

Favoriser l'entrepreneuriat au sein du Barreau de Paris

1. Les résultats de notre sondage et nos propositions sur l'entrepreneuriat au Barreau (réunion publique du 14 septembre 2010)
2. Compte-rendu de la réunion par Philippe Rochmann

Christiane Féral-Schuhl
avec **Yvon Martinet**

Candidate au Bâtonnat 2010 du Barreau de Paris

Candidat au Vice-Bâtonnat www.feral-schuhl.com

POUR UN BARREAU ENTREPRENEURIAL : l'avenir au présent

Nouvelles activités et nouveaux enjeux économiques

Réunion publique du 14 septembre 2010

L'entrepreneuriat au barreau

1^{ère} série de constats

- **Une volonté entrepreneuriale soutenue et de plus en plus précoce**

- **Beaucoup de nouveaux cabinets :**
 - Jeunes installés individuellement
 - Équipes issues de scissions
 - Ouverture de cabinets étrangers

 - L'objectif des nouveaux entrants : compétitivité

 - Leurs attentes :
 - fonds de roulement, fonds propres etc.
 - aides au développement et accompagnements dans les fonctions administratives, stratégiques, choix des partenaires, etc.
 - ouverture des marchés

Etat des lieux de la profession

2^{ème} série de constats

- **Une très forte concurrence :**
 - des professions réglementées (notaires, experts-comptables, etc.)
 - des professions « non-réglementées » (agents immobiliers, banques, assurances, gestionnaires de patrimoine, etc.)

- **Un périmètre du droit aux frontières**
 - claires
 - trop limitées
 - non respectées

- **Une déontologie forte qui nous différencie des autres professions**

Etat des lieux des nouvelles activités

3^{ème} série de constats

- **Des métiers différents possibles et compatibles :**
 - enseignement, arbitrage, médiation, expert...
- **De nouveaux champs activités non suffisamment investis :**
 - CIL, agent fiduciaire, lobbyiste, administrateur indépendant...

Or, pour construire ensemble une profession forte, incontournable et innovante, il faut impérativement que les avocats investissent les nouveaux champs d'activité possibles et poursuivent la conquête de nouveaux marchés.

Interventions

- **Le Bâtonnier Jean-René Farthouat**
- **Nicolas Lerègle**
- **Jean-Michel Marmayou**
- **Jérôme Goy**

Christiane Féral-Schuhl
avec **Yvon Martinet**

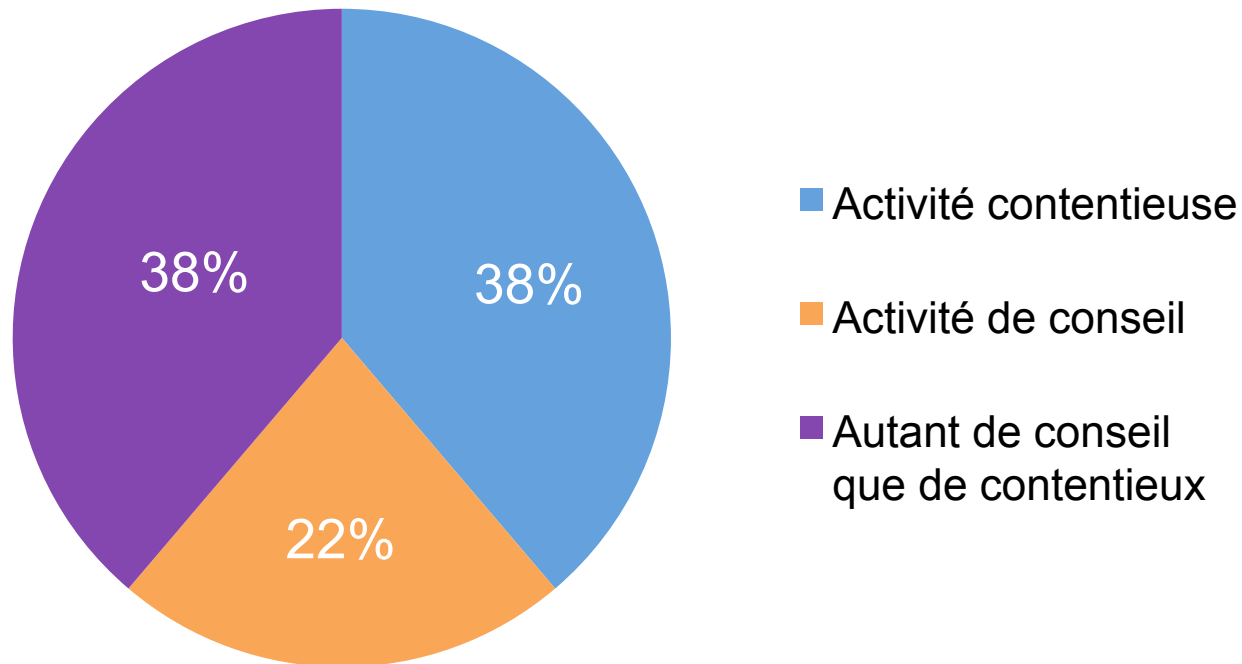
Candidate au Bâtonnat 2010 du Barreau de Paris

Candidat au Vice-Bâtonnat www.feral-schuhl.com

LES RESULTATS DE NOTRE QUESTIONNAIRE SUR L'INSTALLATION

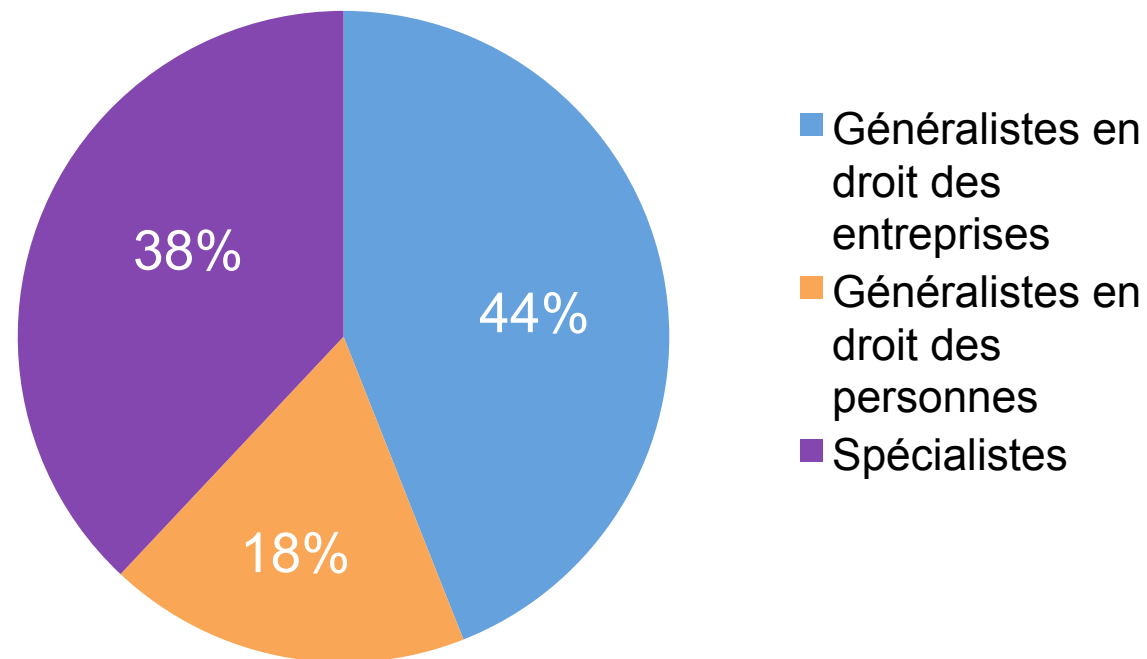
1. Le domaine d'activité des avocats qui s'installent

Ils sont de plus en plus nombreux à exercer une activité mixte de contentieux et de conseil



1. Le domaine d'activité des avocats qui s'installent

Davantage de généralistes que de spécialistes : l'avocat qui crée son cabinet est appelé à diversifier ses activités



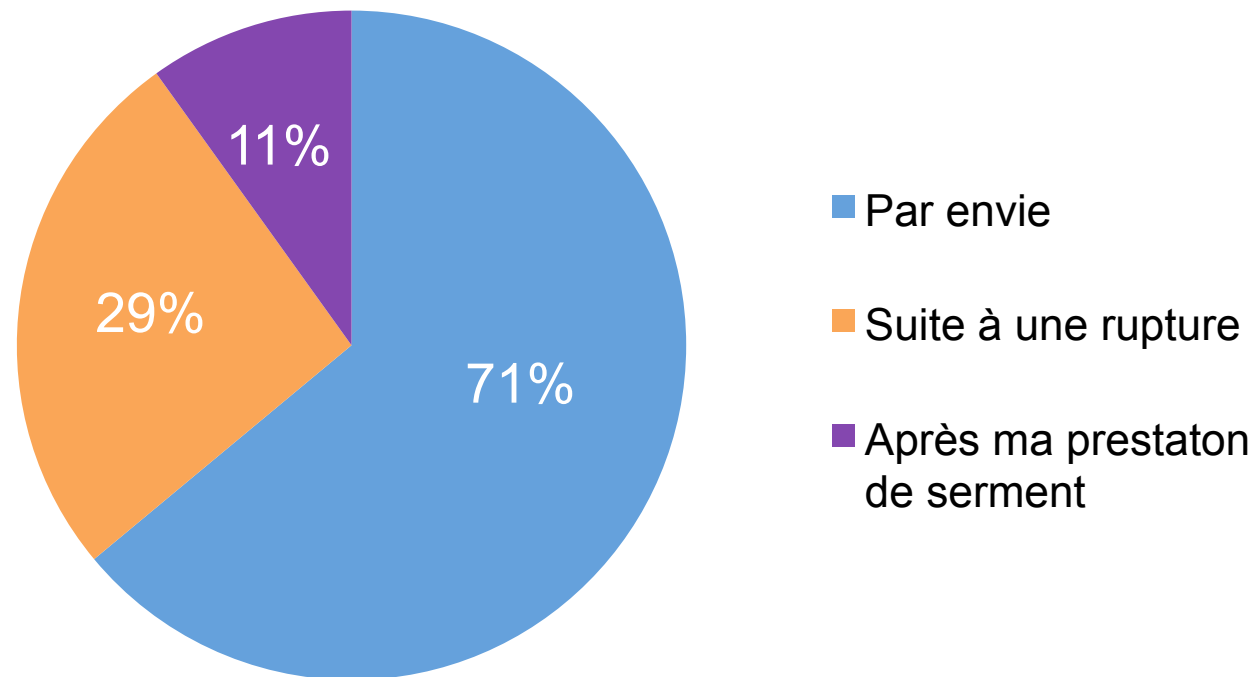
1. Domaines d'activité des avocats qui s'installent :

Le volontariat concerne moins d'un avocat sur trois

- ✓ **29 % : consultations gratuites**
- ✓ **27 % : aide juridictionnelle**
- ✓ **20 % : permanences pénales et commissions d'office**
- ✓ **13 % : permanences de garde à vue**
- ✓ **11 % : barreau de Paris Solidarité**

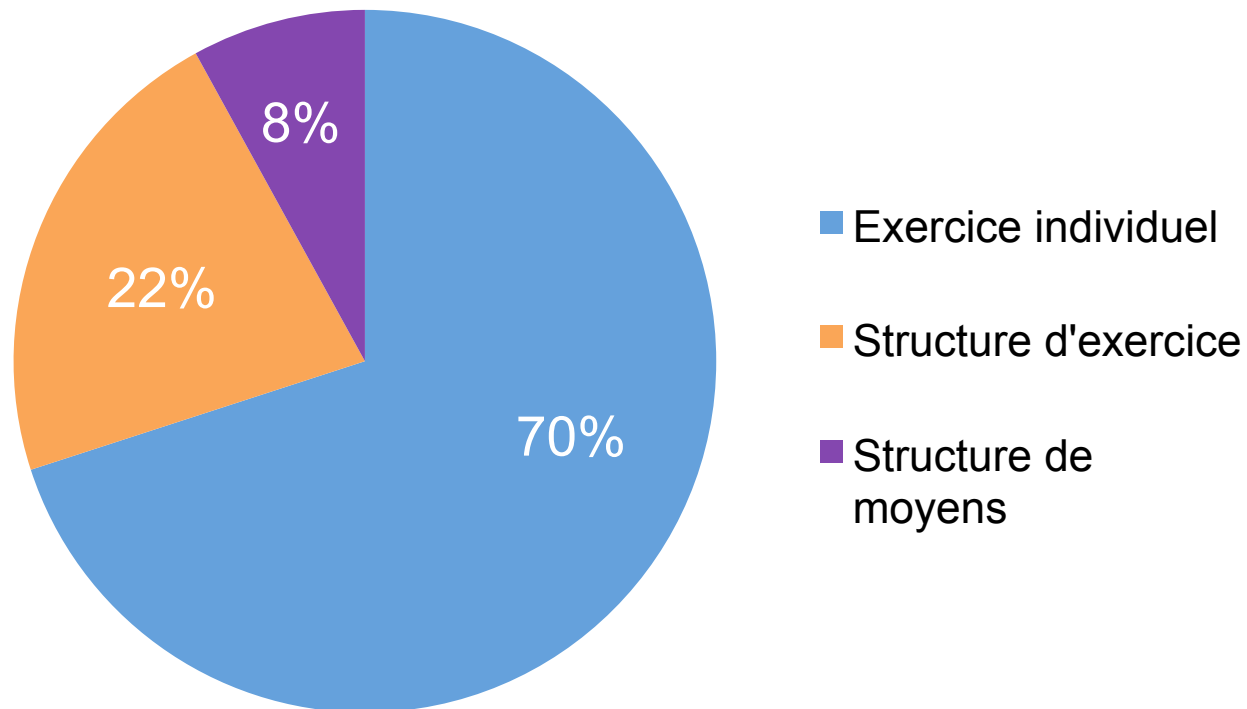
2. Les conditions d'installation des avocats

Un esprit entrepreneurial très marqué



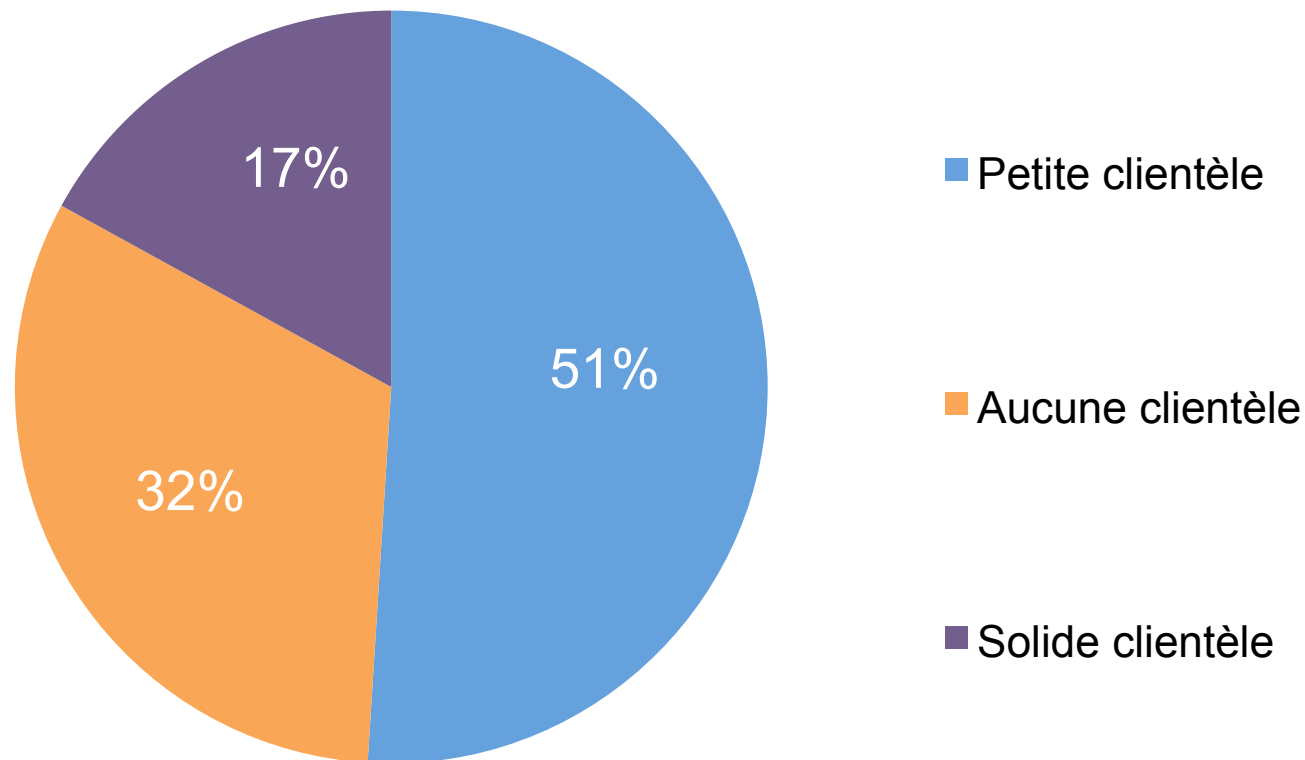
2. Les conditions d'installation des avocats

Une très forte majorité d'entre eux démarrent leur activité en exercice individuel



2. Les conditions d'installation des avocats

Un avocat sur trois s'installe sans clientèle



2. Les conditions d'installation des avocats

Une large majorité d'avocats s'installe sans budget prévisionnel et sans stratégie de développement

- ✓ 63 % n'ont pas établi de « business plan »
- ✓ 55 % n'ont pas défini de stratégie de développement
- ✓ 80 % n'ont pas eu recours au bureau « Structures » de l'Ordre
- ✓ 20 % ont financé leur installation par le concours d'une banque

2. Les conditions d'installation des avocats

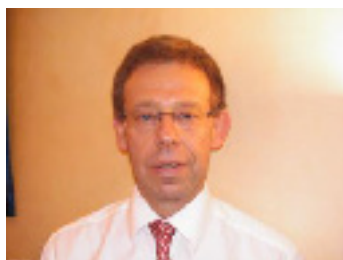
Les moyens mis en œuvre pour développer leur clientèle : la prépondérance des technologies

- ✓ 1^{er} moyen : le site internet
- ✓ 2^{ème} moyen : les réseaux sociaux
- ✓ 3^{ème} moyen : les articles juridiques
- ✓ 4^{ème} moyen : l'enseignement

**Compte rendu de la réunion de campagne du 14 septembre 2010
de Christiane Féral-Schuhl, candidate au Bâtonnat,
avec, à ses cotés,
Yvon Martinet, en qualité de Vice-Bâtonnier**

**« Pour un Barreau entrepreneurial : l'avenir au présent
Nouvelles activités et nouveaux enjeux économiques »**

par Philippe Rochmann



Les nouveaux métiers de l'avocat deviennent progressivement réalité : fiducie, lobbying, agents sportifs, mandataires immobiliers, avocats correspondant informatique et liberté. Le développement de ces activités témoigne de l'impulsion entrepreneuriale inhérente au métier d'avocat. De nombreux cabinets se créent. L'Ordre doit encourager et apporter son assistance à ce mouvement. Il doit également être capable de répondre aux attentes et aux besoins de ces nouveaux cabinets.

Autant de questions que Christiane Féral-Schuhl, candidate au Bâtonnat, avec à ses côtés Yvon Martinet comme candidat vice-bâtonnier, ont souhaité aborder, à l'occasion de leur 6^{ème} réunion publique de campagne du 14 septembre 2010. Cette réunion, comme les précédentes, a attiré le temps d'une soirée, d'une grande convivialité, à la fondation d'entreprise Ricard d'Art contemporain, une centaine de personnes.

Le contexte de l'installation des avocats a, tout d'abord, été abordé au travers de constats, puis des témoignages :

- du Bâtonnier Jean-René Farthouat
- de Jean-Michel Marmayou
- de Nicolas Lerègle
- de Jérôme Goy.

Les résultats du questionnaire sur l'installation des avocats (disponible sur le blog <http://www.feral-schuhl.com/?s=questionnaire>) ont été ensuite rendus publics.

Enfin, Christiane Féral-Schuhl a annoncé ses engagements vis-à-vis de tous nos confrères.

1. Les constats

Christiane Feral-Schuhl a pris la parole pour présenter à l'assistance trois séries de constats.

La première série de constat est qu'il existe au sein du Barreau de Paris une volonté entrepreneuriale soutenue et de plus en plus précoce qui s'illustre par la création de beaucoup de nouveaux cabinets.

Les nouveaux cabinets peuvent être fondés par des jeunes avocats qui s'installent individuellement, des équipes issues de scissions de cabinets plus importants, par des cabinets étrangers qui s'implantent à Paris. Le principal objectif de ces nouveaux entrants peut être résumé en un mot : **LA COMPETITIVITE.**

Leurs attentes sont nombreuses et diverses. Ils ont, tout d'abord, un grand besoin de fonds propres, et plus particulièrement d'un minimum de fonds de roulement avant d'encaisser les premiers honoraires. Ils ont, ensuite, besoin d'être accompagnés dans leur développement et d'être, pour certains, accompagnés dans les fonctions administratives et stratégiques et le choix des partenaires (fournisseurs, assurances, choix du matériel,..). Ils ont, enfin, besoin de pouvoir conquérir les nouveaux marchés du droit.

La deuxième série de constats concerne la profession. En effet, il existe une très forte concurrence, d'une part, entre les différentes professions réglementées (notaires, expert-comptable etc.) et, d'autre part, entre les professions « non-réglementées » (agents immobiliers, banques, assurances, gestionnaires de patrimoine, etc.).

Il existe, par ailleurs, un périmètre du droit aux frontières claires trop limitées, mais non respectées et enfin une déontologie forte qui nous différencie des autres professions.

La troisième série de constats concerne les activités de l'avocat. En effet, il existe des métiers différents possibles et compatibles - tels l'enseignement, l'arbitrage, la médiation ou l'expertise - et des nouveaux champs activités non suffisamment investis - comme le correspondant informatique et liberté (CIL), l'agent fiduciaire, le lobbyiste ou l'administrateur indépendant.

Christiane Féral-Schuhl a conclu son propos introductif en rappelant qu'il lui semble indispensable - pour construire ensemble une profession forte, incontournable et innovante - que les avocats investissent tous les nouveaux champs d'activité possibles et poursuivent la conquête de nouveaux marchés.

2. Les interventions

Le Bâtonnier Jean-René Farthouat a retracé l'histoire de l'entrepreneuriat au sein du Barreau de Paris. Il a rappelé que l'avocat était, par le passé, un artisan qui ne s'installait qu'après une dizaine d'années d'expérience. Ce n'est que vers 1965 que l'on rencontre les premières associations d'avocats et que l'on évoque déjà une grande profession du droit qui ne semble pourtant plus à l'ordre du jour aujourd'hui.

Il nous décrit trois formes de cabinet :

- les artisans ou les cabinets groupés
- les associations
- les firmes.

Son inquiétude réside dans le constat que les artisans sont plus impliqués dans le droit des personnes alors que les firmes se spécialisent dans le droit économique et s'adressent à une clientèle solvable. Il existe un Barreau prospère et un Barreau qui a de plus en plus de mal à vivre. Il conclut en exposant l'idée qu'il faudrait solvabiliser la clientèle et aider le Barreau à être plus entreprenant.

Jean-Michel Marmayou, Maître de conférences à l'Université Paul Cézanne, co-directeur du centre de droit du sport de la faculté de droit d'Aix-Marseille, a décrit la profession d'agent sportif et évoqué les derniers textes relatifs à la compatibilité de ce métier avec l'avocature. Il a attiré l'attention de l'assistance sur le fait que le sport était un milieu difficile et que l'on ne pouvait s'improviser agent sportif sans formation. Il a sensibilisé l'auditoire sur la problématique du conflit d'intérêts, très différente de celle de l'avocat, dans la mesure où la rémunération de l'agent sportif n'est pas réglée par le sportif dont il est l'agent, mais par les clubs ou les sponsors, et qu'il s'intéresse aussi aux intérêts des clubs et des sponsors qui rémunèrent le sportif dont il est l'agent. Il a enfin rappelé que l'agent sportif est rarement le mandataire du joueur, mais le plus souvent un intermédiaire qui réalise des actes de commerce.

Nicolas Lerègle, ancien directeur immobilier et Avocat au Barreau de Paris, a présenté l'activité de mandataire en transactions immobilières et expliqué comment les avocats pouvaient s'emparer de ce marché. Il a rappelé à l'assistance qu'ici encore la compétence devait primer et que l'on ne s'improvise pas agent immobilier, pas plus qu'agent sportif, et que la formation continue était un moyen d'acquérir une nouvelle expérience avant de s'attaquer à un nouveau marché.

Jérôme Goy, Directeur d'Aon Professions, Aon France, a rappelé à l'assistance le système de garantie professionnelle de l'avocat. Les garanties mises en place en France sont des garanties collectives mises en place et négociées par les Ordres. Il nous a rappelé que, sauf exception, la plupart des activités nouvelles de l'avocat étaient aujourd'hui garanties (mandataire social, représentant fiscal, mandataire posthume, correspondant informatique et libertés, séquestre répartiteur). Cette garantie est une protection importante pour le consommateur des services des avocats. Il existe un sujet qui n'est pas encore réglé complètement, et de façon satisfaisante, c'est la garantie de l'avocat fiduciaire concernant la représentation des fonds.

3. Les résultats de notre questionnaire sur l'installation

Après les quatre interventions, **Yvon Martinet** a communiqué à l'assistance le résultat du questionnaire adressé aux confrères et analysés par **Anne Charlotte Gros**, co-directrice de la campagne de Christiane Féral-Schuhl et d'Yvon Martinet.

Le domaine d'activité des avocats qui s'installent

En 2010, les avocats parisiens sont de plus en plus nombreux à exercer une activité mixte de contentieux et de conseil. 39 % exercent plutôt une activité contentieuse, 22 % exercent plutôt une activité de conseil et 39 % pratiquent autant le conseil que le contentieux.

Il existe en 2010 davantage de généralistes que de spécialistes, dans la mesure où l'avocat qui crée son cabinet est appelé à diversifier ses activités. 44 % se définissent comme des généralistes en droit des entreprises, 18 % comme des généralistes en droit des personnes et seulement 38 % comme des spécialistes d'une ou plusieurs matières.

Il est important de noter que les missions d'aide juridictionnelle et de consultations gratuites concernent aujourd'hui moins d'un avocat sur trois :

- 29 % : sont volontaires pour les missions de consultations gratuites
- 27 % : pour les missions d'aide juridictionnelle
- 20 % : pour les permanences pénales et commissions d'office
- 13 % : pour les permanences de garde à vue
- 11 % : pour le Barreau de Paris Solidarité.

Les conditions d'installation des avocats

Les réponses au questionnaire ont permis de noter un esprit entrepreneurial très marqué du Barreau de Paris. En effet, 72 % des avocats ayant répondu se sont installés par envie d'avoir leur propre cabinet, 20 % suite à la rupture d'une collaboration ou d'une association et 8 % se sont installés rapidement après leur prestation de serment.

Aujourd'hui encore, une très forte majorité des jeunes avocats (70 %) commence l'activité en exercice individuel, alors qu'ils sont 22 % en structure d'exercice et 8 % en structure de moyens.

Il est important de noter qu'un avocat sur trois s'installe sans clientèle. Au moment de leur installation 51 % disposaient d'une petite clientèle leur permettant d'assurer un chiffre d'affaires pour démarrer, alors que 32 % ne disposaient d'aucune clientèle et seulement 17 % disposaient d'une clientèle suffisante pour rapidement rentrer dans leurs frais.

Ce qui peut paraître surprenant c'est qu'une large majorité d'avocats s'installe sans budget prévisionnel et sans stratégie de développement. En effet, 63 % d'entre eux répondent qu'ils n'ont pas établi de « business plan », 55 % n'ont pas défini de stratégie de développement, 80 % n'ont pas eu recours au bureau « Structures » de l'Ordre et seulement 20 % ont financé leur installation par le concours d'une banque.

La prépondérance des technologies est un moyen important mis en œuvre pour développer la clientèle des jeunes avocats qui s'installent. Les moyens cités sont dans l'ordre :

- le site Internet
- les réseaux sociaux
- les articles juridiques
- l'enseignement.

Les besoins exprimés par les avocats qui s'installent

Il existe une forte attente des services de l'Ordre : 80 % en attendent des conseils, 61 % une assistance technique (rédaction de statuts ou de contrats), 56% un soutien financier, 49 % sont favorables à une première installation dans un lieu géré par l'Ordre où les charges seraient proportionnelles au temps d'occupation.

A ce titre, les réponses confirment que la pépinière lancée par le Bâtonnier Christian Charrière Bournazel est une excellente initiative. Elle est pourtant encore méconnue de 34 % des avocats interrogés. Elle est, par ailleurs, trop éloignée de l'image standard que le client se fait d'un cabinet d'avocats. De nombreux avocats préfèrent aujourd'hui, pour des questions d'image, se faire domicilier chez des confrères pour y recevoir leurs clients plutôt que de rejoindre la pépinière. Elle apparaît enfin trop couteuse par rapport aux services d'une domiciliation classique proposée par les cabinets d'avocats.

Les avocats interrogés considèrent, ensuite, que l'accompagnement de l'Ordre est insuffisant et déplorent un manque d'information et d'assistance de la part de l'Ordre au moment de leur installation. Bien souvent, ils estiment ne pas avoir reçu de formation suffisante à ce sujet, que ce soit dans le cadre de la formation initiale ou continue, ou même pendant leur période de collaboration. L'avocat qui s'installe aujourd'hui doit avoir les réflexes d'un entrepreneur et savoir gérer son cabinet comme une entreprise. De nombreux avocats considèrent ne pas en maîtriser les bases.

A également souvent été évoquée la difficulté qui existe à Paris de trouver des locaux et de s'équiper. Le coût que représente la location/sous-location de bureaux est la charge la plus importante dans le budget des avocats entrepreneurs. Par ailleurs, ces derniers considèrent manquer de temps et de conseils pour s'équiper et sélectionner leurs prestataires et équipementiers.

Les formalités et déclarations administratives sont jugées trop lourdes. Les avocats interrogés manquent de temps pour les accomplir. Ils réclament leur simplification, voire leur centralisation.

Les charges de la première année d'activité sont calculées sur les revenus de l'année précédente, qui correspond souvent à une année de collaboration ou d'association. De nombreux avocats ressentent un décalage de trésorerie non négligeable entre le paiement des charges et le règlement des premiers honoraires. Ils réclament la possibilité de bénéficier de certains aménagements et délais de paiement. Par ailleurs, certains souhaiteraient obtenir, de la part des organismes bancaires, des conditions d'emprunt et des taux d'intérêt privilégiés.

Parmi les avocats interrogés, un certain nombre se plaint de la rigidité des règles déontologiques de publicité et d'exercice du droit.

Enfin, un certain isolement et le manque de temps pour développer l'activité du cabinet sont soulignés par les avocats.

Le bilan des besoins exprimés peut ainsi être résumé ainsi :

- assistance dans le développement du cabinet d'avocat
- simplification des formalités administratives
- allègement des charges et réduction de certains coûts
- assouplissement du système de la domiciliation / sous-location et les règles de la publicité
- synergies avec d'autres cabinets.

4. Les solutions proposées par Christiane Féral-Schuhl

Pour répondre aux demandes exprimées par nos confrères, Christiane Féral-Schuhl propose des solutions pragmatiques et modernes autour de trois axes :

- Un Ordre partenaire
- Un Barreau impliqué
- Un Bâtonnier vigie des libertés professionnelles.

Un Ordre partenaire

- **Créer un guichet unique** du développement professionnel pour assister et répondre aux avocats
- **Négocier à l'échelle du Barreau de Paris** (création d'une centrale d'achat pour réduire les coûts des cabinets, référencement de prestataires et autres organismes (prêts bancaires, matériel informatique, crèches associatives, SOS Nounous etc.)
- **Créer des Kits de formations sur l'installation**, la vie professionnelle et les nouveaux champs d'activité
- **Organiser des échanges sur le site web** pour mutualiser l'information utile et créer des synergies.

Un Barreau impliqué

- **Instituer un système de parrainage** des avocats par des confrères plus expérimentés (avocats volontaires, référents, honoraires etc.)
- **Renforcer le rôle de conseil de la pépinière**, la rendre accessible à tous et en généraliser le fonctionnement dans d'autres locaux parisiens adaptés à la mutualisation des salles et des services
- **Encadrer et développer les nouvelles façons de travailler** : sous-traitance, co-traitance, vacations, postulations, intérim etc.
- **Assouplir les conditions de la domiciliation** : possibilité de se domicilier chez soi ou ailleurs, à condition de recevoir sa clientèle dans les salles mises à disposition par l'Ordre
- **Obtenir des organismes sociaux** la possibilité de suspendre les charges pendant les premières années d'installation, d'en réviser le montant en cours d'année en fonction de l'activité réelle, de bénéficier de délais de paiement.

Un Bâtonnier vigie des libertés professionnelles

- **Défendre la profession** et plus particulièrement le périmètre du droit
- **Mettre en valeur nos avantages concurrentiels** grâce à une déontologie forte au développement de nouveaux champs d'activité ; la mise en valeur de spécialités et activités dominantes
- **Adapter nos règles de publicité** au marché.