

Monter son cabinet comme une start-up ? C'est ce qu'ont fait deux avocats qui exercent leur métier d'une nouvelle façon

Avocats et entrepreneurs, pourquoi pas ?

Libéralisation

Frédéric Moréas et Philippe Charles ont créé il y a un an l'Agence des Nouveaux Avocats, une société qui compte désormais deux locaux situés en rez-de-chaussée, ouverts sur la rue aux chaland. Ce concept neuf qui fait le pari de démocratiser le droit a divisé une profession qu'ils voudraient voir évoluer profondément.

Raphaël Proust

● Ils n'y seraient jamais allés l'un sans l'autre. L'histoire de Frédéric Moréas, le Lorrain, et de Philippe Charles, le Toulousain, a commencé sur les bancs de HEC. Aujourd'hui trente-naires, les deux amis ont été nommés avocats au barreau de Paris en 2009, avant d'intégrer rapidement le monde du droit des affaires. « On travaillait dans d'énormes cabinets américain et français, on gagnait très bien nos vies », reconnaît Philippe Charles qui occupait alors un bon poste chez Baker & McKenzie (l'ancien cabinet de Christine Lagarde) quand son acolyte travaillait chez Gide. Pourtant, les deux associés commencent à réfléchir dès 2008 à la meilleure façon de monter leur propre business. Le concept : créer la première agence du droit en France, un espace en rez-de-chaussée, ouvert sur la rue, aux antipodes du cliché du cabinet parisien, à l'étage d'un immeuble haussmannien, au bout d'un escalier recouvert de moquette rouge.

Leur première agence a ouvert il y a un an, dans le 15^e arrondissement de Paris. Une deuxième vient de voir le jour à Levallois-Perret, dans les Hauts-de-Seine. Dans cette ancienne agence bancaire, tout est censé répondre aux

« Il y a ceux qui pensent que notre concept est très bon et ceux qui pensent qu'il est trop avant-gardiste, donc gênant. »

deux lignes directrices du projet : transparence et accessibilité. Les tarifs des consultations sont bien en vue et les services proposés clairement indiqués. L'endroit sent encore la peinture fraîche, l'odeur du projet qui se concrétise après des années de patience. « Les lois qui encadrent le métier d'avocat commençaient à bouger, explique Philippe Charles, et après trois ans dans nos cabinets respectifs, on s'est dit que c'était notre moment. Alors, un jour, on s'est installé tous les deux dans un bureau de 10 m², on y a posé deux tréteaux et une planche au milieu et on a bossé nuit et jour pendant huit mois ». Les

fondamentaux du concept émergent alors : un espace ouvert sur la rue, un service de proximité (famille, travail, immobilier, fiscalité, litiges) et une marque clairement identifiable.

Bien au chaud dans des cabinets internationaux, les deux amis avaient envie de ressentir « le vrai frisson de l'entrepreneur ». « C'est rare dans ce métier de pouvoir se dire : on part d'une page blanche et on va inventer une nouvelle façon de penser le service qui n'existe pas. C'est un défi cent fois plus palpitant que de reproduire ce qui se fait ailleurs », explique Philippe Charles.

L'initiative a pu en bousculer certains dans une profession où les changements sont parfois mal perçus. Pour Philippe Charles, « il y a ceux qui pensent que notre concept est très bon et ceux qui pensent qu'il est trop avant-gardiste, donc gênant ». Pourtant, le projet « a été validé dans son intégralité par le Conseil de l'Ordre », affirme le Toulousain. Derrière leur envie d'entreprendre, il y avait cette intuition que leur métier était sur le point de changer. Philippe Charles en est convaincu : « La profession va nécessairement se libéraliser. » Leur première revendication : pouvoir ouvrir jusqu'à 49% de leurs capitaux à des personnes extérieures pour réduire les coûts d'ouverture des cabinets. Ensuite, lever les restrictions territoriales qui obligent les avocats à demander des autorisations pour pouvoir s'installer dans un barreau autre que le leur.

En l'absence de réformes, ce sont les cabinets étrangers qui risquent de dominer les marchés français, comme celui du droit des affaires « entre les mains des Anglo-saxons depuis dix ans car eux avaient les fonds et pas nous », souligne Philippe Charles. Les deux avocats suivent de près les recommandations de la Commission européenne qui demande régulièrement à la France de libéraliser la profession, en revenant, par exemple, sur l'interdiction de démarcher. Selon Frédéric Moréas, « l'Europe donne une chance aux clients d'avoir enfin de la transparence sur le marché du droit ». Le texte actuellement en débat à l'Assemblée nationale ne va pas assez loin pour les deux avocats entrepreneurs. « On renvoie encore une fois à un décret très vague et très lointain mais on ne peut plus attendre, laissons de la place à notre créativité et à notre imagination ! », plaide le Lorrain.

Philippe Charles et Frédéric Moréas n'attendent pas pour grandir. Ils affirment que leur première agence est rentable au bout d'un an d'exploitation. Leur ambition est maintenant de créer le premier réseau d'agences du droit en France et, pourquoi pas, d'exporter leur concept sous forme de franchise. « Et devenir numéro un dans l'esprit des Français », ajoutent-ils dans un sourire.