

ANNUAIRE DES MEMBRES EXPERTS DE LA FCA

Version au 11 avril 2024



PRÉAMBULE

Les Membres Experts de la FCA sont des professionnels expérimentés qui interviennent régulièrement aux côtés des groupements membres de la Fédération du Commerce Coopératif et Associé.

Personnes physiques qui manifestent un intérêt à la Fédération, elles sont qualifiées et susceptibles d'apporter aux groupements membres de la FCA leurs compétences, expériences et savoir-faire.

Les Membres Experts disposent de plusieurs expériences significatives auprès de groupements de commerçants indépendants, partagent les valeurs du Commerce Coopératif et Associé et participent à la promotion du modèle.

Le présent annuaire, régulièrement mis à jour et enrichi, est spécifiquement conçu pour les groupements membres de la FCA en recherche d'experts de confiance.



SOMMAIRE

LA TABLE DES EXPERTS

- [DROIT](#)
- [MANAGEMENT ET DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE ET DES RÉSEAUX](#)
- [STRATÉGIE MARKETING ET COMMUNICATION](#)
- [SOLUTIONS DIGITALES ET INNOVATION](#)
- [GOUVERNANCE D'ENTREPRISE](#)
- [RECRUTEMENT ET ACCOMPAGNEMENT RH](#)
- [GESTION, FINANCE ET ASSURANCES](#)
- [FORMATION](#)
- [IMMOBILIER COMMERCIAL](#)
- [RSE](#)
- [OUTILS ET SUPPORTS DE COMMUNICATION RETAIL](#)

[LES MEMBRES EXPERTS FCA, PAR ORDRE ALPHABÉTIQUE](#)

[CHARTE DES MEMBRES EXPERTS DE LA FCA](#)

[DEVENIR MEMBRE EXPERT DE LA FCA](#)



LA TABLE DES EXPERTS



DROIT

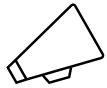
- [Antoine BLANCHARD](#)
- [Eric ESTRAMON](#)
- [Sébastien FESCHET](#)
- [Jean-Baptiste GOUACHE](#)
- [Guillaume GOUACHON](#)
- [Jean-Christophe GRALL](#)
- [Christophe GRISON](#)
- [Nathalia KOUCHNIR-CARGILL](#)
- [Paul LE FLOCH](#)
- [Olivier LEROY](#)
- [Nicolas NADAL](#)
- [Nicolas PCHIBICH](#)
- [Richard RENAUDIER](#)
- [Sandrine RICHARD](#)
- [François-Luc SIMON](#)
- [Franck SINGER](#)
- [Jean-François TESSLER](#)
- [Solène TESSLER-NACCACHE](#)
- [Olga ZAKHAROVA-RENAUD](#)



MANAGEMENT ET DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE ET DES RÉSEAUX

- [Sylvain BARTOLOMEU](#)
- [Laurent DUBERNAIS](#)
- [Olivier FOUQUERÉ](#)
- [Emmanuel JURY](#)
- [Alain LAGODIE](#)
- [Jean LOUVEL](#)
- [Karine RIBAK](#)
- [Virginie SABLÉ](#)
- [Emmanuelle VAILLANT](#)

LA TABLE DES EXPERTS



STRATÉGIE MARKETING ET COMMUNICATION

- [Olivier FOUQUERÉ](#)
- [Charlotte JOURNO-BAUR](#)
- [Jocelyn DENIS](#)
- [Karine RIBAK](#)
- [Luc DIDELOT](#)
- [Virginie SABLÉ](#)



SOLUTIONS DIGITALES ET INNOVATION

- [Jocelyn DENIS](#)
- [Laurent DUBERNAIS](#)
- [Luc DIDELOT](#)
- [Charlotte JOURNO-BAUR](#)



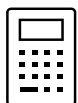
GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

- [Sylvain BARTOLOMEU](#)
- [Laurent DUBERNAIS](#)



RECRUTEMENT ET ACCOMPAGNEMENT RH

- [Sylvain BARTOLOMEU](#)
- [Maryvonne LABELLE](#)
- [Sandra CHAMBON](#)



GESTION, FINANCE ET ASSURANCES

- [Stéphanie CINATO DI FUSCO](#)
- [Thomas LEPREVOST](#)
- [Laurent DUBERNAIS](#)
- [Olga ROMULUS](#)

LA TABLE DES EXPERTS



FORMATION

- [Alain LAGODIE](#)
- [Emmanuelle VAILLANT](#)



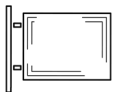
IMMOBILIER COMMERCIAL

- [Emmanuel JURY](#)



RSE

- [Luc DIDELOT](#)
- [Karine RIBAK](#)



OUTILS ET SUPPORTS DE COMMUNICATION RETAIL

- [Luc DIDELOT](#)

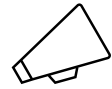
RETROUVEZ LES DOMAINES DES EXPERTS, EN UN CLIN D'ŒIL !



DROIT



MANAGEMENT ET
DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE
ET DES RÉSEAUX



STRATÉGIE
MARKETING ET
COMMUNICATION



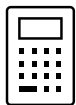
SOLUTIONS
DIGITALES ET
INNOVATION



GOVERNANCE
D'ENTREPRISE



RECRUTEMENT ET
ACCOMPAGNEMENT
RH



GESTION, FINANCE
ET ASSURANCES



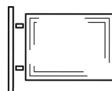
FORMATION



IMMOBILIER
COMMERCIAL



RSE



OUTILS ET SUPPORTS
DE COMMUNICATION
RETAIL



Sylvain BARTOLOMEU

Président dirigeant associé

129, rue Servient

69 326 Lyon Part-Dieu Cedex 03

www.franchise-management.com

bartolomeu@franchise-management.com

06 75 19 84 68



DOMAINES D'EXPERTISE

Expert en création et développement de réseaux : création, optimisation du concept, stratégie, mise sur le marché et développement.

Expert en management et conduite du changement : optimisation, audit, restructuring, gestion de crise.

Plusieurs centaines de missions de conseil réalisées depuis 2003

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Ingénieur Maître en management de réseaux – DESS Management des réseaux

Consultant pour les réseaux organisés depuis 2003

Membre du collège des experts de la Fédération Française de la Franchise et Ruban d'argent de la Franchise

Certification en leadership et outils d'analyse psychométrique

Enseignant en Master I et Master II Management des réseaux (Université Lyon III) et formateur en management et animation de réseaux

Président dirigeant du cabinet France Progression Réseau – Franchise Management (14 consultants, 500 enseignes accompagnées depuis 35 ans, représentant 90 000 adhérents à travers le monde)

ACTIVITÉS

France Progression Réseau – Franchise Management accompagne les enseignes de toutes tailles et de tous secteurs d'activité dans des opérations de création, développement, optimisation et transformation.

Le cabinet a développé différentes solutions pour évaluer et benchmarker un réseau (Diagnostic Performance Réseau®) ou encore pour digitaliser la documentation juridique de son réseau (Lexika). Il s'est également doté d'un pôle communication marketing en 2023.



Antoine BLANCHARD

Avocat

CABINET GUEGUEN AVOCATS
100, rue du Leinster - BP 34119
44241 La Chapelle sur Erdre Cedex

www.gueguenavocats.com

ablanchard@gueguenavocats.com

02 40 29 31 20

06 20 28 36 86

DOMAINES D'EXPERTISE

Spécialisé en droit des sociétés, en droit coopératif ainsi qu'en droit des contrats, particulièrement dans le domaine de la distribution.

Rédaction de statuts et de règlement intérieur de groupements coopératifs.

Accompagnement pour les opérations de fusion-acquisition.

Accompagnement au changement d'enseigne.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Avocat conseil en droit des sociétés depuis plus de 20 ans. DJCE.

Plus de 20 ans d'expérience aux côtés des coopératives de commerçants et de la distribution.

Plus de 25 ans d'expérience dans l'accompagnement du développement de réseaux du retail.

ACTIVITÉS

Avocat au barreau de Nantes depuis 1998, Antoine conseille et accompagne les entreprises et leurs dirigeants dans le cadre de leurs projets de développement et de transmission.

Antoine intervient principalement dans le domaine du droit des sociétés, des fusions-acquisitions, dans le cadre d'opérations de transmission patrimoniales.

Il intervient également en droit économique et des contrats.

Titulaire d'une mention de spécialisation en droit des sociétés, il est chargé d'enseignement à l'Université de droit de Nantes.



Sandra CHAMBON

Consultante sénior Associée

LABELLE CONSEIL

34, boulevard Henri IV

75004 Paris

www.labeille-conseil.fr

s-chambon@labeille-conseil.fr

01 44 54 26 26



DOMAINES D'EXPERTISE

Conseil en recrutement de cadres et dirigeants et conseil en ressources humaines auprès des DG et des DRH.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Sandra a plus de 15 ans d'expérience au sein de [Labeille Conseil](http://www.labeille-conseil.fr) dans le recrutement de cadres, le développement RH, les assessment center et le coaching. DEA de sociologie et Coach certifiée.

Nous sommes formés et certifiés aux différents outils d'évaluation et de développement : tests cognitifs et de personnalité Sosie, DiSC, Profile XT, MBTI, 360°, Coaching, Assessment Center.

Le cabinet utilise tous les outils de recherche les plus actuels ainsi que sa base de données spécialisée.

ACTIVITÉS

Labeille Conseil est un cabinet conseil en recrutement et ressources humaines spécialiste de l'accompagnement collectif et individuel. Forte spécialité de Labeille Conseil dans les métiers de services et dans le retail (grande distribution, équipement de la personne et de la maison), les services, l'hôtellerie-restauration et le tourisme, avec comme fil rouge, celui d'enseignes en réseau. Membre actif de Syntec Conseil, normé AFNOR et certifié Qualiopi.

« « Un bon choix ne se fait jamais seul », telle est notre raison d'être auprès des entreprises que nous avons accompagnées dans leur croissance et le développement de leurs équipes. Notre rôle de conseil contribue à l'objectivité des décisions tant vis-à-vis de l'entreprise cliente que vis-à-vis des candidats, nous sommes signataires de la Charte du Recrutement Responsable et nos engagements se réalisent dans nos pratiques. »



Stéphanie CINATO DI FUSCO

Directeur National Marché
Franchise & Commerce Organisé

In Extenso
106, cours Charlemagne
69002 Lyon

stephanie.di-fusco@inextenso.fr

www.inextenso.fr

06 78 54 46 48



DOMAINES D'EXPERTISE

Avec plus de 20 ans d'expérience dans le commerce organisé, Stéphanie apporte son expertise aux réseaux et à leurs membres. Elle propose des outils sur-mesure, de la création à la transmission en passant par le pilotage de la performance, des RH sans oublier la gestion du patrimoine et son optimisation.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Directeur National du Marché Franchise & Commerce Organisé depuis 2008 chez In Extenso.

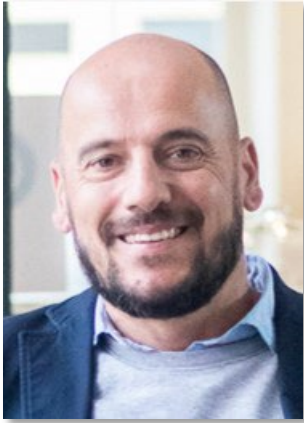
ACTIVITÉS

Fort de ses 130 000 clients et d'un réseau de 250 agences en France mais aussi en Belgique et au Luxembourg, In Extenso est le leader français indépendant de l'expertise comptable et des services professionnels aux TPE PME.

In Extenso propose aux franchisés et franchiseurs un service de proximité, et à la carte, couvrant tous les aspects comptables, administratifs, juridiques, fiscaux et sociaux de leur organisation. Il propose également des services en matière de création d'entreprise, de gestion du patrimoine ou d'accompagnement à l'international.

L'une des forces d'In Extenso est d'être propriétaire de ses outils de production, ce qui lui permet de créer des offres sur-mesure et des outils de pilotage pour ses clients tels que le portail client *Inexweb*, des outils de caisse conformes à la facture électronique, ou encore un portail de benchmark pour une animation de réseau performante.

In Extenso est certifié *Great Place to Work* et a obtenu la labélisation RSE Lucie 26000, reflet des engagements forts du groupe en matière sociaux, sociétaux et environnementaux.



Jocelyn DENIS

PDG fondateur Digitaleo &

La Fabrique Rennes

20, avenue Jules Maniez

35 000 Rennes

www.digitaleo.fr

jdenis@digitaleo.com

06 71 10 95 73



DOMAINES D'EXPERTISE

Expertise marketing : communication digitale nationale et locale au sein des réseaux, communication raisonnée, digitalisation des enseignes, impact de l'IA dans le marketing et relation client, inbound et outbound marketing, marketing CRM, marketing digital, OUI Pub, stratégie d'acquisition et de fidélisation client, digitalisation du prospectus, marketing local : presence management, gestion avis clients, SEA, social ads, réseaux sociaux, marketing direct (SMS, email, messages vocaux)

Autres domaines d'expertise : bilan carbone (réalisé en 2020), croissance externe (rachat de Kamp'n en 2022), numérique responsable (label obtenu en 2022), univers tech et digital, entrepreneuriat

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Passionné par les projets, je suis entrepreneur dans l'âme. J'ai choisi de parier dès 2004 sur la digitalisation du marketing et Digitaleo a été une entreprise précurseur dans l'informatique. J'ai aussi créé, dès 2011, l'incubateur La Fabrique ; projet qui a contribué à faire de Rennes l'une des métropoles FrenchTech.

En parallèle, je participe activement à Yao!, une fondation qui accompagne les jeunes créateurs en Bretagne. Je suis aussi administrateur du Medef 35 et de la Caisse des entreprises du Crédit Agricole CLÉ 35. Enfin, en tant que *business angel*, j'investis enfin dans différentes start-up digitales.

ACTIVITÉS

20 ans d'expérience dans le marketing local

Digitaleo vise à simplifier la communication des marques et des réseaux grâce à une plateforme tout-en-un qui réunit l'ensemble des leviers du marketing local.

Plus de 550 réseaux nous font déjà confiance dont Atol, Comptoir des Vignes, Orpi et Komilfo.



Luc DIDELOT

Fondateur - Dirigeant

BLEU MAPLE – Les Artisans du Retail

117 Rumiadou 29430 Treflez

Également Directeur associé

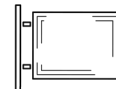
BABEL Prod, groupe Babel

41, rue Greneta 75002 Paris

lucdidelot@bleu-maple.com

luc.didelot.ext@babel-prod.com

06 87 95 58 78



DOMAINES D'EXPERTISE

Spécialiste pour le retail en conseil, audit, RSE, production, print et digital.
Expertises : Réseaux d'enseigne, RSE, production et print, gestion et conduite de projets retail.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Diplômé de l'École d'Estienne Paris 13 (école supérieure des arts et industries graphiques).

Plus de 30 ans d'expérience dont 15 ans dans le retail.

Directeur général d'imprimerie et fabricant de PLV/ILV/displays, etc.

Directeur général sur des plateformes internationales de production.

Aujourd'hui, Luc est fondateur, dirigeant de Bleu Maple (conseil, audit, production et print retail) et a créé la marque - Les Artisans du Retail – pour répondre aux besoins 360° des acteurs du retail.

Également directeur associé de Babel Prod au sein du groupe Babel.

ACTIVITÉS

Conseil – Audit – Production et Print – RSE

Conseil : Création de nouveaux concepts, solutions store staging et magasins éphémères, solution et innovation retail. Création et déclinaison créative & studio. Solutions collaboratives & digitales.

Audit : production, print, packagings, sacheries : audit cahier des charges, homogénéisation, massification, démarche RSE.

Production : Production graphique, photo et vidéo, print, optimisation des coûts, prépresse, catalogues, suivi fabrication & Logistique, démarche RSE.



Laurent DUBERNAIS

Président-directeur général
SYNERGEE

1, boulevard Charles de Gaulle
92700 Colombes

www.synergiee.com

laurent.dubernais@synergiee.com

06 84 21 45 00



DOMAINES D'EXPERTISE

Spécialiste des réseaux, Laurent accompagne depuis plus de 30 ans les enseignes dans leur stratégie en termes de système d'information. Laurent met en place des outils afin de structurer le développement, ainsi que le pilotage et l'animation de l'enseigne et créer une dynamique entre la centrale et ses adhérents.

ACTIVITÉS

Pilotage financier (comptes annuels, business plans, budgets, plan de trésorerie et reporting financier).

Développement du réseau (gestion des candidats et opportunités).

Pilotage activité – comptes rendus de visite et tableaux de bords.

Achats – gestion des fournisseurs et calcul des RFA.

« J'accompagne de nombreuses enseignes coopératives de la FCA, notamment Intersport, Krys, Optic 2000, Gedimat, BigMat. »



Eric ESTRAMON

Avocat

CABINET D'AVOCATS ERIC ESTRAMON

24, rue Blatin

63000 Clermont-Ferrand

www.estramonavocats.com

eric@estramonavocats.com

04 73 90 57 80

06 88 59 47 30



DOMAINES D'EXPERTISE

Avocat spécialiste en droit des sociétés et avocat fiduciaire.

ACTIVITÉS

Eric accompagne les coopératives sur les aspects droit des sociétés et montage de dettes. Il assure également la fonction de réviseur coopératif depuis le 17 novembre 2017.

Le cabinet d'avocats Estramon :

Inscrit au Barreau de Clermont-Ferrand, le cabinet dispose de plusieurs pôles de compétences :

- Droit des Sociétés
- Droit du Patrimoine
- Capital-Investissement
- Contrats
- Fiducie
- Fiscal
- Contentieux, arbitrage et droit pénal des affaires
- Immobilier, Construction, Assurance



Stephan FESCHET

Avocat

ARCY AVOCAT

21, rue d'Artois

75008 Paris

stephan.feschet@bfl-avocats.fr

06 88 45 34 46

DOMAINES D'EXPERTISE

Droit coopératif, droit de la franchise, droit de la distribution, droit économique, droit des marques.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Avocat et titulaire d'un DEA Droit des affaires.
Stephan est fondateur du cabinet ARCY AVOCAT.
Arbitre à la Chambre Arbitrale Internationale de Paris.

ACTIVITÉS

• Consultations

- Rédaction de statuts société
- Rédaction et mise à jour règlements intérieurs et conventions d'adhésion
- Rédaction de DIP et de contrats de franchise ou contrats voisins (commission-affiliation, licence de marque, etc.)
- Consultations diverses notamment sur :
 - la coopération commerciale,
 - la distribution par Internet,
 - l'approvisionnement exclusif,
 - la clause de non-affiliation,
 - les risques de condamnation - responsabilité délictuelle sur le fondement du dol
- Mise à jour CGV

• Contentieux

- Suivi de litiges individuels (coopérative-associés)
- Suivi de litiges individuels (franchiseur-franchisé)
- Contentieux portant notamment sur la loi Doubin et problématiques accessoires
- Contentieux rupture brutale des relations commerciales
- Contentieux contrefaçon-droit des marques



Olivier FOUQUERÉ

Directeur fondateur

EMPRIXIA

Le Mans - Lyon

www.emprixia.com

o.fouquere@emprixia.com

06 84 50 99 10



DOMAINES D'EXPERTISE

Olivier intervient depuis plus de 30 ans dans le développement commercial des réseaux de points de vente, tous secteurs d'activités.

Expert en études pour le commerce (projets de création, d'extension, de reprise de magasins, de mesure et d'analyse de performance) et en réglementation des implantations commerciales (urbanisme commercial).

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Dirigeant fondateur d'EMPRIXIA, société d'études géomarketing et d'urbanisme commercial dédiée au commerce organisé, grandes surfaces généralistes et spécialisées

Diplômé d'un Master en Marketing de la Distribution

Membre du Collège des Experts de la Fédération Française de la Franchise

Professeur affilié à NEOMA Business School

ACTIVITÉS

Point de vente : projets de création, extension, reprise, impact concurrentiel

Réseau : déploiement, mesure de performance, stratégie d'implantation

Solutions géomarketing : GEOXIA fonctionnalités et data géolocalisées

Implantations commerciales : dossiers CDAC, d'analyse d'impact, certificat de conformité, trafic routier, formation

« Ma motivation est d'apporter aux acteurs du commerce toute mon expertise dans la mesure de performance et le développement commercial de leur réseau de points de vente, de leur magasin. »



Jean-Baptiste GOUACHE

Avocat Associé
GOUACHE AVOCATS
4, rue Dufrenoy
75116 Paris
www.gouache.fr
jbg@gouache.fr
01 45 74 75 92



DOMAINES D'EXPERTISE

Droit de la distribution, franchise.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Avocat – DJCE et DESS de droit des affaires.

Diplômé d'un master de management des réseaux de distribution (NEOMA), Jean-Baptiste a exercé des fonctions opérationnelles au sein d'un hypermarché exploité sous une enseigne du commerce coopératif. Il est l'un des rares avocats dédiant sa pratique au droit de la distribution à avoir exercé des fonctions opérationnelles dans une entreprise de distribution. Il en retire une connaissance intime de l'activité de distribution de ses clients et des sciences de gestion.

Il a accompagné plus de 600 enseignes et est intervenu sur des milliers d'opérations de distribution. Jean-Baptiste est l'auteur de fascicules du *Jurisclasseur* (LexisNexis) sur le droit de la franchise, ainsi que de fascicules et d'ouvrages aux Éditions Législatives, et enseigne au DJCE de Rennes et à la faculté de droit de Paris-Sorbonne et d'Aix-Marseille.

Le cabinet Gouache Avocats :

Cabinet de niche, nous conseillons et nous plaidons. Nos clients sont des marques nationales, dont de nombreuses coopératives.

Nous proposons des solutions juridiques, pluridisciplinaires et numériques, à chaque étape de leurs opérations de distribution : ventes/approvisionnements, réseaux de distribution, e-commerce, protection des concepts commerciaux, valorisation des lieux de commerce, conseil et contentieux sur les publicités et le droit de la consommation et sur les pratiques restrictives de la concurrence.

Partenaires agiles, tournés vers le résultat opérationnel et la satisfaction de nos clients, nous soutenons leur démarche entrepreneuriale en réinventant la relation client/avocat.



Guillaume GOUACHON

Avocat Associé

GOUACHE AVOCATS

4, rue Dufrenoy

75116 Paris

www.gouache.fr

ggo@gouache.fr

01 45 74 75 92



DOMAINES D'EXPERTISE

Droit de la consommation, droit de la promotion des ventes et de la publicité, droit de la concurrence déloyale, droit du parasitisme, droit des pratiques commerciales déloyales.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Avocat au barreau de Paris depuis 2010.

Guillaume a, dans les premières années de son activité, travaillé en qualité de stagiaire au sein de la Commission Européenne, à la chambre commerciale, économique et financière de la Cour de cassation, ainsi qu'au cabinet UGGC avocats.

Il a ensuite exercé en qualité d'avocat pendant dix années au sein de REDLINK, cabinet de premier plan en droit économique.

Il a rejoint les équipes de Gouache Avocats en 2020.

Guillaume accompagne depuis la clientèle de Gouache Avocats dans les matières suivantes :

- la sécurisation des stratégies commerciales de ses clients, en accompagnant ceux-ci sur les sujets touchants au droit de la consommation, à la promotion des ventes et à la publicité,
- la gestion de leurs contentieux stratégique, en les accompagnant sur des problématiques de consommation, de concurrence déloyale, de parasitisme ou encore de pratique commerciale déloyale.

Dans son activité de conseil, Guillaume privilégie les solutions pragmatiques, proches de la réalité commerciale et concurrentielle de sa clientèle. Il dispose également d'une réelle expérience du contentieux commercial et pénal, ayant géré au cours de sa carrière plusieurs contentieux complexes et stratégiques et intervient aussi bien en français qu'en anglais.

Il a acquis des références notables face à la DGCCRF.



Jean-Christophe GRALL

Avocat fondateur

GRALL & ASSOCIES AVOCATS

63, avenue de Villiers

75017 Paris

www.grall-legal.fr

jcgrall@grall-legal.fr

01 53 57 31 70



DOMAINES D'EXPERTISE

Droit de la concurrence et des pratiques restrictives, droit de la distribution, droit de la consommation et des opérations promotionnelles.

Jean-Christophe intervient, depuis trente ans, aussi bien dans le domaine du conseil, en accompagnant de nombreuses entreprises dans le cadre d'opérations complexes mettant en jeu les règles de concurrence et celles relevant du droit de la distribution ou de la consommation, tant françaises qu'européennes, que celui du contentieux judiciaire ou devant les Autorités de concurrence, ainsi que dans le domaine de l'arbitrage.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Associé fondateur du Cabinet Grall et Associés - structure spécialisée en droit économique, membre du réseau européen Antitrust Alliance - Avocat à la Cour depuis 1992 après avoir été conseil juridique et responsable juridique.

DESS de droit des affaires et fiscalité à l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne (1986).

Auteur de nombreuses chroniques de droit de la concurrence, de la distribution et de la consommation, membre du Comité de pilotage des ateliers de la concurrence et de la consommation de la DGCCRF et du Conseil d'administration de l'APDC (association des avocats praticiens du droit de la concurrence), chargé d'enseignement à l'université de Paris I et à l'université de Caen-Normandie en droit de la distribution.



Christophe GRISON

Avocat

4-6, avenue d'Alsace - Tour Prisma
92400 Courbevoie

www.fidal.com

christophe.grison@fidal.com

06 12 24 32 49



DOMAINES D'EXPERTISE

Droit de la distribution, droit de la concurrence, droit de la consommation.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Avocat en droit des affaires (distribution, concurrence et consommation) ayant plus de 10 ans d'expérience dans l'accompagnement des réseaux de distribution (coopérative, franchise, distribution sélective et exclusive).

Titulaire d'un Master II Fiscalité, Droit des Affaires, Conseil et Gestion d'Entreprise (INSEEC Paris), d'un Master II Juriste d'Affaires Commerce-Distribution-Consommation (Université de Bourgogne) et récemment certifié @HEC Paris de l'International Certificate in Corporate Finance (2021).

ACTIVITÉS

Christophe conseille les réseaux de distribution dans la rédaction et la négociation de leurs contrats et leurs stratégies contentieuses, et analyse les nouvelles dispositions légales pouvant impacter le développement des entreprises.

Il propose également une assistance spécifique aux réseaux de distribution relative à l'analyse et la négociation de leurs baux commerciaux, à la protection et à la valorisation de leurs actifs immatériels, à la mise en conformité de leur politique de protection des données personnelles, à la mise en place de leur stratégie e-commerce, réseaux sociaux et marketplace.

Il accompagne les réseaux dans le rachat d'enseigne ou de point(s) de vente ou de fonds de commerce ainsi qu'en matière de gestion patrimoniale et fiscale de leurs entreprises.

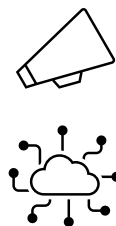
Il apporte également des conseils stratégiques en matière de gestion des différends ou lors de contrôles des autorités de la concurrence.



Charlotte JOURNO-BAUR

Directrice Générale

Wishibam
350, rue Saint-Honoré
75001 Paris
cjbaur@wishibam.com
06 30 90 82 27



DOMAINES D'EXPERTISE

Physique et digital doivent se compléter et ne jamais s'opposer. Les solutions doivent être pragmatiques et faciles à prendre en main pour les équipes opérationnelles. Le digital doit s'adapter aux contraintes du retail et non l'inverse.

Wishibam est une entreprise à mission qui emploie plus de 50 salariés. Figurant parmi les leaders de la digitalisation retail et de l'omnicanalité, elle accompagne les acteurs du retail dans la digitalisation de leur activité, dans plus de 8 pays.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

CEO fondatrice de Wishibam, vice-présidente du mouvement French PropTech, administratrice de Cap Digital, reconnue par Forbes parmi les femmes entrepreneurs les plus influentes de sa génération.

Fille et petite-fille de commerçants, Charlotte est diplômée de l'EMLYON et a commencé sa carrière chez A.T. Kearney en tant que consultante en stratégie.

ACTIVITÉS

Wishibam est un éditeur de logiciel qui accompagne les acteurs du commerce physique dans leurs transformations digitales depuis 2018. Wishibam déploie et peut opérer sa plateforme SaaS omnicanale pour une expérience client qui part des magasins, dans le respect des nouvelles réglementations.

Des milliers d'acteurs de toutes tailles utilisent aujourd'hui un ou plusieurs modules édités par Wishibam pour digitaliser/unifier leurs stocks, élargir leurs catalogues produits, proposer un choix de modes de livraison, orchestrer leurs commandes web en tenant compte du magasin, réconcilier la donnée.

« Je suis très heureuse d'adhérer à la FCA et je crois particulièrement à la force du commerce coopératif! »



Emmanuel JURY

Directeur Associé

Parc du Chêne

6, rue Edison

69500 Bron

www.progressium.fr

ejury@progressium.fr

06 99 39 91 46



DOMAINES D'EXPERTISE

Recrutement d'adhérents

Stratégie d'implantation

Accompagnement et coaching

Management du parc magasin et du réseau (accompagnement au renouvellement des baux – Négociation et renégociation des conditions locatives, analyse et arbitrage du parc magasin)

Accompagnement des dirigeants sur l'animation des adhérents

Développement immobilier

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Directeur commercial Atol les Opticiens (725 points de vente et 550 adhérents)

2012 : Membre du Collège des Experts à la Fédération Française de la Franchise

2017 : Expert en Évaluation Immobilière auprès du CEIF

Responsable de près de 1 500 ouvertures

ACTIVITÉS

Emmanuel est Président de Progressium, la 1^{ère} agence en France dans l'accompagnement et le développement des réseaux organisés.

L'objectif de Progressium est de lier une relation de confiance avec nos enseignes partenaires pour les mener sur le chemin de la réussite et créer de la valeur dans une relation gagnant-gagnant.

Progressium a accompagné plus de 450 réseaux parmi lesquels Atol, Krys, Comptoir des Vignes (C10). Nous signons près de 120 partenaires chaque année.

« Pour résumer, Progressium c'est donner du sens, jouer collectif, une énergie permanente pour s'adapter et l'expérience du commerce organisé. »



Nathalia KOUCHNIR-CARGILL

Avocate associée

GRALL & ASSOCIES AVOCATS

63, avenue de Villiers

75017 Paris

nkc@grall-legal.fr

01 53 57 31 70

06 62 38 07 51



DOMAINES D'EXPERTISE

Droit de la concurrence (France/UE)

Droit de la distribution, rédaction de contrats, mise en place de réseaux, contentieux (franchise, distribution sélective, commission-affiliation, distribution exclusive, agence commerciale, etc.)

Droit général des affaires, contrats commerciaux, contentieux des relations commerciales

Droit de la publicité et de la promotion des ventes

Droit du commerce électronique

Collecte et traitement des données personnelles

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Avocat au Barreau de Paris depuis 1991, Nathalia est membre de l'Association Française d'Etude de la Concurrence (AFEC), ancien Membre du Conseil de l'Ordre.

Diplôme du Centre Universitaire d'Etudes des Communautés Européennes (CUECE) – Université Paris I Panthéon-Sorbonne.

DEA de droit des affaires et droit économique – Université Paris I Panthéon-Sorbonne.



Maryvonne LABEILLE

Présidente et consultante Sénior

LABEILLE CONSEIL

34 boulevard Henri IV

75004 Paris

www.labeille-conseil.fr

m-labeille@labeille-conseil.fr

01 44 54 26 26

06 07 60 42 87



DOMAINES D'EXPERTISE

Conseil en recrutement de cadres et dirigeants et conseil en ressources humaines auprès des Présidents, des DG et des DRH.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Maryvonne préside depuis 1993 Labeille Conseil et a plus de 30 ans d'expérience dans les secteurs du retail, des services et de l'hôtellerie, restauration, tourisme. Master en Gestion des ressources humaines. Certificat de Consultant Européen, interventions en France et à l'international.

Formation et certification aux différents outils d'évaluation et de développement : tests cognitifs et de personnalité Sosie, DiSC, Profile XT, MBTI, 360°, PNL, Coaching, Assessment Center.

Le cabinet utilise tous les outils de recherche les plus actuels ainsi que sa base de données spécialisée.

ACTIVITÉS

Labeille Conseil est un cabinet conseil en recrutement et ressources humaines spécialiste de l'accompagnement collectif et individuel. Forte spécialité de Labeille Conseil dans les métiers de services et dans le retail (grande distribution, équipement de la personne et de la maison), les services, l'hôtellerie-restauration et le tourisme, avec comme fil rouge, celui d'enseignes en réseau. Membre actif de Syntec Conseil (dont Maryvonne Labeille assure la Vice-Présidence), normé AFNOR et certifié Qualiopi.

« Un bon choix ne se fait jamais seul », telle est notre raison d'être auprès des entreprises que nous avons accompagnées dans leur croissance et le développement de leurs équipes. Notre rôle de conseil contribue à l'objectivité des décisions tant vis-à-vis de l'entreprise cliente que vis-à-vis des candidats, nous sommes signataires de la Charte du Recrutement Responsable et nos engagements se réalisent dans nos pratiques. »



Alain LAGODIE

Directeur des opérations, consultant
formation et animation réseau

Parc du Chêne

6, rue Edison

69500 Bron

www.progressium.fr

alagodie@progressium.fr

06 22 84 56 36

DOMAINES D'EXPERTISE

Audit d'un service animation de réseau.

Alain assure des formations pour la tête de réseau (bases de l'animation de réseau, pilotage opérationnel d'un point de vente, etc.) et l'adhérent (pilotage du point de vente, relation clients, management d'équipe, etc.).
Accompagnement et coaching (pour mise en place organisation, outils, communication, etc.).

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

KRYS : Directeur animation réseau

ATOL : Directeur animation réseau

École de Commerce Aix-en-Provence - Cycle de Management EDHEC

« Pour résumer, Progressium c'est donner du sens, jouer collectif, une énergie permanente pour s'adapter et l'expérience de la franchise. »



Paul LE FLOCH

Avocat

17, rue de la Touche Ablin

35510 Cesson-Sévigné

Paul.Le-Floch@wanadoo.fr

06 07 53 86 23



DOMAINES D'EXPERTISE

Droit des contrats

Droit des sociétés

Droit fiscal des restructurations et transmissions d'entreprises

Droit de l'arbitrage

ACTIVITÉS

Expériences auprès de groupements de commerçants indépendants

- Rédaction de statuts et de règlements intérieurs
- Sécurisation des réseaux coopératifs de commerçants indépendants (fonds de commerce et immobilier d'exploitation des points de vente)
- Organisation juridique des transfuges d'adhérents d'un réseau de distribution vers un autre réseau
- Arbitrage de litiges opposant des groupements coopératifs à un ou plusieurs de leurs membres

Paul est un expert référent dans l'univers des coopératives de commerçants.



THOMAS LEPREVOST

Directeur de filière

CABINET CHESNEAU & ASSOCIES
4-8, rue Louis Mekarski - BP 22302
44023 Nantes Cedex 01

tleprevost@chesneau.net

02 28 08 12 73



DOMAINES D'EXPERTISE

Le domaine d'expertise de Thomas est le Conseil et le Courtage en assurances.

Conseil, accompagnement et pilotage des comptes clients en lien avec les assureurs.

Identifier de nouvelles opportunités pour développer le CA.

Réalisation d'affaires nouvelles et saturation du portefeuille clients.
Informers les clients des évolutions techniques et juridiques du marché et prodiguer les conseils adaptés à leur situation.



Olivier LEROY

Avocat

VERTICE AVOCATS
8, rue du Président Carnot
69 002 Lyon
06 08 54 81 48

olivier.leroy@vertice.law
www.vertice.law



DOMAINES D'EXPERTISE

Droit de la concurrence et de la distribution

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Cofondateur en 2024 du cabinet d'avocats Vertice
Avocat associé, CMS Francis Lefebvre Lyon (2016-2024)
Avocat associé, Fidal à Lyon (2005-2016), directeur du département concurrence-distribution
Avocat, Landwell & associés, (1999-2005)
Chargé d'enseignement à l'Ecole des avocats de la région Rhône-Alpes en droit de la concurrence et de la distribution depuis 2010, et au sein du Master II Droit de la distribution et des contrats d'affaires – Pr. Nicolas Ferrier (Montpellier)
DEA droit des contrats d'affaires, Université Montpellier I (major promotion 1997)
puis allocataire de recherches auprès du Professeur Jean-Marc Mousseron EDHEC Business School, majeure finance d'entreprise (promotion 1994)

ACTIVITÉS

Olivier développe depuis de nombreuses années, tant en conseil qu'en contentieux, une expertise spécifique sur les problématiques des droits de la concurrence et de la distribution auprès des industriels et des distributeurs, français et internationaux. Au-delà de ses activités de conseil, Olivier est attaché à plaider ses dossiers et accompagne ainsi ses clients devant les autorités de concurrence et les juridictions sur toute problématique de droit économique.

Pragmatique et expert reconnu sur le plan national, il figure parmi les avocats-référence en matière de négociations commerciales. Il est régulièrement consulté par les organisations professionnelles et les pouvoirs publics sur ce thème particulier.

En mars 2024, il cofonde avec Elvire Mazet et toute son équipe, le cabinet d'avocats Vertice, dédié au droit économique, dont l'activité est nationale et internationale. Le cabinet s'appuie sur une équipe structurée et dynamique, organisée pour répondre aux sollicitations appelant rigueur et pragmatisme.



Jean LOUVEL

Consultant Conseil Associé

PROGRESSIUM

Parc du Chêne

6, Rue Edison

69500 Bron

Jlouvel@progressium.fr

06 61 89 16 55



DOMAINES D'EXPERTISE

Cadrage de projet (analyse des conditions de réussite du projet, trajectoire financière, etc.).

Ingénierie de réseau (création, accélération, optimisation, accompagnement juridique, etc.).

Direction de réseau à temps partagé (management des équipes dédiées au réseau & Management du réseau d'adhérents (réunions, litiges, etc.).

Jean est Consultant Conseil Associé chez Progressium.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

FIDUCIAL : Chargé de partenariats (2 ans)

SAVOUR CLUB : Responsable développement (3 ans)

AGORA PRESSE ET CÆTERA : Responsable développement (3 ans)

DE NEUVILLE : Chargé développement (3 ans)

DESS Droit et Ingénierie des réseaux de franchise et de distribution - Université Robert Schuman à Strasbourg.



Nicolas NADAL

Avocat associé

17-77 Cabinet d'avocats

91, rue de Thor

34000 Montpellier

www.1777-avocats.fr

contact@1777-avocats.fr

04 67 69 96 97



DOMAINES D'EXPERTISE

Droit de la distribution, droit des sociétés, droit de la propriété intellectuelle.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Avocat associé fondateur du Cabinet 17-77 Avocats, situé à Montpellier, Nicolas Nadal conseille et assiste des réseaux implantés sur l'ensemble de la France et exerçant dans des domaines aussi divers que la pharmacie ou l'équipement de la maison.

Nicolas est également chargé d'enseignement au sein du Master II Droit du commerce international, du Professeur Pierre Mousseron, à l'Université Montpellier I où il dispense notamment un cours de Stratégie contentieuse.

ACTIVITÉS

Exerçant dans le domaine de la distribution depuis plus de 20 ans, Nicolas Nadal accompagne les réseaux, particulièrement coopératifs, sur le long terme, non seulement en sa qualité d'avocat juriste mais également en qualité de référent stratégique et transversal.

Nicolas Nadal intervient sur les sujets contractuels (statuts, règlement intérieur, information précontractuelle, accords commerciaux, propriété intellectuelle et particulièrement marques) mais également en qualité de conseil extérieur en matière de gestion de crise ou de management de projet (réorganisation de réseau, structuration, etc.).

« Savoir pour pouvoir

Connaître les ambitions et l'environnement des réseaux que le Cabinet accompagne et apporter des conseils et une assistance personnalisés permettant aux décideurs de fixer des orientations en toute connaissance de cause, tel est le modus operandi de 17-77 Avocats. »



Nicolas PCHIBICH

Avocat Associé
GOUACHE AVOCATS
4, rue Dufrenoy
75116 Paris
www.gouache.fr
np@gouache.fr
01 45 74 75 92



DOMAINES D'EXPERTISE

Droit des baux commerciaux et fonds de commerce.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Titulaire d'un Master à l'université de Wales, d'un Master 2 en droit international des affaires, Nicolas travaille en anglais et en français. Rigoureux et pédagogue, recherchant en premier lieu des solutions rapides, il dispense des formations en matière de bail commercial destinées au perfectionnement de juristes d'entreprises.

Nicolas exerçait précédemment au sein du cabinet Blatter, incontournable en matière de baux commerciaux et a rejoint le Cabinet Gouache Avocats en 2023 pour renforcer l'équipe baux et fonds de commerce.

Nicolas a rejoint en 2023 la société Retail Places, sous la marque Gouache Avocats, et dédie son activité aux emplacements commerciaux.

Son offre en matière de baux commerciaux et fonds de commerce répond aux besoins des enseignes clientes de Gouache Avocats, acteur notoire du marché du droit de la distribution.

Il est aussi formateur à l'EFE (Abilways) en matière de baux commerciaux.



Richard RENAUDIER

Avocat

RENAUDIER & ASSOCIES AVOCATS

42, avenue Raymond Poincaré

75116 Paris

renaudier@renaudier.com

01 53 70 28 00



DOMAINES D'EXPERTISE

Droit de la concurrence, droit des concentrations, droit de la distribution, droit de la consommation, droit de la publicité et des promotions

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

DESS de droit des affaires

Diplôme de Juriste Conseil d'Entreprise

Université d'Aix en Provence

Mémoire sur les « regroupements à l'achat et le droit de la concurrence » (1985)

Richard est fondateur du cabinet Renaudier & Associés.

Le Cabinet Renaudier :

Dédié exclusivement au droit économique, le Cabinet Renaudier est un des cabinets français les plus actifs dans ses principaux domaines d'activité - distribution, concurrence, concentrations et publicité - intervenant tant en conseil qu'en contentieux.

Pour les questions relevant des autres domaines du droit (social, fiscal, sociétés, fusions et acquisitions, etc.), et afin d'offrir à ses clients une prestation de haut niveau, le Cabinet travaille en étroite collaboration avec des cabinets français spécialisés dans ces matières. Il a par ailleurs développé des relations avec des cabinets étrangers spécialisés dans ses domaines d'activité afin de pouvoir traiter des dossiers de dimension supranationale.

Le Cabinet est membre de l'Association Française d'Etude de la Concurrence (AFEC), de l'Association des Avocats Pratiquant le Droit de la Concurrence et du Comité Français de l'Arbitrage.



Karine RIBAK

Fondatrice - Dirigeante

KLN Partenaires

25, avenue Foch

92380 Garches

www.klnpartenaires.fr

karine.ribak@klnpartenaires.fr

06 16 74 25 43



DOMAINES D'EXPERTISE

Stratégie (entreprise, marque, organisation), gestion d'entreprise, management, optimisation des flux et des process, marketing communication, RSE.
Commerce de proximité, système coopératif et intégré.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

10 ans à des postes de direction (Directrice générale adjointe, Directrice de centre de profit).

15 ans en marketing communication.

10 ans dans le commerce de proximité dont 5 ans dans une coopérative de 220 points de vente.

Formation RSE et DD à l'ESSEC, Animatrice de la Fresque de la RSE.

ACTIVITÉS

Accompagnant les entreprises depuis 20 ans sur des métiers variés, Karine a une vision transverse des organisations. Elle intervient sur des sujets stratégiques, organisationnels, opérationnels et de management des talents dans un esprit de co-construction avec les différentes parties prenantes et de vision RSE.

Karine est fondatrice dirigeante de KLN Partenaires qui intervient auprès des TPE/PME mais aussi des grands groupes sur des sujets stratégiques (RSE, marketing communication, transformation culturelle et performance collective), opérationnels en temps partagé ou mission (direction générale, organisation, marketing communication, commercial et animation de réseaux), formation (RSE, soft skills) et coaching (direction/CODIR/managers).

« KLN Partenaires est né pour favoriser le développement pérenne des entreprises sur leur territoire en collaborant autrement : externaliser en temps partagé = compétences + juste temps + budget adapté »



Sandrine RICHARD

Avocat

CABINET SIMON & ASSOCIÉS

47, rue de Monceau

75008 Paris

srichard@simonassocies.com

01 53 96 20 22



DOMAINES D'EXPERTISE

Droit de la distribution, droit de la concurrence, droit de la consommation

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

CAPA (2007)

Master II Recherche Droit privé général - Université Paris XI (2005)

Sujet de mémoire : « Les délits complexes en droit international »

DESS Droit des assurances, Université Paris II Panthéon-Assas (2004)

Sujet de mémoire : « L'avenir des mécanismes généraux d'indemnisation »

Maîtrise de carrières judiciaires option droit des affaires - Université Paris II Panthéon-Assas (2004)

ACTIVITÉS

Avocat au barreau de Paris, Sandrine développe une forte expérience en droit de la distribution.

Sandrine intervient en contentieux commerciaux et en conseil pour le compte d'enseignes de renom.

Elle se trouve au cœur du développement et de la gestion de plusieurs réseaux de distribution qui font appel à elle dans le suivi courant de leurs problématiques quotidiennes.



Olga ROMULUS

Expert-comptable spécialisé en
commerce organisé

Directrice des relations extérieures
FIDUCIAL

38, rue Sergent Michel Berthet
69009 Lyon

www.fiducial.fr

olga.romulus@fiducial.net

04 72 20 77 53



DOMAINES D'EXPERTISE

Expertise-comptable : comptabilité, fiscalité, gestion

Élaboration de prévisionnels d'activité : budgets, business plans

Outils de gestion : tableaux de bord, calcul de prix de revient

Conseil en stratégie et développement

Formation à destination des entrepreneurs sur des thèmes liés à la gestion, la comptabilité, la fiscalité et le droit des sociétés

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Diplômée d'école de commerce et d'expertise-comptable, Olga Romulus a débuté sa carrière en cabinet d'audit international puis en tant que DAF d'un groupe industriel coté. Elle a ensuite rejoint le pôle commerce organisé de FIDUCIAL avant d'en prendre la direction en 2022. Expert reconnu, elle est régulièrement sollicitée pour participer à des conférences sur la création d'entreprise et animer des formations à la gestion d'entreprise.

Ruban d'Or de la Fédération Française de la Franchise, reconnue comme « spécialiste du commerce organisé » par L'Ordre des Experts-Comptables

Spécialisation « commerce organisé » reconnue par L'Ordre des Experts-Comptables

ACTIVITÉS

FIDUCIAL est présent sur tout le territoire français (DROM compris) pour accompagner les commerçants indépendants, créateurs ou repreneurs, exerçant sous forme de commerce associé.

Etablissement du dossier prévisionnel, conseil sur le choix de la structure sociétaire, recherche de financement, tenue de la comptabilité, établissement des paies, suivi juridique élaboration des outils de pilotage : FIDUCIAL les accompagne tout au long de la vie de leur entreprise.

« Mon credo est de contribuer au succès des entrepreneurs, et en particulier de ceux qui ont choisi la voie du groupement de commerçants indépendants.

Tout seul on va plus vite, mais ensemble on va plus loin ! »



Virginie SABLÉ

Directrice du Développement

CSA Géostratégie
2 bis, rue Godefroy
92800 Puteaux

<https://csa-geostrategie.com/>

virginie.sable@csa.eu

07 87 31 76 03



DOMAINES D'EXPERTISE

Spécialiste des enjeux territoriaux avec une expérience approfondie en géomarketing, j'accompagne les réseaux sur leurs enjeux stratégiques d'implantations, de croissance externe, de pilotage de la performance et d'optimisation médias.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Plus de 15 ans d'expérience aux côtés des coopératives.

J'ai débuté mon parcours dans les réseaux chez KPMG avec notamment le lancement d'un département dédié au commerce en réseau. J'ai travaillé de concert avec les coopératives, leurs adhérents, la SOCOREC pour leur proposer des solutions d'accompagnement sur mesure.

Aujourd'hui au sein de l'institut d'étude CSA, je mets au service des enseignes ma connaissance terrain des réseaux allié à la smart data locale de notre pôle CSA Géostratégie (mesure locale des comportements des consommateurs).

ACTIVITÉS

CSA Géostratégie propose une approche de géomarketing augmentée, avec un véritable outil décisionnel pour les enseignes.

Pionnier dans la cartographie précise du comportement des Français par bassin de vie, notre étude média-marché unique en France nous permet d'avoir une vision holistique du comportement des ménages et de leur appétence médias localement. Notre connaissance granulaire des territoires nous permet d'accompagner nos clients dans leur stratégie d'implantations, de pilotage de la performance et dans l'optimisation de leurs investissements marketing/communication.

« J'ai à cœur d'accompagner les enseignes à tirer le meilleur parti de leur maillage territorial. Think Local Act Global ! »



François-Luc SIMON

Avocat fondateur

CABINET SIMON & ASSOCIÉS

47, rue de Monceau

75008 Paris

flsimon@simonassocies.com

01 53 96 20 20



DOMAINES D'EXPERTISE

Droit de la distribution, droit de la concurrence, droit de la consommation

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Co-fondateur Simon & Associés depuis 2010

Avocat collaborateur Cabinet Y. Milon 1996 – 2000

CAPA (1995)

Doctorat en droit (Prix de l'Université Paris II Panthéon-Assas)

Major DEA - Université Paris II Panthéon-Assas (1993)

Major Maîtrise Droit des affaires - Université Paris II Panthéon-Assas (1992)

Lauréat de la Faculté de droit - Université Paris II Panthéon-Assas

ACTIVITÉS

Avocat au barreau de Paris, François-Luc développe une forte expérience en droit commercial, droit de la distribution, et droit économique.

Il intervient en contentieux commerciaux et en conseil, pour le compte d'enseignes et groupes institutionnels, en France et à l'international.

Il est l'auteur de nombreuses publications.



Franck SINGER

Avocat fondateur

VIVALDI AVOCATS PARIS

45, avenue Victor Hugo

75116 Paris

www.vivaldi-avocats.com

fsinger@vivaldi-avocats.com

01 40 67 92 00

DOMAINES D'EXPERTISE

Droit de la distribution, Droit de la concurrence

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Prestation de serment en 1985, Premier Secrétaire de la Conférence du Stage

Maîtrise en droit privé et droit public

Maîtrise en droit privé et droit public

Création de Singer Avocats à Paris en 1988, devenu VIVALDI AVOCATS PARIS

ACTIVITÉS

Associé de Vivaldi Avocats Paris, Franck intervient en conseil et contentieux notamment sur les problématiques de réseaux de distribution et de franchises.



Jean-François TESSLER

Avocat

CABINET TESSLER

229, rue du Faubourg Saint-Honoré

75008 Paris

jftessler@tessleravocats.com

01 40 98 06 06

DOMAINES D'EXPERTISE

Rédaction des documents statutaires/règlement intérieur des coopératives, protection des réseaux coopératifs, relations coopérative/réseau, cession-acquisition d'entreprises associées de coopératives, droit économique, litiges judiciaires et arbitraux, difficultés des entreprises (prévention-procédures collectives).

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Avocat depuis 1979, Jean-François est diplômé d'une maîtrise de droit privé de l'Université de Paris II Panthéon-Assas et d'un DEA de droit civil approfondi et d'un DEA de droit pénal de l'Université de Paris II Panthéon-Assas.

Il a commencé sa carrière au sein du cabinet Gide Loyrette Nouel. Après un séjour aux Etats-Unis où il travaille et suit des études (Cabinet Kaye Scholer, NYC, International Law Institute, Georgetown University, Washington D.C.), il rejoint le cabinet de Pardieu en tant que collaborateur. Il participe par la suite à la création du cabinet Bernard Hertz Béjot où il exerce 10 ans. Fort de son expérience en contentieux des affaires, il fonde ensuite le cabinet Tessler.

ACTIVITÉS

Jean-François accompagne un portefeuille de clients tant en conseil qu'en contentieux en matière de droit des affaires, avec une forte notoriété dans le secteur de la distribution.

Il intervient également dans de nombreux colloques et a publié différentes chroniques en droit de la distribution et de la concurrence, en procédure collective et en matière d'arbitrage. Il est également membre de l'association « Droit & Commerce », dont il est un fervent promoteur et praticien depuis 1980 et a fondé, en 2010, l'association « Droit et Réseaux », dont il est président. Il est également vice-président d'une association sportive de premier plan.



Solène TESSLER-NACCACHE

Avocat

CABINET TESSLER

229, rue du Faubourg Saint-Honoré

75008 Paris

stessler@tessleravocats.com

01 40 98 06 00



DOMAINES D'EXPERTISE

Rédaction des documents statutaires/règlement intérieur des coopératives, protection des réseaux coopératifs, relations coopérative/réseau, cession-acquisition d'entreprises associée de coopératives, droit économique, litiges judiciaires et arbitraux, difficultés des entreprises (prévention-procédures collectives).

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Solène est titulaire d'un Master II en droit des affaires de l'Université Paris II et d'un Mastère droit et management international de HEC/ESCP-EAP.

ACTIVITÉS

Solène a rejoint le cabinet en 2009 et intervenait en droit des affaires et en procédures collectives, tant en conseil qu'en contentieux, devant les juridictions judiciaires et arbitrales.

Installée à Genève à compter de 2011 pour des raisons familiales, elle y a créé avec succès une entreprise, expérience entrepreneuriale qui aura été particulièrement enrichissante sur le plan professionnel.

De retour à Paris courant 2016, elle rejoint le cabinet pour y reprendre son activité d'avocat plus spécialement orientée vers le droit des sociétés, le droit des social et les procédures collectives.



Emmanuelle VAILLANT

Consultante associée

Franchise Management

129, rue Servient

69 326 Lyon Part-Dieu Cedex 03

www.franchise-management.com

vaillant@franchise-management.com

06 72 84 72 36



DOMAINES D'EXPERTISE

Consultante associée experte en ingénierie et développement de réseaux. Stratégie pour la création ou l'optimisation de réseaux. Définition des stratégies de développement. Accompagnement à la mise en œuvre des plans d'action. Coaching dirigeants et équipes tête de réseau. Formations des équipes tête de réseau sur les thématiques suivantes : animation, développement, fondamentaux des réseaux, politique commerciale et équilibres financiers.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

Après une expérience de plus de 25 ans dans les réseaux organisés sur différents secteurs d'activité, Emmanuelle Vaillant a intégré en 2015 le cabinet Franchise Management en tant que consultante ingénierie et développement. Elle en est associée depuis avril 2022.

Accompagnement de plus de 50 réseaux, aussi bien sur des phases de création que de développement et optimisation de réseaux. Forte pratique dans la création de manuels de savoir-faire, formation animation et développement.

Formation en marketing des réseaux organisés (Paris XI) et formation HEC en marketing digital.

ACTIVITÉS

Franchise Management est un cabinet de conseil en franchise et commerce associé depuis 35 ans et a accompagné plus de 500 clients. Le cabinet intervient au moment de la création du réseau, ainsi qu'aux différents stades de son développement.

Certifié Qualiopi, Franchise Management dispense également des formations.



Olga ZAKHAROVA-RENAUD

Avocat

SCP BMGB ET ASSOCIÉS

181, rue de la Pompe

75116 Paris

renaud@bmgb-avocats.com

www.bmgb-avocats.com

01 47 27 00 60

06 67 35 70 23



DOMAINES D'EXPERTISE

Forte notoriété en droit de la distribution ; classée depuis plusieurs années « Incontournable » par Leaders League (Magazine Décideurs).

Autres domaines d'intervention : droit des sociétés, droit des contrats, droit économique, plus particulièrement en droit de la franchise.

Expérience approfondie du contentieux, tant judiciaire qu'arbitral.

PARCOURS PROFESSIONNEL ET TITRES

DEA en droit des affaires (Université Paris X Nanterre).

Plus de 20 ans d'expérience en droit de la distribution.

Forte pratique en matière d'arbitrage.

Intervenante dans l'enseignement du Diplôme Universitaire « Droit et Grande Distribution » (Université Paris 13), membre du Conseil scientifique de l'Essentiel en Droit de la Distribution et de la Concurrence (LexisNexis), co-auteur de l'ouvrage *Droit de la Franchise* (LexisNexis).

ACTIVITÉS

Olga se positionne en tant qu'avocat des distributeurs (associés coopérateurs, franchisés, concessionnaires etc.) et de leurs groupements (associations) pour les accompagner dans tous les stades de leur vie d'entrepreneurs : création de société, achat/vente du fonds de commerce, des titres de la société ou du droit au bail, accompagnement lors du changement d'enseigne (sortie du réseau – négociation ou contentieux lié, adhésion à la coopérative, négociation précontractuelle ou de sortie), gestion des difficultés avec la tête du réseau, conflits entre associés, conseil stratégie, rupture des relations, précontentieux et contentieux.

CHARTRE DES MEMBRES EXPERTS DE LA FCA (1/2)

// QUALITÉS ET INTÉRÊTS

Les Membres Experts FCA sont des personnes physiques qui manifestent un intérêt à la Fédération, sont qualifiées et susceptibles d'apporter aux groupements membres de la FCA leurs compétences, expériences et savoir-faire.

Les Membres Experts FCA disposent de plusieurs expériences significatives auprès de groupements de commerçants indépendants et/ou partagent les valeurs du Commerce Coopératif et Associé et sont intéressés par les activités de la FCA à destination des groupements membres qui peuvent leur être utiles dans le cadre de leur activité professionnelle.

Les Membres Experts FCA participent ou souhaitent participer à la promotion du modèle du Commerce Coopératif et Associé.

// CONDITIONS D'ADHÉSION

Les Membres Experts FCA sont des personnes physiques, agréées à discrétion par le Conseil d'administration de la FCA.

Pour des raisons réglementaires ou de conflit d'intérêts, sauf exception, ne peuvent candidater en qualité de Membre Expert FCA le réviseur de coopérative et le médiateur du Commerce Coopératif et Associé.

Pour des raisons de cohérence avec les autres catégories de membres de la FCA, ne peut candidater en qualité de Membre Expert FCA la personne physique ayant la qualité de dirigeant, salarié ou adhérent d'un groupement de commerçants membre de la FCA ou pouvant prétendre à la qualité de groupement membre de la FCA, ou d'une filiale de l'un de ces groupements.

// ANNUAIRE DES MEMBRES EXPERTS FCA

La qualité de Membres Experts FCA confère le droit de figurer dans un annuaire digital des Membres Experts FCA qui sera mis à disposition des groupements membres de la FCA.

Chaque Membre Expert FCA valide préalablement le contenu des informations le concernant appelées à figurer dans cet annuaire et leur mise à jour.

La qualité de Membre Expert FCA n'est pas délivrée à la personne morale où le membre expert exerce ses fonctions, mais à la personne physique.

A ce titre, seuls les Membres Experts FCA ont le droit de valoriser auprès de toute partie prenante leur qualité de Membre Expert FCA dans leurs supports professionnels et/ou signatures de mail à leur usage exclusif.

CHARTRE DES MEMBRES EXPERTS DE LA FCA (2/2)

// ACCES AUX ÉVÉNEMENTS ET INFORMATIONS

Les Membres Experts FCA disposent d'un droit d'accès à la plupart des évènements organisés pour les groupements membres de la FCA inclus dans leur cotisation.

Ils disposent également d'un accès aux évènements payants réservés aux groupements membres aux mêmes conditions tarifaires que ces derniers, à l'exception du séminaire annuel des dirigeants.

L'accès aux ateliers et groupes de travail peut, le cas échéant, être limité à la discrétion de la FCA à un nombre limité de Membres Experts FCA pour assurer un accès maximal aux groupements membres et pour garantir une participation équilibrée entre les groupements membres et les membres experts (50 % a minima de représentants de groupements membres).

Les Membres Experts FCA ont accès à l'ensemble des informations digitales et papier produites par la FCA pour les groupements membres ou mises à leur disposition par la FCA.

// DROITS ET OBLIGATIONS

Les services sont délivrés aux Membres Experts FCA à jour de leurs cotisations.

Les Membres Experts FCA ont la qualité de membres associés et bénéficient à ce titre de l'ensemble des droits des membres de la FCA et sont soumis à l'ensemble des obligations prévus pour les membres de la FCA dans ses statuts disponibles sur simple demande.

Ils sont notamment tenus au paiement d'une cotisation annuelle dont le montant est fixé par le Conseil d'administration.

N'étant pas membres actifs, ils ne disposent pas de droit de vote et ne peuvent prétendre à la qualité d'administrateur au sein du conseil de la FCA.

Les Membres Experts FCA s'engagent à ne pas rediffuser ou réexploiter les productions et informations communiquées par la FCA sans l'accord préalable de la FCA et suivent une règle stricte de confidentialité quant aux échanges avec la FCA ou les groupements conformément aux usages professionnels.



FÉDÉRATION DU COMMERCE
COOPÉRATIF ET ASSOCIÉ

**VOUS SOUHAITEZ DEVENIR
MEMBRE EXPERT DE LA FCA ?
POURQUOI ? COMMENT ?**

Demandez vite votre Livret d'accueil !



Votre contact :

Olivier URRUTIA, délégué général de la FCA

ourrutia@fca-commerce-associe.fr

01 44 37 02 09

