

# Du cabinet à l'agence axée sur les TPE

**De jeunes entrepreneurs réinventent la manière d'exercer leur profession.**

*Géraldine Dauvergne*

Une vitrine sur rue, un mobilier sobre, un logo : l'endroit ressemble à une agence bancaire. C'est pourtant un cabinet d'avocats, précisément celui de jeunes entrepreneurs, qui réinventent le métier, afin de gagner de nouvelles parts de marché. De façon simple et claire : immobilier, affaires familiales, fiscalité, contrats et consommation, droit du travail, responsabilité et assurances, droit des affaires... La vitrine annonce les services rendus, présentés sous forme d'icônes.

Lancé en septembre 2012, le cabinet AGN Avocats a déjà ouvert deux agences de ce type, l'une dans le 15<sup>e</sup> arrondissement à Paris, l'autre à

Levallois-Perret. « *Notre ambition est de créer le premier réseau d'agences d'avocats en France* », expliquent Philippe Charles et Frédéric Moréas, les avocats créateurs de ce nouveau concept. Avec un mot d'ordre : transparence. « *Les services sont annoncés, les honoraires affichés.* »

## **Simplicité et transparence**

« *Nous ciblons un public de particuliers et de très petites entreprises* », reprennent les deux trentenaires, qui se sont rencontrés sur les bancs de HEC. « *Il existe chez ce grand public un fort besoin d'avocat, mais aussi de vraies difficultés d'accès à l'avocat. En même temps, des braconniers du droit, sans titre d'avocat, ont grignoté le marché, notamment via Google et Internet. C'est à nous d'innover pour reconquérir ce qui revient aux avocats* », expliquent ces professionnels passés par les cabi-

nets Gide et Baker & McKenzie. Avec un certain succès. La structure est en phase de « duplication ». « *Nous sommes contactés par des avocats qui souhaitent s'associer à nos côtés, tout en développant leur clientèle* », précise Philippe Charles.

Lui aussi passé par HEC, l'avocat Sébastien Bonneau vise une clientèle d'entrepreneurs. « *Ces sociétés ont le plus besoin de conseils et disposent de peu de moyens. J'ai remis complètement à plat les règles de gestion du cabinet d'avocats classique et j'ai pris en compte la notion de valeur perçue pour fixer un prix extrêmement compétitif.* » Aujourd'hui, Sébastien Bonneau a conçu une offre d'avocat et de conseil juridique, stratégique et financier. Destinée initialement aux start-up, il l'a ouverte aux entreprises de croissance, dont les besoins et les moyens sont proches. ■