

Avocats

a Dufour

S'installer... et durer

Ils ont créé leur cabinet en 2010, dans un contexte économique difficile et sur un marché atone. Quatre ans plus tard, que sont-ils devenus ?

C'était en 2010. La crise économique était bien installée et aucune éclaircie ne pointait à l'horizon. Mais une quinzaine de cabinets d'affaires se sont toutefois créés à Paris cette année-là (lire l'encadré). Quatre ans après, la plupart des structures existent encore. Mais il y a eu quelques échecs. Sans nommer leurs confrères, on raconte qu'un cabinet fondé par deux anciens collaborateurs de grands cabinets a imploré et que l'un des associés est retourné exercer comme collaborateur. Dans une autre structure, on cherche en vain sur le site le deuxième avocat fondateur de la structure qu'on avait rencontré en 2010.

PARIER SUR UN MARCHÉ EN PLEINE RECOMPOSITION

« Finalement, on s'en sort pas mal », estime Jérémie Duhamel, ancien collaborateur chez Gide, qui a décidé début 2010 de s'associer avec Jeremy Blimbaum, à l'époque chez Clifford Chance, pour créer le cabinet Duhamel Blimbaum. Spécialisés en droit financier, tous deux ont compris que la perspective de l'association s'éloignait à mesure que le marché parisien s'enfonçait dans la crise. Et parient justement sur ce marché difficile et en pleine recomposition pour lancer leur cabinet. « C'est parce qu'on aura accompagné les clients dans un cycle baissier qu'on espère capitaliser sur ce développement lorsque la conjoncture se retournera », confiaient-ils dans ces colonnes en 2010. La structure compte désormais onze personnes, dont six avocats et un office manager : « Nous avons doublé de taille et de chiffre d'affaires », expliquent-ils. Le cabinet a une antenne à Londres – Jeremy Blimbaum est aussi *solicitor* – mais il a fallu fermer le bureau du Maroc. « Nous avons été vite débordés par les Clifford Chance, Norton Rose et autres Allen & Overy qui se sont installés à Casablanca en même



© CHERZOFF



Jérémie Duhamel



Jeremy Blimbaum

temps que nous, explique Jérémie Duhamel. Je finissais par passer plus de temps là-bas qu'à Paris pour des dossiers moins rentables. » Selon Jeremy Blimbaum, le véritable challenge « c'est de parvenir à ne plus être considérés comme des anciens de telle ou telle grande firme mais à exister aux yeux des clients pour nos compétences. Et ce défi-là, nous pensons l'avoir relevé. » Seul regret : ne pas avoir encore réussi à attirer de nouveaux associés.

LA CRISE ET SES OPPORTUNITÉS

Comme Duhamel Blimbaum, les fondateurs de Beylouni Carbasse Guény Valot Vernet ont eux aussi fait le pari de s'installer en 2010 sur ce marché en pleine reconfiguration. Ils ont aujourd'hui entre 36 et 42 ans. « Depuis, nous avons doublé de taille. Nous étions quatre associés en 2010, nous sommes aujourd'hui huit, et nous avons neuf collaborateurs », précise Roland Guény. « Avec la crise, les clients ont commencé à rechercher d'autres cabinets à côté de leurs conseils traditionnels, estimant qu'ils n'avaient pas forcément toujours besoin de faire appel à de très grands cabinets anglo-saxons pour toutes les missions, explique Karim Beylouni. Ils viennent nous voir pour la qualité, la réactivité et la proximité. » Ont-ils tout de même ressenti une appréhension en

ILS ONT FAIT LE PARI DE S'INSTALLER SUR UN MARCHÉ EN PLEINE RECONFIGURATION

créant une structure dans un contexte aussi difficile ? « Dans notre métier, la remise en question est permanente, indépendamment des circonstances économiques », observe-t-il.

DE PRÉCIEUX SOUTIENS POUR DÉMARRER

« La crise ? Nous sommes nés avec elle, on ne connaît rien d'autre ! » répond Guillaume Buge, cofondateur de Solferino Associés, quand on lui demande s'il n'a pas eu peur de se lancer dans l'aventure de l'installation en pleine tourmente des subprimes. Créée début 2011 par cinq anciens collaborateurs de Bredin Prat, le cabinet est installé rue de Solferino, d'où son nom. Tous ont aujourd'hui moins de 40 ans. Avaient-ils un business model en tête à l'époque ? Pas vraiment. « Avoir des compétences complémentaires, être amis et partager la même envie, c'est une configuration qui ne se reproduit pas tous les jours », estime Guillaume Buge. On a travaillé huit mois sur notre projet d'installation, et puis on s'est lancés. » Aujourd'hui, les associés sont plutôt satisfaits du chemin parcouru. « Nous sommes partis avec zéro client et notre crainte était de traverser une ou deux années difficiles au démarrage », confie Bernard-Olivier Becker. Mais on s'en est plutôt bien sorti. D'abord, avec des dossiers one shot, notamment sur recommandation de confrères, et puis notre clientèle s'est peu à peu stabilisée. » Il est vrai que Bredin Prat est connu pour soutenir ses anciens collaborateurs quand ces derniers décident de s'installer.

REPENSER LE MODÈLE

Fondé par Xavier Marchand, après avoir exercé plus de dix ans dans différents cabinets à Paris, Carakters compte aujourd'hui une trentaine d'avocats et de juristes. Il sert une clientèle d'industriels, auxquels Xavier Marchand a emprunté les codes et, en particulier, les processus d'industrialisation, qu'il a décidé d'appliquer aux services. « Les clients veulent une entreprise de services qui délivre du conseil, c'est ce que j'ai créé », explique-t-il. Il n'est pas allé chercher parmi ses confrères des amis avec lesquels s'associer mais a démarché des collaborateurs aguerris de grands cabinets en leur expliquant qu'il était temps de voler de leurs



Roland Guény



Guillaume Buge



Bernard-Olivier Becker



Xavier Marchand

propres ailes. Dans le cadre de ses fonctions de secrétaire du Barreau entrepreneurial (un service d'aide à la création de cabinet proposé par l'ordre de Paris), il donnait toujours ce conseil : « Vous créez une entreprise pas un cabinet. C'est fini le temps des structures à papa où l'on s'associait entre copains pour mieux se déchirer cinq ans plus tard. Aujourd'hui, on crée une entreprise autour d'un projet. Et le seul fait d'être avocat n'est pas un projet, il faut se positionner en acteur économique, déterminer sa cible et son offre. » Un nom de fantaisie, un logo rouge qui claque – « dans une pile de documents, on doit repérer immédiatement nos consultations » –, une informatisation totale des process, un travail en équipe, une offre de service taillée sur mesure – il demande à ses clients ce qu'ils ne veulent pas faire ou n'en ont pas le temps et met en place l'offre de service correspondante dans son cabinet... Aujourd'hui, le cabinet compte plusieurs grands groupes cotés dans sa clientèle, dont des poids lourds du CAC 40. « La crise a été une véritable opportunité pour nous car elle a obligé les entreprises industrielles à repenser leurs besoins et les outils pour y répondre », observe-t-il. Le pari initial était d'être 50 après cinq ans d'exercice, et nous n'en sommes pas loin. » L'avenir s'inscrit toutefois en demi-teinte car le plus dur reste peut-être à venir sur le secteur industriel : « Si la crise financière est en voie d'apaisement, les entreprises industrielles s'épuisent quant à elles à résister à la conjoncture depuis six ans et on risque d'assister à des liquidations. Il nous faut adapter notre offre à cette nouvelle donne », confie le fondateur de Carakters.

LE CHOIX DU CABINET INTERNATIONAL

En 2010, le marché parisien a aussi vu s'installer de nouveaux cabinets étrangers. C'est le cas du Britannique Wragge dont le bureau parisien a été créé par dix associés et vingt collaborateurs en provenance de Lefèvre Pelletier. Aujourd'hui, Wragge Lawrence Graham & Co compte 11 associés et 25 collaborateurs à Paris. « Des associés d'origine nous ont quittés, d'autres nous ont rejoints », précise Pierre Appremont. À terme, nous ambitionnons d'être quinze associés pour une cinquantaine d'avocats, et de traiter nos trois domaines d'activité dominants que sont

BEAUCOUP SEMBLent AVOIR RÉDUIT LA VOILURE PAR RAPPORT À LEURS AMBITIONS INITIALES

l'immobilier, le corporate et le contentieux. » L'associé estime par ailleurs ne pas avoir particulièrement souffert de la crise économique : « Dans notre métier, la crise est rarement globale. Quand une activité est en panne, une autre prend le relais. » Valérie Blandeau, qui a rejoint le cabinet en avril 2011 pour y développer la pratique sociale en support des grandes lignes de métier, dit ne pas avoir rencontré de difficultés à intégrer la bande des anciens LPA. « La preuve que l'intégration est possible : je viens de devenir managing partner », relève-t-elle. « Par rapport à d'autres cabinets, chez Wragge, on se sent immédiatement chez soi. Il y a un esprit d'équipe, et pour l'ancien joueur de hockey que je suis, c'est capital », explique Frédéric Dereux, le tout dernier associé en date, avocat en contentieux. Ici, la gérance tourne tous les deux ans et « il n'y a pas de pression de Londres, ajoute Valérie Blandeau. Ils reconnaissent qu'ils ne maîtrisent pas parfaitement le marché parisien et nous laissent libres de notre développement. La collaboration avec eux est cependant forte et s'intensifie, cela a permis d'augmenter de 11 % le nombre de dossiers provenant du développement à l'étranger depuis 2011. »

ET MAINTENANT, QUE VONT-ILS FAIRE ?

Contrairement à leurs aînés qui se sont installés au début des années 2000, les cabinets nés à la fin de la décennie semblent avoir réduit la voileure



Pierre Appremont



Valérie Blandeau



Frédéric Dereux

par rapport à leurs ambitions initiales. Comme si la crise au sein de laquelle ils sont nés leur avait enseigné à ne pas trop compter sur un monde incertain, et qu'ils ont désormais du mal à se projeter. Le plus étonnant est qu'ils reproduisent à peu de choses près le modèle classique de leurs aînés : une association de professionnels de la même génération qui s'entendent bien, ont des compétences complémentaires et ont envie de créer leur cabinet pour être chez eux. Ainsi, chez Duhamel Blimbaum, l'objectif est d'atteindre six ou sept associés en restant concentré sur la finance. Du côté de Solferino Avocats, on pense avant tout à embaucher et former des collaborateurs pour les associer un jour... selon la recette Bredin Prat.

Chez Beylouni, les associés veulent continuer à travailler sur leurs dossiers « de sorte qu'on vise un ratio d'un associé pour deux ou trois collaborateurs maximum », explique Roland Guény. Quant à intégrer de nouveaux associés, « peut-être dans des domaines qui nous manquent comme le droit public ou le restructuring, mais toujours dans le souci d'une belle rencontre humaine et pas seulement professionnelle », poursuit-il. L'avenir dira si, effectivement, il y a toujours une place à Paris pour ces nouveaux cabinets d'affaires français à taille humaine ou s'il faut s'industrialiser comme Caracters et ou opter pour les firmes internationales comme l'ont fait les fondateurs de Wragge. Quant à savoir s'ils recommanderaient leur aventure : la réponse est oui, à l'unanimité. ▬

Les principaux cabinets d'affaires créés en 2010 en France

Janvier

- Huit associés de Lefèvre Pelletier créent le bureau parisien de Wragge
- Quatre anciens de Clifford créent Lawington

Mars

- Quatre associés de Lefèvre Pelletier créent Quadrige

Avril

- Julia Noir crée Noir & Associés à Lyon
- Marijke Granier-Guillemarre crée MGG Legal
- Xavier Marchand crée Caracters

Mai

- Jérémie Duhamel et Jérémy Blimbaum créent Duhamel Blimbaum
- Le cabinet belge Koan crée un bureau à Paris

Juin

- Olivier Piton et Thaima Samman créent Piton Samman

Juillet

- Trois anciens de Barthélemy créent Eunomie Avocats

Octobre

- Création de Beylouni Guény Valot Vernet (BG2V)
- Alexis Dargent crée Dargent Avocats
- Nathalie Meyer-Fabre crée Meyer Fabre Avocats

Novembre

- Mounir Meddeb crée Energie Legal
- Jean-Christophe Bouchard et Sarah Lugan créent NMW Avocats