



Plus d'engagement.

Notre engagement est mesurable ! Au résultat économique que nous vous aidons à atteindre. Plus de 250 avocates et avocats trouvent des réponses et des solutions créatives et pragmatiques à vos questions individuelles.

Pour ce faire, nous disposons d'excellentes compétences répondant à vos besoins d'entreprise et d'entrepreneur, dans tous les domaines. Ceci vaut tant pour des clients allemands que des clients internationaux. En raison de notre appartenance au groupe PMLG (Pinsent Masons Luther Group) nous sommes implantés dans une grande majorité des pays d'Europe et d'Asie.

L'un des points d'orgue de notre activité consiste à offrir une assistance juridique aux entreprises françaises développant leur activité en Allemagne. Notre équipe bilingue franco-allemande bénéficie en la matière d'une très grande expérience acquise au fil des ans et est ainsi en mesure de répondre de façon efficace à vos besoins et attentes.

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Andrea Metz

Mergenthalerallee 10 – 12

65760 Eschborn, Allemagne

Téléphone +49 (6196) 592 28077

andrea.metz@luther-lawfirm.com



Il sera bientôt plus facile de créer une entreprise en Allemagne



©DR

Andrea METZ, avocate et associée, cabinet d'avocats Luther Rechtsanwalts-gesellschaft

Son alliance internationale PMLG ^(a) avec 1.400 avocats et sa coopération interdisciplinaire avec des grandes entreprises de consultation financière et fiscale permet la combinaison de différentes disciplines au service des clients internationaux.

Le cabinet Luther dispense ses conseils dans tous les domaines du droit commercial, regroupés dans 6 secteurs. Ses avocats travaillent ensemble quelle que soit leur implantation, afin d'assurer l'expertise requise dans chaque secteur.

Il est consulté par de grandes sociétés et les PME comme par le secteur public. En termes de secteur, il travaille régulièrement, en particulier, pour les compagnies régionales et nationales dans l'énergie, les détaillants et grossistes en matière de distribution, les opérateurs du transport public et les sociétés de l'industrie chimique et pharmaceutique, des banques et sociétés d'investissements. Il conseille également des sociétés de la publicité, des médias, des technologies de l'information et de la communication. Différentes chaînes hôtelières, de l'industrie de l'habillement et de l'alimentation figurent également dans son portefeuille de clients.

Il comporte en son sein un département spécialisé dans le contentieux et l'arbitrage.

Luther est un partenaire régulier du secteur public. Il a acquis de nombreuses références dans différents secteurs du conseil dont l'assistance pour les privatisations et les partenariats publics/privés.

Le cabinet compte parmi ses clients de nombreuses entreprises étrangères, de toutes tailles. Il compte un département dédié aux relations d'affaires franco-allemandes.

Dans cet entretien, Andrea Metz, avocate et associée, précise son fonctionnement et apporte son éclairage sur quelques particularités, pour un porteur de projet étranger, du droit des affaires en Allemagne.

Le cabinet d'avocats Luther Rechtsanwalts-gesellschaft est compétent dans tous les secteurs du droit commercial. Ses 250 avocats travaillent dans 13 bureaux situés dans les centres économiques majeurs de l'Allemagne selon des implantations qui correspondent bien au caractère décentralisé du pays.

Quels éléments de votre parcours vous ont incitée à vous dédier aux relations d'affaires franco-allemandes ? Quels domaines juridiques couvrez-vous tout particulièrement ?

Associée au sein du cabinet, je traite notamment de questions relatives au droit des sociétés de façon générale et aux fusions et acquisitions.

Je l'ai rejoint en 1999 à Francfort, après avoir été en poste pendant quelques années en Allemagne en tant que juriste d'entreprise.

Je suis titulaire d'un diplôme d'avocat délivré par le barreau allemand en 1997. Mon intérêt pour les relations d'affaires franco-allemandes est lié à l'importance que revêt la France pour l'économie allemande. De plus, j'ai eu l'opportunité au cours de mon cursus universitaire de résider un an à Dijon dans le cadre du programme européen

d'échanges Erasmus. J'ai alors appris à pratiquer couramment la langue française, à m'initier au droit français et à apprécier la culture de ce pays.

Que représentent les relations d'affaires franco-allemandes au sein de votre cabinet d'avocats ?

Il s'agit d'un pôle d'activités très important. Une équipe bilingue d'une vingtaine d'avocats a été mise en place en son sein, dédiée à ces relations bilatérales. Dans ce domaine, il s'appuie sur ses relations avec deux cabinets français, Granrut et Ernst & Young, Société d'Avocats.

L'équipe franco-allemande de Luther répond tant aux besoins de clients français qu'allemands.

Quels critères pourraient permettre de le classer ou d'en évaluer l'importance en Allemagne ? Quelles opérations

importantes a-t-il suivies en 2007 présentant un caractère franco-allemand ?

Notre cabinet se situe parmi les quinze premiers acteurs en Allemagne. C'est aussi l'un des très rares dans notre pays à disposer en son sein d'une équipe franco-allemande.

En 2007, nous avons suivi plusieurs dossiers en matière d'acquisitions de sociétés allemandes par des entreprises françaises. Dans ce cadre, nous avons conseillé les investisseurs français, leur présentant les conditions juridiques à observer et la stratégie à privilégier.

Pour acquérir une société existante, s'il faut bien sûr procéder classiquement à une due diligence, il faut aussi connaître avec précision les règles relatives à la responsabilité du dirigeant ou de l'associé. Car dans ce domaine, il existe des

particularités, notamment en matière de transfert de salariés, les droits et obligations des gérants et la responsabilité pour des pollutions. Un problème très particulier est le transfert des pensions et leur traitement dans le contrat d'achat. Ne pas le savoir peut revenir à s'exposer inutilement à certains risques juridiques.

Un autre aspect important réside dans le fait qu'en Allemagne les parts sociales d'une société à responsabilité limitée ne peuvent pas être acquises de manière valide si le vendeur n'était pas le propriétaire. Il faut donc vérifier soigneusement la situation de l'entreprise à acquérir dès le départ, en matière de propriété. Sur ce point, cependant, une grande réforme du droit de la GmbH, qui interviendra en 2008, doit introduire des évolutions.

Quels sont les points sur lesquels le statut de la GmbH, société à responsabilité limitée, doit ainsi évoluer ?

Le législateur allemand souhaite rendre plus faciles les investissements en Allemagne pour en renforcer l'attractivité économique auprès des porteurs de projets internationaux.

Dans ce but, le capital minimum pour constituer une société doit passer de 25 000 euros à 10 000 euros. Comme nous l'avons vu, dès que la loi sera votée, il sera possible d'acquérir une société même si les titres n'en sont pas détenus par le vendeur. Il suffira pour cela de se fonder sur une liste d'associés déposée au registre du commerce. Ici aussi, la loi facilitera la création d'entreprises en Allemagne. Autre changement important : il était difficile jusque-là pour les groupes internationaux disposant de filiales en Allemagne d'optimiser la gestion de leurs avoirs en ayant recours au cash pooling, compte tenu d'une jurisprudence très restrictive. Sur ce point également, les évolutions à venir dans le cadre de la nouvelle loi relative au statut de la société à responsabilité limitée sont très attendues. ⁽²⁾

De façon générale, au-delà de l'harmonisation européenne, l'Allemagne présente encore beaucoup de spécificités, même si elles ont tendance à s'estomper. Les entreprises étrangères qui souhaitent y opérer doivent pouvoir se reposer sur un conseil qualifié.

L'état allemand ou les Länder proposent-ils des aides financières pour les porteurs de projets ?

Les projets créatifs d'emplois peuvent donner lieu au versement d'une aide financière, soit une aide directe ou une aide indirecte, tel qu'une réduction des impôts. Il y a des aides pour des investissements dans certaines régions. Tel est le cas également dans certains secteurs d'activités, dont les énergies renouvelables, l'exploitation des mines, l'agriculture et le trafic, appelés à un essor important au cours des années à venir.

Sur quels aspects êtes-vous fréquemment consultée, en droit des sociétés ?

Nous assistons nos clients dans l'ensemble des problèmes d'ordre juridique qu'ils peuvent rencontrer en matière de création ou de reprise d'entreprise, comme de fusions et acquisitions. Nous les épaulons en matière de droit social, s'il leur faut optimiser la gestion des ressources humaines ou mettre en place des synergies, pour équilibrer la gestion de l'entreprise et favoriser son redressement. Nos clients étrangers et français souhaitent être informés précisément sur le rôle et les modalités d'action des syndicats. Ils font appel à nos services après l'opération de fusion acquisition, pour mener à bien leur projet dans la durée avec de bonnes chances de succès. Cela leur permet par exemple de mettre sur pied une configuration rationnelle.

Notre accompagnement vise à leur apporter des réponses pragmatiques et opérationnelles, au-delà de la seule présentation des règles de droit, les sensibilisant également aux impacts fiscaux de leur choix.

Forts de notre expérience, nous conseillons aux entreprises françaises qui achètent une entreprise en Allemagne de partager la direction entre un Français et un Allemand ou, s'il la confie à un Allemand, d'entourer ce dernier d'adjoints ou de collaborateurs de confiance parmi lesquels figure au moins un français. Cette stratégie permet de faire le lien plus aisément entre deux cultures d'affaires très différentes, de part et d'autre du Rhin, qui constitue une source d'incompréhensions, qui, en se multipliant, peuvent entraîner une perte de confiance entre la maison mère et la filiale et nuire au bon développement de celle-ci.

Comment évolue votre rôle de conseil ? A-t-il évolué depuis que l'Allemagne se porte mieux sur le plan économique ?

Concernant notre portefeuille de clients et leur typologie, nous avons vu diminuer fortement le nombre de start up dans le domaine des technologies de l'information et de la communication. Nous avons vu croître les investissements vers l'Inde ou la Chine, avec un besoin accru d'information de la part de nos clients sur l'Asie.

De façon générale, ils souhaitent de plus en plus fréquemment un accompagnement complet, qui ne se limite pas à un point précis de droit, mais les aide à développer un projet d'affaires, à travers ses nombreuses implications juridiques ou fiscales. Le cas échéant, nous apportons le point de vue du conseil et nous reposons sur notre réseau PLMG pour les épauler le plus efficacement possible. ■

*Propos recueillis
par Sophie Schneider*

(1) PLMG : Pinsent Masons Luther Group

(2) Méthode de gestion centralisée sur un point unique de l'ensemble des comptes bancaires des sociétés d'un groupe