



QUAND AVOCATS ET EXPERTS-COMPTABLES MISENT SUR L'INNOVATION

Depuis quelque temps, via des structures dédiées ou des cellules internes à leur cabinet, avocats et experts-comptables se lancent à corps perdu dans le conseil aux start-up. Le tout à moindre coût, et dans l'objectif bien précis de figurer en bonne place dans le carnet d'adresses de ceux qui feront demain...

Les sont avocats ou experts-comptables, jeunes ou moins jeunes, associés dans une jeune structure ou bien figures de proue d'un cabinet déjà bien établi. Depuis peu, bon nombre d'entre eux regardent en tout cas dans la même direction : celle de la nouvelle génération qui rêve en grand. Dans l'objectif de devenir les mentors de ces start-uppers, mais surtout de ne pas laisser filer un marché juteux. Leurs initiatives à destination des entreprises innovantes ne cessent donc de se multiplier, car ces professionnels du droit et du chiffre ont très bien compris que dans le contexte économique actuel, les jeunes entrepreneurs préfèrent miser sur la débrouille et Internet plutôt que d'avoir à débours des sommes faramineuses en honoraires. Pourtant, au moment de monter une entreprise, les problématiques juridiques et fiscales sont nombreuses : conditions générales de vente, protection de la marque et accords de confi-

dentialité, rédaction des contrats de travail et de partenariats, recherche de financements, levées de fonds... Des aspects sur lesquels les besoins opérationnels prennent bien souvent le pas. Alors, en leur proposant un suivi personnalisé à des tarifs adaptés à leur surface financière, avocats et experts-comptables savent que leurs efforts seront récompensés sur le long terme lorsque ces entreprises, une fois sur les rails et couronnées de succès, se tourneront à nouveau vers eux. Et cette fois-ci de manière plus formelle, avec des honoraires « classiques ».

À chacun son offre

Le cabinet d'avocats français Lerins Jobard Chemla fait partie de ceux qui ont toujours travaillé avec des start-up. Parmi les clients qu'il accompagne depuis leurs débuts, Reworld Media ou encore Adopte un Mec. Il y a environ deux ans, la structure a créé une offre dédiée, Start-up Legal. « C'est une cellule au sein du cabinet qui rassemble l'essentiel des compétences nécessaires aux start-up : droit des sociétés, propriété intellectuelle, droit des contrats, etc », présente Laurent Julienne, managing partner de Lerins Jobard Chemla. « Bien sûr, nous pouvons également piocher dans d'autres compétences annexes comme le social, le fiscal ou encore le contentieux. Et une fois par an, nous leur proposons un 360° sur toutes les problématiques qu'ils peuvent rencontrer lors de la phase initiale de développement de leur structure. Nous nous attachons également à être force de propositions, et notamment à faire des mises en relation ». L'objectif ? « Faire partie des cabinets de référence dans l'écosystème des start-up ». Pour attirer les toutes jeunes entreprises, Start-up Legal ramène son taux de base à 250 euros de l'heure, contre 290 euros en moyenne

pour les clients lambda. Et assure ne faire aucune sélection préalable : « *ce n'est pas notre métier, nous ne sommes pas un fonds d'investissement* », glisse simplement Laurent Julienne.

À l'inverse, Start You Up, l'offre proposée par le cabinet August & Debouzy depuis 2013, accompagne juridiquement pendant un an et pour 200 euros par mois des start-up sélectionnées sur dossier selon quatre critères principaux : le business plan, l'attractivité du projet, son degré d'innovation et le profil du manager et de son équipe. La première promotion 2014 de Start You Up a permis à six lauréats (sur 35 dossiers examinés) de bénéficier du dispositif et d'être parrainés par un associé du cabinet.

Des conseils clé en main

Venant d'un cabinet au portefeuille clients habituellement tourné vers les grands groupes, l'initiative étonne mais reflète néanmoins l'attractivité du marché des start-up. « *Lorsque nous avons commencé à réfléchir au projet, il y avait en France une forme de morosité économique et l'impression qu'il n'y avait pas de potentiel de développement pour les jeunes entrepreneurs* », explique Mahasti Razavi, l'une des associées d'August & Debouzy en charge de Start You Up. « *On ne parlait à ce moment-là que des entreprises qui partaient s'installer à l'étranger. Nous avons voulu apporter une impulsion à ce marché. Par ailleurs, malgré nos 20 ans d'existence, nous avons la chance d'être encore un peu une start-up du droit ; nous estimons que c'est à notre tour de partager notre savoir et notre expérience* ». Pari gagné, puisque l'une des entreprises accompagnées lors de la saison 1, Alkemics, vient tout juste de réaliser une levée de fonds pour un montant de 5 millions d'euros. « *L'accompagnement des avocats a été très rassurant, tant pour notre client que pour les investisseurs, et le processus de due diligence a été facilité car tout a été fait dans les règles de l'art* », assure Mahasti Razavi. « *Nous gérons véritablement le risque à leurs côtés ; la simple théorie du droit n'a aucune utilité pour eux* ». Un avis que partage Laurent Julienne : « *Alors qu'un client plus classique a souvent sa doctrine personnelle, un start-upper a besoin d'un mentor juridique, d'une feuille de route avec des "prêts à l'emploi". Les cours de droit ne les intéressent pas. L'avocat doit leur délivrer de manière réactive un conseil extrêmement opérationnel* », analyse l'associé avant de souligner que le droit social et réglementaire, et plus particulièrement la complexité du Code du travail et du Code général des impôts français, sont les sujets les plus complexes à aborder lors du travail de l'avocat.



Romain Osi,
Co-créateur de WeOui

Tarifs adaptés

Édouard Remise est l'un des lauréats de la promotion 2015 de Start You Up. Il a lancé l'application Igloo, qui propose aux femmes pressées et détentrices d'un i-phone de pouvoir sélectionner en ligne un type d'article précis – robe noire, chemise bleue – et de faire ensuite leur marché parmi ce que leur propose les marques partenaires d'Igloo. Les articles sélectionnés sont ensuite apportés directement sur leur lieu de travail ou leur domicile, et il n'y a plus qu'à essayer. Édouard Remise, qui considère son application comme « *le Uber du shopping* », n'en est pas à son coup d'essai en matière de création d'entreprise. Il sait donc pertinemment que lors du lancement d'une société, le temps, c'est de l'argent... « *Avec August & Debouzy, nous avons déjà travaillé sur toutes les conditions générales d'utilisation et de vente, les contrats avec les partenaires, les recherches d'antériorité pour le dépôt de notre marque,...* Autant dire que les 2 400 euros annuels sont déjà bien rentabilisés, surtout lorsque l'on connaît les honoraires habituellement appliqués ! ».



Mahasti Razavi,
associée chez
August & Debouzy

Mais que les start-uppers surtout inquiets de leur comptabilité se rassurent : quelques experts-comptables se sont également lancés dans la course, à l'instar d'Alexandre Tellier qui a créé A-T-Consulting il y a dix ans. Sa cible principale ? Les start-up ayant développé une technologie innovante avec des ingénieurs et/ou des docteurs. Lui-même ayant été DAF dans une entreprise innovante, il est aujourd'hui rompu aux techniques comptables et fiscales. « *L'idée était de proposer aux start-up le savoir-faire que j'avais pu acquérir en matière de jeune entreprise innovante, de crédits d'impôt recherche ou encore de financements publics et privés* », explique-t-il. « *Les jeunes entrepreneurs avec lesquels nous travaillons n'ayant pas forcément d'expérience de direction de société, ils n'ont pas connaissance des différentes obligations administratives et fiscales au moment de se lancer. Il y a donc de notre côté un gros travail de pédagogie à faire* ». Comme les avocats, l'idée de ces experts-comptables est d'accompagner ensuite ces jeunes pousses sur la durée, et donc de leur proposer des forfaits adaptés le temps de les laisser engranger du chiffre d'affaires. C'est le cas également du cabinet Accomplys, fondé en 2007 par Denis Barbarossa et Jacques Parent, composé d'experts-comptables et de commissaires aux comptes. Axé sur le 2.0, Accomplys propose aux nouvelles entreprises des tarifs abordables « *grâce à l'automatisation des process permettant de réduire les tâches à faible valeur ajoutée du cabinet pour* ■■■



**Fabrice Epstein et
Benjamin Chouai,**
fondateurs de
Saul Associés

- ■ ■ nous concentrer sur du conseil », comme le précise Denis Barbarossa. « Dans la mesure où ils ont d'abord besoin de savoir où ils vont, nos clients ont du mal à payer nos prestations à l'heure, c'est pourquoi nous forfaisons un maximum. Par ailleurs, nos discussions avec eux vont bien au-delà des chiffres, de la meilleure façon de se rémunérer ou encore de dépenser leur argent : régulièrement, nous faisons un point avec eux sur le développement de leur structure ».

Entrepreneuriat 360°

D'autres ont fait le choix de la pluridisciplinarité... et de la gratuité. Les avocats Fabrice Epstein et Benjamin Chouai, la trentaine et fondateurs du cabinet Saul Associés, ont créé la Saul Factory en 2015 dans le but de réunir un jeudi par mois, dans le 2^e arrondissement de Paris, de jeunes entrepreneurs et des professionnels du droit – en l'occurrence eux-mêmes –, mais aussi des experts-comptables, des commissaires aux comptes, des entrepreneurs plus aguerris et ce qu'ils appellent des "geeks", à savoir des codeurs et des développeurs. L'objectif : dispenser aux start-uppers des conseils dans un cadre convivial, autour d'un apéritif et avec des professionnels ayant tous sensiblement le même âge. « Pendant deux heures, ils ont accès à ce que l'on appelle l'entrepreneuriat 360° », explique Fabrice Epstein. « Nous souhaitons permettre aux entrepreneurs qui se lancent d'avoir une première série de conseils de manière simple, sans qu'ils aient à pousser les portes de locaux compassés. L'idée est de créer du lien humain ». Bien-sûr, à terme et comme espéré par toutes les initiatives similaires, les entreprises pourront ensuite continuer à travailler de manière plus formelle avec les professionnels qu'ils auront rencontrés, et ainsi bénéficier d'un service à plus haute valeur ajoutée. Mais la Saul Factory peut se targuer d'être l'une des seules à ne pas demander de droit d'entrée... « À l'heure d'Internet et du partage des informations, nous estimons qu'expliquer à quelqu'un la différence entre une SAS et une SARL ne justifie plus le paiement d'un honoraire. Nous proposons des services de commodité », commente Benjamin Chouai. « Nous faisons davantage un travail de pédagogie lors de ces premières rencontres et faisons ainsi comprendre aux entrepreneurs qu'il faut être accompagné dès le début de l'aventure par des avocats, des experts-comptables, ... Et cela rassure les start-up de pouvoir piocher dans les expériences de différents corps de métiers et de voir que nous sommes proches d'eux et de leur business model ». Sous peu, ces deux ex-secrétaires de la conférence souhaiteraient développer la Saul Factory en banlieue et dans des arrondissements moins privilégiés de Paris, mais également dans les collèges et les prisons.



Denis Barbarossa, co-fondateur du cabinet Accomplys

Émulation

La Saul Factory a d'ores et déjà profité à quelques jeunes entreprises, dont We Oui. Romain Osi, son co-créateur, s'est inspiré du film « The Game » et propose, à l'occasion de demandes en mariage ou d'anniversaires, de réaliser des surprises sur-mesure. « On établit un scénario à partir duquel nous essayons de réaliser une expérience à vivre, comme dans un film retranscrit dans la réalité », illustre Romain Osi, qui à l'occasion de la Saul Factory a pu s'entretenir avec un développeur web, un spécialiste des réseaux sociaux ou encore un graphiste. « J'ai été très agréablement surpris », assure-t-il. « Avec mon associée, nous sommes des artistes à la base et avons donc développé notre côté créatif, mais il nous manque la fibre business development. La Saul Factory nous a permis de rencontrer plusieurs professionnels en même temps, des personnes très compétentes avec lesquelles nous souhaitons aujourd'hui garder contact, voire travailler ».

Parallèlement à ce type d'initiative, les legal start-up en ligne poussent comme des champignons sur la toile. Parmi elles Legalstart, fondée par l'ex-avocat d'affaires Pierre Aïdan, qui propose des formulaires juridiques et administratifs en ligne à destination des TPE-PME. Le plus : un référencement d'avocats permettant de faire le lien entre professionnels du droit et entrepreneurs, sur le point d'être également élargi aux experts-comptables. « Legalstart est né du constat qu'il y avait une certaine inadéquation entre l'offre et la demande de services juridiques à destination des TPE/PME », explique Pierre Aïdan. « Les start-up qui se créent ont des problématiques multiples mais également un budget très serré, et il faut donc que l'accès aux documents juridiques de base et aux formalités leur soit facilité. Les avocats recensés sur notre site leur proposent par ailleurs des tarifs adaptés lorsqu'elles sont confrontées à des sujets plus complexes ». Tous ces professionnels qui consacrent désormais leur temps aux jeunes pousses ont en tout cas chacun leur vision d'un bon start-upper. « Quelqu'un sachant s'entourer pour avoir une vision du marché la plus large possible et un projet flexible pour s'adapter au quotidien », selon Denis Barbarossa. « Avant tout un bon manager, capable de réorienter son projet pour parvenir à faire mouche », selon Laurent Julienne. Et l'associé de conclure : « Il y a actuellement en France des technologies étonnantes et créatives, dans un environnement qui est favorable avec le crédit d'impôt recherche, la fiscalité sur les plus-values de cession d'entreprises qui s'est améliorée grâce aux Pigeons, les initiatives multiples d'incubateurs ou de pépinières, ... Grâce aussi à une prise de conscience des pouvoirs publics qui se traduit par le label FrenchTech. Nous sommes face à une émulation qui se nourrit d'elle-même ». **Chloé Enkaoua**