma thèse sur la master-franchise. Plus récemment, j'ai également co-écrit un ouvrage « *International Commercial Agency and Distribution Agreements* », qui donne des conseils très pratiques. Concernant la structure même du département international, je vais m'appuyer sur l'expertise de **Sandrine Richard**, Gaëlle Toussaint David et Flore Sergent. Nous venons également de recruter Qianq Zhou, avocat de nationalité chinoise, ce qui témoigne de notre grand intérêt pour ce pays et des opportunités à mettre en œuvre entre la France et la Chine.



Samuel Burner. *Justement, quelles sont vos ambitions pour le département international ? Avez-vous déjà défini des pays ou régions cibles sur lesquels vous allez faire porter vos efforts ?*

Cristelle Albaric : Comme vous l'a précisé François-Luc Simon, de plus en plus de clients du cabinet – notamment parmi les franchiseurs ou les réseaux mixtes – affichent une volonté de se développer à l'international. Le cabinet Simon Associés utilise les liens qu'il a tissés depuis plusieurs années. A titre personnel, j'ai également développé un réseau de consultants à l'international, qui vont nous permettre de répondre aux demandes de nos clients dans la plupart des pays cibles de nos clients.

Sans négliger des zones géographiques, nous intervenons plus particulièrement sur 4 grandes zones de prédilection : l'Amérique du Nord, la Chine, le Brésil et le Moyen-Orient. Et l'Europe dans tout cela, allez-vous me dire ? Le développement en Europe, ce n'est quasiment plus considéré comme de l'international. Parallèlement, nous avons aussi la volonté d'épauler des clients étrangers à réussir leur implantation sur le marché français. La capacité d'adaptation aux exigences d'un dossier est une des caractéristiques du cabinet.

Votre adresse e-mail



AGENDA

Le 02 juillet

Formation Devenir franchiseur

Du 29 novembre au 01 décembre

Salon des Services à la Personne

Ouvrir une franchise en France et à l'étranger avec :

HÔTELLERIE & RESTAURATION

Bar - Restaurant à thème - Sandwicherie

COMMERCE ALIMENTAIRES

Vins - Epicerie fine - Chocolats - Diététique

BEAUTÉ SANTÉ FORME

Instituts - Parfumerie - Remise en forme

COMMERCE SPÉCIALISÉS

Cadeaux - Sport - Fleurs - Dépôt-vente

MODE ET ÉQUIPEMENT PERSONNE

Bijouterie - Chaussures - Maroquinerie

AUTOMOBILE

Location - Cycles, motos - Vente et réparation

SERVICES RAPIDES ET PROXIMITÉ

Déménagements - Laverie - Sécurité

IMMOBILIER

Agence - Diagnostic - Mandataire

MINI, SUPER ET HYPER

Grands magasins - Superettes - Alimentaire

PARTICULIERS ET ENTREPRISES

Etude conseil - Finance - Formation

DÉCORATION ET ÉQUIPEMENT

Bricolage - Cuisinistes - Meubles

Services

[Newsletter](#)
[Alertes](#)
[Lexique de la franchise](#)
[Ouvrages de référence](#)
[Chiffres des réseaux](#)
[Emploi en franchise](#)
[Annuaire des sites franchises](#)

Partenaires

[Fédération Française de la franchise](#)
[Chef d'Entreprise](#)
[Horizon Entrepreneurs](#)
[Le coin des entrepreneurs](#)
[Management PME – TPE](#)
[Micro-entreprises](#)
[Site des Marques](#)

Partenaires

[Pubeco](#)
[Snacking.fr](#)
[Devenir franchisé](#)
[Bureaux Locaux](#)
[J'entreprends et j'aime ça !](#)

Prestataires

[Epac International Conseil en Franchise](#)
[FH Conseil](#)
[Franchise management](#)
[Simon Associés Avocats Franchise](#)
[40 degrés sur la banque](#)
[SBS.Com](#)

