

Il y a deux facettes au débat sur les capitaux extérieurs et les cabinets d'avocats : la recherche de capitaux et la dimension interprofessionnelle. Le sujet est sensible comme le prouvent les réactions au projet de loi Macron même si – pour le moment – la possibilité pour les experts comptables de posséder jusqu'à un tiers du capital d'un cabinet d'avocats n'est pas la disposition du projet de loi qui suscite le plus d'agitation.

L'ARRIVÉE DE CAPITAUX EXTÉRIEURS DOIT-ELLE ÊTRE CONSIDÉRÉE COMME UNE MISE EN DANGER DE L'INDÉPENDANCE DE L'AVOCAT ?

Dans le cas de capitaux extérieurs sans « relation opérationnelle » avec l'activité du cabinet, les risques paraissent moindres. L'enjeu serait de permettre aux avocats d'élargir le cercle très restreint de leurs investisseurs ou bailleurs de fonds. Une participation minoritaire, une dette qui pourrait être convertie en actions ne menaceraient pas l'indépendance, dans la plupart des cas.

NE FAUDRAIT-IL PAS CONSIDÉRER LA SÉRÉNITÉ QUE PROCURE L'ÉQUILIBRE ÉCONOMIQUE ?

Si le financement extérieur apporte le besoin en fonds de roulement qui manque si souvent aux cabinets, il pourrait apporter une sécurité financière qui pourrait aussi être un gage d'indépendance. Ici la vraie question relève davantage du cabinet que de la personne de l'investisseur.

COMMENT UN CABINET PEUT-IL SE RENDRE ATTRACTIF POUR CONSTITUER UNE OPPORTUNITÉ D'INVESTISSEMENT CRÉDIBLE ?

L'avocat doit alors se poser la question de la création de valeur. Les réponses sont connues :

- une marque avec une durée de vie supérieure à celle des fondateurs du cabinet,
- une rentabilité et une organisation interne qui se traduit par des résultats financiers constants,
- une visibilité sur le marché et une offre lisible pour une clientèle ciblée.

Quant à la dimension interprofessionnelle, de nouvelles règles permettraient d'une part d'officialiser des relations qui existent déjà entre de nombreux experts-comptables et cabinets d'avocats.

D'autre part, elles apporteraient aux avocats l'accès privilégié au chef d'entreprise qui manque souvent dans un tissu économique dominé par les TPE et PME.

Il est possible d'accepter le sens de l'histoire sans pour autant compromettre les règles fondamentales qui régissent la profession d'avocat. L'avantage sera du côté des cabinets qui embrassent ces changements en travaillant sur leur modèle économique et leur offre au marché.

Crédit photo : [Shutterstock](#), zhu difeng

A propos de l'auteur :

Dominic Jensen, d.jensen@eliott-markus.com

Consultant spécialisé dans la stratégie et l'organisation des cabinets d'avocats.

Auteur de « Cabinet d'Avocats, création et stratégie, organisation et gestion » aux éditions Dalloz.

Directeur scientifique de Dalloz Avocats, exercer et entreprendre.

Enseignant à l'EFB et directeur stratégie de l'agence Eliott & Markus.

A propos de l'agence :

Eliott&Markus est une agence de conseil marketing et communication dédiée aux cabinets de services professionnels, aux professionnels du conseil et de l'expertise intellectuelle.

Nos métiers sont organisés pour atteindre les objectifs de nos clients : créer et mettre en place la stratégie marketing et communication off et online, gérer la communication et décliner le plan opérationnel, créer les supports de communication opérationnels.

Contact : **Gwénaëlle Henri**, g.henri@eliott-markus.com