

Par Thuy-My VU

Temps de lecture : 3'00

Des sociétés pluridisciplinaires d'exercice réunissant plusieurs professions du droit et/ou du chiffre émergent très progressivement. Toutefois, les professionnels du droit et du chiffre ne sont pas toujours à l'aise avec l'exercice de recommandation de leurs partenaires auprès des clients. Le développement de la SPE va-t-il inverser cette tendance ?

Qu'il s'agisse d'association d'avocats et d'experts-comptables, d'avocats et de notaires ou encore d'avocats et huissiers de justice, une vingtaine de sociétés pluridisciplinaires ont vu le jour sous l'impulsion de la loi du 6 août 2015 dite « loi Macron » et des décrets consacrés aux Sociétés Pluri-professionnelles d'Exercice (SPE) de 2017 qui l'ont accompagnée.

Le texte a vocation à « faciliter la création de sociétés ayant pour objet l'exercice en commun de plusieurs des professions d'avocat, d'avocat au Conseil d'Etat et à la Cour de cassation, de commissaire-priseur judiciaire, d'huissier de justice, de notaire, d'administrateur judiciaire, de mandataire judiciaire, de conseil en propriété industrielle et d'expert-comptable ». « Satisfaire les besoins de la clientèle », « profiter d'une synergie des métiers », « adopter une démarche 360° », l'union de plusieurs professionnels du droit et du chiffre permet aux clients de voir ses dossiers traités dans leur ensemble, sans avoir à faire appel à plusieurs cabinets ou études.

ENTRE RAPPORTS DE FORCE, PUDEUR ET ANTI-CULTURE DE LA RECOMMANDATION ?

Si l'on part déjà du postulat qu'ils ont bien défini leurs objectifs, leur stratégie et qu'ils se connaissent très bien, différents questionnements se présentent ensuite aux professionnels souhaitant unir leurs forces et leurs qualités respectives. Certains sont d'ordre moral ou déontologique, d'autres sont d'ordre purement pratique : trouver des locaux avec plusieurs salles d'attente afin de préserver une confidentialité, développer un logiciel interprofessionnel adapté aux usages de chaque métier, etc.

Mais lorsque ces difficultés sont surmontées, d'autres apparaissent. Dans quels cas de figure dois-je recommander mon nouveau partenaire ? Comment opérer cette recommandation ? L'exercice est périlleux pour les professionnels du droit et du chiffre, dans la mesure où il n'est pas intégré dans leurs cultures.

Le frein peut donc être intériorisé par le professionnel, prenant ainsi la forme d'une frilosité à recommander un autre professionnel, alors même que le client exprime son besoin. L'avocat ou le notaire peut également éprouver des difficultés à identifier une « opportunité ». En ce sens, le travail consistera à passer du « réflexe de pompier », consistant à se focaliser sur la réponse à une problématique donnée, à une véritable posture de conseil à 360° en mettant en valeur la complémentarité des expertises.

La crainte réside également dans la peur de briser un lien de confiance. En effet, le professionnel du droit ou du chiffre peut être réticent à l'idée de basculer dans la dimension « business » d'une relation en recommandant un partenaire. Pire encore, certains aspects financiers entrent parfois en jeu, et la peur de se voir « voler » le client rend alors la collaboration délicate.

LES CONSEILS D'ELIOTT & MARKUS

Le décret n° 2017-794 du 5 mai 2017, relatif à la constitution, au fonctionnement et au contrôle des sociétés pluri-professionnelles d'exercice de professions libérales juridiques, judiciaires et d'expertise comptable, prévoit « une déclaration sur l'honneur de chaque associé déjà en exercice attestant de l'absence de conflit d'intérêts entre ses activités en cours et celles des autres associés déjà en exercice ». Au-delà d'une solide stratégie mise en place en amont et la rédaction d'un pacte d'associés, il convient alors de s'appuyer sur la communication interne, afin de clarifier et optimiser les process de la société pluridisciplinaire d'exercice.

Les membres d'une SPE, qu'ils soient avocats, comptables, notaires, huissiers ou autres, doivent en effet présenter une répartition claire des activités, notamment grâce à des outils de communication simples : supports dédiés (site internet, présentation powerpoint, plaquettes, etc.), des agendas partagés, etc...

Ces fondements viendront irriguer la communication externe de la SPE qui lui permettra de se faire connaître aisément des prospects et entretiendra le lien avec les clients. De plus, un véritable travail et une bonne diffusion des éléments de langage communs permettront aux associés de la SPE de mieux présenter leur collaboration en réunion avec un client, mais également auprès des médias.