

Propos introductifs : l'ABS dont il est question ici n'est pas celui qui abuse du bien social mais une entité juridique, l'Alternative Business Structure, créée par le Legal Services Act de 2007 (1).

Ce texte a autorisé les non-avocats à devenir propriétaires de cabinets d'avocats ou à investir dans leur capital. Les avocats au sein d'une ABS demeurent des solicitors à part entière et sont soumis à la même déontologie que leurs confrères dans les firmes traditionnelles.

Les premières ABS ont été créées par les banques, les assureurs mais aussi par les grandes chaînes de distribution désireuses de vendre des prestations juridiques au plus près de leurs clients ou consommateurs...d'où le surnom de « **Tesco Law** » (2) qui avait été donné, à l'époque, à la Legal Services Act.

Quelques années plus tard, les ABS sont aussi devenues des outils de consolidation du marché du droit. En effet, gérées comme des entreprises classiques, les ABS accèdent plus facilement au financement bancaire ou privé. Face à celles-ci, les cabinets d'avocats se trouvent souvent empêtrés dans une gestion approximative, dirigés par des avocats dont le métier est de conseiller plus que de manager.

L'ABS Metamorph Law a compris les avantages qu'elle pouvait tirer de cette situation (3). Cette société vient de reprendre les 25 associés et 200 employés et collaborateurs répartis sur quatre bureaux, d'un cabinet du Nord-Ouest de l'Angleterre, Lyndon Myers. Ce cabinet faisait l'objet d'une procédure collective au moment de sa reprise.

Cette opération semble être la première d'une longue série.

Mr Goodhill, le CEO de Metamorph Law affiche son ambition d'acquérir jusqu'à 60 cabinets réalisant des chiffres d'affaires de 2 à 5 millions de £ pour rapidement créer un ensemble consolidé d'au moins 80 millions de £ de recettes annuelles d'ici 5 ans.

Le discours de ce dirigeant est aussi simple que direct : « *Nous avons accès au capital, nous sommes des managers. Nous fournissons les moyens et le management et nous laissons les avocats faire leur travail* ».

Un autre aspect, et non des moindres, de cet appétit, c'est que Metamorph s'intéresse tout particulièrement aux cabinets en difficulté. Or, dans un cabinet d'avocats, les difficultés proviennent rarement d'une piètre qualité du service mais bien plus souvent de difficultés de trésorerie dues à de mauvaises anticipations.

Des sociétés comme Metamorph sont-elles des vautours ou des sauveteurs ? Sans doute un peu des deux. Il est intéressant de regarder ce qui se passe ailleurs car en France, l'ouverture aux capitaux extérieurs est un sujet récurrent dont toutes les conséquences sont difficiles à prévoir.

L'expérience anglaise est riche d'enseignements. L'ABS n'a pas été conçu comme un ennemi des avocats. Selon les règles anglaises, un cabinet d'avocats classique peut aussi faire la démarche de devenir une ABS.

En attendant, les cabinets français ont tout intérêt à soigner leur gestion, leur positionnement, leur communication et leur stratégie pour ne pas courir le risque de devenir des actifs dépréciés à la merci des ABS qui verront peut-être le jour ici... Même si rien n'est encore prévu.

Dominic Jensen

[1] <http://www.lawsociety.org.uk/support-services/advice/practice-notes/alternative-business-structures/>

[2] Tesco est le leader anglais de la grande distribution

[3] Metamorph kicks off acquisition strategy by buying Linder Myers in pre-pack, Legalfutures, 31 mai 2016 - <http://www.legalfutures.co.uk/latest-news/metamorph-kicks-off-acquisition-strategy-buying-linder-myers-pre-pack>