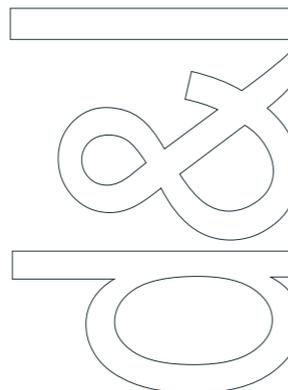


## Présentation de l'expert

Félix De La Guía, avocat et commissaire aux comptes espagnol, cofondateur du cabinet international d'avocats et d'expertise-comptable Delaguía & Luzón à València, accompagne les réseaux de franchise dans leur développement sur le marché espagnol.

Son cabinet propose une offre intégrale, conçue pour répondre aux besoins juridiques, immobiliers, fiscaux et opérationnels des franchiseurs et, selon les cas, de leurs franchisés.

Cette approche permet une implantation structurée, conforme et sécurisée, tant au niveau du groupe que de chaque entité locale.



# delaguía & luzón

CABINET D'AVOCATS ET  
D'EXPERTISE-COMPTABLE INTERNATIONAL



Avinguda Regne de Valencia, 6, 1<sup>o</sup>- 2<sup>o</sup>  
46005 Valencia - España | +34 963 74 16 57  
[delaguialuzon.com](http://delaguialuzon.com)



Développement  
clé-en-main de  
réseaux de franchise  
en Espagne



## Un accompagnement personnalisé

L'intervention du cabinet s'appuie sur :

- Une double expertise franco-ibérique, juridique et fiscale.
- Un réseau établi de partenaires : banquiers, agents immobiliers, notaires, etc.
- Une approche sur-mesure adaptée à chaque réseau, quelle que soit sa taille ou sa phase de développement.
- Un accompagnement dans la durée, pour sécuriser chaque étape de la croissance.

## Un accompagnement stratégique de A à Z : juridique, immobilier et fiscal

### 1. Structuration juridique du modèle de franchise

- Rédaction et adaptation des contrats de franchise (franchise directe, master franchise, précontrats) selon les législations applicables.
- Vérification juridique des marques, logotypes et autres signes distinctifs.
- Rédaction du Document d'Information Précontractuelle (DIP) conforme aux exigences locales.
- Mise en place de protocoles de conformité post-ouverture.
- Suivi des obligations contractuelles des parties.
- Gestion des contentieux en droit de la franchise.

### 2. Création et organisation des sociétés

- Création de sociétés d'exploitation locales, avec ou sans holding.
- Constitution d'une structure de groupe adaptée : société mère espagnole ou binationale (exemple : franco-espagnole), filiales opérationnelles, coordination des participations.
- Étude des flux financiers entre entités (dividendes, remontée de résultats).
- Mise en place de garanties croisées et stratégies de financement adaptées aux exigences bancaires locales.

### 3. Recherche de locaux et accompagnement en droit immobilier

- Recherche de locaux dans des zones stratégiques, selon le positionnement commercial de la marque.
- Négociation et sécurisation des baux commerciaux ou des contrats de *traspaso* (cession de fonds de commerce).
- Accompagnement juridique à l'acquisition de murs commerciaux : audits, négociation, actes.
- Étude des risques locatifs, urbanistiques ou réglementaires.

### 4. Accompagnement financier

- Élaboration de business plans sur 3 à 5 ans, adaptés aux critères des banques espagnoles.
- Analyse des indicateurs financiers : marge, EBITDA, retour sur investissement, seuil de rentabilité.
- Présentation du projet aux établissements financiers et recherche de financement local.
- Structuration financière du réseau pour optimiser les conditions de développement.

### 5. Optimisation fiscale et patrimoniale

Pour la tête de réseau

- Optimisation fiscale du groupe de sociétés.
- Planification des flux entre sociétés et du régime des dividendes.
- Application des conventions fiscales bilatérales (France – Espagne).
- Étude des options de consolidation fiscale et de crédit d'impôts.

Pour les dirigeants

- Conseil en changement de résidence fiscale.
- Mise en œuvre des régimes avantageux pour impatriés ou non-résidents.
- Optimisation de la rémunération et de la protection du patrimoine privé.
- Stratégie successorale et patrimoniale transfrontalière.

### 6. Suivi opérationnel du développement

- Étude et validation des zones d'exclusivité.
- Conseil à l'ouverture ou fermeture de points de vente franchisés.
- Coordination des opérations locales : juridique, administrative et immobilière.

Contactez-nous pour un diagnostic confidentiel.  
Faites de votre projet de franchise en Espagne un succès durable, avec un accompagnement global, maîtrisé et rentable.

