

Par Marine Landau



Jensen & Schwebelin, avocats au service des avocats

Le cabinet fondé il y a deux ans a une activité dédiée au conseil et à la défense des avocats et des professions réglementées. Une discipline atypique qui lui permet de concilier exigence et compréhension fine des enjeux de la profession.

Au plafond de la salle de réunion, des chérubins ailés qui dansent dans les nuages. Et sur une étagère, le code de déontologie de la profession d'avocats. Comme un rappel à l'intention des visiteurs ou des clients. Ici, la déontologie, valeur cardinale de la profession, est mise à l'honneur. Car le cabinet Jensen & Schwebelin s'est bâti sur une discipline atypique : le conseil et la représentation des professions réglementées et surtout des avocats. Une expertise sectorielle unique donc, mais un spectre fonctionnel très large, embrassant l'ensemble des enjeux de la profession. Du conseil lors des phases de création, de développement, de restructuration, de transmission mais aussi de l'assistance dans les phases plus difficiles, des litiges d'associés aux procédures disciplinaires.

Les deux associés revendiquent des trajectoires originales qui les ont tous deux fait converger vers « cette activité de niche ». Pour Juliette Schwebelin qui a prêté serment il y a 24 ans, le début dans la profession fut centré autour des contentieux immobiliers, commerciaux et des assurances. Mais une rencontre, celle du bâtonnier Jean-René Farthouat qu'elle rejoint au sein du cabinet Farthouat Asselineau & Associés, l'initie aux dossiers des professions réglementées. « En tant qu'ancien bâtonnier, il était très régulièrement sollicité par des confrères dans le cadre de conflits entre associés, ou de difficultés déontologiques », relate Juliette Schwebelin. Progressivement j'ai été amenée à traiter de plus en plus de ces dossiers à ses côtés. Par la suite je n'imaginai pas que je continuerais à intervenir sur ces sujets, qui étaient plutôt réservés aux anciens bâtonniers. Mais au fur et à mesure, j'ai constaté que 70 % de ma clientèle était composée de confrères ».

L'avocate, qui est aussi médiatrice, voit sa palette de résolution des litiges s'élargir, du conflit d'associés, au conflit de collaborateur, jusqu'aux contentieux déontologiques ou d'honoraires. Une expertise qu'elle ne cessera de développer, tant chez Librato Avocats où elle fait la rencontre de Dominic Jensen, que chez Jensen & Schwebelin qui se bâtit sur cette singularité.

Pour Dominic Jensen, qui apporte le regard international et le volet conseil, le parcours de carrière fut émaillé d'expériences entrepreneuriales. L'avocat qui possède la double nationalité franco-britannique démarre en droit des affaires chez Cleary Gottlieb Steen & Hamilton puis chez Lussan avant de fonder Schmidt Jensen & Associés en 1994. En 2001, il quitte l'avocature pour créer Legal news, veille juridique en ligne. À l'occasion, il réfléchit aux mutations du métier et crée une newsletter

consacrée à la stratégie des cabinets, « *Le Monde du Droit* », ancêtre de la publication connue aujourd'hui. « Cette période m'a donné l'occasion de discuter avec de nombreux avocats de l'organisation du métier. J'en ai fait un livre, *Cabinets d'avocats* (qui en est à sa 4^e édition, ndlr), ce qui a en quelque sorte préfiguré mon futur métier ». Et Dominic Jensen quitte le conseil pour reprendre la robe quatorze ans après, en faisant le choix de l'hyper-spécialisation auprès de ses confrères, avec un regard international. Un positionnement auprès des avocats assez atypique, car faire appel à des conseils ne relève pas du réflexe pour la profession. « Certains considèrent parfois que c'est du juridique et qu'ils savent faire, analyse Dominic Jensen. Mais notre utilité tient aussi bien dans la maîtrise des particularités techniques du secteur, par exemple sur le plan du droit des sociétés applicable aux cabinets d'avocats, ou des particularités fiscales et patrimoniales. Et sur le volet conseil, il y a aussi ce besoin de caution d'une personne extérieure pour légitimer une décision qui va impacter les associés ».

CONTRIBUER À FAIRE AVANCER L'ÉTAT DU DROIT

Est-ce difficile d'accompagner des confrères ? « Nos clients attendent de nous ce que leurs propres clients attendent d'eux », expliquent les associés. Une manière pudique d'indiquer que le niveau d'exigence est élevé chez Jensen & Schwebelin. L'exigence du travail bien fait se fait aussi sentir dans le recrutement. « On souhaite des collaborateurs qui ont envie d'être des avocats très complets, car la variété des domaines sur lesquels nous intervenons est très importante ». Et qui apprécient de faire avancer la pratique. « C'est une activité très riche, on évolue dans un domaine où le droit positif est rare, relève Dominic Jensen. Il y a très peu de livres ou de doctrine qui traitent de notre domaine. Il est d'ailleurs fréquent que nos dossiers fassent le droit. ».

Contribuer à faire avancer le droit, et accompagner aussi bien les avocats associés que les grands cabinets internationaux qui s'implantent en France. Rares sont ceux qui comme Jensen & Schwebelin sont capables de décoder tous les enjeux auxquels ils seront confrontés. Les associés sont également très impliqués dans la formation continue de la profession. Prochaine étape, étendre leur appréhension des enjeux des professions libérales non plus aux seuls avocats, mais aussi aux notaires, aux experts-comptables et même aux médecins. ■