

Un article paru le 30 avril sur le site de The American Lawyer sous la signature de Michael Goldhaber, *The Trouble with Non Equity Partners*, se penche sur la question des « non equity partners », ces associés qui ont le titre sans avoir le droit au partage des profits. Un des mérites de l'article est d'établir une comparaison très intéressante de la situation de ces associés « Canada Dry » entre 1994 et 20 ans plus tard en 2013.

Alors qu'en 1994, la vaste majorité des 100 premiers cabinets américains fonctionnait avec un seul niveau d'association (*one tier partnership*), en 2013, ils ne sont plus que 17 sur 100 à n'avoir pas cédé à la tentation d'établir deux niveaux d'associés : ceux qui partagent les profits et ceux qui reçoivent une rémunération fixe. Aujourd'hui, 31 de ces cabinets comptent plus de *non equity* que *equity partners*. Il y a maintenant au sein des firmes du AM Law 100 autant de faux associés que de vrais.

Que se passe-t-il sur le territoire français ? Les cabinets français connaissent cette question depuis fort longtemps avec l'associé en industrie de la SCP. Plus récemment, les cabinets d'affaires se sont mis à la mode du *of counsel* mais sont encore loin des chiffres américains s'agissant d'associés *non equity*. Selon la dernière édition de la Radiographie de Juristes Associés, sur 190 cabinets répertoriés, 120 ne comptent aucun associé *non equity*. Les cabinets internationaux et les cabinets pratiquant le salariat sont les seuls à présenter un nombre significatif de ces associés. Ces chiffres sont à nuancer par le fait que dans de nombreux cabinets français, certains associés sont présents au capital, donc en théorie tombent dans la catégorie des associés *equity*, même si leur participation au capital n'est que symbolique. Ils ne sont de ce fait pas visibles dans ces classements.

Ces différents « niveaux d'associés » sont-ils une bonne chose pour les cabinets ? Sur le plan de la rentabilité, ces statuts peuvent être intéressants. En effet, ces nuances sont opaques pour les clients. Il en résulte que le *non equity* et l'*equity partner* pourront facturer au même taux. Dès lors que le *non equity* a gagné sa rémunération, le reste de son travail vient gonfler les profits des vrais associés. Dans de nombreux cabinets, le *non equity partner* est devenu un centre de profit. Dans une conjoncture favorable, la multiplication de ces associés est particulièrement lucrative.

Mais attention ! Dans une conjoncture qui est moins favorable, ces associés à revenu fixe peuvent venir peser dangereusement sur le compte d'exploitation. Leur coût est élevé s'ils ne travaillent pas à plein régime. Ils sont donc vulnérables en cas de réorganisation du cabinet qui impliquerait un resserrement de l'effectif. Enfin, ces *non equity partners* sont une catégorie d'avocats qui a besoin d'une attention particulière quant à leur motivation. En effet, combien de ces associés qui n'ont que le titre sans les parts sont-ils en réalité des associés déçus ? Coincés entre les vrais associés et les collaborateurs senior qui travaillent avec acharnement dans la perspective d'une (vraie) association, leur compétitivité est fragile.