

## LES AUTRES MÉTIERS DE L'AVOCAT : UNE OPPORTUNITÉ À L'ÉCHELLE EUROPÉENNE



Caroline de PUYSÉGUR,  
.....

**D**ans le cadre du congrès de l'ACE qui se tiendra à BRUXELLES du 15 au 16 octobre 2015, vous aurez l'occasion de participer à l'atelier « Les autres métiers de l'avocat ».

Rappelons que ces nouveaux métiers ont été progressivement ouverts aux avocats en tant qu'accessoire d'une activité juridique principale par le Barreau de Paris en avril 2009, puis par le CNB par une délibération des 5 et 6 février 2010, et enfin par la loi n° 2011-331 du 28 mars 2011 de modernisation des professions judiciaires ou juridiques et certaines professions réglementées.

L'ACE avait organisé dès 2012, lors de son congrès de CANNES, une présentation de ces différentes activités: mandataire en transactions immobilières, fiduciaire, mandataire sportif, correspondant informatique et liberté, lobbyiste.

La loi du 17 mars 2014 relative à la consommation, dite « loi HAMON » qui a autorisé les cabinets d'avocats à faire de la publicité, est venue favoriser le développement de la notoriété des avocats auprès de leurs clients et prospects.

Par ailleurs, la libéralisation de l'économie mondiale conduit les avocats à rechercher de nouveaux modèles économiques.

Les autres métiers de l'avocat constituent une réelle opportunité pour élargir le périmètre de nos activités traditionnelles.

Le client a désormais le choix entre confier un mandat à un agent commercial (agent immobilier, agent sportif par exemple) ou à un avocat.

Le mandat est l'essence-même de notre profession : représenter nos clients devant les instances juridictionnelles, dans la négociation d'une transaction, oui mais pas seulement.

Ces autres métiers constituent une formidable occasion de renforcer notre valeur ajoutée et d'actualiser notre offre, en proposant des prestations plus diversifiées et surtout mieux adaptées aux nouveaux besoins de nos clients

L'avocat, investi d'un mandat en qualité de mandataire sportif ou de mandataire en transactions immobilières par exemple, est en mesure de fournir une prestation complète, allant de la rédaction et de la négociation des contrats jusqu'à la mise en place de structures juridiques adaptées aux attentes du client. Celui-ci va ainsi bénéficier d'une meilleure organisation de son métier.

L'avocat n'est plus cantonné dans l'exécution d'une prestation isolée mais peut offrir des prestations globales qui lui permettent d'être présent au cœur du métier de son client.

C'est ainsi qu'en développant la notoriété de nos cabinets sur ces autres métiers, nous développons également une communication sur l'ensemble de nos prestations.

Les hésitations de beaucoup de nos confrères tiennent souvent au fait qu'ils doivent à la fois se familiariser avec ces autres métiers et faire connaître à leurs clients la possibilité pour les avocats d'exercer ces activités.

Ces freins au démarrage de ces autres métiers sont de moins en moins justifiés.

Rappelons tout d'abord que l'avocat est soumis à une obligation de formation professionnelle permanente et obligatoire. Cette exigence est d'autant plus justifiée que le foisonnement législatif rend le suivi des projets de plus en plus complexes.

Citons le cas des transactions immobilières. Il ne se passe pas un mois sans de nouvelles dispositions législatives ou réglementaires viennent modifier les dispositions applicables à la construction, la vente ou la location d'un bien immobilier sans parler des bouleversements apportées au droit de la copropriété par la loi ALUR.

L'avocat est donc particulièrement armé par sa formation constamment actualisée pour exercer ces nouveaux métiers

En outre, la création d'associations d'avocats regroupant parfois plusieurs centaines d'adhérents permet d'accompagner nos confrères dans le démarrage de ces nouvelles activités et de développer la notoriété de ces autres métiers à une échelle européenne voire mondiale.

Prenons l'exemple de l'AAMTI (Association des Avocats Mandataires en Transactions Immobilière) qui participe cette année au FRENCH PROPERTY EXHIBITION à Londres du 18 au 20 Septembre 2015. Cette association est ainsi présente très en amont, pour faire connaître ce nouveau métier auprès des investisseurs étrangers désireux d'acquérir un bien immobilier en France.

Citons également l'activité de mandataire sportif qui, en raison du rattachement des sportifs professionnels à des fédérations (FIFA par exemple) se déploie nécessairement sur un marché international. Le déploiement de ce nouveau métier à l'international résulte de l'organisation-même de la profession de ses clients. L'avocat mandataire sportif est ainsi conduit à développer sa notoriété dans le cadre du MERCATO. La connaissance du droit européen est indispensable pour l'avocat mandataire sportif, puisque nombre de dis-



positions applicables au monde du sport sont décidées à Bruxelles.

Une autre illustration de ces nouveaux métiers est celle de l'avocat lobbyiste. Cette activité de représentation d'intérêts devant l'Assemblée Nationale, le Sénat ou les administrations publiques françaises, s'exerce également devant les administrations et les instances européennes et internationales. L'élargissement du périmètre de ce nouveau métier résulte à la fois de la globalisation de l'économie qui crée une concurrence accrue entre les pays et l'harmonisation du droit européen obligeant une adaptation du droit interne de chaque état. De nouveaux acteurs comme la société UBER viennent également bouleverser le paysage européen par le

forcing qu'ils exercent pour bouleverser les législations internes et européennes actuelles. Ces sociétés multiplient le dépôt de plaintes devant la commission européenne et/ou certains états européens. Cette clientèle constitue une nouvelle opportunité pour l'avocat lobbyiste.

L'avocat est ainsi devenu un véritable acteur économique sur la scène internationale.

Pourtant l'avocat ne sera jamais un acteur économique comme les autres. Il exercera toujours son métier dans le respect de la déontologie propre à sa profession. Certains confrères craignent que cette déontologie représente un frein au développement de ces autres métiers en comparaison avec d'autres acteurs économiques exerçant à titre commercial.

Cette déontologie, loin de représenter un frein constitue au contraire un atout, car elle garantit le respect d'une éthique et d'une transparence à laquelle nos clients sont particulièrement attachés. Cette garantie devient cruciale à l'heure de l'économie globale et dématérialisée.

Dans ce contexte la déontologie constitue un critère de qualité pour décider le client à choisir parmi toutes les offres de services, présentes sur Internet, un professionnel

capable de l'accompagner dans la réalisation de son projet professionnel ou de son investissement avec rigueur et sérieux.

La déontologie contribue également à assainir les pratiques professionnelles du marché en apportant des exigences accrues qui obligent les autres acteurs du marché à s'aligner sur ces nouvelles règles pour rester attractifs. A l'heure où d'aucuns voudraient réduire nos clients à de simples consommateurs livrés à eux-mêmes face à certaines plateformes numériques peu scrupuleuses, leur promettant une défense sans avocat avec pour seul bagage un catalogue d'informations et des actes types, il devient urgent de rappeler que le rôle de l'avocat ne se réduit pas à la transmission de son savoir et que sa valeur ajoutée résulte bien davantage dans la négociation et la rédaction d'actes ainsi que la défense des droits de son client, c'est-à-dire son savoir-faire.

Plus que jamais, la stratégie de niches de ces autres métiers constitue une stratégie efficace de communication au bénéfice l'ensemble de notre profession.

Je souhaite que cet atelier du 16 octobre 2015 vous conforte dans l'idée que l'avocat n'est pas isolé pour défricher ces nouveaux métiers et qu'il a toute sa place dans ce nouveau marché du droit.