

SIMON ASSOCIÉS

61, rue de Mirosmesnil
75008 Paris
Tél.: 01 53 96 20 00
Fax: 01 53 96 20 01
www.simonassocies.com

Création	1992, Selarl
Effectif	35 avocats, dont 5 associés
CA	7 M€

Activités dominantes

- Corporate
- Banque-finance-bourse
- Restructuring
- Franchise

Spécificités

Contentieux: 50 %

Notre opinion

Il y a les cabinets traditionnels... et il y a les autres, ceux qui ont à leur tête des entrepreneurs avec une vision et un projet d'entreprise, qui savent s'entourer de gens compétents et investir. Simon Associés est résolument de cette trempe... jusqu'à l'excès. Toujours en mouvement, toujours en projet, toujours sur tous les fronts. Mais qu'importe puisque cela fonctionne et fonctionne même bien. Et si on regarde le chemin parcouru depuis la création en 1992 et l'accélération de ces deux dernières années, on peut à coup sûr tableer sur d'autres développements.

Ses domaines d'origine sont le contentieux, les entreprises en difficulté et la franchise. Sur ces trois domaines, rien à dire. Ils sont et restent reconnus. À la demande des clients s'ajoutent à partir de 2001 les cessions-acquisitions, l'immobilier et le social. « Le

cabinet est devenu progressivement multispécialiste, et cette année nous avons créé deux nouveaux départements : les pratiques contractuelles et le droit de la santé-responsabilité santé, dans le cadre d'un rapprochement avec un cabinet de Montpellier », explique Jean-Charles Simon, associé dirigeant, majoritaire avec son frère François-Luc.

Le goût du développement en région leur est venu avec l'ouverture en 2008 d'un bureau à Lyon (avec le bâtonnier Chanon), puis à Nantes et Montpellier. Ils envisagent aujourd'hui Marseille, Lille et Strasbourg, et vont sans aucun doute y arriver. L'objectif étant de rester le conseil du dirigeant ou de l'équipe dirigeante, pour les accompagner sur l'ensemble de leurs problématiques. Le défi est alors de parvenir à fédérer l'ensemble des bureaux et à harmoniser la culture et la qualité. Pour cela il y a des outils, maison pour la plupart, car le cabinet est très « tech-friendly » et assez en amont. « J'ai créé un portail internet pour que tout le monde s'y retrouve. Tous nos outils y sont sur une seule plate-forme collaborative ». Attention, le site est très dense, mais de manière assez inattendue... un peu trop classique.

« Nous voulons un maillage géographique suffisant pour répondre aux besoins de notre clientèle, la PME-PMI et l'ETI (l'entreprise de taille intermédiaire) et institutionnels de l'investissement et de la banque », milieux dans lesquels ils sont reconnus.

Mais ils ne comptent quand même pas s'arrêter là. Leurs projets sont aussi de développer un réseau de correspondants internationaux et un réseau national de type franchise, un sujet qu'ils connaissent bien, avec des cabinets qui pourraient bénéficier de l'expérience et des outils de ce cabinet un peu hors norme.

Bien que relativement petit, Simon Associés ne néglige pas les activités de pro bono classique et de CSR (corporate social responsibility). Par exemple, Jean-Charles Simon soutient, depuis sa création en 2008, Babyloan, le premier site internet français de microcrédit solidaire, à destination des micro-entrepreneurs des pays du sud de l'Europe. Il aide aussi Médecins du Monde.

L'activité écriture est le fait de François-Luc Simon, auteur de divers ouvrages, qui vient d'intégrer le collège des experts de la Fédération Française de la Franchise, et prend aussi la forme d'une lettre d'information envoyée aux clients et contacts. Et une activité

séminaires (Les Rencontres) est également organisée. Divers partenariats sont développés en fonction des besoins (*voir le site*). Bref, un cabinet complet.

Nous, on aime évidemment ce dynamisme et l'esprit d'équipe qui règne, l'exigence de qualité en interne et pour les clients qui n'exclut pas un brin de fantaisie.

Organisation interne

Le passage en Selarl est assez récent et a permis les associations, internes et externes, et même si Jean-Charles reste majoritaire (75 %), ce qui n'est guère figé.

Quatre comités réunissent six professionnels chacun : management et performances, développement et clients, marketing et communication, production et scientifique. Une personne extérieure au cabinet, un consultant, est chargée de la coordination, et de prolonger les réflexions et les échanges.

Recrutement

3e cycle, anglais, écoles de commerce.

En pratique

Politique de facturation

Taux horaire associés : 380-430 €

Collaborateurs : 250-350 €

Forfait, honoraire de résultat, abonnement

Direction du cabinet et contact

Jean-Charles Simon, François-Luc Simon

Autres bureaux

Lyon, Montpellier, Nantes