

Les cabinets d'avocats ont aussi participé à l'émergence de la French Tech

Rencontre avec deux cabinets d'avocats, baptisés respectivement 11.100.34 et Bold, dédiés à l'accompagnement de l'écosystème startups français depuis leur création.

Temps de lecture : minute

6 septembre 2023

Tout commence dans le berceau de l'écosystème startups français, dans le Passage des Panoramas où la Cantine du Silicon Sentier avait établi ses premiers quartiers. Stéphane Distinguin, fondateur de Faber Novel et président de l'association Silicon Sentier, démarche le cabinet 11.100.34 pour leur confier une mission : structurer un accélérateur nommé Le Camping (rebaptisé NUMA par la suite).

Une naissance en même temps que l'écosystème

Serge Vatine, cofondateur de ce cabinet (et de Bold par la suite), se rappelle la période avec des étoiles dans les yeux : « *Le Camping a été la chance de ma vie. Je passais tout mon temps sur place, cinq jours sur sept. J'ai ainsi bénéficié d'un MBA accéléré ... c'est un avantage concurrentiel extraordinaire pour un avocat. J'ai appris ce qu'était une startup. J'ai aussi constaté l'inadaptation du droit à ces structures et j'ai donc essayé d'adapter le droit à ce monde-là.* ».

Par extension, 11.100.34 devient à l'époque, le cabinet d'avocats de référence des startups du Camping. « *Ce qui m'a frappé chez ces*

entrepreneurs-là, poursuit Serge Vatine. C'est le degré d'humanité qui existait dans ces groupes. Ma vie a changé du tout au tout en les rencontrant. C'était extraordinaire l'entraide qui existait. Et cela ne les a surtout pas empêchés pour certains de faire des boîtes réussies et de gagner beaucoup d'argent. Je n'arrive pas à retrouver une telle mentalité aujourd'hui ».

Pour le cabinet d'avocat, l'aventure se poursuit quand Alice Zagury (ancienne directrice du Camping) les appelle pour structurer TheFamily. Une autre opportunité qui va leur permettre d'accompagner la plupart des grands succès qui en sortiront, que ce soit Algolia ou Heetch.

Devenir avocat-entrepreneur

Cette rencontre entre les avocats de 11.100.34 et ces entrepreneurs, va changer la conception de leur propre métier. Une partie des avocats ressentent un désalignement qui va les pousser à fonder un autre cabinet en 2018 : Bold.

« On a tâtonné sur le modèle économique parce que l'on restait des avocats traditionnels et on était payé au temps passé et cela venait créer des frottements avec les clients. Cela manquait de fluidité. On avait adapté le droit aux startups avec 11.100.34, et Bold c'était notre volonté de changer le modèle économique pour s'adapter aux usages de nos clients. ». La grande particularité de Bold est donc son abonnement illimité qui va retirer la tension générée par le chronomètre et qui, à partir de 650 euros par mois, va permettre de répondre à l'ensemble des questions juridiques, de la constitution d'un pacte associé, aux questions de droit du travail, de la propriété intellectuelle, de BPCE, contrats, etc.

Grâce à sa spécialisation sur les problématiques des entrepreneurs, Bold a aussi réussi à nouer des partenariats avec différents acteurs, que ce soit avec Station F (en intégrant les perks proposés aux startups du

campus), d'Euratechnologies ou Matters.

Du point de vue de Serge Vatine, « *Bold représente le compromis idéal. D'un côté, les Legaltech, qui ont leur grande qualité avec leur agilité et d'automatisme, et leurs problèmes avec l'interdiction pour eux de faire du conseil à leurs utilisateurs, mais aussi la déshumanisation de la relation. De l'autre un cabinet d'avocats classique, qui délivre de très bons conseils, mais chez qui il y a des lourdeurs et un discours qui n'est pas adapté.* » .

Le pari d'un acteur hybride

L'ambition de Bold est donc simple : devenir leader du conseil juridique auprès des startups. Pour remplir son pari, le cabinet a mis en place une équipe de 90 collaborateurs (avec 70 avocats et 20 personnes sur les autres fonctions et notamment la tech, les ventes, etc.)

Sous de nombreux points, la trajectoire de Bold est similaire à celle des entrepreneurs que le cabinet accompagne. Avec une croissance annuelle de 30 %, Bold a atteint les 8 millions de chiffre d'affaires en 2022 et vise d'atteindre rapidement les 10 millions. Le cabinet vise d'ailleurs une ouverture de bureaux à l'international, et notamment aux États-Unis où de nombreuses startups françaises poursuivent leur rêve américain.

Après avoir vécu les débuts du Camping et de TheFamily, Bold semble en tout cas avoir été à bonne école pour faire ce pari entrepreneurial.



À lire aussi

Que s'est-il vraiment passé pour Pumpkin après son rachat par le Crédit Mutuel Arkéa en 2017 ?

Article écrit par Valentin Pringuay