

L'Incubateur du Barreau de Paris organise son premier grand évènement le 9 octobre au NUMA.

De nombreux spécialistes de la profession d'avocat sont réunis pour évoquer trois thèmes :

- l'intelligence artificielle appliquée aux services juridiques,
- les modes de financement externes des cabinets d'avocats
- la réflexion autour de la formation des avocats.

Intéressons nous au financement externe. Depuis la création des SPFPL, par la [loi MURCEF du 11 décembre 2001](#), la question de l'investissement extérieur dans les cabinets d'avocats est posée. Réveillées par la loi du 23 mars 2011 les SPFPL ont vu leur vocation interprofessionnelle mise sur le devant de la scène. Enfin, le décret 2014 - 354 du 19 mars 2014 a précisé les modalités de constitution et de contrôle de ces SPFPL pluri-professionnelles.

QUE S'EST-IL PASSÉ EN PRESQUE 15 ANS ?

Rien ou presque. La finalité de toutes ces dispositions était de permettre aux cabinets d'avocats de **renforcer leur structure capitalistique** pour mieux faire face dans un environnement de plus en plus international et concurrentiel.

Si certains cabinets d'avocats ont eu recours aux [SPFPL](#) dans le cadre de montages dans des opérations de croissance externe, la vocation financière de ces sociétés est restée lettre morte.

UN PROBLÈME D'IMMOBILISME À LA FRANÇAISE OU DE CORPORATISME ?

La réponse est plutôt à rechercher du côté des investisseurs.

Quels sont les critères qui suscitent une volonté d'investissement ? Un retour sur le capital investi, un management stable, une vision et des projets de croissance, une rentabilité pérenne... tous ces facteurs qui, réunis, donnent confiance à l'investisseur. Ces facteurs qui ne sont pas les attributs traditionnels du cabinet d'avocats. Il y a une déformation professionnelle chez les juristes qui consiste à penser que le véhicule juridique est le point de départ de la réflexion. Or, les véhicules ne serviront pas à grand-chose si le business model des cabinets n'est pas au rendez-vous.

Si l'investissement extérieur doit un jour concerner les cabinets d'avocats, il ne concernera probablement que des cabinets dont

- le positionnement,
- le risque client,
- les procédures internes,
- la systématisation de certaines tâches,
- la taille
- la structuration du management

seront compatibles avec les attentes des investisseurs extérieurs.

Pour l'heure, il faut se tourner vers l'Australie pour observer un cas d'introduction en bourse d'un cabinet. Il faut regarder du côté de l'Angleterre pour constater que la filialisation d'activités juridiques à travers les ABS (Alternative Business Structures) ne concerne pas les cabinets d'avocats mais les assureurs, les banques ou les grands groupes commerciaux.

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