

Maître Nathalie Laura-Roland : partenaire de réussite pour les franchisés et les franchiseurs



Depuis un an, Maître Nathalie Laura-Roland accompagne à la fois les franchisés et les franchiseurs dans leurs problématiques quotidiennes mais également en amont de certaines décisions. Pour chaque partie, elle se veut un véritable partenaire stratégique. Interview.

Votre parcours est atypique. Pouvez-vous nous en dire plus ?

N.L-R : « J'exerce depuis plus de 20 ans avec une expérience d'abord en cabinets d'avocats puis en cabinet d'ingénierie et management et enfin en entreprise également franchiseur et centrale d'achats. Au sein d'un franchiseur, j'ai notamment pu appréhender le droit de la franchise, le droit commercial et le droit des sociétés et comprendre aussi comment fonctionne un réseau de distribution et une centrale d'achat, la relation entre franchiseur et franchisé et les enjeux et interaction entre chacun. Aujourd'hui, j'ai choisi de poursuivre mon savoir-faire sur cette expertise. Un réseau de distribution pour moi est un croisement où se retrouvent nombreuses matières du droit que l'on appelle le droit économique. C'est en

cela que mon quotidien est enrichissant. Dans le même temps, mes études avec un master 2 en droit des affaires couplé à un Exécutif MBA et mes expériences me permettent de prendre de la hauteur dans la gestion des problématiques de mes clients. Ma valeur ajoutée : pouvoir parler le même langage que mes clients, pour l'avoir vécu moi-même de l'intérieur, tant côté franchiseur que franchisé ».

Pour quels types de problématiques vous consultez-on le plus fréquemment ?

N.L-R : « Côté franchiseurs, les clients viennent me voir en amont, dès lors qu'ils ont un concept et souhaitent être sûrs que celui-ci est duplicable. Je leur expose alors les contours de la loi Doubin et certaines règles comme la rédaction du DIP et du contrat

de franchise. Mes clients peuvent être aussi des franchisés ayant déjà signé leur contrat et ayant besoin que je leur réexplique leurs droits, obligations et devoirs. J'accompagne aussi le franchisé qui n'a pas encore signé son contrat, qui en est juste au Document d'Information Précontractuelle et se pose la question de l'engagement de ce document. A moi de lui rappeler l'importance du DIP, du délai de 20 jours où il ne doit rien signer et dès ce stade commencer à envisager de négocier certaines clauses du contrat communiqué. J'ai aussi le cas du franchisé de longue date qui veut justement se libérer de son contrat de franchise et qui a besoin de moi pour évaluer les risques, le délai ou les coûts de sortie au regard des indemnités contractuelles. J'accompagne aussi les franchiseurs, notamment en cas de difficultés avec le franchisé ».

En quoi l'avocat est-il essentiel pour un franchisé ou un franchiseur ?

N.L-R : « Il y a un fort besoin de vulgariser le propos juridique. Le franchisé a bien souvent le discours seul du franchiseur. Accompagner dans la mise en œuvre des bonnes pratiques juridiques est capital pour moi. Bien souvent, l'avocat peut dénouer les choses avant que le dialogue ne soit trop tendu voire rompu entre un franchisé et un franchiseur, parfois il faut à l'inverse engranger des preuves de défaillances pour actionner des actions ».

Comment voyez-vous évoluer votre métier ?

N.L-R : « Désormais, le vrai actif des sociétés, ce sont les données personnelles des clients, avec l'enjeu du respect du RGPD. L'avocat qui développe une expertise dans le monde de la franchise doit nécessairement être familiarisé avec les nouvelles technologies pour appréhender cet enjeu. Il doit donc plus que jamais être pluridisciplinaire. Enfin, tout en respectant le conflit d'intérêt, je tiens à continuer à accompagner à la fois franchiseurs et franchisés. Je suis aussi aux côtés des chefs d'entreprise pour leurs problématiques de droit pénal des affaires ».



Plus d'infos

www.nlauraroland-avocat.fr
Tél. : 06 33 55 19 47