

## Les nouveaux commerçants du droit

Par : Agnès Rossignol Le : 2013-12-12 15h00 (5414 Lectures)



### Entrevues

Un nouveau concept d'exercice de la profession d'avocat est né ... Les deux jeunes associés fondateurs se sont confiés à Droit-inc ...

**Frédéric Moréas**, un lorrain de 30 ans, et **Philippe Charles**, un toulousain de 29 ans, ont créé il y a un an l'agence des nouveaux avocats, AGN Avocats. Ce concept de cabinet se base sur une autre manière d'exercer le métier d'avocat.

Issus de grands cabinets d'affaires internationaux, les deux amis se sont lancés dans l'aventure de leur projet qu'ils murissaient depuis plusieurs années. Après avoir créé la première agence dans le 15e arrondissement à Paris, ils viennent d'en ouvrir une autre à Levallois Perret en octobre dernier.

Ils nous parlent de leur démarche innovante qui s'inscrit dans la tendance actuelle à la libéralisation de la profession pour répondre aux nouvelles aspirations des clients.

### D'où est venue l'idée de créer AGN Avocats ?

**Philippe** : on s'est connus après nos études de droit sur les bancs d'HEC à Paris. Nous avons beaucoup étudié le marché du droit et il nous a semblé qu'un segment entier n'était pas exploité. En 2008, le marché n'était pas mature pour recevoir notre concept d'agence. Et puis la loi de modernisation des professions juridiques est entrée en vigueur. Celle-ci a ouvert la voie à la création d'une holding pluri-professionnelle et a permis de donner un virage à la profession d'avocats. Nous nous sommes servis de la tendance qu'elle a amenée.

**Frédéric** : HEC nous a permis d'avoir une approche managériale, financière et comptable en plus du droit.

### Quels sont les points forts de votre concept ?



**Philippe** : nous avons pensé et conçu un concept d'avocat de proximité. Nos agences se situent au rez-de-chaussée avec en vitrine l'indication des services offerts logotypés ainsi qu'en agence le prix de la première consultation. Nous avons ainsi démarré la première agence d'avocats en France à la manière des banques et des assurances, c'est un concept retail. On s'inscrit dans un mouvement du marché juridique qui s'élargit.





Philippe Charles est avocat au barreau de Paris depuis 2009.

**Frédéric** : nous proposons 7 services professionnels : affaires familiales, droit du travail, fiscalité, immobilier, responsabilité et assurances, contrat et consommation, droit des affaires et création d'entreprise.

**Philippe** : notre objectif est de remettre l'avocat au devant de son marché car on trouve aujourd'hui par exemple des sites internet qui proposent des prestations en divorce qui ne sont pas données par des avocats.

#### Quelles personnes souhaitez-vous rejoindre ?

**Frédéric** : il y a deux types de personnes que l'on rejoint plus facilement : les particuliers, dont le concept d'agence physique, qui semble accessible contrairement au cabinet classique, plaît beaucoup avec en plus la transparence sur les honoraires et les prestations. Il est de même pour la clientèle professionnelle de commerciaux et autres.

**Philippe** : on a le sentiment que la plaque d'avocats ne donne pas suffisamment d'information. Avec notre agence la visibilité est plus grande et nous sommes très clairs sur nos honoraires dès le premier rendez-vous.

#### Comment on réagit vos confrères ?

**Philippe** : certains confrères sont favorables à ce que l'on fait, d'autres moins. En tout cas le projet a été validé dans son intégralité par le Conseil de l'Ordre, dans la mesure où nous avons mis beaucoup de rigueur déontologique dans la mise en place de notre concept. Le métier doit nécessairement se moderniser.

#### Qu'est-ce qui vous a poussé à vous lancer dans l'aventure ?

**Frédéric** : la vision identique du droit que l'on partageait avec mon ami Philippe.

**Philippe** : deux événements ont été déclencheurs pour moi : ma rencontre avec Frédéric et mon mentor **Régis Fabre**, associé gérant du cabinet Baker & McKenzie, qui m'a formé et surtout décomplexé dans l'idée d'entreprendre. Il a joué un rôle crucial.

Il s'agit d'un projet impliquant, il faut donc avoir des convictions fortes sur les perspectives du métier pour le porter.

#### Avez-vous eu des appréhensions ?

**Philippe** : non, pas de très fortes appréhensions du risque dans la mesure où nous avons eu la conviction de participer à un mouvement inéluctable de l'évolution du marché. Notre travail intense a pris 3 ans, nous avons donc eu le temps de le penser. C'est une démarche qui demande de l'humilité.

**Frédéric** : je me suis dit que c'était l'âge où je pouvais me permettre de faire quelque chose. Il faut avoir une famille qui nous soutient, c'est essentiel. Il n'y a aucune garantie qui émane de ce projet donc si votre famille ne vous soutient pas, vous ne le faites pas.

#### Quelles sont vos perspectives ?



**Frédéric** : Notre ambition est de créer le premier réseau d'agence d'avocats en France.

Frédéric Moréas est diplômé du DJCE de Strasbourg, d'HEC et d'ESCP Europe.

**Philippe** : Nous venons d'être distingués par HEC par une mention spéciale pour l'innovation apportée par notre concept sur le marché du droit. Aujourd'hui, nous sommes 4 avocats, un juristes et du personnel de soutien. On s'agrandit ... de nombreux avocats nous ont contactés et on étudie leur demande.

#### **Bios**

Avocat au Barreau de Paris depuis 2009, **Frédéric Moréas** est diplômé du DJCE de Strasbourg, d'HEC et d'ESCP Europe. Après avoir travaillé en banque et dans de grands cabinets comme Lovells et Gide Loyrette Nouel, le jeune avocat s'est lancé dans le projet AGN Avocats initié dès 2008 avec Philippe Charles. Frédéric Moréas est intervenant à HEC et auteur de publications récentes.

Avocat au Barreau de Paris depuis 2009, **Philippe Charles** est diplômé du Magistère DJCE de Montpellier, d'HEC et d'ESCP Europe. Après avoir travaillé au sein du cabinet Baker & McKenzie à Paris, il co-fonde AGN Avocats. Philippe Charles intervient également à HEC et publie des articles.