

EPP Rechtsanwälte Avocats : une approche du franco-allemand très entrepreneuriale



Accompagner tant les entreprises allemandes et leurs filiales françaises dans le cadre de leurs relations commerciales en France que les entreprises françaises dans le cadre de leur relations commerciales vers l'Allemagne est la mission que s'est fixé le Cabinet EPP. Ses avocats, tous bilingues et compétents dans leur(s) domaine(s) d'expertise, permettent au Cabinet de développer une offre de services complète d'un haut niveau qualitatif dans le domaine particulier du franco-allemand.

Rencontre avec Emil Epp, son fondateur.

EMIL EPP

FONDATEUR DE EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS

Pourquoi cet intérêt initial pour le franco-allemand ?

Sans doute trouve-t-il chez moi son origine dans une certaine francophilie, que deux années passées en France comme étudiant - l'une au titre d'Erasmus l'autre en tant qu'assistant à la faculté de droit de Montpellier - ont fini de confirmer. Une fois avocat, fort de ma connaissance du français, j'ai souhaité développer les possibilités qu'offrait alors le franco-allemand. Le marché s'est avéré à la fois très porteur et relativement dépourvu de structures professionnelles adaptées, réellement bilingues et maîtrisant tant la pratique du droit allemand que français. C'est pourquoi, lorsque j'ai ouvert le Cabinet en 1994, j'ai commencé par engager trois traductrices. En effet, la dimension linguistique et la capacité de sortir des contrats dans les deux langues étaient au cœur de ce que je souhaitais proposer. Le défi était de réussir à mettre en place une structure avec une offre de services complète de grande qualité dans le domaine du franco-allemand sans jamais perdre de vue l'aspect comparatif des deux pratiques juridiques car le droit français et le droit allemand sont évidemment très différents. Seules une croissance et une spécialisation permanentes de nos équipes pouvaient permettre d'atteindre cette double structuration qui est au cœur de notre valeur ajoutée.

Dans ce cadre, vos clients sont donc exclusivement tournés vers le franco-allemand ?

Nous ne travaillons effectivement que pour les entreprises allemandes, autrichiennes et de Suisse alémanique et leurs filiales

françaises en droit français des affaires. L'accompagnement des entreprises françaises, belges et suisses dans le cadre de leurs relations commerciales vers l'Allemagne et en droit allemand s'est développé par la suite. Nous travaillons également comme avocat de confiance pour la délégation économique autrichienne à Paris (Advantage Austria). La concentration des forces exclusivement dans le domaine transfrontalier a été l'un des principaux piliers de notre succès à long terme. C'est tant la pertinence que la limite de notre business. Cela étant, cette dimension exclusive nous permet de ne pas être en concurrence avec des avocats allemands car nous ne pratiquons pas le droit allemand pour les Allemands. De même pour les avocats français. Notre clientèle, constituée de grands Groupes, de PME - qui en Allemagne peuvent aller jusqu'à 10.000 salariés - et de petites structures, se développe dans tous les secteurs même si elle se concentre plus largement dans certains domaines (constructeurs de machines-outils, équipementiers automobile, outillage, commerces, internet, banques, immobilier...).

Vos différents bureaux fonctionnent-ils de façon transverse ?

Tous nos bureaux travaillent effectivement en réseau et nos équipes spécialisées sont totalement transverses. Seule prime la compétence et non la géographie. Les bureaux sont utilisés pour leur proximité avec les clients et choisis en fonction de leur praticité. Pour des raisons déontologiques, il nous fallait initialement être installés et en Allemagne et en France, c'est pourquoi

le Cabinet a commencé par ouvrir des bureaux à Baden-Baden et Strasbourg, Bordeaux et Sarreguemines, plus récemment ouverts et bien sûr Paris, sont venus compléter notre offre et nous ont permis de mieux nous enraciner dans les territoires. Le Cabinet bénéficie par ailleurs en interne d'une bonne entente des équipes et d'un très faible turn-over. C'est pour nous un élément de stabilité de nature à donner confiance à nos clients.

Depuis vos débuts en 1994, observez-vous une montée en puissance du franco-allemand ?

Incontestablement, ce qui est d'autant plus intéressant pour nous que l'approche adoptée par le Cabinet en matière de conseil est très entrepreneuriale. Nous ne nous contentons pas de n'être que des spécialistes du droit, mais nous veillons à ce que nos conseils, qui tiennent compte de la langue, de la culture et des spécificités institutionnelles, soient toujours axés sur les résultats pratiques. Nous souhaitons en effet que nos prestations soient perçues par nos mandants comme un soutien d'entrepreneurs aux entreprises. Nous veillons à toujours avoir une bonne compréhension du contexte économique de façon à être – le cas échéant avec le support de nos partenaires - conseil auprès de nos clients pour bien les accompagner dans la mise en œuvre de ce qui est juridiquement possible.

Quelles sont au titre de facilitateur d'affaires, les différentes structures portées par le Cabinet ?

Nous avons créé des sociétés sœurs qui complètent effectivement notre offre et sont orientées vers les besoins clients. Ainsi, Euro-Droit, fondée en même temps que le Cabinet, est une structure qui permet d'externaliser tout ce qui regarde l'administration du personnel. Des employés bilingues compétents s'occupent du service de paie, de la TVA, de la gestion du personnel, de la gestion administrative, des analyses régulières de la gestion des entreprises et de l'administration des entreprises germanophones. Pour ces mêmes entreprises, Euro-Droit s'occupe également des formalités de détachement ainsi que des déclarations de TVA auprès des autorités françaises. Nos clients sont ici les Allemands qui n'ont pas de structure en France ou qui s'y installent et cherchent un soutien. Au premier trimestre 2021, à Baden-Baden, c'est une même structure que nous proposerons aux Français chez qui nous observons désormais un vrai besoin.

Cross Border Business Lawyers (CBBL), fondée en 2005, est une autre de nos structures. C'est un réseau mondial d'avocats d'affaires indépendants germanophones tous sélectionnés par le Cabinet dans plus de 60 pays. Ces professionnels se distinguent par la spécificité de leur activité principale : faire du conseil et de l'accompagnement d'entreprises germanophones dans le cadre de leurs activités internationales. Notre approche, là encore singulière et inédite, est résolument transfrontalière et non internationale.

Nous éditons par ailleurs chaque année de petits guides dans les principaux domaines du droit allemand et français des affaires. Rédigés dans les deux langues et adressés à nos clients, ces livrets constituent un travail considérable et assoient notre compétence et notre légitimité.

« La concentration des forces exclusivement dans le domaine transfrontalier a été l'un des principaux piliers de notre succès à long terme. C'est tant la pertinence que la limite de notre business »

Plus récemment encore, et pour répondre à l'air du temps, nous avons réalisé de courtes vidéos explicatives en langue française sur les fondamentaux du droit allemand et, réciproquement, de petits films en allemand sur les fondamentaux du droit français.

Dernière structure créée en 2020 par le Cabinet, la plateforme FFU. Quels sont ses usages ?

Pour créer une société en France, il faut un avocat pour rédiger les statuts, une banque qui héberge les comptes, un expert-comptable qui fait les bilans. Il faut aussi recruter des compétences, assurer ses locaux... FFU (Frankreich für Unternehmen - La France pour les entreprises) est une plateforme internet en langue allemande qui permet de faciliter ces procédures en mettant gratuitement et sans engagement à la disposition des entreprises germanophones des informations qualifiées sur les aspects essentiels de l'activité commerciale en France. Elle réunit des prestataires de services expérimentés qui connaissent bien les activités transfrontalières et leur permet de présenter leurs secteurs d'activité et d'expertise. Ceux-ci couvrent donc tous les domaines pertinents pour les entreprises germanophones ayant une activité en France : banques, compagnies d'assurance, conseil en matière de recrutement, experts-comptables, avocats... Bien que très récent, ce portail bénéficie déjà de retours utilisateurs largement positifs. La plateforme héberge par ailleurs nos différents webinaires que la crise sanitaire nous pousse à multiplier. Proposés alternativement en français et en allemand, ils s'attachent, via une approche globale et pluridisciplinaire, à développer, souvent aux côtés de partenaires (banques, juristes, assurances), des sujets qui intéressent nos clients (ex : les aspects juridiques, fiscaux et assurantiels du dirigeant en France).

Quelles vous paraissent être, sur le plan de l'appréhension des affaires, les différences culturelles les plus notables entre Français et Allemands ?

L'approche est clairement différente. Le Français va privilégier une prise de contact plus personnelle, voire affective. Il apprécie de pouvoir créer du lien avec son interlocuteur et a plus de rondeurs dans l'expression quand l'Allemand, plus factuel, est très orienté business. Chacun doit donc veiller à faire des accommodements. Cela établi, ce qui est essentiel c'est que chacun, à l'issue des négociations, ait compris la même chose. Cette bonne maîtrise biculturelle est là encore notre valeur ajoutée ■