

Analyses sectorielles

Europe

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS : le spécialiste des affaires franco-allemandes

Visionnaire, Emil Epp, avocat allemand, a créé son **cabinet EPP Rechtsanwälte Avocats** à Strasbourg il y a exactement 30 ans cette année. Depuis, le cabinet n'a eu de cesse de s'agrandir en s'implantant sur 6 sites - 3 pays (France, Allemagne et Suisse) et d'élargir son réseau. Aujourd'hui comme hier il continue d'accompagner en langue allemande et française des entreprises françaises qui souhaitent se développer de l'autre côté du Rhin, et inversement des entreprises allemandes qui envisagent de se développer en France. Il les accompagne ensuite dans tous les domaines du droit des affaires. Le point avec Emil Epp, fondateur du cabinet.



Emil Epp

Fondateur du cabinet

“ Les perspectives entre les deux pays sont très bonnes. La compréhension culturelle et mutuelle s'améliore bien que les techniques de négociation se distinguent dans les deux pays. ”

Votre cabinet est le spécialiste des relations d'affaires franco-allemandes depuis 1994. Pouvez-vous nous en dire plus sur votre cabinet et sur son positionnement ?

En 1994, j'ai créé mon cabinet d'avocat à Strasbourg avec la volonté de développer une activité transfrontalière à destination des entreprises de chaque côté du Rhin. Alors que l'Union européenne et la législation européenne n'étaient pas aussi

développées qu'aujourd'hui, j'ai fait le pari de m'installer en France malgré le scepticisme d'un bon nombre de mes confrères. Un an plus tard, en 1995, une décision de la Cour de justice européenne est venue légitimer ma démarche en statuant qu'un avocat pouvait s'installer dans n'importe quel autre État membre.

Dès le départ, le cabinet a développé une spécialisation dans les dossiers franco-allemands. Nous accompagnons des entreprises françaises en Allemagne et inversement des entreprises allemandes en France. Au fil des années, nous avons aussi commencé à accompagner en droit français des entreprises autrichiennes, puis plus récemment des entreprises suisses, aussi bien en droit français qu'en droit allemand.

Pour conseiller et accompagner ces entreprises, nos équipes sont parfaitement bilingues, français-allemand et cela concerne aussi bien nos avocats et « Rechtsanwälte », que les fonctions supports. Nous avons aussi mis en place des équipes de traducteurs afin de pouvoir fournir l'ensemble des documents dans les deux langues à un coût raisonnable.

Aujourd'hui, le cabinet regroupe 25 avocats et dispose de bureaux à Strasbourg, Baden-Baden et à Paris, ainsi que deux antennes à Bordeaux et à Sarreguemines. Nous avons récemment ouvert un bureau à Zurich.

Enfin, je suis aussi principal associé et fondateur de la société EURO-DROIT

ainsi que du réseau mondial d'avocats d'affaires germanophones CBBL AG (Cross Border Business Lawyers).

Comment accompagnez-vous les entreprises françaises et allemandes et autour de quels enjeux et problématiques ?

Notre accompagnement s'articule autour d'une approche entrepreneuriale et interdisciplinaire. Nous nous attachons à créer un véritable lien avec nos clients afin de mieux cerner et comprendre leur contexte économique et leur apporter un conseil sur-mesure et adapté à leurs enjeux et contraintes ainsi que des réponses orientées « solutions », qui vont au-delà de l'unique prise en compte des risques.

Avec la société EURO-DROIT qui s'adresse aux entreprises allemandes, suisses et autrichiennes en France, nous apportons un accompagnement pluridisciplinaire qui couvre les questions administratives, fiscales ou relatives à la gestion sociale. Nous leur proposons un accompagnement et un service global en lien avec des experts-comptables, des notaires. Pour les entreprises françaises en Allemagne, nous leur proposons les mêmes services à travers le département EPP TAX de notre cabinet.

Comment les relations d'affaires franco-allemandes ont-elles évolué au cours des dernières années ? La consolidation de l'Europe a-t-elle été un accélérateur du développement des relations d'affaires franco-allemandes ?

Depuis 5 ans, nous assistons à une hausse de la demande d'entreprises françaises qui envisagent de s'installer en Allemagne, qui représente un grand marché pour ces entreprises.

“ Nous sommes reconnus pour notre fiabilité et notre esprit novateur. Au fil des années, nous avons créé de nouvelles structures avec des expertises complémentaires, comme EURO-DROIT, EPP TAX ou CBBL ou encore le réseau multidisciplinaire de partenaires spécialisés FFU (Frankreich für Unternehmen). ”

En effet, les entreprises françaises ont beaucoup à apporter à l'Allemagne dans de nombreux secteurs comme l'automobile, l'ingénierie, les télécommunications, la logistique et le transport ou encore le luxe. Au-delà de la proximité géographique, la France est le plus grand marché pour l'Allemagne, et inversement, l'Allemagne est le plus grand marché pour la France.

Enfin, il est évident que la structuration de la réglementation européenne a favorisé les échanges et les relations d'affaires entre les deux pays.

Quelles sont les forces de votre cabinet et la valeur ajoutée de votre accompagnement ?

Tout d'abord, la stabilité. Nous avons dans nos équipes des personnes avec qui nous travaillons depuis plus de 20 ans. Contrairement aux autres cabinets, nous avons un taux de turn-over très faible, ce qui est rare dans la profession. En parallèle, sur le marché, nous sommes reconnus pour notre fiabilité et notre esprit novateur. Au fil des années, nous avons créé de nouvelles structures avec des expertises complémentaires, comme EURO-DROIT, EPP TAX ou CBBL que j'ai précédemment mentionnés, ou encore le réseau multidisciplinaire de

partenaires spécialisés « Frankreich für Unternehmen » (en français : La France pour les entreprises), qui réunit des prestataires de services expérimentés (banques, experts-comptables, assurances, gestion du personnel, etc.) sur un portail internet en langue allemande. Ces entités sont nées pour répondre à un besoin ou un enjeu exprimé par nos clients.

Quels sont les sujets et les enjeux qui vont mobiliser les entreprises françaises et allemandes sur le court et moyen terme ?

Les perspectives entre les deux pays sont très bonnes. La compréhension culturelle et mutuelle s'améliore bien que les techniques de négociation se distinguent dans les deux pays. Nous sommes ravis, à notre niveau de contribuer, à rapprocher les entrepreneurs et les investisseurs des deux pays. Néanmoins, au cours des dernières années, le poids grandissant de la réglementation européenne complexifie les relations entre les États membres et peut freiner les ambitions de développement en France ou en Allemagne des PME.

www.rechtsanwalt.fr