

De l'agent d'affaires au barreau : les conseils juridiques et la construction d'un espace professionnel

In: Genèses, 27, 1997. pp. 49-68.

Abstract

From Business Agent to the Bar: legal advisers and the building of a professional field It is impossible to understand the creation, development and disappearance of legal advisers in France unless we consider their history in terms of the emergence of a market for legal counsel to firms. This market expanded under the impetus of practitioners from very different backgrounds such as law, accounting and taxation. It was very quickly organised into an opposition , between small firms claiming the Bar as ; their professional model and legal service : firms responding to market logic.

Résumé

■ Anne Boigeol, Yves Dezalay: De . l'agent d'affaires au barreau: les conseils juridiques et la construction d'un espace professionnel On ne peut comprendre la naissance, le développement et la disparition des conseils juridiques sans inscrire leur histoire dans l'émergence du marché des services juridiques aux entreprises. Ce marché, qui s'est développé sous l'impulsion de praticiens ayant suivi des itinéraires très hétérogènes comme le droit, la comptabilité ou la fiscalité se . structure très rapidement autour d'une : opposition entre d'une part, des petits cabinets qui se réclament du modèle professionnel du barreau et d'autre part, des entreprises de services juridiques qui obéissent à des logiques marchandes.

Citer ce document / Cite this document :

Boigeol Anne, Dezalay Yves. De l'agent d'affaires au barreau : les conseils juridiques et la construction d'un espace professionnel. In: Genèses, 27, 1997. pp. 49-68.

doi : 10.3406/genes.1997.1447

http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/genes_1155-3219_1997_num_27_1_1447

DE L'AGENT

D'AFFAIRES

AU BARREAU:

LES CONSEILS JURIDIQUES

ET LA CONSTRUCTION D'UN

ESPACE PROFESSIONNEL

**Anne Boigeol,
Yves Dezalay**

Depuis le travail classique de Carr-Saunders et Wilson¹, le thème de la « professionnalisation » est au centre de la sociologie des professions. La mise en place d'une organisation de type collégial, l'affirmation d'une déontologie et le contrôle du recrutement sur la base d'un savoir spécifique sont acceptés par tous comme les critères qui séparent le monde des professions de celui des entreprises soumises à la loi commune du marché. Pour les fonctionnalistes², ces structures particulières servent à garantir la qualité des prestations, car le client ne dispose pas des compétences nécessaires pour l'apprécier. La génération suivante y voit au contraire essentiellement un instrument de pouvoir, la base d'un monopole³. Mais ni les uns ni les autres ne contestent guère cette représentation quasi linéaire du processus de professionnalisation. La construction historique – au demeurant quelque peu idéalisée – des professions juridiques et médicales anglo-saxonnes est ainsi érigée en modèle universel par rapport auquel les sociologues vont mesurer le « degré de professionnalisation » atteint par telle ou telle activité. Le processus de professionnalisation est naturalisé, au lieu d'être problématisé comme une stratégie individuelle et collective qui répond à d'autres stratégies concurrentes ou complémentaires.

Abbott⁴ fut un des premiers à rompre avec cette orthodoxie en mettant l'accent sur la compétition inter-professionnelle. Les institutions, le champ d'activité et même le

1. A.M. Carr-Saunders et P.A. Wilson, *The professions*, Oxford, Oxford University Press, 1933.

2. Talcott Parsons, « The professions and social structure », in *Essays in Sociological Theory*, New York, Free Press, 1939, pp. 34-49.

3. Magali Larson, *The Rise of Professionalism*, Berkeley, University of California Press, 1978.

4. Andrew Abbott, *The system of professions: an essay on the division of expert labour*, Chicago, University of Chicago Press, 1988.

DOSSIER

Outils du droit

Anne Boigeol, Yves Dezalay
*De l'agent d'affaires au barreau:
les conseils juridiques
et la construction d'un espace
professionnel*

savoir d'une profession ne vont plus de soi. Ils sont tout à la fois les moyens et les effets d'une lutte territoriale incessante à travers laquelle le paysage professionnel et l'identité de chacun des savoir-faire qui le composent sont sans cesse redéfinis. Dans cette nouvelle problématique, le sociologue doit construire son objet, au lieu de reproduire et d'objectiver la catégorisation des pratiques produites par les instances professionnelles à des fins d'auto-promotion ou de légitimation.

Cette démarche apparaît particulièrement pertinente pour aborder la question des conseils juridiques⁵. On ne peut comprendre leur naissance, leur développement et leur disparition sans inscrire leur histoire dans l'émergence du marché du service juridique aux entreprises. Ce marché s'est développé aux marges du barreau et du notariat, sous l'impulsion de praticiens ayant suivi des itinéraires très hétérogènes dans des domaines comme le droit, la comptabilité ou la fiscalité. Après une stratégie de professionnalisation à marche forcée, les conseils juridiques ont rejoint le barreau à la faveur de la grande réforme de 1990, qui visait précisément à redéfinir le métier d'avocat pour leur permettre la reconquête du marché des entreprises qu'ils avaient dédaigné.

Ce terrain est à bien des égards exemplaires par rapport aux débats qui continuent d'agiter la sociologie des professions. D'abord par les multiples rebondissements de cette histoire qui en est riche. Après avoir vécu à l'ombre du barreau, en s'efforçant de se distinguer de leurs collègues moins diplômés, l'élite des conseils juridiques a pris l'initiative d'une stratégie d'autonomisation, de regroupement et de professionnalisation. Puis, alors que cette nouvelle profession est en plein essor, elle disparaît pour se fondre dans la nouvelle profession d'avocat. Couronnement de ce processus de professionnalisation ou détournement ? Logique de la construction progressive d'un savoir-faire, ou simple épisode des « batailles territoriales » pour le contrôle de nouveaux marchés du droit ?

L'intérêt de cet exemple tient précisément à ce que ces deux logiques s'entrecroisent constamment et, qu'en outre, elles ne se réduisent pas à l'opposition entre la robe et le négoce. Très rapidement le marché des services juridiques aux entreprises se structure autour d'une opposition entre d'un côté, des petits cabinets qui se réclament du modèle professionnel du barreau, même si ce dernier

5. Outre l'analyse de documents d'archives (professionnelles et du ministère de la justice), ce sont essentiellement des entretiens avec les principaux responsables – ou survivants – des organisations de conseil juridique qui nous ont permis d'appréhender cet univers encore relativement peu connu (Compagnie des conseils juridiques de Paris, Association des conseils juridiques docteurs et licenciés en droit, Association des conseils juridiques et fiscaux, Association nationale des conseils juridiques, etc.).

ne les reconnaît pas, et de l'autre, des entreprises de services juridiques, qui suivent la même logique de concentration et de rationalisation que leurs clients. Et c'est précisément l'évolution des positions respectives de ces deux groupes qui explique les revirements successifs qui marquent l'histoire de ce champ professionnel. Le processus de construction d'une identité et d'un savoir professionnels spécifiques ne démarre vraiment que lorsque les intérêts de ces deux groupes convergent – au moins provisoirement. En revanche, il va s'interrompre dès lors que les ressources et les appétits croissants des multinationales du service aux entreprises repoussent les artisans du conseil juridique vers un barreau avec lequel ils s'identifient davantage.

Un espace disparate et hiérarchisé aux marges des professions établies

Même si les pionniers du conseil juridique aux entreprises disent volontiers qu'ils n'ont fait qu'investir un créneau aussi inoccupé (tant par le barreau que par le notariat) qu'indispensable, en raison du développement du capitalisme industriel et commercial, l'histoire semble plus complexe. Au tournant du ^{xx}e siècle on peut presque parler de l'existence d'un double marché⁶ du service juridique aux entreprises : si les grandes entreprises n'hésitent pas à faire appel à une petite élite de professionnels prestigieux pour défendre leurs intérêts juridiques et judiciaires, les boutiquiers et les petits entrepreneurs doivent se contenter des services que leur proposent tout un ensemble disparate de praticiens peu qualifiés et mal reconnus, les « agents d'affaires ».

Le barreau, qui a forgé son idéologie professionnelle sur le désintéressement et le mépris du commerce, ne paraît pas avoir été aussi monolithique dans ses positions, et surtout, dans ses pratiques. Il y a eu des avocats d'affaires dès le ^{xix}e siècle. Karpik note l'existence d'une « mince frange d'avocats d'affaires, surtout parisienne, mêlés aux grandes sociétés, pratiquant le juridique comme le contentieux, maîtrisant des droits spécialisés, disposant de cabinets composés de plusieurs collaborateurs et recevant des honoraires élevés »⁷, qu'il situe au tournant du ^{xx}e siècle. Certains de ces avocats ont su allier les profits symboliques d'un rôle politique de premier plan, avec une activité juridique lucrative tournée

6. Cette hypothèse est développée dans : Yves Dezalay, « Des justices du marché au marché international de la justice », *Justices*, 1995, n°1.

7. Lucien Karpik, *Les Avocats. Entre l'État, le public et le marché ^{xiii}e-^{xx}e siècle*, Paris, NRF, 1995, p. 167.

DOSSIER

Outils du droit

Anne Boigeol, Yves Dezalay
*De l'agent d'affaires au barreau:
les conseils juridiques
et la construction d'un espace
professionnel*

vers les grandes entreprises. Ils peuvent d'autant plus investir dans les affaires commerciales qu'ils ont par ailleurs des pratiques savantes ou politiques, parfaitement légitimes.

Waldeck-Rousseau est un de ces avocats d'affaires qui conseille et défend les grandes sociétés. Son activité est ainsi relatée: «Les assises ne l'intéressent pas; il préfère les affaires de sociétés, les discussions de contrat, les liquidations ou les faillites, en un mot les procès qui mettent en cause de gros intérêts. (...) Sa remarquable connaissance des chicanes commerciales lui vaut des consultations jusqu'à l'étranger. Son procès le plus retentissant fut celui de Panama au cours duquel il défendit Eiffel»⁸.

Comme cette pratique ne correspond guère aux normes professionnelles, certains se sont demandés dans quelle mesure Waldeck-Rousseau «n'a pas le sentiment de déchoir, de se commettre dans un milieu méprisable, d'être à jamais exclu de ces grands procès qui font courir Paris»⁹. Cela ne paraît pas être le cas. Car ces grands avocats ne s'occupent que de grandes affaires, mettant en cause des intérêts et des personnages importants. Par ailleurs, ils cultivent avec soin une notoriété politique qui rejaillit sur l'ensemble du barreau. Si la déontologie du barreau considère que le négoce et les affaires de boutiques sont déshonorantes, c'est qu'il s'agit de «petites affaires». La faiblesse des enjeux (ou des ressources) ne justifie pas l'investissement juridique qui permet de transcender l'aspect «vil» du commerce pour débattre des grands principes juridiques¹⁰.

Les notaires ont également joué un rôle dans l'assistance juridique aux entreprises mais selon des modalités bien diverses. Au delà de la certification et de l'authentification des actes, bien des études de province offraient des services multiples de conseil et de courtier immobilier et financier¹¹. À Paris, grâce à leur rente de situation, les grands notaires parisiens étaient moins enclins à des diversifications hasardeuses et risquées. Cependant, par le biais du conseil patrimonial, ils intervenaient de fait dans la gestion des entreprises. En raison de son ambiguïté, cette double activité du notariat va être la cible de gouvernements successifs. Ainsi, en 1902 Clemenceau veut séparer les notaires chargés de légaliser les actes, de ceux qui seraient des «notaires-conseils». Cela suscite un tollé chez les notaires qui estiment que les notaires-conseils ne seraient plus que des «agents d'affaires»¹².

8. Pierre Sorlin, *Waldeck-Rousseau*, Paris, Armand Colin, 1966, p. 349

9. P. Sorlin, *op. cit.*, p. 340.

10. Un art que les grands professeurs pratiquaient avec distinction, notamment sous les formes de la consultation ou de l'arbitrage. Cependant, selon Christophe Charle, ils ne pouvaient rivaliser avec les avocats d'affaires. C. Charle, *La République des universitaires*, Paris, Seuil, 1994.

11. D'où quelques scandales retentissants. Cf. Henri Guéry, *Des fonctions officieuses des notaires*, Lille, Imprimerie Camille Robbe, 1908, pp. 9-10, cité par Ezra N. Suleiman, *Les notaires; les pouvoirs d'une corporation*, Paris, le Seuil, 1987, p. 85.

12. E.N. Suleiman, *ibidem*, p. 93.

Or ces « agents d'affaires » sont considérés comme des professionnels de seconde catégorie : soit parce qu'ils n'ont pas les diplômes, les appuis familiaux ou plus simplement les ressources nécessaires pour accéder aux professions à statut ; soit parce qu'ils ne veulent pas se soumettre à des règles déontologiques peu adaptées à leur clientèle d'entrepreneurs. C'est donc par définition une population très diverse et inégale, qui prospère avec le développement de l'industrie et du commerce aux marges des professions établies¹³. C'est précisément ce qui a pu inciter certains d'entre eux à prendre l'appellation de conseil juridique. Ne pouvant espérer s'intégrer au barreau, ils vont s'efforcer de se distinguer de ceux qui sont en bas de la hiérarchie, en se donnant un qualificatif qui, même s'il n'est pas contrôlé, marque la différence avec le tout venant des agents d'affaires. Beaucoup de ces petits producteurs de droit ne sont pas sans capital juridique. Quelques uns ont une capacité en droit. Mais la plupart ont surtout de la pratique, comme comptables, clerks de notaires, fonctionnaires de la fiscalité ou de l'enregistrement.

Si leurs activités sont peu considérées, elles sont cependant aussi lucratives que variées : cession des fonds de commerce, conseils, démarches administratives, défense devant les juridictions commerciales, etc. Bref, ils sont à la disposition de leurs clients pour remplir toutes les tâches ou les mandats¹⁴ que ceux-ci veulent bien leur confier. Ces « mandataires » sont ainsi à l'opposé de l'image que veulent donner d'eux-mêmes des « auxiliaires de justice », pour lesquels « le mandat, c'est la souillure ».

Cependant, dans la réalité, la frontière entre « gens de justice » et « hommes d'affaires » n'est pas aussi nette. Au début du siècle il est en effet possible d'utiliser le titre d'avocat, sans exercer la profession, à condition d'avoir prêté serment (et d'avoir les diplômes requis), ce qui permet d'avoir le prestige du titre sans être contraint par la déontologie. Cette possibilité paraît avoir été utilisée par un certain nombre de juristes d'affaires, français ou étrangers¹⁵. Cependant la situation est vite perçue comme intolérable pour le barreau. En 1920 il veut supprimer cette possibilité d'utiliser le titre d'avocat à des fins non judiciaires ; un projet de décret propose d'interdire à ceux qui ne sont pas avocats à part entière de porter le titre. L'offensive se soldera par un compromis, les avocats de ce type, qui s'appellent avocat-conseil, ayant

13. Dans une thèse consacrée aux « agences d'affaires », publiée en 1898, (Paris, V. Giard et E. Brière, libraires éditeurs), Émile Gazagnes associe les agents d'affaires à la nécessaire division du travail qu'implique le développement de la société. « Aujourd'hui l'activité sociale est si vive, elle s'exerce sur des opérations si compliquées que des organes spéciaux sont devenus indispensables. Les agents d'affaires ont pour fonction de coopérer pour telle ou telle partie à la gestion des affaires de chacun. » Et il donne la définition suivante de l'agent d'affaires qui le situe dans l'espace non occupé par les professions traditionnelles : « Est agent d'affaires celui qui fait entreprise de donner ses soins moyennant rétribution aux affaires quelconques d'autrui (courtages et commission mis à part) sans que la prestation de tels faits soit réservée à certaines personnes revêtues d'un caractère officiel » (p. 75). La liste des agents d'affaires est infinie depuis les agents de placements, les agents de voyage, les agents de renseignements, les agents immobiliers, les chercheurs et révélateurs de successions, les agents matrimoniaux, les agents dramatiques et théâtraux, les agents d'émigration, les couliissiers, les entremetteurs de vente et d'achat d'immeubles, les agents de brevet d'invention, les agents qui s'occupent d'affaires litigieuses, y compris les agréés.

14. Le mandat désigne l'engagement entre deux individus par lequel l'un désigne l'autre comme son représentant lors d'une négociation ou d'une transaction. Mais cette définition cache de forts enjeux déontologiques. Pour les avocats accepter un mandat a longtemps été considéré comme infamant car contraire à l'idéal d'indépendance selon lequel l'avocat n'est au service que du droit et de la justice. Au contraire la déontologie des conseils juridiques et des avocats d'affaires, comme celle des notaires et des lawyers, valorise la notion de service au client.

15. Dans son commentaire de l'arrêt de la Cour d'appel de Paris interdisant à Jeanne Chauvin de prêter serment et de pouvoir utiliser le titre d'avocat, le professeur Glasson estime que ce type d'avocats est en « assez grand nombre dans certaines villes. Ils y jouent le rôle

DOSSIER

Outils du droit

Anne Boigeol, Yves Dezalay
*De l'agent d'affaires au barreau:
les conseils juridiques
et la construction d'un espace
professionnel*

de praticiens». Jeanne Chauvin, dans l'argumentation de sa demande, insiste sur la différence entre l'utilisation du titre d'avocat et l'exercice des fonctions d'avocat à la cour en soulignant que les étrangers qui n'ont pas le droit de s'inscrire au barreau, peuvent utiliser le titre d'avocat, mais ne seront que des «hommes d'affaires»: «Ce n'est pas tout; il est de jurisprudence constante que des étrangers munis de diplômes de licencié en droit français sont sans difficulté admis à prêter le serment qui leur confère le simple titre d'avocat. [...] Capables d'acquérir le titre d'avocat qui complète le diplôme, qui fait d'un titre universitaire purement honorifique, un titre ayant une valeur, au point de vue de l'argent qu'on peut en tirer, qui donne pour ainsi dire comme une valeur commerciale au diplôme de licencié en droit, qui permet au licencié de s'appeler «avocat», et de le faire savoir au public, les étrangers capables d'obtenir ce titre ne peuvent exercer en France la profession toute différente d'avocat à la cour d'appel, celle-ci a un caractère particulier qui en écarte les étrangers. Ils ne peuvent avec ce titre d'«avocat» qu'être des hommes d'affaires.» *Dalloz*, 1898, 2, 185.

16. Cf. John P. Heinz et Edward O. Laumann, *Chicago Lawyers: the social structure of the Bar*, New-York, Russel Sage Foundation, and Chicago, American Bar Foundation, 1982.

17. L'appellation conseil juridique apparaît officiellement après la première guerre, sans qu'on puisse dater précisément cette reconnaissance. Ainsi en 1920 lorsque l'association des avocats conseils docteurs et licenciés en droit décide de s'ouvrir aux «conseils juridiques» répondant aux mêmes critères. À la même époque l'Association des hommes d'affaires de la Seine se transforme en Compagnie des conseils juridiques de la Seine.

18. Il s'agit de Henry Bosvieux, auteur, avec Charles Houpin, du *Traité général théorique et pratique des sociétés civiles et commerciales et des associations*, dont la dernière édition paraît en 1937.

le droit d'utiliser cette appellation à titre viager, c'est-à-dire jusqu'à leur décès.

L'espace du service juridique aux entreprises est un espace segmenté et structuré par une double hiérarchisation: à la hiérarchisation entre les professions établies, barreau, université, notariat, professions elles-mêmes hiérarchisées, et ceux qui n'y appartiennent pas – agents d'affaires, conseils juridiques – s'ajoute la hiérarchie informelle, non moins prégnante, qui différencie ces derniers suivant leur degré de proximité ou d'exclusion par rapport aux professions établies. Dans un cas comme dans l'autre, la corrélation est forte entre le capital social mobilisable et le type de clientèle ou de services offerts¹⁶.

Il y a ainsi une élite des conseils juridiques¹⁷, ceux qui présentent le plus de proximité par rapport au barreau, qui peuvent mettre en avant des titres scolaires équivalents, voire qui peuvent utiliser le titre d'avocat. Quelques conseils juridiques «haut de gamme» se définissent même par leur proximité avec l'élite des juristes qu'elle soit du barreau ou universitaire: «le conseil juridique est celui qui rédige des consultations et qui publie; le conseil juridique fait un travail de doctrine». Un conseil juridique est ainsi à l'origine d'un traité de droit des sociétés qui connut 7 éditions successives¹⁸.

Il y a aussi agent d'affaires et agent d'affaires, comme le reconnaît Raymond Poincaré¹⁹ dans l'article qu'il a rédigé pour la Grande encyclopédie:

«Le premier venu peut s'intituler librement agent d'affaires et tout agent d'affaires peut mêler à la gestion d'intérêts avouables et à la conduite de procès légitimes les entreprises les plus hasardeuses et les spéculations les plus illicites. De là le discrédit qui s'attache, dans l'appréciation du monde, à ce nom, un peu vague, d'agents d'affaires. De trop nombreux exemples de chantage et d'escroquerie sont venus récemment justifier en apparence cette réputation fâcheuse. C'est cependant une grande injustice que de conclure ici du particulier au général. Il est à peine besoin de remarquer qu'il y a beaucoup d'agents d'affaires honorables et scrupuleux, instruits et intelligents, qui simplifient les affaires au lieu de les embrouiller, et qui sont pour leurs clients des conseils précieux, pour les avoués et les avocats des collaborateurs utiles, pour la justice même des auxiliaires recommandables.»

Les conseils juridiques se développent et prospèrent d'autant plus que l'arsenal législatif encadrant l'activité économique croît lui aussi et se complexifie. Les entreprises y trouvent bien des avantages. Ces praticiens spé-

cialisés les informent sur la législation ou les règlements en vigueur. Ils peuvent aussi servir d'intermédiaires discrets pour des démarches administratives, des négociations d'affaires ou le recouvrement de créances. Enfin, en cas de problème, ils ne poussent pas au contentieux, mais privilégient l'arrangement, la transaction.

Même s'ils n'ont aucune obligation statutaire, ces intermédiaires au service des entrepreneurs n'échappent pas à la contrainte structurale de tous les marchands de biens symboliques: bâtir leur crédibilité sociale, car c'est ce qui fait la valeur marchande de leurs services. Et l'investissement est d'autant plus grand qu'ils ne disposent pas du capital de traditions des professions établies. Pour valoriser leurs services, ces praticiens vont recourir à deux stratégies bien différentes. Ceux qui sont les plus proches du barreau vont jouer la carte professionnelle. Ou plus exactement, dans un premier temps, celle du mimétisme: ressembler le plus possible au barreau pour lui emprunter son image d'honorabilité. L'autre stratégie est celle de l'entreprise: s'associer, investir et parier sur la durée pour construire un réseau de clientèle fidélisée autour d'une marque, qui garantit la qualité et l'homogénéité des services mis sur le marché. Par la suite, ces deux stratégies – qu'on retrouve encore aujourd'hui – vont converger provisoirement – pour construire et faire homologuer le label «conseil juridique».

Deux stratégies divergentes

Stratégies de distinction: un quasi-barreau

À défaut d'être une profession instituée les conseils juridiques s'organisent de façon privée, en créant des associations qui donnent un label de qualité (sur le modèle du barreau) et instituent une sorte de *numerus clausus* (sur le modèle du notariat). Par cette stratégie de distinction, l'élite des conseils juridiques entend se démarquer de la masse des agents d'affaires. Ainsi, la Compagnie des agents d'affaires de la Seine, fondée en 1876, qui devient ultérieurement la Compagnie des conseils juridiques de la Seine, avait pour objectif «de rassembler et rebaptiser les «agents d'affaires», ainsi désignés avec une pointe de mépris car ils traitaient la matière commerciale alors boudée par les avocats et délaissée par les notaires»²⁰.

19. Poincaré est lui-même un de ces grands avocats qui combinent les affaires et la politique. Il plaide souvent pour le commerce et les grandes industries. En France, comme à l'étranger (cf. Pierre Miquel, *Poincaré*, Paris, Librairie Arthème Fayard, 1961).

20. Cf. «La conscience des anciens conseils juridiques», *La Vie judiciaire*, 5-11 octobre 1994.

DOSSIER

Outils du droit

Anne Boigeol, Yves Dezalay
*De l'agent d'affaires au barreau:
les conseils juridiques
et la construction d'un espace
professionnel*

Comme il se doit, ce sont des «transfuges» du barreau qui vont être à la pointe de cette stratégie élitiste. L'«Association des avocats-conseils, docteurs et licenciés en droit» est créée, en 1911, par des avocats qui optent pour ce double qualificatif, afin de manifester leur spécificité et leur autonomie à l'égard du barreau. Lorsque l'usage du titre d'avocat leur sera interdit, autrement qu'à titre viager (cf. supra), ils ouvrent leur association aux plus titrés des conseils juridiques. L'«Association des avocats-conseils et conseils juridiques docteurs et licenciés en droit» prétend regrouper «des hommes d'une science juridique éprouvée, d'une expérience noblement et durement acquise, d'une honorabilité indiscutée» et «créer entre eux les bases d'une confraternité» afin d'en faire «un groupe digne de mériter l'estime de tout le monde des affaires»²¹. Les diplômes requis, l'insistance sur la formation, et la déontologie en font un «quasi barreau».

Bien d'autres associations vont tenter de copier, avec des exigences moindres, cette stratégie élitiste, qui emprunte le vocabulaire et les attributs des professions constituées. Toutes – il y en aura beaucoup – affirment que leur société ne comporte que des «praticiens éprouvés», offrant toutes les «garanties morales et professionnelles de probité et de compétence». Elles prétendent sélectionner leurs membres, disent exercer sur eux un «contrôle permanent», établissent des conseils de discipline chargés de sanctionner les manquements professionnels. La construction de la crédibilité sociale passe par un investissement dans une déontologie qui permet aussi de se démarquer de concurrents qui n'ont pas les mêmes assurances.

Sur ce point, l'élite des conseils ne le cède en rien au barreau. Ainsi, après avoir rappelé la «délicatesse et le tact» dont le conseil juridique doit faire preuve pour avoir la confiance d'autrui et que «la décence et la dignité de sa vie et de sa tenue» doivent dès l'abord témoigner de l'indépendance du conseil, Joseph Cerf²² se livre au commentaire des grandes règles qui doivent guider son activité. Parmi lesquelles l'interdiction de la publicité, l'obligation de courtoisie, l'obligation du secret professionnel, l'interdiction du pacte de *quota litis*, (honoraires proportionnels au résultat du procès) etc. Il délimite le champ de compétence des conseils juridiques, marquant une frontière qu'ils ne sauraient franchir, sans retomber dans la masse informe des agents

21. Document de l'Association des avocats conseils et conseils juridiques docteurs et licenciés en droit, publié à l'occasion de la fête jubilaire de l'Association, 28 mars 1936.

22. Joseph Cerf, *Le conseil juridique; son rôle-ses méthodes-ses règles*, Paris, LGDJ, 1936, p. 60.

d'affaire. Ainsi les conseils juridiques dignes de ce nom ne sauraient accepter un mandat²³. À part la possibilité pour un conseil juridique d'aller chez son client, toutes ces exigences manifestent la volonté d'être reconnu l'égal du barreau. « Exercée dans les conditions qui ont été exposées [...], elle va de pair avec toutes les professions de conseils, de quelque nature qu'ils soient, officiers ministériels comme les avoués, bénéficiaires d'un monopole comme les avocats, ou n'ayant aucune couverture légale comme les agréés. »²⁴ Cette stratégie débouche logiquement sur la revendication d'un statut, qui s'exprime notamment à la faveur du corporatisme du gouvernement de Vichy.

Mais sur ce point, deux conceptions vont se heurter autour de la question du mandat. Comme on vient de le voir, celui-ci est exclu par J. Cerf qui s'exprime au nom de l'association la plus élitiste. La Corporation des juriconsultes du ressort de la cour d'appel de Paris, créée au lendemain de l'armistice, « pour répondre aux directives du maréchal ordonnant aux français de se grouper en corporation d'une seule et même profession », propose une définition très restrictive de la compétence, excluant les « agents d'affaires », et notamment ceux qui sont spécialisés dans la cession de fonds de commerce. Ceux-ci, regroupés au sein de la Compagnie des conseils juridiques de la Seine, déposent alors un contre-projet au ministère de la production industrielle, qui accorde aux mandataires le titre de conseil juridique, pour peu qu'ils remplissent certaines conditions (diplôme, stage, appartenance à un groupement professionnel muni de pouvoirs disciplinaires...)²⁵.

La reconnaissance institutionnelle de ces stratégies élitistes se heurte ainsi à la fragmentation de ce milieu, qu'elles ne font d'ailleurs qu'accroître. Car toute volonté de distinction a pour corollaire l'exclusion. De surcroît, comme pour les professions « nobles », cette stratégie privilégie l'autolimitation de l'offre par rapport à l'expansion de la demande de services juridiques. Ce sont donc les entreprises de services juridiques qui vont exploiter et étendre le nouveau marché du conseil aux entreprises.

Stratégie d'entrepreneurs

Contrairement à cette élite savante, les entrepreneurs de services juridiques vont adopter un mode d'organisation et une stratégie de développement qui s'inspirent

23. Ce qu'un grand nombre de personnes qui se prétendent conseil juridique font, par exemple, en ce qui concerne la cession des fonds de commerce

24. J. Cerf, *op. cit.* p. 60.

25. Archives du ministère de la justice, C 4200.

DOSSIER

Outils du droit

Anne Boigeol, Yves Dezalay
*De l'agent d'affaires au barreau:
les conseils juridiques
et la construction d'un espace
professionnel*

bien plus de la rationalité économique de leurs clients que de l'idéal du barreau. Le regroupement de conseils juridiques en société anonyme, avec ultérieurement l'apport de capitaux extérieurs, le développement du salariat, participent d'une stratégie d'entrepreneurs qui banalise, objective la prestation juridique. La première entreprise de service juridique, Fidal, est créée en 1923, le bureau Francis Lefebvre, en 1925.

Ces entreprises définissent leur activité de manière pragmatique. Elles répondent aux besoins multiples des petites et moyennes entreprises, qui vont de la gestion patrimoniale, à la comptabilité et la fiscalité. Leurs préoccupations sont moins d'ordre déontologique, que de l'ordre de l'efficacité et de la rentabilité. En effet, elles n'hésitent pas à faire appel à des capitaux extérieurs pour se développer. Leurs agents, souvent formés sur le tas, viennent aussi bien de la comptabilité que de l'administration ou des études notariales. Aux diplômés et à l'entregent des « professions nobles », ils opposent leur expérience et leur savoir pratique. En réunissant ces compétences spécialisées, ces entreprises d'expertise vont profiter de l'ambition de ces nouveaux venus et devenir un des véhicules de leur promotion sociale.

Ainsi les comptables ne sont, au début du siècle, qu'une « cohorte de petits artisans et d'obscurs employés » ; mais en se spécialisant dans la fiscalité, alors en plein essor, ils se rendent indispensables aux entrepreneurs. Il en va de même pour ces petits fonctionnaires de l'enregistrement ou des impôts, dont la connaissance des règlements et des circuits administratifs va être appréciée par des entreprises confrontées à des formalités de plus en plus complexes. Quant aux clercs de notaires, dont les carrières sont bloquées, faute de disposer du capital pour l'achat d'une étude, ils apportent à ces petits entrepre-

« La Fiduciaire de France a été créée en 1923 par 3 personnes: un inspecteur des contributions directes, un inspecteur de l'enregistrement, un clerc de notaire. En 1923 les comptables étaient des juristes et réciproquement; les deux professions étaient entièrement mélangées; il n'y avait pas deux professions. Pourquoi créer une fiduciaire à l'époque? il y avait la profession notariale, il y avait les avocats, mais le droit de l'entreprise, le droit des affaires en général, ni l'une ni l'autre de ces professions ne s'y intéressait beaucoup. Ca a changé! Arrive la loi de 1925 sur les SARL. Cela a provoqué une explosion de création de sociétés, à tel point que ces 3 personnes créent une succursale à Paris... Le but de la société, était de rendre service aux entreprises sur le plan comptable et fiscal. De nouvelles taxations étaient intervenues de sorte que les entreprises avaient de plus en plus besoin de fiscalistes et de juristes. » (clerc de notaire, recruté comme conseil juridique par la Fiduciaire, responsable d'une organisation professionnelle d'avocats)

neurs, tant leur maîtrise du droit écrit que leur expérience de la gestion patrimoniale. Ce sont effectivement ces profils et ces compétences que l'on retrouve à l'origine des « fiduciaires ».

Même si ces entreprises se soucient davantage de fidéliser leurs clients que de respecter les normes de la bienséance professionnelle, elles n'en sont pas moins désireuses d'affirmer l'honorabilité de leurs agents. Rejoignant le projet de la Compagnie, (cf. *supra*), la Fédération nationale des groupements de conseils juridiques, mandataires et défenseurs présente elle aussi au gouvernement de Vichy un projet de statut du conseil juridique avec une compétence large (incluant le mandat).

Convergences des stratégies et revendications identitaires

La transformation de l'offre et de la demande de service juridique, qui s'amorce au lendemain de la guerre va faire converger les deux stratégies d'exercice des conseils juridiques et permettre l'émergence d'un nouveau discours, affirmant leur spécificité.

Le contexte économique particulier de l'après-guerre profite aux conseils juridiques. La reconstruction de la France fait prospérer l'économie, les entreprises se multiplient. Or la concurrence est très faible; les territoires respectifs des différentes professions juridiques ne se chevauchent guère²⁶. « Il n'y avait qu'à se baisser pour ramasser des affaires. [...] À cette période l'avenir était pour nous, on avait de la clientèle, il n'y avait pas de chômeurs. Les commerces se créaient partout. Au départ quelqu'un était gérant, puis gérant libre, puis il achetait une affaire. Le commerce marchait très bien; comme il y avait de l'inflation, la dette était payée rapidement. » (fils de notaire de province; petit cabinet de conseil juridique à Paris; responsable d'association professionnelle).

Si les conseils juridiques profitent d'un contexte économique exceptionnel²⁷, ils bénéficient également des retombées de la recomposition du champ juridique qui s'opère à l'époque. Le développement du droit public qui menace l'hégémonie du droit privé, la montée en puissance de disciplines considérées jusqu'alors comme secondaires, telles le droit social ou le droit du travail, transforment le paysage juridique et entraînent une réévaluation

26. La création d'un ordre des experts-comptables (en 1942, mais confirmée en 1945) oblige néanmoins les conseils juridiques à resserrer leur activité sur l'activité de conseil. La Fiduciaire de France, par exemple, éclate en deux entités, une société d'expertise-comptable, et une société de juristes.

27. Cette prospérité n'est d'ailleurs pas sans risque. Car elle suscite bien des vocations, de qualité variable. La Chambre syndicale et professionnelle des agents d'affaires du département de la Haute-Vienne craint « qu'au train où vont les choses, nos professions soient devenues le refuge de tout un monde interlope: incapables, escrocs, faillis, condamnés de droit commun, ce monde d'irréguliers, de fraudeurs et de courtiers marrons. » (Archives du ministère de la justice, C 4200).

DOSSIER

Outils du droit

Anne Boigeol, Yves Dezalay
*De l'agent d'affaires au barreau:
les conseils juridiques
et la construction d'un espace
professionnel*

des positions professionnelles attachées à ce paysage²⁸. Un certain nombre de jeunes diplômés en droit se laissent ainsi tenter par les possibilités de carrière que leur offre ce nouveau marché du conseil. Même si c'était «déchoir».

«J'ai passé le CAPA et exercé pendant deux ans au barreau de Paris. C'était très bien mais le juridico-fiscal était laissé aux inspecteurs des contributions directes et de l'enregistrement. Il y avait peu de ponts entre le juridique et le fiscal. Alors je suis entré dans un cabinet de conseils juridiques. C'était déchoir que de quitter le barreau. ! » (petit cabinet ; spécialisation : droit des sociétés et international).

Ce choix difficile s'impose surtout aux nouveaux venus dans le monde du droit. Car le barreau et a fortiori le notariat restent des affaires de famille. Et ce mode de sélection favorise plus le culte des traditions que la conquête de nouveaux marchés.

«À l'époque (à la fin des années soixante), même si on n'avait pas les mêmes problèmes qu'aujourd'hui pour se lancer dans la vie active, quant on n'était pas d'une famille de juristes on ne savait pas très bien quel serait l'avenir puisqu'on côtoyait à la faculté des gens dont on avait l'impression qu'ils avaient une carrière toute tracée en allant chez papa ou chez tonton. [...]

Je suis allé voir des cabinets d'avocats dans ma ville de province mais ma formation (en gestion des entreprises) ne les intéressait pas. Je me suis un jour plaint des difficultés à trouver quelque chose dans ma famille et mon père m'a dit «tu te souviens le fils untel est conseil juridique à Paris, va le voir» et puis aussi un de mes oncles qui était chef d'entreprise m'a suggéré de prendre contact avec un expert comptable de sa connaissance. Alors je suis allé voir ces deux personnes qui m'ont toutes les deux dit : si tu veux faire du droit des affaires il ne faut surtout pas aller au barreau, il faut aller chez les conseils juridiques ; et ils m'ont donné tous les deux le même conseil c'était de m'adresser à une grande société de conseil juridique ; on s'y forme très bien et puis après tu fais ce que tu veux. Et c'est ce que j'ai fait». (grand cabinet ; responsabilités professionnelles importantes).

À la fin des années soixante, les promotions de licenciés en droit correspondant aux générations – nombreuses – d'après-guerre arrivent sur le marché du travail. Et la concurrence scolaire s'intensifie d'autant plus que la croissance s'essouffle. Dès lors, quelques uns de ces nouveaux diplômés se laissent tenter par ces entreprises de service juridique qui offrent une sécurité matérielle largement supérieure à celle du barreau. Surtout pour ceux qui ne peuvent compter sur les filières familiales²⁹. De surcroît, ces entreprises offrent une formation spécialisée, notamment en fiscalité, à peu près absente de l'enseignement des facultés.

28. Les professions juridiques traditionnelles, barreau et surtout magistrature, connaissent, à cette époque, d'importantes difficultés de recrutement.

29. Qui existent aussi parmi les artisans du conseil. Mais ceux-ci recrutent peu.

L'évolution du marché des diplômés favorise ainsi la stratégie d'investissement savant qui a permis à ces entreprises d'accroître leur image de compétence, d'abord en systématisant une formation professionnelle interne, puis en élevant le niveau des titres scolaires de leurs nouvelles recrues. Les diplômés, dotés en sus d'une formation spécialisée, remplacent peu à peu les premières générations de conseils juridiques, formés sur le tas. Du fait de cette évolution, le profil et la stratégie des entreprises de conseil se rapproche de celle de l'élite des conseils juridiques artisans. Cette convergence favorise l'émergence d'un discours unitaire plus offensif. À l'inverse d'une stratégie de mimétisme, à l'ombre du barreau, ces nouvelles générations de conseil juridiques vont affirmer leur spécificité et revendiquer leur identité.

Ce retournement stratégique bénéficie de l'arrivée des cabinets de *lawyers* américains. Ces praticiens étrangers ne pouvaient devenir avocats en raison des interdictions et des barrières que leur opposaient les barreaux français. En revanche, l'utilisation du titre de conseil juridique était libre et les associations professionnelles étaient très favorables à l'arrivée de ces nouveaux « confrères », aussi prestigieux que valorisants.

Dans ce nouveau contexte, les priorités de l'élite du conseil changent radicalement : il ne s'agit plus de se démarquer des agents d'affaires mais de prendre ses distances avec le barreau, en soulignant les archaïsmes qui l'empêchent d'être une profession performante. De la défensive, on passe à l'offensive. Aux critiques des avocats sur le laxisme du conseil en matière de déontologie, on oppose l'archaïsme des prescriptions du barreau. Ainsi l'impossibilité de s'associer, qui existait au barreau jusqu'en 1954, l'impossibilité de rencontrer son client en dehors de son cabinet³⁰, l'interdiction de manier des fonds, de recevoir une procuration, d'assister à un conseil d'administration, etc. sont dénoncées comme des contraintes incompatibles avec une activité au service des entreprises.

L'offensive porte aussi sur la nature même de l'activité. Au caractère déprimant de la défense pénale, on oppose désormais le dynamisme et le caractère constructif d'une activité qui contribue à l'essor des entreprises et de l'économie. Par rapport au manque de rigueur d'un généraliste mal secondé, on souligne l'efficacité de l'organisation rationnelle du travail. On fait valoir tous les avantages de

30. Dans les *Règles de la profession d'avocat et les usages du barreau de Paris* (Paris, LGDJ, 1975) de Jean Lemaire il est toujours stipulé que : « L'avocat ne va pas chez son client, à moins que les circonstances ne le rendent nécessaire » (malade, prisonnier). À plus forte raison est-il inconcevable qu'un avocat se rende dans le cabinet d'un agent d'affaires ou reçoive son client dans un lieu public, par exemple dans un café » (p. 384).

DOSSIER

Outils du droit

Anne Boigeol, Yves Dezalay
*De l'agent d'affaires au barreau:
les conseils juridiques
et la construction d'un espace
professionnel*

la négociation ou des arrangements amiables, en regard des coûts, des délais et de la publicité qu'occasionne le combat judiciaire. D'un côté, les effets de manches des avocats, de l'autre, le sérieux, la pondération, la discrétion du travail écrit... Les conseils juridiques affirment publiquement une hiérarchie des compétences et tout un *habitus* professionnel, très différent de celui des avocats. Ils défendent la spécificité de leur mode d'exercice – salariat, sociétés de capitaux – impensable pour le barreau.

Même quand ils revendiquent leur autonomie, le sort des conseils juridiques reste indissociable de celui du barreau. Leur projet professionnel ne peut aboutir que grâce à l'émergence d'une coalition réformatrice. Or, précisément, c'est vers la fin des années soixante qu'une fraction du jeune barreau commence à bousculer les traditions. Prenant conscience de l'ouverture progressive des frontières, de la mise en concurrence des systèmes juridiques, mais aussi de la place croissante du droit dans la vie économique, un petit nombre d'avocats proposent d'introduire en France quelque chose d'équivalent au modèle du *lawyer* américain en regroupant les activités des avocats, des avoués, et des conseils juridiques³¹. L'enjeu de cette « nouvelle profession », c'est l'institution d'un monopole sur la consultation juridique qui permettrait de limiter/contrôler la concurrence³². Cependant cette préoccupation est loin d'être partagée par l'ensemble du barreau, et notamment par le puissant barreau de Paris, qui n'envisage pas qu'une telle « mésalliance » (avec les conseils juridiques) puisse avoir lieu.

De son côté le Garde des sceaux, René Pleven, veut faire de Paris une grande place du droit des affaires en alliant l'ancienneté, la tradition du barreau français, et l'internationalisation qui se développe. Constatant la faiblesse du barreau dans ce domaine il veut utiliser les cabinets de *lawyers* et les conseils juridiques, comme une sorte de levier, pour faire naître un véritable barreau d'affaire, à la française, dont la nouvelle profession d'avocat serait porteuse.

Ce projet échoue. Car la majorité des avocats et des barreaux y est farouchement hostile. Et les associations de conseils juridiques refusent de se laisser absorber sans conditions par le barreau.

« Les avocats voulaient une fusion qui était en fait une absorption. Les conseils juridiques ont mené une guerre pour s'y opposer. Étant donné que nous sommes une profession juri-

31. ANA, *Au service de la justice. La profession juridique de demain*, Paris, Dalloz, 1967.

32. Illustrant bien la thèse de Richard Abel sur les pratiques anticoncurrentielles du barreau. Cf. notamment R. Abel, « The politics of the market for legal services », in P.A. Thomas, (ed.), *Law in the balance: Legal services in the eighties*, Oxford, Martin Robertson, 1982.

dique nous ne sommes pas une profession judiciaire. Finalement on est arrivé à la reconnaissance d'un titre, reconnu officiellement par le Parlement. « (responsable d'une association professionnelle de conseils juridiques).

La loi de 1971 entérine une semi-réforme. Elle reconnaît le titre de conseil juridique et en réglemente l'accès. Par ailleurs, elle consacre un regroupement partiel des professions juridiques en fusionnant les professions d'avoués (de 1^{re} instance), d'agréés et d'avocat. Le grand projet de fusion est remis à plus tard, sans pour autant que l'ambiguïté soit levée : la professionnalisation du conseil est-elle un objectif en soi – comme le revendiquent leurs associations – ou bien une première étape vers une réforme du barreau ?

De l'institutionnalisation à l'éclatement, puis à la fusion

À l'occasion de ces débats législatifs, les responsables des associations élitistes de conseils juridiques (cf. supra) prennent conscience de la fragilité de leurs positions dans une bataille dont les enjeux les dépassent. Face au poids du barreau, leurs propres forces sont aussi maigres que disparates. Et dans ce jeu stratégique, les artisans conseils juridiques occupent une place aussi centrale qu'ambiguë. Proches du barreau, par la structure de leurs cabinets, ils se rapprochent des entrepreneurs du conseil, par leur pratique et leur clientèle. D'où un rôle pivot dans les retournements stratégiques qui marquent cette période.

Dans un premier temps, ils vont s'employer activement à construire une nouvelle profession. Tournant le dos à leur vieille stratégie de distinction, ils rassemblent l'ensemble des conseils juridiques au sein d'une association unitaire, qu'ils vont s'efforcer de transformer en un quasi-ordre professionnel. Cependant ils restent fidèles à leurs traditions savantes, et cette association investit massivement dans la formation et le savoir, notamment grâce à des alliances dans l'université.

La création de l'Association nationale des conseils juridiques (ANCIJ) concrétise cette stratégie de rassemblement de masse. Elle fusionne la plupart des anciennes associations de conseils juridiques. Mais elle accueille aussi toutes sortes de nouveaux venus : petits praticiens provinciaux ou lawyers des grands cabinets, mais aussi ce petit noyau de juristes des « big six »³³, encore peu reconnus, y compris dans leurs propres structures. Dans cette amal-

33. Les « big six » sont des entreprises multinationales de l'audit, au départ spécialisées dans l'expertise comptable et qui ont étendu leur activité dans le domaine du conseil juridique et dans celui du consulting.

DOSSIER

Outils du droit

Anne Boigeol, Yves Dezalay
*De l'agent d'affaires au barreau:
les conseils juridiques
et la construction d'un espace
professionnel*

game composite, les uns apportent le poids du nombre, d'autres le prestige ou les ressources. Chacune des composantes trouve suffisamment d'avantages dans ce projet pour oublier, au moins provisoirement, ses différences. Cependant, c'est surtout un petit groupe parisien d'artisans du conseil qui va véritablement porter ce projet de professionnalisation. Des instances régionales de l'ANCIJ sont créées qui s'occupent notamment des questions de discipline. Mais l'essentiel se joue au niveau national où un bureau rassemble les principaux responsables des anciennes associations, avec un comité directeur regroupant tous les présidents des conseils régionaux de province. « Nous avons créé les bases de ce qui pouvait apparaître comme une organisation de style ordinal ». (petit cabinet; responsable d'une association professionnelle de conseillers juridiques).

Cette ambition est couronnée de succès puisqu'en 1978 un décret institue une commission nationale et des commissions régionales dans le cadre de chaque cour d'appel. Ce décret est interprété comme ayant « confirmé la reconnaissance officielle de la profession de conseil juridique et marqué une étape significative de l'histoire de la profession »³⁴. Les conseils juridiques peuvent être d'autant plus rassérénés dans leur démarche identitaire que les discussions « nombreuses et stériles avec les avocats sur l'unification recherchée, [...] se terminèrent par un constat d'échec »³⁵. En 1987 ces commissions sont dotées de la personnalité morale, ce qui leur permet de prélever des cotisations.

À l'opposé du projet de réforme du barreau, qui n'avance guère, la construction d'une nouvelle profession du conseil juridique, à égalité avec les notaires et les avocats, paraît en bonne voie. Tout se met en place progressivement: contrôle de l'entrée, savoir spécifique, reconnaissance d'une déontologie, existence d'une structure ordinaire chargée, notamment de la discipline. Et comme dans toute profession, il y a une alliance inégalitaire mais complémentaire³⁶ entre la masse des petits praticiens, surtout provinciaux et une élite parisienne qui se réserve les décisions stratégiques. Car c'est autour de leur propre image que se construit l'identité de cette nouvelle profession.

Cette élite savante met ainsi l'appareil professionnel qu'elle est en train de construire au service d'une stratégie savante qui valorise et renforce son propre capital. Ce choix recueille d'ailleurs un large assentiment. Car

34. R. Trouillat, « Conseil juridique », *JCP civil*, annexes, 2, 1989, fascicule I, p. 4.

35. Association des conseils juridiques docteurs et licenciés en droit. Allocution de M. Marcel G. Chambaz, 15 octobre 1992 (dernière réunion de l'Association).

36. Cf. Luc Boltanski, *Les cadres. La formation d'un groupe social*. Paris, Éditions de Minuit, 1982.

l'investissement dans la formation professionnelle ne peut qu'améliorer la crédibilité sociale d'une profession encore balbutiante. Il constitue aussi un argument vis-à-vis du barreau dont le dispositif de formation est moins développé. Ce sont les commissions régionales qui sont chargées de cette tâche de formation; mais, comme on l'a vu, les entreprises de services juridiques l'assurent aussi en interne, avec leurs départements formation, auxquels elles consacrent des budgets importants. Elles renforcent ainsi leur image d'entreprises savantes, publiant des manuels faisant autorité, voire disposant de leur propre maison d'édition, comme Francis Lefebvre.

Un tel investissement savant participe à l'effort plus général de construction d'un droit des affaires. L'essor de ce nouveau domaine est bien sûr alimenté par la surenchère sur le marché international de l'expertise³⁷. Mais il s'explique aussi par la recomposition du champ des producteurs de doctrine en droit des affaires. Les conseils juridiques, nouveaux venus dans le champ des pratiques, vont s'allier à de nouveaux prétendants du champ savant qui construisent la jeune doctrine commercialiste³⁸.

Ainsi les plus savants des conseils juridiques sont nombreux à collaborer au DESS «Conseil juridique et fiscal d'entreprise», créé en 1971 à l'Université de Paris 1. Et, de leur côté, les universitaires n'hésitent plus à se lier, plus ou moins officiellement, aux grands cabinets français ou anglo-saxons de lawyers/conseils juridiques. Mais l'alliance entre praticiens et universitaires se concrétise surtout au sein de la Fondation nationale pour le droit de l'entreprise qui parraine les premiers DJCE³⁹, véritable «pépinière» de ces nouveaux «ingénieurs du droit», dont l'industrie du conseil juridique a besoin pour son développement. Comme la jeune doctrine commercialiste, quelquefois qualifiée d'«école de Rennes», par référence aux positions académiques de ses porte-paroles, ces innovations savantes s'élaborent en province avant de s'efforcer de s'implanter à Paris⁴⁰. Les ambitions de cette alliance de dominés menacent désormais les hiérarchies du droit. Dans le champ des pratiques, comme dans le champ savant.

Une telle surenchère savante n'est pas sans alerter le barreau, qui voit ce qu'il considérerait comme de «vulgaires agents d'affaires» conquérir leur honorabilité. Son inquiétude se nourrit aussi de l'essor remarquable du marché des services juridiques aux entreprises, comparé à la relative stagnation de l'activité traditionnelle du barreau.

37. Cf. Yves Dezalay, *Marchands de droit*, op. cit. pp. 203-233.

38. Cf. Alain Bancaud et Yves Dezalay, «Des grands prêtres du droit au marché de l'expertise juridique: transformations morphologiques et recomposition du champ des producteurs de doctrine en droit des affaires», *Revue politique et management public*, vol. 12, n°2, 1994.

39. Diplôme de juriste conseil d'entreprise.

40. Le dernier-né des DJCE vient ainsi d'être créé à l'université Paris 2.

DOSSIER

Outils du droit

Anne Boigeol, Yves Dezalay
*De l'agent d'affaires au barreau:
les conseils juridiques
et la construction d'un espace
professionnel*

Les craintes du barreau ne sont pas sans rencontrer des échos chez les conseils juridiques. Car tous ne profitent pas également de la surenchère juridique qui accompagne la vague de fusions et acquisitions des années 80. Elle bénéficie surtout aux grands cabinets de lawyers, mais aussi aux départements juridiques des *big six*. Après s'être implantées de manière discrète, essentiellement dans le domaine fiscal, les multinationales de l'audit affichent ouvertement leurs ambitions : fournir toute une gamme de services, y compris juridiques. Cette stratégie du « supermarché de services aux entreprises » joue sur leur notoriété internationale, et plus encore sur une politique systématique d'essaimage des jeunes auditeurs qu'ils ont formés, dans les directions financières des grandes entreprises. Comme de surcroît, ils visent aussi la clientèle des PME, notamment en province, ils réussissent à concurrencer à la fois le barreau et les artisans du conseil. Cette offensive va favoriser un retournement d'alliances : la coalition du conseil se divise entre industriels et artisans, et ces derniers rejoignent le camp des réformistes du barreau qui reprend l'offensive en agitant le spectre de « l'invasion des nouveaux dinosaures » sur le marché du droit.

Dans cette fin des années 80, les perspectives du marché unique se concrétisent et remettent en cause les positions acquises dans le champ juridique. Pour affronter une concurrence internationale, qui apparaît désormais inéluctable, la fraction réformiste du barreau se mobilise à nouveau autour du projet d'une « grande profession ». L'objectif est de s'unir pour lutter contre l'envahisseur avec les mêmes armes : de grands cabinets offrant toute la panoplie des compétences juridiques. Cette stratégie, présentée comme un impératif de survie, implique une alliance avec les artisans du conseil. Car ils apportent les compétences et la clientèle d'affaires indispensables, sans pour autant remettre fondamentalement en cause le modèle de l'excellence juridique, revu et corrigé par le barreau moderniste. Par ailleurs, les petits cabinets de conseils juridiques commencent eux-aussi à se sentir menacés par les ambitions de leurs alliés.

Dans ce contexte très mouvant, la relance du projet de fusion fait apparaître les divergences entre les artisans et les industriels du conseil juridique. Ces derniers quittent l'ANCJ pour créer Juri-avenir, une association destinée à défendre des intérêts qui ne coïncident plus avec ceux de

l'ANCJ. Notamment en ce qui concerne les relations avec les comptables: « Si nous sommes pour le statu quo en ce qui concerne l'exercice du droit à titre accessoire par les experts comptables, nous estimons que la liaison entre ces derniers et les autres conseils – dont l'avocat de demain – est indispensable, sinon vitale, dans l'intérêt des usagers, en particulier dans le domaine du droit de l'entreprise »⁴¹. Cette question de relations plus ou moins étroites entre praticiens du chiffre et du droit est à la fois cruciale et passablement ambiguë⁴². Certes, les *big six* et leurs alliés plaident plus ou moins ouvertement pour la « multidisciplinarité », que les traditionalistes du barreau dénoncent avec virulence. Mais, entre ces deux extrêmes, les praticiens du droit ayant une clientèle d'entrepreneurs, qu'ils soient avocats, notaires ou conseils juridiques, sont plus favorables à une « interprofessionnalité », qui permettrait aux différentes professions de collaborer, tout en préservant leurs spécificités. Car ils sont nombreux, notamment en province, à la pratiquer de fait, de manière aussi régulière qu'informelle.

La réforme⁴³ va se faire ainsi sous le signe de l'ambiguïté et du compromis. La virulence des affrontements publics s'accompagne de tractations en coulisse, où les rebondissements, les retournements d'alliance ne manquent pas. Des deux côtés, il est vrai, la négociation se fait entre des coalitions d'intérêts bien disparates. Au sein du barreau, les modernistes sont violemment contestés. Et les artisans du conseil sont d'autant plus déchirés qu'ils se sont battus pour construire cette nouvelle profession. Comme le dit l'un d'eux: « dans 20 ans c'est nous qui aurions absorbé les avocats! » Par ailleurs, chez les avocats comme dans le conseil, les grandes structures ont les moyens de se faire entendre; dans les instances professionnelles, comme auprès des décideurs politiques. De ce fait, à la faveur de la fusion, le barreau entérine des modes d'organisation, qui lui étaient pourtant profondément étrangers, comme le salariat et l'exercice en société de capitaux. La nouvelle profession d'avocat est créée; mais au prix d'un compromis qui ne tranche pas entre deux pratiques et deux modèles: l'auxiliaire de justice et le conseil aux entrepreneurs, l'artisan et « l'usine à droit ». Cette ambiguïté fait la prospérité du marché du droit. Elle contribue aussi à prolonger, bien au delà de la réforme, les affrontements, parfois violents entre ceux qui incarnent les différentes

41. Interview de M. Cyrille Bacrot, Président de « Juri-avenir » par J.-G. Moore, *Gazette du palais*, n°117-118, 26-27 avril 1990, pp. 21-25.

42. Cf. Yves Dezalay (éd.) *Batailles territoriales et querelles de cousinage: juristes et comptables européens sur le marché du droit des affaires*, Paris, LGDJ, 1993.

43. Loi n° 90-1259 (*J.O.*, 5 janvier 1991, pp. 219 et suiv.).

DOSSIER

Outils du droit

Anne Boigeol, Yves Dezalay
*De l'agent d'affaires au barreau:
les conseils juridiques
et la construction d'un espace
professionnel*

conceptions du métier d'avocat. Il est donc prématuré de tenter un bilan de cette réforme.

Tout au plus, peut-on souligner quelques paradoxes. Lancée comme une contre-offensive des avocats français face aux multinationales du conseil, cette fusion a cautionné l'importation d'un tout autre modèle de la pratique juridique, celui de la *law firm*, dont les analystes soulignent qu'il se rapproche à grands pas de la logique du profit et du gigantisme, caractéristique des multinationales de l'expertise⁴⁴. Alors, marché de dupes ou logique de la contre-attaque qui conduit à emprunter les armes de l'adversaire ? Dans ces conditions, il devient bien difficile de définir la spécificité d'un « modèle français du droit ». Les filiales juridiques des *big six*, tout comme les bureaux parisiens des *law firm* anglo-saxonnes, sont désormais reconnus comme avocats à part entière. Bref, les tensions et les compromis tactiques qui ont marqué toute l'histoire du marché du conseil juridique aux entreprises se retrouvent aujourd'hui au sein du barreau⁴⁵. Et l'on peut donc s'attendre à de nouveaux rebondissements. Mais ceux-ci ne seront plus le produit spécifique d'une histoire nationale.

Conclusion

Les affrontements qui ont été décrits et qui se déroulent aux marges du barreau, ont permis d'éclairer les revirements d'alliance qui ont accompagné une réforme institutionnelle. Les hypothèses sur lesquelles repose cette démonstration ne sont pas spécifiques au monde du droit. Au delà du cas d'espèce, notre ambition était de montrer tout le parti que la sociologie des professions pourrait tirer d'une analyse plus fine du jeu des positions et des stratégies, tant internes qu'externes, à travers lesquelles s'écrivent les multiples péripéties du processus de professionnalisation. L'histoire paradoxale de la professionnalisation de cet espace du conseil serait ainsi moins exceptionnelle que révélatrice des enjeux permanents liés à la structuration et à la hiérarchisation des champs professionnels.

44. Cf. Marc Galanter et Thomas Palay, *Tournament of lawyers: the transformation of the Big law firms*, Chicago, University of Chicago Press, 1992.

45. Avec notamment les divergences de plus en plus manifestes entre le barreau de Paris et celui de Nanterre, où se concentrent les sièges sociaux de la plupart de ces multinationales de l'expertise.