

Les prises de participation via les SPFPL, la lente progression vers l'interprofessionnalité... nous connaissons ces sujets depuis des années. La loi Macron est-elle un simple maillon supplémentaire dans une lente progression vers l'ouverture de la profession d'avocat ? Elle est bien plus que ça. La loi du 6 août 2015 bouleverse la donne tant en matière de détention du capital des sociétés d'exercice qu'en faisant un pas de géant en introduisant de véritables sociétés d'exercice interprofessionnelles (dont nous connaissons les contours exacts avec la publication des ordonnances attendues au printemps 2016).

Le bouleversement le plus important se trouve probablement dans l'article 67 de la loi qui crée un nouvel article 6 de la loi du 31 décembre 1990. Désormais un cabinet d'avocats peut être majoritairement détenu par des avocats qui n'y exercent pas. Cette nouveauté pourrait avoir un impact considérable sur la stratégie de croissance des cabinets. Jusqu'à maintenant, le déploiement géographique des cabinets pouvait se faire par l'ouverture de bureaux secondaires ou par des prises de participations minoritaires. Dans le premier cas, il faut une implication totale et une prise intégrale du risque de la part du cabinet qui cherche à grandir. Dans le second cas, la détention d'une minorité ne permet la maîtrise de sa stratégie. Le peu d'attractivité d'une participation minoritaire dans un cabinet avocats explique que si peu de cabinets s'y soient essayés.

Avec la loi Macron, un cabinet peut envisager de déployer une stratégie de croissance consistant à prendre le contrôle capitalistique d'acteurs locaux tout en créant un dispositif homogène tant en termes de présentation du/des cabinet(s) que de délivrance du service. Il est également possible d'envisager des opérations de croissance externe par la prise de contrôle de cabinets de niche sans devoir pour autant intégrer ces activités. Une telle démarche pourrait aussi être envisagée par un cabinet qui développerait des activités « low cost » sans vouloir brouiller son image de marque.

L'avocat va pouvoir devenir un investisseur dans son propre marché. Il pourra engager son cabinet dans de nouvelles aventures « filialisées » ...comme le font les entrepreneurs qui bâtissent des groupes autour de leur entreprise d'origine.

Dominic Jensen