

Publié sur *Dalloz Actualité* (<http://www.dalloz-actualite.fr>)

Interview

Un avocat propose à ses clients une formule d'abonnement juridique à bas prix

le 6 mars 2014

AVOCAT | Communication

Christophe Landat, avocat au barreau de Montpellier, a mis en place, depuis le début de l'année, une formule inédite : un abonnement juridique à prix modeste ou un abonnement mutualisé auprès de son cabinet pour la somme de 169 € H.T. par mois.

La rédaction : Comment-vous est venue l'idée de proposer un abonnement juridique à bas prix ?

Christophe Landat : Féru de nouvelles technologies, j'ai participé à un évènement de parrainage de sociétés « *start-up* » à Montpellier, un « *start-up week-end* ». C'est à cette occasion que j'ai constaté l'existence d'un fossé entre la profession d'avocat et les jeunes entreprises innovantes qui très souvent, renoncent à avoir recours aux services d'un avocat, pensant qu'il est trop cher ou inaccessible. J'ai ensuite effectué un sondage parmi ces jeunes entreprises et je me suis rendu compte que 80 % des personnes que j'ai interrogées (sur une cinquantaine environ), ne connaissaient pas le principe de l'abonnement juridique. J'ai alors réfléchi aux formules d'abonnement classique que je pratiquais déjà, mais seulement pour des entreprises d'envergure, et qui mêlaient juridique et judiciaire et qui étaient, en réalité, de l'externalisation de services juridiques. J'ai réfléchi à des formules à moindre coût, accessibles aux jeunes entreprises. J'ai alors pensé aux formules d'économie solidaire qui se développent actuellement sur internet et j'ai eu l'idée d'une sorte de « *crowd funding* » juridique. J'ai fait mes calculs pendant 8 mois afin de trouver l'axe définitif, un modèle rentable, qui, en restant d'un coût modique pour le client, permettrait au cabinet de fonctionner de manière normale.

La rédaction : Quelles formules proposez-vous ?

Christophe Landat : Je propose une formule d'abonnement individuel pour les « *start-ups* », à 79 € H.T. pour un mois. Le prix correspond, en fait peu ou prou à celui d'une consultation juridique en cabinet. La différence est que le client peut me solliciter par téléphone, par internet ou en visio-conférence pendant 30 jours, sans limitation de durée. Cela simplifie les rapports avec le client, qui peut sortir d'une consultation en cabinet en se disant qu'il a oublié de poser une question et n'ose pas solliciter l'avocat, de peur d'être à nouveau facturé. Bien sûr, les conditions générales d'abonnement contiennent une clause, qui a été difficile à contractualiser, selon laquelle le client doit faire un usage raisonnable (« *fair use* ») de cette faculté de solliciter l'avocat. Il est hors de question que le même client appelle cinq fois par jour. Il faut donc que les clients jouent le jeu, et pour l'instant, c'est le cas. Je propose aussi une formule d'abonnement mutualisé, qui peut être souscrite par trois clients qui se réunissent, au prix de 169 € H.T. mensuels pour chacun des clients. Bien entendu, les rapports sont cloisonnés et chacun des trois clients bénéficie d'un rapport confidentiel avec l'avocat. L'abonnement est souscrit pour trois mois minimum. Le chiffre de trois clients permet de préserver la qualité du conseil. La prochaine étape sera de mettre en place, sur le site *GetAvocat*, qui propose ces formules d'abonnement, une plate-forme d'échange pour que les clients se retrouvent et se réunissent pour souscrire à la formule d'abonnement mutualisé.

La rédaction : Pourquoi cette initiative ?

Christophe Landat : Il faut s'adapter aux besoins des clients. Les avocats doivent évoluer et se rapprocher des méthodes employées dans l'e-commerce. Il faut créer des passerelles entre la profession d'avocat et la nouvelle économie, c'est ce que j'ai essayé de faire. Ainsi, pour ces clients, se déplacer physiquement chez l'avocat est quelque chose d'exceptionnel. Il faut mettre en place des systèmes de chat, de visioconférence, etc... La profession est lente à réagir et à s'adapter, alors que nous avons un énorme potentiel, et je le déplore. La communication des avocats doit être développée et modernisée et les ordres et les instances nationales doivent mettre en place un référencement spécifique avec un certificat numérique garantissant la qualité d'avocat. Ainsi, lorsque je réponds à un client dans un chat, la première question que l'on me pose c'est « Êtes-vous vraiment avocat ? ». Cette exigence de communication modernisée va devenir d'autant plus impérieuse avec la possibilité de recourir au démarchage.

Or, depuis des années, nous avons laissé les braconniers du droit s'approprier les noms de domaines les plus parlants, du fait de nos règles déontologiques restrictives. Il faut changer cela et innover. Les avocats doivent devenir les « capital risqueurs » du droit, proposer éventuellement l'accompagnement gratuit des toutes jeunes petites entreprises, dans l'espoir des les fidéliser plus tard. Il y a fort à faire dans le domaine du droit lié aux nouvelles technologies, mais lorsque je vois que seulement 60 des 58 000 avocats français sont correspondants informatique et libertés, je trouve cela dommage. Je constate également qu'aucun avocat n'est membre du Conseil national du numérique alors qu'il y a un énorme potentiel de développement dans ce domaine.

La rédaction : Vous aviez lancé un site de consultations payantes en ligne (www.avocat-consultation.com), qui a reçu un trophée de la communication juridique. Quel bilan en tirez-vous aujourd'hui ?

Christophe Landat : En ce qui concerne les consultations payantes en ligne, je ne peux que dresser un constat d'échec, à partir du moment où ce type d'initiative n'a pas été relayé par la profession. Je sais que les ordres et les instances nationales manquent de moyens, mais il est important pour la profession qu'il existe une plateforme où les clients peuvent se rendre pour prendre contact avec un avocat avec des moyens modernes. Je pense par exemple à des permanences dématérialisées, à des systèmes de chat, à des chèques consultation virtuels. J'invite d'ailleurs tous mes confrères qui le souhaitent, si mon modèle économique leur convient, à me « piquer » mes conditions générales de vente pour proposer ces formules d'abonnement à leur propres clients. Depuis que j'ai mis en place ces formules, j'ai eu d'excellents retours des clients qui sont ravis et m'ont dit avoir enfin trouvé un système intéressant. Ce sont souvent des personnes qui m'ont dit avoir eu « des coups de bambou » en termes de facturation. Mon but est que les clients n'aillent pas voir l'avocat en dernier recours, mais aient une relation régulière avec lui. C'est un peu comme un dentiste, comme le disait une cliente. Lorsque l'on y va en dernier recours, cela coûte très cher, mais des soins réguliers évitent une facture trop lourde.

Propos recueillis par Anne Portmann

Dalloz actualité @ Éditions Dalloz