

# « Nos clients, les têtes de réseau, au cœur de nos préoccupations. »



**FRANÇOIS-LUC SIMON**  
Associé, **SIMON ASSOCIÉS**

**DÉCIDEURS.** Selon vous, que différencie l'équipe « Distribution » de SIMON ASSOCIÉS des autres acteurs du marché ?  
**FRANÇOIS-LUC SIMON.**

**Le client est au centre de toutes nos préoccupations.** Depuis plusieurs années, nous avons noté que les services juridiques des entreprises sont de plus en plus spécialisés, ce qui a nécessairement un impact sur la consommation des prestations de cabinets d'avocats. Ils attendent de l'avocat une compétence juridique, certes, mais également et surtout de la disponibilité, de la réactivité, du pragmatisme, ajoutés à une connaissance des besoins de l'entreprise et de sa réalité opérationnelle.

Revenons sur les deux derniers points : le pragmatisme et la connaissance de l'entreprise sont de plus en plus essentiels aujourd'hui. Les clients souhaitent être orientés. Ils veulent, au-delà de la connaissance du droit applicable à une situation, avoir un retour d'expérience sur la mise en œuvre concrète des solutions juridiques envisagées. Ils demandent ainsi à l'avocat de leur apporter le « recul » dont ils ne disposent pas toujours. Pour que cette solution soit efficace, il est indispensable que l'avocat ait une connaissance de l'entreprise ou d'entreprises similaires.

**Comment se matérialise votre démarche ?** Nous avons de longue date des clients très différents les uns des autres – plus de 160

têtes de réseaux sur une cinquantaine de secteurs d'activités – qui nous offrent la possibilité d'intervenir sur une grande diversité de sujets : la stratégie de démarrage avec la création du réseau ; la stratégie d'évolution, qui peut donner lieu à la refonte d'un concept, au repositionnement de la gamme de produits et/ou de services, à l'optimisation des canaux de distribution, etc. Nous accompagnons également nos clients au cours d'opérations de croissance interne et/ou de croissance externe.

Parallèlement, les équipes du Cabinet, par leurs compétences, peuvent intervenir dans les relations de nos clients avec leurs distributeurs, avec leurs fournisseurs, avec les consommateurs et les concurrents, le tout avec également la connaissance et le retour d'expérience des exigences des fonds d'investissements qui viennent de plus en plus fréquemment prendre des participations au sein de têtes de réseau. **Nos équipes disposent ainsi d'une vision à 360 degrés des problématiques à solutionner** et disposent du recul temporel pour les traiter.

Cette vision à 360 degrés permet de mieux **assimiler les aspects stratégiques, au besoin en participant à la réflexion avec le client, de définir les choix opérationnels et, enfin, de les traduire au plan juridique avec plus d'efficacité.**

**Vous avez beaucoup évolué au cours des dernières années. Vous êtes-vous fixés des objectifs pour les prochaines années ?**

**Notre priorité est d'apporter un service de grande qualité à nos clients.** Nous accompagnons les clients de toute taille : petits, moyens, grands et très grands réseaux, souvent les leaders de leur secteur d'activité en France ou à l'international. **Nos clients sont très exigeants et nous conduisent à nous améliorer constamment.** Aussi, nous sommes en recherche constante d'améliorations : amélioration de notre savoir-faire et amélioration de notre faire-savoir. Ces deux

axes ont d'ailleurs toujours guidé notre développement ; ils forment un tout indivisible. Amélioration de notre savoir-faire tout d'abord, afin d'apporter un service de qualité à nos clients ; cela implique que nos équipes soient formées aux évolutions légales et réglementaires évidemment, mais pas seulement : elles doivent être formées à la comptabilité, à la relation client, à la prise de parole en public, être sensibilisées à la réalité de l'entreprise, ce qui est indispensable pour répondre aux attentes des clients en leur donnant du recul sur les sujets et leur permettre ainsi d'apporter des réponses concrètes et opérationnelles.

**«La distinctivité du département repose sur la place occupée par le client : il est le cœur ; tout converge pour lui offrir un service juridique de qualité, ancré dans les orientations stratégiques et la réalité opérationnelle de l'entreprise.»**

Amélioration de notre faire-savoir ensuite, car nous avons à cœur d'apporter du contenu à nos clients et plus largement au tissu économique dans lequel nous intervenons : nous animons depuis près de 5 ans un site internet dédié à l'actualité juridique et économique des têtes de réseaux, qui nous conduit à explorer au quotidien et avec discipline toutes les jurisprudences rendues dans les domaines où nous intervenons, ce qui permet également d'alimenter nos réflexions et de renforcer le recul dont nous disposons.

*Nos compétences ajoutées au retour d'expérience de nos clients nous permettent d'avoir une vision à 360 degrés. ♦*