

Les multiples défis de l'avocat d'affaires entrepreneur

- La « boutique » procure nombre de satisfactions en termes d'indépendance et d'esprit entrepreneurial.
- Point de salut toutefois sans technique irréprochable et correcte maîtrise des problématiques de taille critique.

AVOCATS

Muriel Jasor
mjasor@lesechos.fr

La tendance se poursuit. Les boutiques d'avocats continuent de fleurir : Dethomas Peltier Kopf Juvigny, Mirieu Sauty, Deprez Perrot, Homère, PRISM Avocats, Schmitt Avocats, Valmy Avocats, BDGS... Sans compter, au nombre des toutes récentes, celle de l'avocat Maurice Lantourne, qui a quitté Willkie Farr & Gallagher pour fonder avec deux associées un cabinet de niche voué aux restructurations d'entreprises en difficulté et au contentieux des affaires. Il y aurait donc, en termes d'indépendance et d'esprit entrepreneurial, beaucoup à gagner à créer sa « boutique ». Mais

les risques qu'il y a à franchir le pas sont également nombreux : perte de visibilité, difficulté à attirer des talents et à durer, crainte quant aux capacités à convaincre les directeurs juridiques et à développer un portefeuille de clients, etc.

Travailler de façon collective

Tous les avocats ne savent pas non plus, loin s'en faut, travailler de façon collective et se confronter à des problématiques de croissance, de recrutement, de formation, de gestion du besoin en fonds de roulement ou encore d'association... L'autre difficulté, faute de pouvoir se faire référencer chez les grands comptes, consiste à faire en sorte d'être prescrit par d'autres professionnels (des financiers, des dirigeants, des banquiers, d'autres avocats, etc.). Pour durer, la technique

de ces cabinets dits de « niche » se doit donc d'être irréprochable. Et quand le succès est à la clef vient se poser une autre problématique : celle de la taille critique.

A terme, quelle est la meilleure option pour la boutique ? Rester en l'état, grossir ou encore finir entre les mains d'un repreneur ? Certains, comme Arsene Taxand, sont passés de 6 avocats, il y a dix ans, à plus de 70 personnes. D'autres, comme aujourd'hui Dethomas Peltier Kopf Juvigny (voir ci-dessous), prennent part à des opérations de consolidation de niche. Ou vont encore plus loin... Tel Michel Friehe, parti d'un grand cabinet pour créer un cabinet de niche en 2007 puis le fusionner en 2009 avec Bouhénic Baudin & Associés, avant ensuite de se revendre à l'américain DLA Piper (voir interview). ■

