

AVOCATS

198

« Eurojuris 2.0 est en marche ! »

Premier réseau français d'avocats indépendants fédérant près de 800 avocats répartis dans 160 cabinets pour un chiffre d'affaires global de près de 140 millions d'euros, Eurojuris France tenait son 26^e congrès annuel du 4 au 7 février derniers à Strasbourg sur le thème « L'avocat, vecteur de la croissance ». L'occasion de faire le point avec son président Jérôme Depondt, qui entendait il y a un an, à l'issue de son élection (V. *Portrait* : JCP G 2012, act. 345), impulser une réflexion devenue nécessaire à ses yeux, réfléchir à un projet d'avenir et préparer l'Eurojuris d'aujourd'hui : « l'Eurojuris 2.0 ». Qu'en est-il en février 2013 ?

La Semaine Juridique, Édition générale : **Quel bilan tirez-vous de ce 26^e congrès ?**

Jérôme Depondt : Sur le plan de la participation tout d'abord, le succès est indéniable : nous avons accueilli à Strasbourg autant voire plus de monde que l'an dernier à Budapest. Les fidèles étaient là, mais également beaucoup de « nouvelles têtes », souvent des jeunes. Ceci reflète le renouvellement des directions de nos cabinets, aujourd'hui majoritairement portés par des quadragénaires, voire des trentenaires. Nous en sommes profondément heureux.

JCP G : **Au-delà de la participation, que vous inspire le réel enthousiasme perceptible lors de ce congrès ?**

J. D. : C'est sans doute le fruit de la rénovation des objectifs que nous nous sommes assignés. L'Assemblée générale extraordinaire de notre Groupe a entériné, le 16 novembre 2012, nos nouveaux axes d'orientation : spécialisation, développement du conseil, performance des cabinets, développement à l'international. Nos membres en ont anticipé déjà la mise en œuvre, ce qui est extrêmement positif : certains sont, par exemple, venus au congrès en nous proposant des projets de groupements à l'échelon régional pour couvrir l'offre de droit de manière davantage structurée. À peine trois mois après cette assemblée, ils ont déjà pris les devants et nous demandent de soutenir leurs projets. C'est déjà en soi très gratifiant. Autre remarque : un cabinet est venu au congrès avec pas moins de 11 avocats ! Après notre AGE, ils se sont réunis, ont ré-



JÉRÔME DEPOND, président d'Eurojuris France

fléchi à leur participation au réseau, ont estimé que les objectifs nouveaux étaient très stimulants pour leur développement, et du coup se sont mobilisés afin de faire entrer leur cabinet dans un processus de réflexion, de développement et de redéploiement. Avant même d'avoir été mis en œuvre, les buts que nous nous sommes fixés sont en quelque sorte presque atteints... Nous pouvons dire en quelque sorte qu'Eurojuris 2.0 est en marche ! Cela se traduit inévitablement par une participation accrue en termes de chiffres, de motivation et d'assiduité à nos travaux.

JCP G : **Cela s'est ressenti à Strasbourg, les sessions de travail ont fait salle comble. Des échos sur les sujets abordés ?**

J. D. : Les premiers échos sur les sujets abordés et la façon dont ils l'ont été sont

très positifs : avec le thème de « L'avocat, acteur de la croissance », nous avons fait le choix de passer de la crise à la croissance, ce qui constitue à l'évidence une lueur d'espoir. On l'a bien vu avec l'exposé de Denis Muzet, sociologue et président de l'Institut Médiascopie intitulé « Les mots de la crise » : le terme « croissance » rassure, au contraire des mots « crise » et « chômage ». En leur parlant l'an dernier de crise et cette année de leur rôle dans la croissance, cela les dynamise d'autant plus. L'idée clé est la suivante : les crises que nous avons vécues ne sont pas le fruit du hasard, mais le résultat d'une mauvaise gestion de la dette publique et des maux de la finance internationale : des politiques, des financiers et des chefs d'entreprise peu vertueux, cela donne une économie malade. Reste à savoir ce que nous pouvons faire, nous avocats conseils d'entreprises, pour contribuer au redressement. Et partant, participer à redonner à la société des perspectives.

JCP G : **La séance d'ouverture a eu lieu à la Cour européenne des droits de l'Homme. Un choix symbolique. Pour quelles raisons ?**

J. D. : Parce que dans toutes matières, le respect de l'humain est une vertu première. Si l'on ne respecte pas l'humain, on ne se respecte pas soi-même et on ne peut pas progresser. C'est pour cela qu'il faut replacer l'individu au cœur de l'entreprise. Entreprise qui est d'ailleurs elle-même également sujet de droit, comme nous l'a utilement rappelé Mme le Bâtonnier Elisabeth Fura, ancien juge suédois à la Cour de Stras-

bourg, dans son exposé consacré à l'impact des droits de l'Homme et de la Convention EDH sur le droit des affaires. Quand je vois que l'État français va réformer son système bancaire, je me dis que nous sommes sur le bon chemin... Tout cela est dans l'air du temps et ce sont des valeurs que le réseau Eurojuris doit incarner.

JCP G : Il y a un an, vous nous déclariez : « Un réseau de postulants et de correspondants qui mise essentiellement sur la formation et la notion de centrale d'achat, c'est du passé ». Qu'en est-il un an plus tard ?

J. D. : Nous sommes partis début 2012 de l'idée que l'objet social du réseau tel qu'il existait auparavant, avait été accompli. L'année écoulée a donc été consacrée à la préparation de ce plan Eurojuris 2.0, qui avait pour finalité de rapprocher les membres, de les solidariser davantage quelle que soit la forme de cette solidarité, avec toujours pour finalité de « faire du business » et de toucher la clientèle grâce au réseau, d'être un opérateur de droit sur le marché pour nos cabinets. Différentes hypothèses s'offraient à nous : la première aurait consisté à tous nous regrouper dans le cadre d'un cabinet intégré au plan national. Nous avons vite abandonné cette piste difficilement envisageable car nos cabinets sont trop hétérogènes dans leur structuration. Dès lors une hypothèse plus modeste et raisonnable a consisté à suggérer des rapprochements partout où ils pouvaient se faire spontanément, de pousser les cabinets à se spécialiser et, profiter des opportunités que le CNB leur offre, d'améliorer leur formation, de pouvoir décerner des labels Eurojuris, c'est-à-dire plus encore que les certificats du CNB, de communiquer autour de critères tels que l'expérience, le sérieux, la qualité... un certain nombre d'obligations supérieures aux obligations professionnelles standard.

JCP G : Que proposez-vous concrètement à vos membres en matière de formation ?

J. D. : Outre nos séminaires juridiques quasi hebdomadaires, nous leur proposons d'améliorer leur gestion, leur approche managériale et les faire travailler sur l'amélioration des performances du cabinet. Nous

lançons d'ailleurs en 2013 le « Groupe des Managers ». L'avocat n'est traditionnellement pas formé à la gestion. Le réseau va pouvoir leur offrir une aide dans ce domaine, de « croiser » leurs expériences respectives, et surtout de progresser ensemble sur la base d'objectifs adaptés.

De la même manière, nos commissions de travail ne se limiteront plus à la conception de la formation et devront avoir pour ambition de toucher de la clientèle : le droit pour le droit, c'est bien beau, mais c'est insuffisant si cela ne débouche pas sur la structuration d'une offre. Ce sera l'objet de nos « Groupes de *Business Development* », déclinés par matière.

JCP G : Vous vous êtes également fixé comme objectif de développer le rôle d'Eurojuris France au sein du réseau international éponyme qui vient de fêter ses 20 ans à La Haye l'automne dernier...

J. D. : Tout à fait. Eurojuris International, c'est d'abord une fierté française car cette entité internationale est, ne l'oublions pas, issue d'Eurojuris France. Il s'agit d'une « fédération » de 16 réseaux nationaux européens, complétée de correspondants scrupuleusement sélectionnés dans une quarantaine de pays. Nous invitons toujours des membres d'Eurojuris International à nos manifestations et formations. On est plus intelligent quand on sait comment les autres fonctionnent... Au-delà, l'idée est effectivement d'amener les avocats à se rencontrer, à échanger dans le cadre de *practice groups*. C'est quelque sorte du B2B entre avocats : l'idée est de servir la clientèle mais aussi de la partager. Par ailleurs, nous encourageons l'organisation d'événements transfrontaliers, le recrutement de confrères bilingues et œuvrons à la promotion de nos membres à l'international. Il est vrai que mes fonctions passées au sein de l'Association internationale des jeunes avocats ne pouvaient que me pousser dans cette voie...

JCP G : Un réseau est utile notamment en termes de mise à disposition d'outils de communication. À l'heure du « tout web » et de la communication digitale, qu'offre Eurojuris à ses membres ?

J. D. : Le réseau dote ses membres d'un outil Internet : chaque membre dispose

d'un espace privé sur notre plate-forme, dans lequel il renseigne les données et met en ligne toutes informations qu'il souhaite mutualiser. Il s'agit d'une formidable base de données qui se constitue de façon communautaire et profite *in fine* à chaque cabinet. Au-delà, nous accompagnons nos membres dans le cadre de la confection de leurs propres sites et également de leur référencement : la fonctionnalité de remontée de flux RSS alimente chaque site des articles des membres du réseau. Les résultats démontrent l'efficacité de notre système : 700 000 visites en 2012 pour eurojuris.fr !

Par ailleurs, tous nos membres utilisent, depuis 2011, l'application Jurisbar®, conçue par et pour Eurojuris. Cet outil permet d'être en ligne en continu avec le Siège et les autres membres : chat, base documentaire, systèmes d'alertes, recommandations et recrutements, etc.

JCP G : Quels sont les enjeux auxquels Eurojuris sera confronté lors des prochains mois ? Quels défis à relever en 2013 ?

J. D. : L'année 2012 a été consacrée à la préparation de notre réforme, phase qui s'est achevée le 16 novembre à la Maison de l'Amérique latine. Unanimement, les gens ont adopté la nouvelle charte du réseau, le plan d'actions que le Bureau avait proposé, les nouveaux critères de recrutement qui nous permettront de mieux identifier les cabinets qui nous rejoindront. Nous avons une fierté : en 2012, nous avons certes accepté de nouveaux membres, mais nous avons aussi été en mesure d'en refuser d'autres qui ne répondaient pas aux critères d'adhésion. L'année 2013 sera consacrée à la mise en œuvre du plan d'action adopté lors de notre AGE. Spécialisation, développement du conseil, performance des cabinets, développement à l'international : ce sont les quatre axes que nous privilégierons. Avec toujours comme objectif sous-jacent de permettre aux membres du Groupe de bénéficier d'une valeur ajoutée accrue, afin de conforter leur image de qualité auprès de leur clientèle et d'accroître la notoriété auprès de celle en devenir.

PROPOS RECUEILLIS PAR ÉRIC BONNET