

Conférence Lysias

Association Loi 1901
56, avenue Georges Mandel
75116 Paris
06.64.46.49.67
negarhaeri@hotmail.com

Présidente
Négar HAERI
Vice Président
Grégory DORANGES
Second Vice Président
Pierre-Philippe BOUTRON
Secrétaire Général
Corentin ROPARS
Trésorière
Coralie DUPIN
Communication
Florian POMMERET

Universités Participantes

Lysias Paris I
www.lysiasparis1.org
Lysias Paris II
www.lysiasparis2.fr
Lysias Paris X
lysiasnanterre.free.fr
Lysias Paris XIII
Lysias Rennes
Lysias Saint-Etienne
www.lysias.aejdl.com
Lysias Melun
www.lysiasmelun.org
Lysias Brest
Lysias Fribourg
Lysias Evry
www.lysiassevry.free.fr
Lysias Dauphine

La Lettre Lysias

Directrice de publication
Négar HAERI
Rédaction
Négar HAERI
Pierre-Philippe BOUTRON
Réalisation
Négar HAERI
Florian POMMERET

Publication
10 000 exemplaires



La Lettre Lysias

EDITORIAL Mars 2007



Chers lecteurs,

La Conférence Lysias fait sa rentrée avec pour principal objectif, l'organisation du concours inter-universitaire et francophone de plaidoirie.

Depuis quinze ans, ce concours qui a pour objet la promotion de l'art oratoire, recueille les vainqueurs des concours Lysias de chaque faculté participante et leur permet de défendre les couleurs de leur université d'origine en leur proposant de jouer le rôle d'avocats.

Tout est fait pour les y aider : des deux derniers tours dans les plus belles chambres du Palais de Justice de Paris, aux stages gagnés dans de grands cabinets parisiens, les candidats ont l'occasion, au cours de procès fictifs, de se mesurer les uns aux autres tout en bénéficiant des conseils des prestigieux universitaires, avocats et magistrats venus les juger.

C'est ainsi, plus de deux cents personnes - cabinets partenaires, sponsors, professionnels du droit, organisateurs locaux et candidats - qui participent chaque année avec un indéfectible enthousiasme, à la réalisation de ce concours.

Nous tenons ici à les en remercier très vivement.

Nous tenons également à souhaiter la bienvenue à Lysias Evry et Lysias Dauphine qui font monter à onze le nombre des facultés participantes.

Nous tenons enfin à féliciter les deux lauréates du concours 2006 : Lila Hassanine et Charlotte Baliq qui par leurs brillantes plaidoiries, ont fait honneur aux universités de Nanterre et de Saint Etienne.

Négar HAERI

Présidente de la Conférence Lysias

1/8ème de Finale	1/4 de Finale	1/2 Finale	Finale
Samedi 24 mars 2007	Samedi 31 mars 2007	Judi 5 avril 2007	Judi 26 avril 2007
Centre Panthéon	Centre Panthéon	5ème chambre du TGI de Paris	1ère chambre de la Cour d'Appel de Paris

Conseil de surveillance

Cabinets partenaires

BREDIN PRAT & ASSOCIES
Eric DEZEUZE
COTTY VIVANT MARCHISIO & LAUZERAL
Arthur DETHOMAS
DENTON WILDE SAPTE
Jacques SALES
DUSSEAU GONSARD
Loïc DUSSEAU
GIDE LOYRETTE NOUEL
Frédéric NOUEL
LINKLATERS
Arnaud de la COTARDIERE
MONTRAVERS & PARTNERS
Stephen MONTRAVERS
NORMAND & ASSOCIES
Xavier NORMAND-BODARD

PATRICK MICHAUD

PROSKAUER ROSE
Philippe GOOSSENS

SALANS
Dominique DEDIEU

STASI & ASSOCIES
Mario STASI

Membres de Droit

Paul-Albert IWEINS
Ancien Bâtonnier de l'Ordre

Laure HEINICH - LUIJER
Ancienne Première Secrétaire de la Conférence

Nathalie FAUSSAT
Présidente d'honneur de l'UJA

Sponsors

Conseil de l'ordre
du Barreau de Paris

Union des Jeunes Avocats

Association Henri-Capitant

AGIL

Les Editions Dalloz

DALLOZ

FONDER SON CABINET D'AVOCAT

Interview de Maître Gilles AUGUST Cabinet AUGUST & DEBOUZY



Interview réalisée par Pierre-Philippe BOUTRON

1) Quelles ont été les motivations qui vous ont conduit à vouloir monter votre propre cabinet ?

“C’est l’idée qu’il existait une place sur le marché des Avocats d’Affaires pour une firme française qui offrirait à sa clientèle une panoplie complète de services offerts par un cabinet d’avocat d’affaires : ce que les anglo-saxons appellent une *full service firm* pouvant être au service du client français ayant besoin de conseils juridiques et contentieux, mais aussi de clients étrangers en ayant besoin en France, ou de clients ayant besoin de services à l’exportation. Avec les moyens de l’époque, nous avons constitué l’embryon d’une firme qui devait à terme rendre un service dans toutes les subdivisions du métier d’avocats d’affaires.”

2) Quelles sont les difficultés que l’on rencontre en voulant tenter ce type d’expérience ?

“Les difficultés que l’on rencontre dans n’importe quelle entreprise lors de sa création.

Première difficulté, en tout cas premier obstacle : celui de disposer de moyens financiers permettant de créer l’entreprise et dans notre cas où il s’agissait d’exercer la profession en groupe, c’était de choisir le type de structure qui nous paraissait le plus adapté pour nos besoins de l’époque (1er Janvier 1995). Nous sommes satisfaits du choix que nous avons fait puisque cette structure nous a permis de durer onze ans et fonctionne toujours: nous avons choisi d’exercer dans le cadre d’une SCP.

Deuxièmement les avocats ont un métier dans lequel le besoin de financement de leur activité s’exprime par un très fort besoin de fonds de roulement. Pourquoi ? Parce que les charges d’un cabinet d’avocat sont payables à très court terme alors que le client ne règle les honoraires qu’à moyen terme et pendant ce temps l’avocat doit vivre, payer son assistante, la location de ses locaux professionnels et faire face à ses différentes charges ce qui signifie que pour démarrer il faut disposer d’un capital qui ne doit pas être un capital social au sens juridique du terme mais un capital concret soit par l’existence d’une ligne de crédit à la banque, soit par du cash permettant de faire face aux dépenses en attendant d’avoir des recettes. Il faut donc être capable d’évaluer les besoins en fond de roulement du cabinet et créer impérativement, comme dans n’importe quelle entreprise, un *business plan* et des financements qui permettent de faire face aux besoins en fond de roulement et de flux de trésorerie. Une partie de ces financements pourrait être opérée grâce à la pratique des provisions (c’est-à-dire une avance sur honoraires), mais il est clair que l’avocat d’affaires qui travaille avec des PME ou grandes entreprises peut difficilement demander à un très bon client une provision.

Nous avons par ailleurs un métier qui a changé de nature: quand j’ai commencé ma carrière dans un cabinet qui avait ouvert quelques années avant que j’y arrive, il y avait en tout et pour tout un local qu’ils louaient, un seul téléphone, pas de photocopieuse, une seule machine à écrire à boule qui permettait de taper plus vite que les autres machines du marché. Aujourd’hui, surtout si l’on travaille en groupe, il faut un équipement informatique et de télécommunication ultra performant. Il faut câbler les bureaux, les meubler, se procurer un fond documentaire permettant de faire des recherches, payer les abonnements aux bases de données, etc. Nous avons fait l’acquisition d’une bibliothèque très ancienne qui nous sert désormais de décoration. Nous aimons beaucoup les livres !

Il faut donc disposer d’un minimum de capital pour acheter les éléments dont on doit disposer à ce moment là. Ces charges feront l’objet d’amortissement et il faudra s’adresser à une firme d’experts comptables de qualité pour contrôler les comptes et veiller que vos comptables en interne versent vos charges à l’Ordre des Avocats, à l’URSSAF, à l’Administration des Impôts, tiennent votre comptabilité, assurent la gestion de la TVA et assurent le paiement des charges en temps utile.”

3°) Quels sont les ingrédients de la réussite ?

“Il faut définir ses objectifs. Au sein de la profession d’avocat d’affaires il y a plusieurs “métiers”. Nous avons fait le choix d’une approche “full service” plutôt que celle d’activité de “niche”. Cette dernière est la plus répandue parce qu’elle n’exige pas de réunir toutes les compétences. Un seul individu ne peut être spécialiste de propriété intellectuelle et de droit fiscal (voire même de toutes les spécialités du droit fiscal). Une première règle de stratégie est élémentaire : concentrer ses forces. Autre règle de base apprise en cours de stratégie à l’ESSEC: “on ne fait bien que ce que l’on sait faire”. Il faut ensuite avoir la capacité de convaincre le client qui vous a confié un travail et qui constatera que vous avez parfaitement exécuté sa tâche. Deuxième règle : faire connaître l’existence de son activité. Le métier d’avocat a été très longtemps frileux sur l’idée de marketing. Il est clair que les avocats ont une dignité et un statut particulier parce qu’ils sont auxiliaires de justice et ne peuvent avoir recours à toutes les méthodes de marketing. Néanmoins nous vendons du service juridique et il faut donc être capable d’organiser un minimum de “communication” permettant de faire connaître ses services et son savoir-faire. Ceci va être facilité par le fait que nous avons affaire à une “clientèle cible” auprès de laquelle il faut tenter de se faire connaître.”

4°) Comment développe-t-on son cabinet en terme d’image.

“Première règle : faire un travail de qualité où le raisonnement juridique est en adéquation avec le besoin du client. L’avocat n’est pas là pour enseigner le droit, mais pour appliquer le droit à une situation donnée. Deuxième règle : après avoir adapté son conseil ou sa prestation juridique à la situation donnée, - le faire avec un maximum de diligence dans le cadre d’un contentieux pour respecter les délais et éviter la forclusion mais également dans le cadre du conseil car passé un certain délai, le client n’a plus besoin de votre conseil : soit que la situation se soit réglée d’elle-même, soit qu’elle se soit envenimée ou qu’elle ait simplement disparu. Le respect des délais fixés par le client est donc essentiel. Enfin, la qualité du raisonnement juridique va jouer et le client a parfois dans sa firme des juristes extrêmement réputés. Il faut à ce moment là résoudre la question en essayant d’avoir le maximum de valeur ajoutée. Si le client est satisfait, s’il s’agit d’une entreprise, il s’adressera au même avocat et de nouveau et dira du bien de vous à d’autres clients. On peut également se faire connaître par des séminaires, en donnant des cours, ou (ce qui est maintenant permis) en répondant à certains appels d’offres auxquels les avocats peuvent désormais participer.”

5) En termes d'effectifs quels sont les critères d'intégration de nouveaux avocats associés, collaborateurs et juristes lorsqu'on est au début d'une petite structure ? A-t-on les mêmes exigences dans un cabinet de 90 juristes et avocats comme le vôtre ?

“Dans les très grandes lignes rien n'a changé. Nous avons toujours cherché à recruter les meilleurs et à donner à ceux qui nous rejoignent la meilleure perspective de développement personnel. Nous sommes dans une profession libérale où l'on apprend d'abord à l'EFB, puis au contact des gens qui pratiquent cette profession, auprès des avocats plus expérimentés qui vous transmettront leur expérience, enfin au contact des affaires elles-mêmes qui vous permettront d'en acquérir. Le processus de stage proposé au sein de l'EFB permet aux jeunes avocats de se mettre en contact avec nous. Nous opérons une sélection très attentive des gens de talent dont nous souhaitons qu'ils nous rejoignent. Il s'agit d'une première expérience certes, mais de plus que cela: il s'agit d'un contact qui nous permet de savoir si “la mayonnaise prend”. Les critères que nous avons adoptés dès le départ sont ceux que nous adoptons encore aujourd'hui puisque nous avons encore agréé un associé au 1^{er} janvier 2007. C'est un avocat qui a passé avec nous 7 ans et qui bénéficie d'une expérience antérieure. Nos critères sont les mêmes. Rien n'a changé. Nous exigeons des avocats du cabinet qu'ils acquièrent et qu'ils maîtrisent une technique parfaite du droit qu'ils ont choisi d'exercer. Nous leur demandons également d'être pédagogues, d'être de bons leaders, de pouvoir apprendre à leurs confrères, d'être capable de superviser avec efficacité le travail qu'ils réalisent de façon à donner à nos clients un produit de la meilleure qualité possible dans les délais impartis. Nous leur demandons aussi d'être capables de gérer le contact avec une clientèle exigeante en anticipant éventuellement leurs besoins. Enfin, nous leur demandons également de respecter, sans qu'il y ait une relation hiérarchique, une certaine discipline collective par exemple sur une chose aussi banale que l'envoi des notes d'honoraires dans un délai raisonnable.”

6) Aujourd'hui vous avez du recul, mais au début comment avez-vous concilié vos fonctions juridiques et managériales ?

“La solution que nous avons adoptée après réflexion consiste à séparer les deux au maximum. Les avocats peuvent être d'excellents managers et les managers d'excellents avocats. Mais l'avocat doit rester dans des organisations comme la notre le stratège et non le tacticien. On doit confier à des professionnels le soin d'organiser la logistique et la tactique de management. Le seul management des avocats est celui de la carrière des autres avocats. En effet, comme nous sommes une profession où l'on se coopte, seuls les avocats sont à même de décider si quelqu'un peut devenir associé. Le pur management de bureau doit être laissé dans sa majeure partie à une administration qui n'est pas composée d'avocats. On constatera qu'un professionnel qui s'occupera de vos finances vous coûtera moins cher que quelqu'un qui n'est pas professionnel de ce secteur et qui essaye en même temps d'être avocat. La clef d'une organisation de taille moyenne c'est cela.”

7) Comment développe-t-on la dimension internationale d'un cabinet d'avocats ?

“Deux solutions : la première trouver des avocats en votre sein qui souhaitent aller exercer à l'étranger. La deuxième, celle que nous avons adoptée, prendre contact à l'occasion d'affaires, de congrès, de relations personnelles avec des cabinets de premier rang à l'étranger dont vous serez les clients et qui à l'inverse deviendront vos clients. Vous pourrez ainsi organiser un certain nombre d'opérations et réponses à un certain nombre de clients qui nécessitent un travail multidisciplinaire. Vous pourrez également organiser des stages entre vos jeunes avocats et les leurs.

Vous aurez enfin l'occasion de confronter votre point de vue avec le manager de leurs structures Et sur le plan humain vous vous ferez des amis.”

8) En somme fonder son cabinet est-ce un projet fou ou une expérience extraordinaire ?

“Expérience extraordinaire certes, mais le projet n'a jamais été fou. Cela ne veut pas dire qu'il n'a pas généré stress et angoisse à certains moments. Mais le projet a mieux fonctionné que ce que l'on pouvait attendre. Nous avons un business plan en trois volets : hypothèse basse, moyenne et haute. En fin d'année 1995 nous avons fait mieux que notre hypothèse haute. Cela nous a donné une dynamique et une force considérable. Ceci ne veut pas dire qu'il faut se fixer une hypothèse haute pour se faire plaisir. Il faut affiner sa capacité prévisionnelle. Aujourd'hui, nous le faisons grâce à un directeur général qui est une femme remarquable qui n'est pas avocat, qui est auditeur, qui a travaillé auparavant dans un autre cabinet d'avocats, et qui a entre 15 et 20 ans d'expérience. Nous avons, grâce à elle, une capacité prévisionnelle excellente et nous sommes capables de préparer des budgets réalistes que nous essayons de battre chaque année, et qui nous permettent d'anticiper l'importance de nos charges, celle de nos besoins et aussi celle de nos ressources.”

Retrouvez l'intégralité de cette interview sur notre site internet

Curriculum Vitae de Maître Gilles AUGUST

Formation

- Maîtrise de droit privé "Carrières Judiciaires" (Paris II) - 1981.
- Diplôme de l'ESSEC -1983.
- DEA de droit des affaires (Paris II) - 1984.
- Masters in laws (LLM) - Georgetown University Law Center, Washington D.C - 1986.

Carrière

- Avocat aux Barreaux de Paris (prestation de serment : 1984) et de New York (prestation de serment : 1986).
- De 1986 à 1991, Gilles August est collaborateur au sein du département corporate du cabinet Sales Vincent Georges & Associés (Paris, France).
- De 1991 à décembre 1994, il est associé du cabinet Sales Vincent & Associés (Paris, France) au sein du département corporate.
- En janvier 1995, Gilles August crée le cabinet August & Debouzy (Paris, France) et dirige le groupe corporate.



Interview de Lila HASSANNE
Lauréate 2006 - 1ère année - Paris X

1. Comment avez-vous entendu parler de Lysias ?

J'étais amie avec le Président du concours Lysias Nanterre, c'est donc ce dernier qui me l'a fait découvrir et qui m'a poussée à m'inscrire. Le concept était plaisant, étant redoublante, j'avais déjà fait le concours mais n'étais pas allée très loin.

2. Dans quel état d'esprit étiez-vous en vous inscrivant : défi personnel ou bien simple envie de tenter l'expérience ?

C'est un mélange des deux, une envie de ne pas rester sur une déception, j'avais trouvé l'expérience particulièrement intéressante et riche en émotion. Je voulais voir jusqu'où j'étais capable d'aller, si je pouvais me dépasser.

3. Ce concours est relativement long puisqu'il se déroule sur 2 mois, avec de 8 à 9 tours pour les finalistes, comment avez-vous géré votre temps entre la préparation du concours, vos études et vos autres activités ?

J'ai tenté plus ou moins de m'organiser entre tout ça mais je dois avouer que je ne me suis pas consacrée à fond dans mes cours pendant ce laps de temps, j'ai taché de rattraper le retard par la suite, je n'avais plus trop le choix. Si je voulais gagner, il fallait faire des concessions.

4. Avez-vous ressenti un moment de faiblesse ou d'hésitation pendant le concours ?

Je ne me souviens pas avoir vraiment flanché, de toutes façons, j'avais une équipe qui m'entourait dès lors que je me suis retrouvée en inter universitaire ; j'ai bénéficié d'un réel soutien.

5. Comment la nouvelle de vos performances a-t-elle été accueillie dans votre université ?

Aucun étudiant de 1ère année à Nanterre n'avait auparavant remporté le concours de plaidoirie inter universitaire, ils ont donc tous été ravis des résultats de la finale. Ils m'ont chaleureusement félicité, ce qui était soit dit en passant, fort touchant !

6. Quels sont vos plus forts souvenirs ?

Les deux derniers tours du concours au Palais de Justice de Paris : La demi finale de la salle des Criées tout d'abord, où les membres du jury (pratiquement tous d'anciens Secrétaires de la Conférence) jugeaient ma prestation à la manière des Conférences Berryer, et puis la finale de la Première Chambre de la Cour d'Appel qui reste LE souvenir marquant, chargé d'émotions et de stress aussi.

7. Quelles incidences sur vos projets d'étude ?

Pas spécialement dans la mesure où être avocate est ce qui m'a poussé à faire des études de Droit, mais cela a confirmé ce qui est vraiment devenu, par le biais de ce concours, une vocation.

8. Le concours a-t-il été riche en rencontres ?

Riche en rencontres, c'est peu dire ! Ce concours nous offre des opportunités hors normes, et je ne parle même pas des stages qu'il nous donne la possibilité de faire dans de grands cabinets d'avocats ! Nous rencontrons des étudiants de toutes la France, des professionnels du milieu, Avocats, Magistrats. Bref tout ce qui en temps normal, est impensable pour nous, petits étudiants anonymes d'universités immenses.

Interview de Charlotte BALIQUE
Lauréate 2006 - 2ème année - Saint - Etienne

1. Dans quel état d'esprit étiez-vous en vous inscrivant : Défi personnel ou bien simple envie de tenter l'expérience ?

Tout est parti d'un pari, d'un défi que l'on m'a lancé mais c'était surtout un défi personnel.

2. Ce concours est relativement long puisqu'il se déroule sur 2 mois, avec de 8 à 9 tours pour les finalistes. Comment avez-vous géré votre temps entre la préparation du concours, vos études et vos autres activités ?

Le concours est effectivement long, il faut savoir gérer son temps et fixer ses priorités. Pour ma part je me suis beaucoup engagée dans la préparation du concours au détriment parfois des cours mais il faut se donner les moyens de réussir pour ne pas avoir de regrets en cas d'échec. De plus le concours est tellement passionnant que tout tourne autour de cela.

3. Avez-vous ressenti un moment de faiblesse ou d'hésitation pendant le concours ?

Oui, plusieurs même, je n'ai jamais été sereine. Le plus gros moment de faiblesse a été mon premier tour à Paris où j'ai vraiment eu la sensation d'être passée à côté de ma plaidoirie, j'ai d'ailleurs été recalée puis repêchée par chance. Cela m'a permis de comprendre plusieurs choses notamment qu'il ne faut jamais se laisser démonter et impressionner, j'ai à tout prix voulu saisir la seconde chance que l'on m'a donnée.

4. Comment la nouvelle de vos performances a-t-elle été accueillie dans votre Université ?

La nouvelle s'est très vite répandue dans ma faculté le lendemain en T.D. j'avais déjà droit à des félicitations. J'ai été réellement surprise, impressionnée et très touchée par toutes les marques de félicitations qui m'ont été adressées. J'ai eu l'honneur d'être félicitée lors d'un cocktail par tous les professeurs de la faculté de Saint-Etienne, le doyen de la faculté, quelques grands noms du barreau stéphanois, le Bâtonnier, le Procureur près la Cour d'Appel de Lyon. L'AEJDL a aussi organisé une soirée en mon honneur, bref quelque chose d'impressionnant. J'ai aussi été surprise par l'enthousiasme de la presse. Tout cela pour moi c'est surréaliste !

5. D'après vous, de quelle autre activité la prestation que vous avez fournie se rapproche-t-elle le plus ?

Sans aucun doute le sport. Je pratique le sport de compétition et j'ai vécu ce concours comme une épreuve sportive avec comme principales valeurs communes le dépassement de ses propres limites et le fairplay de tous les candidats.

6. Le concours a-t-il eu une incidence sur vos projets d'étude ?

Le concours a en effet eu une incidence sur mes projets d'étude, il m'a permis de confirmer le choix fait quelques mois auparavant de m'orienter vers une carrière d'avocate.

7. Quel argument utiliseriez-vous pour encourager les étudiants à s'inscrire au concours Lysias ?

« Il n'est jamais trop tard pour sonder l'inconnu, il n'est jamais trop tard pour aller au-delà »