

Dominic Jensen, avocat associé chez Librato Avocats, intervenant au Barreau entrepreneurial : « Il est possible d'explorer de nouvelles voies de financement tout en préservant son âme »



En matière de financement des cabinets d'avocats, il faut distinguer les situations suivantes : le financement de lancement et le financement des prises de participations, qui ont généralement recours aux financements bancaires, et enfin un cas de figure, très débattu, qui est celui du financement du cabinet d'avocats par des capitaux dits « extérieurs ».

Pour le financement à l'installation, les problématiques sont simples : financement du besoin en fonds de roulement, des crédits Silo (ou crédits réserve), ou des crédits spécifiques pour l'acquisition de biens nécessaires pour se lancer. On peut y ajouter une autorisation de découvert qui doit être utilisée avec modération parce qu'il s'agit en général du financement le plus cher.

Aujourd'hui, les taux sont relativement bas et, quand on crée un cabinet d'avocats, je pense qu'il est important de recourir à un financement bancaire suffisant pour couvrir les premiers mois d'exploitation. Cela donne beaucoup de sérénité.

Pour les situations dans lesquelles un avocat souhaite prendre une participation dans un cabinet préexistant, le mode de financement en LBO (*leveraged buy-out*) est de plus en plus courant. Une société holding constituée pour l'occasion va emprunter auprès d'une banque et, avec cet emprunt, l'acquéreur actionnaire de la holding va acheter directement ses parts de capital à l'associé cédant. La holding va ainsi détenir des parts ou des actions de la société d'avocats et, par les remontées de dividendes correspondant aux actions acquises, elle va rembourser la banque.

S'agissant du financement d'opérations de croissance externe, lorsqu'un cabinet d'avocats souhaite acquérir un ou plusieurs autres cabinets, c'est presque toujours avec un financement bancaire via une société holding. Un aspect intéressant tient à ce que le banquier fait souvent office de juge de paix dans ces opérations-là, puisque les valorisations peuvent être difficiles à établir dans la mesure où il n'y a pas vraiment de valeur de référence pour un cabinet d'avocats. Compte tenu du fait que ces schémas de type LBO reposent sur l'acquisition au moyen des dividendes de la cible, le banquier va donc regarder la capacité de la structure rachetée à générer un cash suffisant pour rembourser l'emprunt.

Le dernier volet qui relève davantage de la prospective, à ce stade en tout cas, est le financement par des investisseurs extérieurs à la profession. Aujourd'hui, seuls les avocats et les membres des professions juridiques et judiciaires peuvent détenir un cabinet d'avocats. Les experts-comptables peuvent être des actionnaires minoritaires. Depuis des années, un débat existe sur la présence dans le capital des cabinets d'avocats de gens extérieurs à la profession. Y a-t-il un seuil de capital ou un niveau de participation des gens extérieurs à la profession qui serait tolérable et acceptable ? On imagine en effet tout de suite ces acteurs extérieurs – banques, compagnies d'assurances... – prenant le contrôle. Or, la réalité est que ces gens-là n'ont pas particulièrement envie de prendre le contrôle de cabinets d'avocats, et ça n'est pas forcément dans leur intérêt. Il serait sans doute intéressant de se poser la question du recours à d'autres formes de financement tels que le prêt participatif, évoqué dans un rapport du CNB de 2017, en y mettant les limites nécessaires.

A partir du moment où l'on souhaite que tous les cabinets puissent innover et que les avocats puissent élargir le champ de leurs activités, il est évident que le dialogue avec les investisseurs extérieurs à la profession va se développer. Il faudra, si l'on veut attirer ces investisseurs, faire évoluer nos règles de façon à pouvoir intégrer ces financements un peu plus créatifs en provenance de fonds d'investissement ou d'investisseurs autres que des prêteurs classiques. Rien ne doit se faire au détriment du principe intouchable qu'est l'indépendance de l'avocat et de son cabinet. Je pense que ces financements ou même ces prises de participations par des gens extérieurs à la profession peuvent se faire de manière suffisamment encadrée, en trouvant un compromis entre les intérêts de l'investisseur et les intérêts du cabinet d'avocats. Il est possible d'explorer de nouvelles voies de financement tout en préservant son âme.