

n°88

[Août - Septembre -
Octobre 2019]

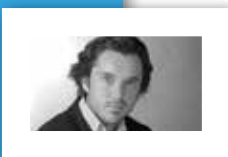
LE JOURNAL DU VILLAGE DE LA JUSTICE

www.village-justice.com



6

**Nouvelle identité de l'avocat :
vers une transformation plus profonde de la profession ?**



**Interview de François-Xavier Langlais, avocat associé
chez Quantic Avocats**

4



Améliorer le partenariat entre huissiers et avocats

24



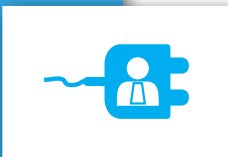
Réforme des retraites : les avocats en ordre de bataille

30



Le 4^{ème} Village de LegalTech du 26 au 27 novembre à Paris
- Programme des ateliers et conférences

34



Cahier du Village de la Justice

43

legiteam
Editions



Revue du Web juridique - p49



Annonces d'emploi - p50

Interview de Caroline Laverdet, avocate au barreau de Paris et fondatrice d'une boutique d'avocats



Pourquoi cette envie de s'installer en créant une boutique d'avocats ?

Nous avons la fibre entrepreneuriale. Avec Louise Hubert, nous avons partagé les mêmes bancs de la faculté de droit, et notre dynamisme nous a réunies autour de cette idée commune d'exercer la profession d'avocat de manière moderne en nous rapprochant le plus possible du justiciable. Avocates depuis bientôt 8 ans, nous avons commencé nos exercices respectifs en qualités de collaboratrices, et nous nous sommes installées quelques années plus tard à notre compte. Un cabinet sous forme de boutique nous est dès lors apparu idéal afin d'être au plus près de nos clients.

Quel est votre business model ? Comment pratiquez-vous ?

Si nos locaux sont originaux, nous ne sommes pas non plus un magasin en libre-service. Notre objectif primordial était d'allier innovation et respect de nos règles déontologiques. Nos bureaux ne sont pas visibles depuis la rue, et la vitrine s'occulte dès qu'un client rentre. Une personne qui passe devant notre cabinet peut sonner et demander un rendez-vous. Si nous sommes disponibles, nous la recevons immédiatement, mais souvent les clients préfèrent revenir, nous apporter leurs pièces, établir la liste de leurs questions, etc.

La transparence de notre exercice passe par notre vitrine, mais se traduit également dans les tarifs : nos honoraires sont annoncés dès la prise de rendez-vous, les lettres de mis-

sion prévoyant un forfait ou un taux horaire avec estimatif sont systématiques. Pour les entreprises, nous proposons des abonnements qui leur permettent de mieux gérer les coûts en fonctions de leurs besoins juridiques. Ce business model est d'ailleurs particulièrement apprécié de notre clientèle de startups.

Les mots d'ordre au cabinet sont donc proximité, modernité et excellence, et nos locaux nous permettent naturellement d'accroître notre visibilité. Nos clients habituels apprécient notre dynamisme ainsi que l'emplacement aux Batignolles, à côté du nouveau Palais de justice. Notre nouvelle clientèle de quartier semble ravie de cette accessibilité des avocats.

Est-ce une fin en soi ? Vous refusez-vous d'agrandir votre structure ?

Bien au contraire, nous envisageons de développer notre concept, avec à terme l'installation dans des locaux encore plus grands !

Si l'on va plus loin, Raphael Cottin, qui dirige Pomelaw¹, une autre boutique d'avocats, parlait d'expérimenter les « retours d'expériences des clients » et l'évaluation des avocats afin d'optimiser la relation client. Une idée qui fait débat dans votre profession. Qu'en pensez-vous ?

A titre personnel, je suis assez opposée à la notation des avocats, notamment en ligne, telle qu'elle est proposée aujourd'hui. Des notes fantaisistes, des étoiles, des avis lapidaires : on trouve de tout sur Internet.

L'identification de l'auteur du commentaire et l'intégrité du message soulèvent des difficultés. Des personnes malintentionnées, voire des concurrents, pourront en effet publier de faux commentaires négatifs lorsque le seul prérequis est une simple adresse email. Le droit de réponse de l'avocat s'efface en outre devant le secret professionnel qui interdit d'évoquer le contenu et les difficultés soulevées par un dossier. Aucune réponse n'est donc possible. Enfin, les risques de dérives ne concernent pas

1 - Premier cabinet d'avocats 100% en ligne, où les prestations juridiques proposées sont réalisables du début à la fin sur leur plateforme internet, [Prix des Avocats] Pomelaw.fr, un cabinet d'avocats 100 % en ligne, 23/01/2017, Village de la Justice.

que les éventuels commentaires négatifs. On peut imaginer que certains profiteront de telles plates-formes d'avis pour publier divers messages louant leurs services. Or des mentions dont on ne peut garantir ni la provenance, ni la véracité, ni l'objectivité sont contraires aux principes essentiels de la profession.

A mon sens, l'optimisation de la relation-client passe par la mise en place de processus facilitant la communication, la réactivité de l'avocat, la compréhension de la stratégie et du travail réalisé, en utilisant par exemple les outils numériques tels que la visioconférence ou encore les espaces clients de stockage en ligne donnant un accès immédiat et sécurisé aux éléments des dossiers. N'oublions pas que lorsqu'on est exigeant avec soi-même, face à des clients tout aussi exigeants, la notoriété s'acquiert rapidement.

*Estimez-vous que la profession d'avocat se trouve à un tournant ?
Pensez-vous que le modèle de la boutique est amené à se diffuser et à supplanter les cabinets plus classiques ?*

En effet notre profession se trouve à un tournant de son exercice. Notre société connaît aujourd'hui un besoin très important de droit qui n'est pas nécessairement assouvi, en raison des coûts financiers des actions judiciaires et du temps qu'il est nécessaire d'y consacrer. La perception négative que certaines personnes peuvent avoir de l'avocat les freinent à pousser la porte d'un cabinet traditionnel. Certains préfèrent également consulter des forums sur Internet, et parfois se défendre eux-mêmes, malgré les difficultés procédurales.

Les cabinets en rez-de-chaussée, déjà très développés dans les pays anglo-saxons, constituent un moyen parmi d'autres d'offrir à ces personnes un meilleur accès au droit, avec un service de proximité, réactif, à un coût plus abordable et plus transparent que ce qu'elles n'imaginaient. C'est également un moyen de se démarquer par une communication différente, innovante, efficace : les passants se souviennent de nous et de notre vitrine !

Propos recueillis par Simon Brenot



CENTRE PAUL STRAUSS
Le Centre Strauss

Contre le cancer,
offrir
les meilleures solutions issues
de l'innovation diagnostique et thérapeutique

Faire un don ou léguer au Centre Paul Strauss c'est investir dans la recherche et les traitements innovants.

Le conseil d'administration et la direction générale de l'établissement veillent à ce que les dons et les legs soient exclusivement utilisés :

- à l'investissement dans des équipements innovants
- aux travaux de recherche biologiques, épidémiologiques et cliniques
- à l'amélioration de la qualité de la prise en charge des personnes malades

Responsable développement de la collecte de fonds :

Claire-Marie Freudenreich

☎ 03 88 25 87 08

@ dons-legs@strasbourg.unicancer.fr

Centre Paul Strauss - 3 rue de la porte de l'hôpital
67065 Strasbourg cedex | www.centre-paul-strauss.fr

Organisme exerçant des missions de service public, autorisé à recevoir des dons et legs (article L6162-2 du Code de la santé publique) déductibles, dans les limites légales, en exonération des droits de succession.