

Le Blog info de l'innovation

UNE PUBLICATION D'INNOV24.COM

Les avocats de proximité débarquent dans la rue

POSTÉ PAR INNOV24 · OCTOBRE 6, 2012 ·

Depuis quelques jours, une expérimentation d'un tout nouveau genre a été lancée dans le domaine juridique. A savoir l'ouverture de la première Agence d'avocats française visible depuis la rue.



Façade de l'agence des Nouveaux Avocats. © ANA

Parfois, le recours à un avocat s'impose. Mais à qui s'adresser ? Peu de solutions s'offrent au citoyen : parcourir les annuaires, se rapprocher d'un "barreau" ou se faire recommander un spécialiste... Dernière alternative : sortir dans la rue et localiser l'**Agence des nouveaux avocats**. « Une structure unique en France », soulignent **Frédéric Moréas** et **Philippe Charles**, les avocats à l'origine du projet. Le lieu, situé au 58 boulevard de Grenelle à Paris, vient d'être inauguré mardi dernier. D'autres agences devraient voir le jour en région parisienne, dans le sud-est et le centre de la France. Après s'être rencontrés sur les bancs d'une grande école de commerce, après leurs études d'avocat, ils ont planché la nuit et les week-ends sur le moyen de rendre le droit accessible au plus grand nombre. La solution : ouvrir un cabinet clairement identifiable depuis la rue. Or, chez les avocats, la publicité n'est pas un sujet anodin... (voir encadré).



Intérieur de l'agence des Nouveaux Avocats. ©ANA

Information et transparence. Sur les façades vitrées du bâtiment, des logos indiquent les spécialités du cabinet : affaires familiales, droit du travail, problématiques immobilières, fiscalité, droit des affaires, litiges concernant les contrats de grande consommation et ceux relevant des assurances. « *Une fois la porte franchie, le client est pris en charge par une assistante juridique, qui lui indique si l'un de nos avocats peut traiter son affaire* », précise Philippe Charles. Le tarif du premier rendez-vous est fixe : 75 euros pour le particulier, 120 euros pour les professionnels et 200 euros pour les créateurs d'entreprise. En outre, les avocats estiment le coût global de l'affaire et dressent un devis détaillé. A partir de là, le prix ne change plus. « *En sortant de l'agence, le client sait combien sa démarche va lui coûter* », assure Philippe Charles.



Frédéric Moréas et Philippe Charles, avocats. © TCA-innov24

Modernisation de la profession. Depuis 2008, les deux avocats préparent leur opération en secret. A 28 et 29 ans, ils ont abandonné de confortables situations dans de grands cabinets afin de se lancer dans cette aventure. « *Tout le monde s'est demandé quelle mouche nous avait piqués* », se souvient Philippe Charles. Un ancien juge au Tribunal de

commerce, François Lengart, s'est associé au projet. « *Il va devenir avocat et rejoindre l'agence* », indique Frédéric Moréas. Reste à passer le filtre de l'Ordre des avocats. Mais les deux avocats-entrepreneurs se montrent confiants. « *Depuis 2010, un courant de modernité traverse la profession* », indique Philippe Charles. En outre, les avocats sont à la recherche de nouveaux arguments de vente... « *D'autres acteurs grignotent nos parts de marché* », regrette Frédéric Moréas. « *Pour faire face, il faut entreprendre différemment.* » Et se rapprocher du public.

© **Guillaume Pierre**

La publicité des avocats : un sujet tabou Dans le monde très fermé des avocats, la publicité est réglementée depuis le papier à lettre qu'ils utilisent jusqu'à leur blog internet, en passant par les cartes de visites... En pratique, le règlement intérieur des avocats, édité par le Conseil national des barreaux, ne leur interdit pas de faire de la publicité. Mais il demande de la dignité, de la délicatesse et de la mesure. En revanche, le règlement prohibe l'éloge et la comparaison avec d'autres avocats. Dernier point : il interdit aux professionnels de donner des informations relatives à leurs clients.
