Présentation Barreau Entrepreneurial – Bamako – 10 septembre 2014

La Commission du Barreau Entrepreneurial est née relativement récemment, en 2012, avec l'ambition de permettre à chaque avocat d'être un véritable entrepreneur pour son cabinet.

En France, les études de droit sont organisées de telle façon que les jeunes avocats n'ont la plupart du temps pas conscience ou peu conscience du fait qu'ils ont à construire leur carrière et que cela passe par un projet à définir et à mettre en œuvre, qu'il s'agisse de développer son activité dans la perspective d'une installation ou de contribuer au développement de l'activité du cabinet dans lequel nous exerçons en vue d’une association.

Gérer et développer une relation avec un client, développer un réseau, mettre en avant son "savoir-faire", élaborer un "business plan", tout cela s'apprend!

Le Barreau Entrepreneurial a ainsi vocation à offrir des outils techniques et stratégiques à nos confrères qui souhaitent se lancer dans un projet entrepreneurial quelque soit son domaine d'activité (qu'il s'agisse du conseil ou du contentieux, du droit pénal ou du droit des sociétés).

Le Barreau Entrepreneurial s’adresse à tous les confrères qui souhaitent s’installer.

La nécessité de sensibiliser et former les jeunes avocats à la dimension entrepreneuriale est d'autant plus importante que depuis plusieurs années maintenant, les jeunes avocats français, parisiens peuvent créer leur cabinet juste après avoir obtenu leur certificat d'aptitude à l'exercice de la profession d'avocat.

Alors qu'auparavant il y avait 2 puis 1 année de stage obligatoire qui permettaient aux jeunes avocats d'apprendre leur métier aux côtés d'un maître de stage. Aujourd'hui, la période de stage postérieure à l'obtention du CAPA n'existe plus et les confrères qui n'ont pas trouvé de collaboration, qui n'ont pas trouvé de cabinet à intégrer, s'installent parfois en devant faire seuls face à la dimension entrepreneuriale de notre profession.

Parfois aussi, les jeunes avocats sont recrutés comme collaborateurs dans de très grosses structures avec une cinquantaine, voire une centaine d'avocats et ces avocats collaborateurs travaillent exclusivement sur les aspects techniques des dossiers sans être en contact avec la dimension entrepreneuriale de notre profession, car ils ne sont pas associés à la relation avec le client, à la facturation...

Lorsque ces avocats quittent ces grosses structures même après de nombreuses années d'exercice, pour s'installer, ils ont encore beaucoup à apprendre sur l'organisation et le fonctionnement d'un cabinet.

C'est pour toutes ces raisons que l'Ordre des avocats au Barreau de Paris a créé le Barreau Entrepreneurial.

Sa création s'imposait d'autant plus que notre métier s'exerce dans un environnement de plus en plus concurrentiel avec des exigences toujours plus grandes de la part de nos clients en termes notamment de réactivité.

Pour permettre à nos confrères de monter leur cabinet dans un tel environnement, avec de réelles chances de succès, il a fallu organiser des formations.

1. **Quelques données sur le Barreau de Paris**
2. Les avocats à Paris

En 2014, nous sommes environ 25.000 avocats inscrits au Barreau de Paris qui se répartissent de la façon suivante:

* 8000 exercent à titre **individuel**;
* 10000 exercent en qualité de **collaborateur**;
* 7000 exercent en qualité d'**associé**;

1. Les différents types de structure

Les 25 000 avocats parisiens peuvent exercer dans des types de structure de nature différente.

Nous distinguons deux grandes catégories de structure. Les structures de moyen et les structures d’exercice.

1. **Les structures de moyens**

Elles ont pour finalité de faciliter ou de développer l'activité de leurs membres pris individuellement.

En d'autres termes, elles permettent la mise en commun de moyens matériels (comme les locaux) ou humains (comme un secrétariat, des stagiaires) et la répartition des charges au prorata de leur utilisation.

En revanche, aucun bénéfice n'est partagé.

**EX**: la convention de cabinets groupés, la société civile de moyens, le groupement d'intérêt économique, la convention de correspondance organique, la société ou l'association ayant pour objet la mise en place d'un réseau.

1. **Les structures d'exercice**

Le choix d'une structure d'exercice correspond à une vision peut être plus entrepreneuriale de la profession d'avocat.

Se regrouper répond souvent à une nécessité économique et à une volonté de développement. L'objectif peut être de créer des synergies entre des activités différentes.

**EX**: La SCP, l'AARPI, les sociétés d'exercice libéral, les Selarl.

Il existe là encore différentes structures d'exercice qui ont chacune leurs spécificités en terme de partage des bénéfices, de fiscalité, de responsabilité professionnelle des associés...

Le choix d’une structure de moyen ou d’exercice et au sein de chacune des ces catégories d’une structure donnée doit être apprécié en fonction de multiples paramètres: fiscaux, sociaux, comptables, juridiques, stratégiques...

Ce qu'il faut c'est définir son projet de cabinet en fonction du marché que l'on veut conquérir et de ses éventuels associés.

Et pour faire ces choix, les avocats ont besoin d'être accompagnés. C'est la mission du Barreau Entrepreneurial.

1. **Quels sont les types de questions auxquelles le Barreau Entrepreneurial a vocation à répondre ?**

Quelle est la meilleure forme juridique pour le développement de mes activités ?

Comment définir mon positionnement et mon offre de servies ?

Quel est mon marché ?

Comment faire un business plan ?

Comment définir ma politique de facturation ?

Quand et comment recruter ?

Quels outils de gestion dois-je mettre en place ?

Comment gagner en notoriété ?

Ai-je besoin d'un site web et pourquoi être actif sur les réseaux sociaux ?

Comment choisir mes locaux ?

Autant de questions que l'avocat doit se poser au bon moment pour s'assurer un cadre de travail efficace et serein.

1. **Les services offerts par le Barreau Entrepreneurial**

Pour l'aider dans cette démarche, le Barreau Entrepreneurial, créé par l'Ordre de Paris, regroupe, organise et fédère toutes les compétences professionnelles dédiées à l'avocat entrepreneur.

L'idée est de fournir aux confrères les outils techniques et stratégiques les plus efficaces pour le lancement de leur activité.

Le Barreau Entrepreneurial offre plus particulièrement aux Confrères notamment trois types de services:

1. Formations sur des questions stratégiques

* Des formations assurées par des professionnels choisis par le Barreau Entrepreneurial pour leur expertise et leur connaissance de la profession d'avocat sur des problèmes stratégiques ou des temps forts de la vie entrepreneuriale.
* Les thèmes abordés à l'occasion de ces formations portent sur des thèmes comme:

1. Elaborer un business plan / Développement commercial;
2. Positionnement et communication du cabinet;
3. Choisir sa politique de facturation dans son cabinet;
4. Les clés de répartition des bénéfices entre associés;
5. Développer sa clientèle.

Toutes ces questions sont des questions fondamentales pour le fonctionnement d'un cabinet.

1. Accompagnement personnalisé sur des questions juridiques, comptables et fiscales

Le Barreau Entrepreneurial a également mis en place des permanences hebdomadaires auxquelles participent des fiscalistes, des experts comptables et certains confrères qui ont une grande connaissance des structures d'exercice.

Ces permanences ont vocation a apporter des réponses personnalisées et techniques aux préoccupations de nos confrères en matières juridique, comptable et fiscale.

Cet accompagnement est assuré de façon gratuite, par des expert-comptables, des fiscalistes qui souhaitent se faire connaitre de notre Barreau et par des confrères dont le Cabinet a atteint une certaine maturité et qui sont prêts à offrir de leur temps pour des confrères qui souhaitent s'installer.

1. Aide financière

Le Barreau Entrepreneurial a mis en place un partenariat entre la BNP et le Barreau de Paris qui permet aux avocats qui ont entre 5 et 15 ans d'expérience de bénéficier de conditions et taux préférentiels dans le cadre du financement de leur première installation pour un montant maximum par avocat de 25 000 euros, à condition de soumettre un "business plan".

1. **Un autre service: "la Pépinière"[[1]](#footnote-1)**
2. A qui est-elle destinée?

Permettre à de jeunes avocats qui souhaitent s'installer, mais qui n'ont pas encore les moyens de louer des locaux, d'exercer leur activité en ayant accès à des bureaux mis à leur disposition par l'Ordre pendant une durée maximale de 3 ans, moyennant une contribution financière sans commune mesure avec la charge d'un loyer.

Tout avocat exerçant à titre individuel peut ainsi conclure un contrat dénommé "contrat d'entrepreneur" qui lui permet d'obtenir une mise à disposition de locaux modernes, à côté du Palais de justice, pour un temps limité (jusqu'à 3 années).

1. Le fonctionnement

* L'avocat utilise son propre téléphone mobile et son ordinateur portable;
* Des photocopieurs et imprimantes sont accessibles grâce à une carte prépayée.
* Chaque avocat dispose d'un casier personnel fermé à clé garantissant le secret professionnel, où il reçoit son courrier.
* Il est personnellement averti par message électronique immédiat de la réception de plis recommandés qui peuvent être urgents et faire courir un délai.
* Accompagnement personnalisé par des avocats seniors.

1. L'objectif

L’objectif de la pépinière est de créer un espace permettant aux avocats d’exercer leur activité. Il s’agit d’un espace collaboratif qui favorise des rencontre et permet ainsi de casser la solitude de celui qui s’installe, de créer éventuellement des synergies entre les activités des confrères.

Conclusion:

En se donnant les moyens de structurer un Cabinet comme une entreprise, les avocats deviennent des acteurs économiques à part entière.

Nous offrons ainsi des garanties qui rassurent nos clients ; nous sécurisons nos propres *process* juridiques parce que nous travaillons en groupe, parce que nous associons d'autres compétences aux nôtres pour répondre à des problématiques qui peuvent faire appel à des compétences variées.

Le Barreau, dans sa dimension entrepreneurial renforce ainsi son rôle en tant qu'acteur moderne de l'économie.

J'ai ainsi partagé avec vous ce que nous faisons depuis peu de temps à Paris et je suis impatiente d'entendre comment la dimension entrepreneuriale de notre profession est vécue ici au Mali et ce qui est ou pourrait être proposé aux avocats Maliens pour aider la nouvelle génération d'avocats.

1. Il s’agit d’un service qui vient compléter l’offre du Barreau Entrepreneurial, tout en étant gérée séparément du Barreau Entrepreneurial. [↑](#footnote-ref-1)