



Actualité

AVOCAT

Nouveaux territoires : une conquête hésitante ^{245y9}

L'essentiel

Sport, lobby, immobilier, protection des données personnelles, fiducie et monde artistique, ces domaines d'activités s'inscrivent dans la continuité de la profession d'avocat. Pourtant, ces derniers ne se donnent pas réellement les moyens d'investir ces nouveaux espaces.

Reportage par
Delphine WEINS

Depuis le rapport *Darrois* sur la grande profession du droit, il ne fait plus aucun doute que l'avenir des avocats réside dans l'accompagnement personnalisé.

Devenir correspondant informatique et liberté s'inscrit dans les fondements mêmes de la profession. « Être CIL fait partie de la mission de l'avocat. Le but est de mettre en conformité une entreprise avec la loi et de lui éviter des sanctions. Nous sommes dans le cadre d'un accompagnement juridique », témoigne Brad Spitz, associé d'YS Avocats. Pourtant, d'après une étude Ifop du 29 juillet 2015, 95 % des CIL sont nommés en interne. Or, les entreprises de plus de 50 salariés ont la possibilité de faire appel en externe à un correspondant informatique et libertés. Et c'est sur ce marché que les avocats doivent trouver toute leur place. « Cette qualification rapproche l'avocat de son client. Il discute avec l'ensemble des départements qui sont en lien avec les données personnelles, et notamment la direction juridique, la direction informatique et la direction des ressources humaines », argumente le spécialiste du droit de l'informatique et de l'Internet. Dix ans après sa création par la Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL), la fonction de CIL va connaître un renforcement, d'ici la fin de l'année, avec la transposition du règlement européen sur les données personnelles. Et dans un futur proche, l'avocat pourrait se transformer en un « legaltech », c'est-à-dire un juriste sachant coder et maîtrisant les réseaux sociaux. Un avocat « geek » en quelque sorte, qui offrirait un soutien logistique plus vaste encore à ses clients. Conscient des atouts de la profession, les instances ont rendu possible que l'avocat endosse ce rôle de CIL dès 2009. Avec une limite néanmoins : l'avocat ne peut alerter la CNIL du non respect des règles de protection des données personnelles par l'entreprise en question. Une telle indication est totalement contraire à son secret professionnel. L'avocat CIL ne dispose que d'un pouvoir de vigilance.

Mandataire artistique, une qualification à clarifier. La dénomination de mandataire artistique relève de la même logique de continuité. « Cette qualification assoit le statut de l'avocat dans ce « nouveau » marché compétitif, qu'il est important de mettre en avant », confirme Basil Ader, coresponsable de la commission avocat mandataire d'artistes et d'auteurs du barreau de Paris. Un outil marketing devenu indispensable pour faire face à la concurrence accrue des agents artistiques, notamment, mais qui est encore trop peu utilisée par les avocats. « Le principal frein est qu'il faut avoir une activité dans ce domaine, il faut très bien le connaître. On est d'abord avocat puis mandataire », explique Anne-Katel Martineau, du

cabinet MediasTic-Martineau Associés. Aucune formation continue n'est, en effet, dédiée à cette activité. En théorie, rien ne s'oppose déontologiquement à ce que l'avocat accompagne des artistes. Reste le point essentiel de la rémunération, qui fait encore débat sur sa forme. « Le grand pas en avant provient en effet de ce que les avocats, dans ces domaines, ont désormais la possibilité d'être payés à la commission, dès lors que cela reste « l'accessoire de leur activité » », développe Basile Ader. Être payé à la commission semble possible mais la notion d'accessoire reste à faire évoluer. Selon le Conseil national des barreaux, l'accessoire doit s'entendre uniquement en tant que celui d'une prestation juridique principale. Or, pour Anne-Katel Martineau « être mandataire artistique n'est pas un nouveau métier, c'est une évolution de notre profession d'avocat pour continuer à être présents sur le marché. » La commission ouverte du 17 décembre prochain reviendra *a priori* en détails sur ces ajustements nécessaires. L'avocat a, en tout cas, un rôle majeur à jouer car il existe un réel besoin pour les artistes d'être accompagnés.

La limite commerciale entre agent et mandataire sportif. Largement inspiré des pratiques américaines, le mandataire sportif est encadré par l'article 4 de la loi n°2011-331 de modernisation des professions juridiques et judiciaires du 28 mars 2011. Dans le prolongement de son activité de spécialiste du droit du sport, l'avocat a la possibilité de passer un acte au nom et pour le compte d'un sportif, ainsi que de négocier un contrat. « Le statut de mandataire permet parfois de donner un argument commercial aux joueurs. De plus en plus de joueurs expérimentés font appel à des avocats plutôt qu'à des agents », constate Stéphane Bacrie, associé du cabinet Neptune et lui-même mandataire sportif. Or, comme pour le mandataire artistique, l'une des limites à l'exercice réside dans la mise en relation entre deux acteurs du monde sportif, avec une contrepartie financière. L'action commerciale était interdite par la déontologie de l'avocat, l'interaction doit rester purement accessoire. Enfin, le mandataire sportif a l'obligation de transmettre aux fédérations et ligues professionnelles, les contrats rédigés et signés au nom du sportif ainsi que celui le liant à son client. Un principe de transparence, exception au secret professionnel. « C'est une entorse qui me paraît vénielle. Cette obligation représente surtout une sécurité pour le joueur et son environnement (club, prospect, agents) qui peut ainsi vérifier la situation contractuelle des parties concernées et éviter des désagréments assez fréquents », défend Stéphane Bacrie.

L'exception de l'avocat fiduciaire. Tout comme pour l'avocat mandataire sportif et artistique, c'est la loi du 28 mars 2011 qui ouvre le domaine de la fiducie aux avocats. « C'est



une valeur ajoutée considérable. Un certain nombre de mes confrères font du conseil en fiducie mais très peu deviennent des fiduciaires. C'est une réelle prise de risques et un vrai savoir-faire, mais cela répond à une véritable attente de la clientèle », constate Bruno Robin, associé du cabinet FTPA. Sans compter que les avocats sont les seuls acteurs du droit à pouvoir constituer une fiducie à titre de garantie ou à des fins de gestion de patrimoine. Ils ont donc tout intérêt à faire valoir leurs atouts déontologiques. « Lorsqu'il est fiduciaire, l'avocat exerce en pleine concurrence avec les autres fiduciaires non avocats (banques, sociétés de gestion, assurances...), déontologie, indépendance, compétences juridiques et garanties professionnelles en sus, en guise de *competitive-edge* », complète-t-il. L'avocat doit respecter les règles applicables aux successions et aux libéralités et les régimes de protections des mineurs et des majeurs, tout en excluant de cette activité son secret professionnel. La fiducie

reste en soi une activité à part entière. Ce nouveau métier nécessite une organisation matérielle conséquente. Le risque de conflit d'intérêts entre l'activité de fiduciaire et celle traditionnelle d'avocat est important. Les cabinets de tailles conséquentes peuvent créer une entité fiduciaire distincte, et les avocats de petites structures se regrouper ou alors créer leur entreprise individuelle à responsabilité limitée. « L'activité d'avocat fiduciaire est assez récente et tout doit encore se mettre en place. Dans le domaine de l'avocat fiduciaire de personnes physiques, tout reste encore à faire », témoigne Alexis Tombois, associé de Bassano Avocats.

Le manque d'intérêt des avocats s'expliquent notamment par ces cadres peu précis et l'absence de formation continue. Ces raisons ne doivent pas pour autant constituer des freins dans des domaines où la place de l'avocat est indispensable.