



## ASSEMBLEE GENERALE DU 12 MAI 2017

### COMMISSIONS PROSPECTIVE ET STATUT PROFESSIONNEL DE L'AVOCAT

## FINANCEMENT ET DEVELOPPEMENT DES CABINETS D'AVOCATS

### RAPPORT D'ETAPE

#### PREAMBULE

---

En janvier 2016, le Ministère de l'économie a engagé une réflexion sur les outils à donner aux professionnels, dont les avocats, pour que ceux-ci puissent répondre aux défis de la numérisation. Il estimait en effet qu'il fallait donner aux avocats les moyens d'être rapidement des acteurs efficaces et concurrentiels. Le Ministère relevait en particulier que la numérisation entraînerait des investissements importants.

Or, les acteurs classiques du financement (établissement bancaires) ne sont pas facilement enclins à financer ce type d'investissement.

Il apparaît alors nécessaire que la profession d'avocat s'empare de la problématique et qu'elle mène une réflexion poussée sur la pertinence des outils de financement, tels qu'ils se trouvent à la disposition des avocats à ce jour, mais également de préparer les réformes qu'il conviendrait d'anticiper et d'appréhender à l'avenir.

Les décrets du 29 juin 2016 ont permis la mise en œuvre des solutions déjà envisagées par le Ministère, à savoir l'autorisation des activités commerciales connexes et accessoires et leur filialisation.

Suivant le courrier du Président du Conseil national des barreaux invitant les Commissions Règles et usages, Prospective, Statut professionnel de l'avocat, Formation, Textes et Nouvelles Technologies à se saisir des sujets relevant de leur compétence, les Commissions Prospective et Statut professionnel de l'avocat ont souhaité avancer sur une réflexion commune.

\* \*



## SOMMAIRE

---

<b>PREAMBULE.....</b>	<b>1</b>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>2</b>
<b>I – LES MODES DE FINANCEMENT EXISTANTS.....</b>	<b>3</b>
1) Le capital.....	3
2) Les réserves.....	4
3) Le compte courant d'associé.....	4
4) Les obligations et valeurs mobilières.....	4
5) Le financement bancaire.....	5
6) Le prêt participatif.....	6
<b>II – NECESSITE DU REGROUPEMENT ET STRUCTURATION: LES OUTILS NOUVEAUX DE LA LOI « CROISSANCE » .....</b>	<b>7</b>
1) Nécessité du regroupement .....	7
2) Outils nouveaux de la loi « croissance ».....	8
<b>III – LES MODES DE FINANCEMENT D'AVENIR ? .....</b>	<b>11</b>
1) L'ouverture du capital social.....	11
2) Le développement du partenariat .....	13
3) L'aide juridictionnelle.....	13
4) D'autres solutions de financement innovantes.....	14
<b>CONCLUSION .....</b>	<b>14</b>

## INTRODUCTION

---

Comme évoqué en préambule, le financement des cabinets d'avocats, ou plutôt des sociétés d'avocats, apparaît comme un sujet crucial pour la profession.

Le rapport « *L'avenir de la profession d'avocat* », réalisé en février 2017 par Kami HAERI, Sophie CHALLAN-BELVAL, Eléonore HANNEZO et Bernard LAMON, suivant la mission confiée par Jean-Jacques URVOAS (« Rapport HAERI ») relève à ce titre que : « *la question de la trésorerie et du financement des cabinets d'avocats est devenu un sujet crucial pour le jeune barreau. L'endettement devenu nécessaire par le lancement d'une activité d'avocat ou le recours à des prêts du cercle de famille accentuent les disparités sociales au sein de la profession et constituent un frein à la croissance des cabinets.* »

Avant d'entamer une réflexion prospective sur les réformes à envisager dans un avenir proche pour réformer l'accès au financement de nos cabinets, il apparaît primordial d'étudier les moyens de financement existant.



## I – LES MODES DE FINANCEMENT EXISTANTS

---

Certains modes de financement ne nécessitent pas de grandes réformes législatives et leur recours ne causerait pas de profonds bouleversements dans la manière de gérer le cabinet.

En revanche, ils requièrent une approche entrepreneuriale des avocats, notamment par l'application de règles de gestion saine et l'adoption d'outils de pilotage pertinents.

En particulier, il y a un réel intérêt à encourager les cabinets à se doter d'un *business plan* pour les mettre en condition d'anticiper les besoins en financement. La question se pose même de savoir s'il ne conviendrait pas de faire du *business plan* un outil de gestion obligatoire. En effet, la pérennité du cabinet d'avocat, sa gestion prudentielle, sa rentabilité figurent implicitement au rang des principes essentiels en tant qu'elles servent l'intérêt supérieur du client.

Se doter d'un *business plan* est une démarche naturelle pour tout entrepreneur au regard des responsabilités qui pèsent sur ses épaules. On comprend mal pourquoi le *business plan* est encore si peu répandu chez les avocats. L'avocat seul et sans successeur ou la structure d'exercice sans compréhension de son environnement concurrentiel ni vision de son propre devenir sont, chacun à sa manière, des organisations critiques faisant peser un risque sur leurs clients.

Prévoir, choisir des orientations pour mieux répondre aux attentes de ses clients, dégager les fonds nécessaires à ces développements, se doter d'objectifs, mesurer leur atteinte, engager à temps les mesures correctives, etc., ces règles simples devraient être inscrites dans notre RIN. Elles concernent aussi bien l'avocat exerçant seul que les avocats exerçant en groupe au sein de structures d'exercice.

Un bon argument en faveur de l'ouverture des capitaux réside dans le fait précisément qu'un partenaire non avocat d'un cabinet d'avocat oblige à penser autrement et, notamment, à un *business plan*. Cette démarche accompagne la professionnalisation de la profession d'avocat et la mène vers une véritable profession économique sans pour autant perdre son âme.

### 1) LE CAPITAL

Les apports en numéraires des associés permettent de doter la société de fonds propres. Les apports sont réalisés lors de la constitution de la société, puis en cours de vie sociale au moyen d'augmentations de capital.

La détention du capital et des droits de vote des sociétés d'avocats est strictement réglementée :

- dans les SCP : le capital est impérativement détenu par les associés personnes physiques exerçant leur profession au sein de la SCP ;
- dans les SEL et les sociétés dites « de droit commun » (SARL, SAS, SA) : depuis la loi « Macron », le capital et les droits de vote sont ouverts à l'ensemble des membres, personnes physiques ou morales, des professions judiciaires et juridiques, établies en France et en Europe (UE, EEC, Suisse). Le capital demeure fermé à toute autre personne, à l'exception pour les SEL, des associés ayant cessé leur activité professionnelle pendant une période de 10 ans maximum et les ayants-droits des associés décédés pendant 5 ans maximum ;
- dans les SPE, le capital sera détenu par les personnes physiques ou morales exerçant les professions exercées en commun au sein de la société.

De manière générale, le tissu PME souffre d'une sous-capitalisation, qui est particulièrement marquée concernant les sociétés d'avocats.



## 2) LES RESERVES

Une partie des bénéfices réalisés par la société est affectée chaque année par les associés, lors de l'approbation des comptes annuels et l'affectation du résultat, en compte de réserve. Les réserves peuvent être légales, statutaires ou facultatives.

Elles permettent de renforcer les fonds propres de la société et constituent le principal outil d'auto-financement des sociétés d'avocats.

Les SEL étant des sociétés de forme commerciale, les associés doivent chaque année affecter au minimum 5% du montant des bénéfices à la réserve légale jusqu'à ce qu'elle atteigne 10% du montant du capital. Il en est de même pour les SARL, SAS et SA. Au contraire, cette obligation n'existe pas pour les SCP et les associations. Le choix de la forme sociale influe donc directement sur le comportement des associés.

Par ailleurs, le régime fiscal de ces sociétés, qui sont de droit soumises à l'impôt sur les sociétés (sauf l'EURL), est favorable à la constitution de réserves puisqu'elles sont taxées au niveau de la société, et non des associés, au taux réduit de 15% jusqu'à 38.120 € de bénéfices et au taux normal de 33,33% au-delà. En comparaison avec la taxation des bénéfices à l'IR, en moyenne, l'économie fiscale sur les sommes mises en réserves est de l'ordre de 17%.

La sous-capitalisation de la société a pour conséquence de diminuer la constitution de réserves.

## 3) LE COMPTE COURANT D'ASSOCIE

Le compte courant d'associé est constitué par des avances faites par l'associé à la société, soit par la mise à disposition de fonds, soit en renonçant temporairement à retirer ses dividendes.

C'est un excellent instrument de financement à court terme pour soulager la trésorerie de l'entreprise. Avec une clause de blocage permettant de stabiliser les ressources de l'entreprise, il constitue également un instrument de financement à moyen/long terme.

Il s'agit d'un crédit (prêt d'argent), qui ne requiert pas de formalisme particulier. La conclusion d'une convention entre la société et l'associé permet néanmoins d'encadrer les modalités de fonctionnement du compte courant (taux d'intérêt, durée, préavis de retrait, etc.).

Pourtant, dans les sociétés d'exercice libéral (SEL), le régime actuel, loin d'y inciter, est à l'inverse désuet et dépassé pour les avocats.

Il résulte en effet de l'article 1er du décret n° 92-704 du 23 juillet 1992 relatif à l'exercice sous forme de sociétés des professions libérales que l'associé exerçant au sein d'une SEL peut mettre à la disposition de la société, au titre de comptes d'associés, des sommes dont le montant ne peut excéder trois fois celui de sa participation au capital. Pour tout autre associé, le compte courant ne peut excéder le montant de sa participation au capital. Ces sommes peuvent être retirées, en tout ou partie, avec un préavis dont la durée ne peut être inférieure, pour l'associé exerçant au sein de la SEL et, le cas échéant, pour ses ayants droit, à six mois et, pour tout autre associé, à un an.

A l'évidence, ces règles pénalisent ce mode de financement pourtant d'une grande souplesse et paraissent contraires à celles de la Loi Macron, laquelle a pour objectif de favoriser le financement des structures d'exercice par leurs associés.

Pour que le recours à cet outil de financement soit rendu moins contraignant, il suffirait pourtant d'une réforme simple qui supprime les restrictions et le plafonnement.

## 4) LES OBLIGATIONS ET VALEURS MOBILIERES



Les SEL, SARL, SAS et SA peuvent recourir à des emprunts obligataires, dans les conditions de droit commun<sup>1</sup>.

En particulier, la pratique des obligations participantes peut être attractive pour les investisseurs. Il s'agit d'indexer les intérêts ou la valeur de remboursement du titre sur les résultats financiers de l'entreprise. L'objectif est d'intéresser les obligataires aux bons résultats des investissements qu'ils ont contribué à financer. Sans leur permettre pour autant de s'immiscer dans la gestion de l'entreprise, elles leur assurent un capital et un revenu proportionnel à la marche des affaires sociales.

Par ailleurs, les SEL sous forme de sociétés par actions (Selas, Selafa et Selca), ainsi que les SAS et SA peuvent émettre des valeurs mobilières donnant ou non accès au capital (actions à bon de souscription d'actions, obligations à bon de souscription d'actions, bon de souscription d'actions, etc.) et des actions de préférence, sous réserve toutefois de ne pas enfreindre les dispositions légales relatives à la détention du capital des sociétés d'avocats.

En tous les cas, le recours à ces instruments de financement plus complexes ne doit pas se faire au détriment des principes essentiels, notamment l'indépendance.

## 5) LE FINANCEMENT BANCAIRE

Le recours à un prêt bancaire est un moyen de financement classique pour les cabinets, notamment pour l'acquisition d'actifs corporels ou incorporels.

Les établissements bancaires financent plus aisément que par le passé les besoins en fonds de roulement (BFR), s'ils sont liés à des projets de développement étayés par des dossiers solides, par exemple, le BFR résultant d'un projet de regroupement, d'une association avec transformation de la forme sociale et passage à l'impôt sur les sociétés, du développement d'une ligne de services avec exportation à l'international, etc.

Le secteur bancaire est organisé entre les établissements généralistes pour tous types d'entreprise et ceux plus spécialisés sur les professions libérales<sup>2</sup>.

Les travaux menés par la Direction générale des entreprises avec Anne VAUCHER, représentante de la Commission des affaires européennes et internationales et de la Commission statut professionnel de l'avocat, afin de mettre en œuvre les recommandations du rapport sur le « Positionnement international des professions libérales françaises », font apparaître que le financement et l'assurance de l'exportation des services des avocats mériteraient toutefois d'être améliorés.

---

<sup>1</sup> Depuis l'ordonnance du 25 mars 2004, les Selarl peuvent également émettre des obligations.

<sup>2</sup> A titre d'exemple, Interfimo, créée en 1969 sous l'égide de l'UNAPL par les syndicats et les institutions des Professions Libérales, est la première société de financement au service exclusif des professionnels libéraux. <https://www.interfimo.fr/>



## 6) LE PRÊT PARTICIPATIF

Le prêt participatif est un mode de financement des entreprises introduit par la loi du 13 juillet 1978 afin de faciliter le développement des entreprises. Ce prêt à long terme est assimilé, d'un point de vue bilanciel, à des fonds propres ou quasi-fonds propres, ce qui présente un avantage indéniable pour l'emprunteur. En effet, selon la loi du 13 juillet 1978, le prêt participatif déroge à la règle de l'égalité des créanciers en attribuant au prêteur un droit de créance de dernier rang. Il donne un effet de levier que ce soit pour solliciter des emprunts classiques (amélioration du ratio dettes sur fonds propres) ou pour solliciter des structures d'investissement susceptibles d'entrer au capital ou d'intervenir sous forme d'obligations. Il permet de préserver l'indépendance de l'entreprise, de ne pas bouleverser sa gouvernance et d'apporter une réponse au besoin de ressources financières stables<sup>3</sup>.

Hormis un regain d'intérêt pour soutenir le secteur automobile lors de la crise économique de 2008, cet outil est plutôt en déclin, ce qui n'a pas empêché les pouvoirs publics de le rénover par la loi du 2 août 2005.

Cette possibilité n'est actuellement pas offerte aux avocats alors que le dispositif conçu initialement pour les entreprises commerciales et industrielles a été étendu aux entreprises artisanales par la loi du 2 août 2005 puis au secteur agricole par la loi du 26 juillet 2013<sup>4</sup>.

Bpifrance propose actuellement des prêts participatifs au soutien à l'innovation et au développement international des PME des Hauts-de-France, ainsi que le Prêt Participatif de Développement de la filière Bois.

Le prêt participatif est-il intéressant pour les cabinets d'avocats ? En ce cas, les modalités de son extension doivent être examinées.

---

<sup>3</sup> Source : <https://les-aides.fr/zoom/bZFm/les-prets-participatifs.html>

<sup>4</sup> Voir Ingénierie financière, fiscale et juridique, 3<sup>ème</sup> édition, sous la direction de Martine BOIZARD et Philippe RAIMBOURG, Dalloz Action 2015/2016, pp 351 s..



## II – NECESSITE DU REGROUPEMENT ET STRUCTURATION : LES OUTILS NOUVEAUX DE LA LOI « CROISSANCE »

---

### 1) NECESSITE DU REGROUPEMENT

Selon les statistiques de l'Observatoire du CNB, le taux d'associés n'évolue pas tandis que celui des individuels continue d'augmenter : le taux des avocats exerçant à titre individuel est passé de 33,8% en 2005 à 36,5 % en 2015. Sur la même période, le taux des associés est resté quasi-stable (28,9% en 2005 ; 29,4% en 2015).

Si la tendance est à moins de regroupements, n'est-elle pas simplement une conséquence de la démographie de la profession ? L'augmentation de la démographie produit des professionnels qui, sans projet, ne parviennent pas à se grouper.

Le constat est donc que, actuellement, les avocats en France sont faiblement groupés, ce qui est de nature à entraver l'évolution des cabinets français dans l'environnement concurrentiel national et international et avec d'autres professions.

Même regroupés en structure, les avocats tendent à reproduire un mode de fonctionnement individualiste. Les avocats français ont du mal à respecter une discipline collective et à investir des capitaux ensemble.

L'AARPI illustre ces tendances. Cette structure sans personnalité morale semble avoir les faveurs des avocats, même si son succès doit néanmoins être relativisé car il s'explique en grande partie par l'option de nombre d'associations existantes pour le régime de la responsabilité professionnelle individuelle.

Toutefois, le contrat d'AARPI ne traduit pas une forte volonté de s'associer et apparaît davantage comme une société de moyens améliorée qui, généralement, n'évolue pas vers une société d'exercice libéral. Par ailleurs, en l'absence de personnalité morale, les modes de financement liés à l'existence d'un capital social ne sont pas possibles. D'autre part, la conclusion de contrats de prêt bancaire est rendue plus complexe. Enfin, la structuration au sein d'un groupe et l'utilisation d'outils de l'ingénierie sociétaire, tels la SPFPL, ne sont pas possibles.

Pour la profession, compte tenu de l'environnement concurrentiel, des mutations et de la révolution technologique, les enjeux du regroupement sont connus et importants.

Au surplus, il convient de constater que sur la scène internationale, la majorité des cabinets d'affaires sont anglais ou américains. L'internationalisation nécessite de lever des capitaux. L'absence des avocats au niveau international a pour effet une perte de parts de marché ainsi que de pouvoir économique et politique pour l'ensemble de la profession. Elle contribue également à faire encore reculer l'influence du droit civil et le positionnement de « Paris » (au sens de la France), comme une Place de Droit. Or, la loi du marché contraint au regroupement car seuls les « gros cabinets » ont la capacité de percer à l'international.

Reste que pour développer les groupements, il faut disposer des investissements nécessaires. La recherche de financements est un préalable aux regroupements et y incite. Le financement peut permettre d'inverser la courbe (descendante) des regroupements et de renforcer la profession d'avocat face à ses concurrents. La forme sociale choisie est alors déterminante : seuls les sociétés de capitaux sont dotées des outils juridiques, financiers et fiscaux nécessaires.

En amont, c'est la question de la structuration des activités qui se pose. Ailleurs dans le monde ou au sein d'autres professions en France, les sociétés commerciales fonctionnent avec une filialisation des activités ou des activités réalisées sous différentes marques.





Ce n'était pas possible jusqu'à présent pour les avocats en France. De ce point de vue, la réforme opérée par la loi « Croissance » et ses décrets d'application ouvre des perspectives nouvelles, avec la fin de l'exclusivité d'exercice dans les sociétés et la possibilité de développer des activités commerciales accessoires et connexes à l'activité d'avocat. Combiné aux outils d'ingénierie sociétaire, tel la SPFPL, il en résulte des possibilités de structuration intéressantes.

## 2) OUTILS NOUVEAUX DE LA LOI « CROISSANCE »

### 1.1. Intérêt du « pluri-exercice »

Compte tenu de la modification de l'article 7 de la loi de 1971 par la loi n°2015-990 du 6 août 2015 (Loi Macron) et de l'abrogation de l'article 20 du décret de 1993 par le décret n°2016-878 du 29 juin 2016, les avocats exerçant en SEL, société civile (autre que SCP<sup>5</sup>), SARL, SA, SAS et SE d'avocats ne sont plus tenus d'exercer exclusivement au sein d'une seule de ces sociétés<sup>6</sup>.

En conséquence, les avocats peuvent cumuler l'exercice au sein de plusieurs d'entre-elles.

L'avocat peuvent ainsi avoir plusieurs structures, dédiées chacune à un domaine particulier.

Pour autant, le « pluri-exercice » ne signifie pas qu'un avocat soit totalement libre d'organiser son exercice professionnel, si cette liberté s'exerce au détriment de sa société et de ses associés. Des limites sont en effet posées par le droit des sociétés.

#### *Devoir de loyauté des associés*

Prolongement de l'affectio societatis, « lien psychologique » entre les associés dont l'une des composante est la volonté de collaborer à la conduite des affaires sociales, le devoir de loyauté des associés est consacré, pour les SEL, SARL, SA, SAS et SE d'avocats par l'article 22 du décret de 1993 aux termes duquel les associés sont tenus d'informer la société et de s'informer mutuellement de leur activité.

Les associés peuvent encore renforcer ce devoir de loyauté en imposant dans les statuts une clause d'exclusivité.

#### *Apport de la théorie des apports en industrie*

La théorie des apports en industrie permet de bien différencier l'avocat « associé en capital » et « associé exerçant ». La situation de l'associé exerçant dans une société et rémunéré pour son travail s'analyse au regard de la théorie des apports en industrie, retenus par l'article 1832 du code civil comme l'un des éléments du contrat de société.

L'émission de parts d'industrie est expressément autorisée dans les SARL (et donc les SELARL) par la loi du 15 mai 2011, et les SAS (et donc les SELAS) par la loi du 4 août 2008. Elle n'est en revanche pas autorisée aux SA, ni par conséquent aux SELAFA. Toutefois, même si l'émission de parts d'industrie n'est pas permise, l'apport en industrie

---

<sup>5</sup> Sous réserve des projets de décret visant à étendre la suppression de ces principes aux SCP et aux associations.

<sup>6</sup> Les dispositions des articles 20 et 22 du décret de 1993, dans leur rédaction antérieure, demeurent toutefois applicables aux associés des SEL constituées avant le 1er août 2016, date d'entrée en vigueur du décret, sauf si les associés votent une modification statutaire rendant applicable les nouvelles dispositions.





demeure possible suivant l'article 1832 du code civil. Il permet ainsi de justifier la rémunération octroyée à l'associé en contrepartie de son travail.

Or, selon l'article 1843-3, alinéas 1er et 3, d'une part, l'associé est débiteur envers la société de tout ce qu'il a promis de lui apporter et, d'autre part, il lui doit compte de tous les gains qu'il a réalisés par l'activité faisant l'objet de son apport. Il se déduit de ces dispositions que l'associé en exercice est tenu d'une obligation de non-concurrence ou d'exclusivité au bénéfice de la société, étant précisé que l'étendue de l'industrie de l'associé peut être déterminée par les statuts ou le contrat d'apport.

S'il est admis que l'associé exerçant apporte nécessairement son industrie à la société, ses obligations de non-concurrence et d'exclusivité l'empêchent d'exercer en dehors de la société, dans les limites de l'objet de son obligation. Si son apport en industrie est délimité (par exemple, l'activité d'avocat en droit fiscal, ou en conseil, ou en arbitrage, ou dans le secteur des assurances, ou pour certains clients, etc.), l'associé exerçant pourrait parfaitement effectuer des apports distincts à d'autres sociétés.

La théorie des apports permet ainsi de réguler l'exercice dans différentes structures tout en autorisant, notamment dans les groupes, la filialisation et la sectorisation des activités, ce qui correspond aux objectifs de la loi Macron.

## **1.2. Intérêt des activités commerciales connexes et accessoires**

Le décret n° 2016-882 du 29 juin 2016 a réformé le régime des incompatibilités de l'article 111, a et b. L'article 111 autorise désormais à la commercialisation, à titre accessoire, de biens ou de services connexes à l'exercice de la profession d'avocat si ces biens ou services soient destinés à des clients ou à d'autres membres de la profession.

Ces activités connexes peuvent être exercées directement par l'avocat ou la société d'avocats, qui doit alors les inclure dans son objet social, ou au sein d'une société commerciale distincte, qui peut être dirigée par l'avocat. Cette société, n'exerçant pas la profession d'avocat, n'est pas soumise en particulier aux règles de détention des sociétés d'avocats. Ainsi, il est possible pour un avocat de s'associer avec des non-avocats et de lever des fonds pour financer le développement de cette activité commerciale accessoire et connexe.

Les obstacles liés à l'interdiction d'ouvrir le capital des sociétés d'avocats à des personnes autres que les professionnels du droit sont en partie contournée. La réforme permet par exemple la création de sociétés commerciales de capitaux ouverte, détentrice de l'essentiel des ressources mais dissociée de la structure d'exercice. Une société commerciale, dont les capitaux sont détenus, majoritairement ou minoritairement par des avocats, peut ainsi être créée en faisant appel à des fonds d'investissements ou des professionnels non réglementés par exemple, pour y loger les fonctions support, à côté de l'activité d'avocat.



### **1.3. Outils de l'ingénierie sociétaire**

Le recours à la SPFPL, holding des professions libérales, permet de structurer un groupe au point de vue juridique, fiscal et financier :

- Outre les dividendes qu'elle perçoit, la SPFPL peut développer toutes activités destinées exclusivement aux sociétés ou groupements dont la SPFPL détient des participations (par exemple : location de locaux, prestations comptables ou administratives, etc.). Toutefois, la SPFPL n'étant pas une société d'exercice, elle ne peut pas fournir à ses filiales des prestations d'avocat. Ces activités permettent en particulier d'assumer la charge financière liée au remboursement d'un emprunt d'acquisition de titres.
- Elle peut bénéficier du régime fiscal favorable des sociétés mères prévu par les articles 145 et 216 du CGI. Les dividendes des filiales détenues à au moins 5%, déjà taxés au titre de l'impôt sur les sociétés, sont alors quasiment exonérés d'IS.
- Si elle détient au moins 95% d'une société, la SPFPL peut bénéficier du régime de l'intégration fiscale : les résultats fiscaux des sociétés du groupe intégré sont consolidés en vue de l'établissement de l'IS. Les bénéfices et déficits se compensent.

Au regard des nouvelles possibilités offertes aux avocats, la SPFPL souffre toutefois d'un handicap. Aux termes des articles 31-1 et 31-2 de la loi du 31 décembre 1990, ses prises de participation semblent en effet limitées aux sociétés d'exercice mais non aux filiales développant des activités commerciales accessoires et connexes. Une clarification législative est nécessaire.



### III – LES MODES DE FINANCEMENT D'AVENIR ?

---

#### 1) L'OUVERTURE DU CAPITAL SOCIAL

La loi « Croissance » a déverrouillé le capital des sociétés d'avocats (hors SCP) à l'ensemble des membres des professions judiciaires et juridiques établis en France, Union Européenne ou dans un Etat membre de l'EEE ou de la Confédération Suisse.

Ouvrir le capital social offre d'importants moyens de développement et de croissance pour les avocats. Cette ouverture aux capitaux extérieurs est donc envisagée comme pouvant procurer aux cabinets d'avocats des sources de financement nouvelles, pour assurer le développement de leur activité, et indirectement renforcer la profession d'avocat.

Les experts comptables ont la faculté depuis longtemps d'ouvrir leur capital à des investisseurs et prennent communément des participations chez leurs clients. Les sites Internet d'intermédiation ne diffèrent pas tant de cabinets virtuels qui seraient détenus complètement par des capitaux extérieurs. Rocket Lawyer en est un exemple.

##### 1.1. Les obstacles à l'ouverture du capital

L'ouverture des capitaux fait craindre à ses détracteurs le contrôle de l'indépendance, la principale inquiétude étant d'avoir des actionnaires qui décideraient du type de dossier dont l'avocat aurait à traiter.

La solution de l'ouverture du capital et la manière de l'ouvrir ne font pas consensus, un des motifs étant qu'en dernière analyse, se posera la question de l'introduction en bourse.

Pour autant, il est indéniable que la présence de tiers non avocats est un moteur de transformation de la profession d'avocat.

Les auteurs du Rapport HAERI soulignent que les jeunes avocats « *estiment à cet égard que l'indépendance n'est pas menacée par une telle prise de participation et que la présence dans le capital du cabinet d'une personne physique ou morale non avocat (et n'étant pas issue d'une profession réglementée) apporte à la gestion et au fonctionnement du cabinet un regard neuf et novateur.* »

Cependant, l'ouverture du capital doit être envisagée avec prudence. Selon le rapport « *Les avocats, entre ordre professionnel et ordre marchand* », sous la direction du Professeur Olivier Favereau<sup>7</sup>, modifier les modes d'exercice de la profession d'avocat n'est pas un acte neutre. Selon la conclusion du rapport, « *en changeant les formes d'organisation du métier d'avocat, on changera aussi le contenu du métier, et via la réorientation des lignes d'investivité juridique on changera le modèle d'Etat de droits.* »

##### 1.2. Les modèles étrangers

Deux modèles étrangers de sociétés d'avocats au capital ouvert peuvent être explorés, à condition de bien comprendre dans chaque cas le contexte social, politique et économique de leur adoption :

- Les Alternative Business Structures (ABS) en Angleterre et Pays de Galles, issues du *Legal Services Act* de 2007.
- Les sociétés d'avocats de droit australien, susceptibles d'être cotées en bourse<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> Lextenso, 2009.

<sup>8</sup> Slater & Gordon Ltd. est devenu en 2007 le premier cabinet d'avocats à être coté en bourse. Il a levé 35 millions de dollars australiens.



Il ne s'agit pas de remettre en question la position du CCBE et du CNB à leur égard, mais de comprendre les choix effectués et de mesurer leur portée dans les pays concernés, dix ans après leur mise en œuvre.

### 1.3. Les modalités d'une éventuelle ouverture du capital

L'ouverture des capitaux par le « *love investment* » ou « *love money* », qui consisterait à permettre une détention minoritaire du capital et des droits de vote par le cercle familial de l'avocat, est une première piste qui ne doit pas être négligée pour les jeunes avocats souhaitant créer leur cabinet car elle faciliterait la constitution de capitaux propres dans des conditions fiscales avantageuses pour l'investisseur familial.

L'ouverture au seul *love money* relève toutefois d'une approche minimaliste.

Le rapport HAERI fait d'ailleurs état d'une « *forte demande des jeunes avocats à bénéficier d'investisseurs minoritaires aux profils les plus variés, afin d'apporter un soutien à leur démarrage et au développement de leurs activités* ».

Ses auteurs se prononcent dès lors pour une ouverture minoritaire du capital : « ***dès l'instant où elle est minoritaire, rien ne fait obstacle à ce que le capital de certaines structures d'exercice soit – jusqu'à 49%- ouvert à un actionnaire issu d'une autre profession, y compris une profession non réglementée*** ».

Les commissions Prospective et Statut professionnel de l'avocat sont favorables à une ouverture aux capitaux extérieurs si une réflexion poussée est engagée quant à l'étendue des droits financiers et des droits politiques de l'associé tiers investisseur. Le droit de vote offre une contrepartie à l'action, ce qui n'exclut pas qu'il soit fait un choix sélectif sur les décisions à voter, le principal objectif étant d'empêcher un actionnaire extérieur non-avocat d'influer sur les décisions.

L'investisseur extérieur pourrait détenir un droit de vote (à la majorité ou non) sur toutes les décisions économiques.

Ce schéma se retrouve dans le secteur de la presse où les journalistes n'ont pas la détention des journaux, pour autant, leur indépendance et la gestion du journal sont dissociés. Les journalistes ont une clause de conscience et leur propre arbitrage constitué en commission paritaire. La situation est très différente pour les recettes publicitaires et la vente des espaces, où des jeux de pouvoirs peuvent effectivement s'exercer.

Le modèle de la séparation entre pouvoir et finance des sociétés en commandite par actions pourrait répondre en partie aux contraintes résultant de la confrontation entre, d'une part, l'indépendance de l'avocat et la forte spécificité de sa mission et, d'autre part, le nécessité d'un entrepreneuriat résolu dans un monde devenu concurrentiel.

On peut ainsi imaginer un système de régulation qui réponde aux besoins propres des avocats. De cette façon, il suffirait de décider s'il faut être en majorité et en nombre en capital ou encore avoir une minorité de blocage. Le droit de vote doit pouvoir s'exercer au moins sur les aspects économiques.

La détention du cabinet par un client resterait à l'évidence interdite, conformément aux principes essentiels en vigueur.



## 2) LE DEVELOPPEMENT DU PARTENARIAT

La notion de de partenariat est préférée à celle de financement plus restrictive.

L'actionnariat extérieur peut aider à développer de nouvelles technologies, il représente en ce sens une forme de partenariat. Il est du reste plus facile de trouver partenaire que financeur.

La nécessité de rechercher des partenariats incite à admettre dans le capital du cabinet des financements extérieurs.

En définitive, le partenariat est l'application du principe de la levée de fonds où l'investisseur accepte de devenir le partenaire. Le cabinet est ainsi le maître d'œuvre de la solution mais l'avocat cesse d'être le maître d'ouvrage de son cabinet, sans atteinte de son exercice proprement dit.

Les cabinets anglo-saxons et les legaltech en sont une parfaite illustration.

## 3) L'AIDE JURIDICTIONNELLE

L'idée que l'aide juridictionnelle peut constituer pour certains cabinets un mode de financement conduit à l'inclure dans la réflexion. Dans l'hypothèse si ce n'est de sa disparition, à tout le moins de sa réorganisation, les moyens d'assurer autrement l'accès au droit doivent être recherchés.

Une piste serait la création de sociétés d'avocats solidaires, dont le régime serait inspiré des sociétés de l'économie sociale et solidaire (ESS), telles les sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC). Dans les SCIC, les membres associés au capital sont par définition de toutes natures, salariés mais aussi celles et ceux qui souhaitent s'impliquer dans le projet : clients, bénévoles, collectivités territoriales, partenaires privés, etc. Une SCIC fédère ses membres autour d'un objet commun d'utilité sociale. Ancrée sur un territoire géographique, ou au sein d'une communauté professionnelle ou encore dédiée à un public spécifique, la SCIC peut recouvrir tout type d'activité qui rend des services aux organisations ou aux individus, sans restriction a priori. Les collectivités territoriales, leurs groupements et les établissements publics territoriaux peuvent en devenir associés et détenir jusqu'à 50 % du capital. Les entreprises de l'ESS peuvent en outre utiliser des outils de financement dotés d'un régime juridique et fiscal intéressant, notamment les titres associatifs. Il s'agit d'une obligation représentative d'un emprunt. Donnant droit à des rendements obligataires, l'obligation est cessible et peut donc faire l'objet d'une cotation sur une bourse ou un marché secondaire. Le souscripteur prête à l'association une certaine somme d'argent, que celle-ci est tenue de lui rembourser sur une période donnée, avec des intérêts.

Le modèle du mécénat culturel peut aussi être source d'inspiration. Le mécénat est poussé par un allègement de fiscalité en faveur du mécène. Les fonds ainsi récoltés bénéficieraient de déductions au titre de l'impôt sur les sociétés et serviraient à rémunérer les avocats intervenant auprès des plus démunis.



#### **4) D'AUTRES SOLUTIONS DE FINANCEMENT INNOVANTES**

Les financements innovants pourraient être :

- La souscription au capital d'une entreprise non cotée,
- Le crowdfunding : l'equity-crowdfunding (investissement en capital) suppose que le capital des sociétés d'avocats soient ouverts, en revanche les autres modalités de crowdfunding (dons et prêts) sont accessibles aux avocats, puisque les dons et prêts ne leur sont pas interdits, sous réserve du respect des principes essentiels.
- L'innovation collaborative : elle consiste à mettre en commun les idées et les partager, en déterminant les droits de chacune par une charte et un contrat de réglant les droits de propriété intellectuelle. Dès le début, les parties prenantes se mettent d'accord sur la répartition des gains dans le cadre de la charte.
- La rémunération en actions pour le paiement des honoraires par les starts-ups : ce mode de rémunération en actions ou en stock-options existe aux Etats-Unis. Il a d'ailleurs donné lieu à des décisions judiciaires concernant des rémunérations d'un niveau jugé trop important une fois les actions/options réalisées. Il pose toutefois la question de la gestion des conflits d'intérêts.
- Rémunération en nature : il s'agit du troc, dont le régime fiscal est connu.

## **CONCLUSION**

---

Ce ne sont pas les « règles et usages » qui font la profession, mais son âme qui doit s'incarner dans une déontologie en mouvement pour rester respectueuse de ses vrais commandements dans un monde de bouleversements. Admettre le besoin impérieux de financement permet d'assurer le regroupement des équipes dans la poursuite d'un objectif commun : permettre aux avocats d'œuvrer efficacement à la reconquête de marchés délaissés, ainsi qu'à la conquête de marchés en émergence.

\* \*

**Delphine GALLIN**  
Présidente  
de la commission Statut professionnel de l'avocat

**Louis DEGOS**  
Président  
de la commission Prospective