

Olivier Grégoire & Loïc Fargetton (JuriHub)

"Pourquoi nous avons lancé Hub-avocat.fr"



Olivier Grégoire



Loïc Fargetton

La startup spécialisée dans les interfaces métiers pour les professions juridiques annonce le lancement de la version bêta de Hub-Avocat.fr.

Son Président et son DG nous expliquent les raisons de la création de ce "réseau privé des avocats" et nous dévoilent leur feuille de route pour les mois à venir.

Vous venez de lancer Hub Avocat, pouvez-vous nous en résumer les grandes lignes ?

Loïc Fargetton. Hub Avocat est un package de services à l'usage exclusif des avocats, accessible via un navigateur avec une connexion sécurisée, dans une logique SaaS (Software as a Service). Il comprend plusieurs "briques" de services qui se veulent des réponses aux besoins que nous avons identifiés chez les avocats après une phase d'étude et d'entretiens de plus de 6 mois. Ces cinq "briques" de service sont les suivantes :

"Hub Avocat = des briques de services complémentaires pour répondre aux besoins des avocats"

- Un réseau avocats, fonctionnant sur le principe des réseaux sociaux, mais avec une confidentialité totale des données.
- Des services entre confrères, pour aider chaque avocat à gagner du temps et de l'efficacité sur les questions de postulation, de permanence, de recrutement, ou encore d'entraide juridique.
- Un logiciel simplifié de gestion cabinet, pour éditer des factures, suivre son activité, ou encore pour écrire à ses clients.
- Un module comprenant le flux de questions juridiques des internautes : chaque avocat peut sélectionner les questions selon sa zone géographique et sa spécialité et créer des contact qualifiés en conformité totale avec la déontologie;
- Un espace de stockage sécurisé, permettant à chaque avocat de pouvoir accéder à ses documents à distance et d'éviter de perdre des données en cas de crash de son pc.

Comment vous est venue l'idée de ce package de services qu'est Hub Avocat ?

Olivier Grégoire. Hub Avocat n'est pas le fruit d'une "idée" subite, mais d'une évidence consécutive à une série de constats que nous avons effectués dans la durée. Parmi ceux-ci, trois ont constitué le socle de notre réflexion : tout d'abord que les avocats n'ont pas de temps et que leur travail est morcelé par essence - il est donc clé pour eux de fluidifier leurs process pour pouvoir se consacrer à des tâches à valeur ajoutées et facturer des heures ; ensuite que la structure organisationnelle de la profession est ce que les consultants qualifient de SOHO (Small Office Home Office) - 70% de la profession exerce donc avec peu de synergies de moyens et un travail multi-lieux (cabinet, palais, maison) ; enfin, quoi qu'on en dise, la profession reste caractérisée par un fort esprit de corps et un attachement identitaire qui constituent une formidable force dans un environnement en pleine mutation.

Les Services entre Confrères du réseau Hub Avocat évitent les 2 écueils des réseaux sociaux"

Plus précisément, à quels besoins correspondent les différents services accessibles dans Hub Avocat ?

LF. Le premier besoin exprimé par la profession est de gagner du temps en partageant des expériences et en s'entraidant entre confrères, pour gagner en efficacité collective et individuelle.

Preuve de ce besoin, les initiatives prises par certains groupes d'avocats sur Facebook ou d'autres réseaux sociaux ou de networking. Malheureusement, ces initiatives intéressantes ont deux limites problématiques : en premier lieu, elles ne sont pas structurées autour de services métiers et se résument à échanger des informations sans système d'alerte, donc très limitées en terme d'efficacité; et en second lieu elles posent véritablement question au niveau de la confidentialité des données et informations échangées. Les Services entre confrères du réseau Hub Avocat évitent ces deux écueils car ils ont été conçus sur-mesure à partir de la réalité de l'exercice du métier d'avocat, et car c'est un réseau fermé où les échanges sont strictement confidentiels.

Justement, comment un avocat peut-il concrètement gagner du temps en utilisant les Services entre Confrères ?

LF. On peut citer plusieurs exemples très simples. Concernant les postulations/représentations par exemple, un avocat ayant besoin d'un confrère pour assurer une vacation à une audience dans une juridiction d'un autre barreau a uniquement à saisir sa demande; les confrères intéressés lui répondent immédiatement.

Second exemple, les permanences : l'avocat ne pouvant assumer sa permanence saisit son offre, et de la même manière les confrères intéressés pour le remplacer lui répondent.

" Un gain de temps pour l'avocat lui-même, mais aussi pour son barreau"

Cet espace d'échange sur les permanences et les GAV a par ailleurs un impact positif sur le Barreau en le soulageant d'un travail de coordination coûteux en temps.

De la même manière, l'espace d'offres de collaboration est source de gain de temps pour toutes les parties. Un avocat peut poster en quelques clics son offre de collaboration, qui est visible instantanément par tous. Mêmes bénéfiques pour la recherche de stagiaires puisque les élèves avocats sont autorisés sur Hub Avocat. Et là encore, plus de perte de temps en saisie et ressaisie d'annonces pour le barreau.

Quatrième exemple concret, le service d'entraide entre confrère. Parce que chaque avocat a ponctuellement à traiter des sujets sortant de son strict champs d'expertise, l'aide de confrères s'avère précieuse : c'est précisément l'objet du module que de permettre à chacun de poster une question technique catégorisée par domaine d'activité, et d'obtenir une réponse circonstanciée d'un confrère. Notons que ce système d'entraide ne se limite pas aux questions techniques: en effet, il peut être précieux, avant de plaider une affaire devant une juridiction qu'on ne connaît pas d'en connaître les pratiques et coutumes...

"Un module de gestion simple, avec uniquement les fonctionnalités dont tout le monde a besoin"

Et pourquoi avoir développé un outil simplifié de gestion cabinet, alors que l'offre sur ce marché semble déjà importante ?

OG. Effectivement, plusieurs grands éditeurs sont présents sur ce marché de la gestion intégrée de l'activité de l'avocat.

Nous avons noté que sur ce marché oligopolistique les offres actuelles sont essentiellement des offres "lourdes" et complexes, essentiellement adaptées à des structures de grands cabinets. Parallèlement, nous avons constaté lors de notre étude approfondie auprès d'un panel représentatif d'avocats utilisateurs de ces progiciels que ceux-ci n'utilisaient réellement qu'une fraction marginale des fonctionnalités.

En conséquence, nous avons choisi de ne nous concentrer que sur des fonctionnalités simples dont tout le monde a besoin. Et surtout, nous pensons que ce choix stratégique va nous permettre de répondre au besoin de tous les avocats exerçant seuls ou dans des cabinets de moins de 5 personnes, et qui aujourd'hui n'ont d'autres alternatives que de faire des copier-coller de leur en-tête dans word lorsqu'ils écrivent à leurs clients, ou d'avoir recours à Excel lorsqu'ils éditent leurs factures !

Quelles sont les fonctionnalités de cet outil de gestion cabinet simplifié ?

OG. Tout d'abord, je voudrais préciser ce que nous ne faisons pas. Nous ne gérons pas le workflow lié à la procédure dans la mesure où d'autres éditeurs de logiciels le font parfaitement, et où la majorité des avocats n'exprime pas le besoin d'avoir une solution intégrée dans ce domaine.

Le module de gestion cabinet permet de créer des modèles de factures, de conventions d'honoraires et de courriers personnalisés, d'éditer des factures clients rapidement, et de suivre simplement son activité grâce à des outils de reporting intégrés. La partie gestion clients du module permet quant à elle à l'avocat de constituer et d'administrer son fichier client en toute simplicité, et de pouvoir envoyer des courriers, mailing ou e-mailing à ses clients en quelques clics.

Et au-delà des fonctionnalités, le module va également offrir aux utilisateurs un avantage majeur : celui de pouvoir travailler sur l'application en mode déconnecté.

" Un travail en mode déconnecté permettant à l'avocat d'exploiter les temps morts (trajets TGV, attente au palais..)"

Cette idée nous est venue d'avocats nous ayant expliqué qu'un de leurs besoins était de pouvoir exploiter les "temps morts" (trajets TDV, attente au palais ...) pour se consacrer à des tâches d'ordre administratif. Le module de gestion cabinet Hub Avocat va donc permettre à chacun de finaliser une convention d'honoraires, de créer un courrier, une facture, ou encore d'effectuer des relances automatiques sur les retards de règlement sans aucune connexion Internet. Au retour au cabinet ou à la maison, les actions effectuées par l'avocat en mode déconnecté seront automatiquement effectives et mises à jour. Ces développements basés sur les technologies html5 nous permettent d'aider les avocats à exploiter les temps peu productifs, et en conséquence à accroître leur temps disponible pour des activités à valeur ajoutée au cabinet.

Ces notions de mobilité, de nomadisme sont-elles des éléments clés ?

LF. Oui tout à fait. C'est d'ailleurs ce qui nous a poussé à développer le module de stockage sécurisé, qui permet à chaque avocat de déposer des fichiers dans un espace personnel sécurisé et d'y accéder à distance. Nous avons observé que dans la pratique beaucoup d'avocats s'auto-emailent des documents ou effectuent des copies sur clé usb afin de travailler sur leurs dossiers à l'extérieur du cabinet. Et ces pratiques présentent des défauts de sécurité majeurs : tout d'abord rien n'est moins sécurisé que la transmission par email, ensuite une clé usb peut se perdre.

Quel est donc le fonctionnement de cet espace de stockage, sorte de "clé usb en ligne" ?

LF. Les principes de fonctionnement sont très simples. L'avocat peut déposer des fichiers sur son espace dédié, y accéder à distance, effectuer des modifications, et retrouver son document à jour des dernières modifications une fois rentré au cabinet. Et le document n'a pas bougé d'emplacement, il est resté dans un espace sécurisé. Cet espace de stockage sécurisé est donc un disque dur dédié à chaque avocat, mais accessible en tous lieux par l'avocat, avec n'importe quel appareil (pc, tablette, smartphone). Et j'ajouterais qu'en cas de crash du pc de l'avocat, il retrouvera sains et saufs ses documents stockés sur cet espace. Lorsqu'on sait que les solutions de stockage et de sauvegarde proposées par les SSII avoisinent les 20 € par mois par Go, l'intégration de ce module dans Hub Avocat apporte un plus produit indéniable.

Sur quoi repose votre modèle économique, sur des abonnements individuels d'avocats ou sur des abonnements souscrits par des barreaux ?

OG. Nous pensons que nous avons vocation à proposer les deux formules. Les avocats sont avant tout des professions libérales, donc soucieux de leur indépendance. En conséquence il est impératif que chaque avocat puisse avoir la liberté de souscrire même si son barreau n'a pas jugé utile de mettre Hub Avocat à la disposition de tous les confrères du barreau. Mais bien sûr des formules seront proposées aux barreaux. Cela permettra d'une part d'avoir accès à des tarifs préférentiels, et d'autre part d'accroître l'efficacité de la communication du barreau, la fluidité des échanges, et les interactions.

"Un meilleur "reach" auprès des avocats pour chaque barreau, et des interactions stimulées"

Pouvez vous nous préciser de quels usages de Hub Avocat un barreau pourrait-il tirer parti ?

OG. Il pourra tout d'abord toucher beaucoup plus de membres de son barreau avec les informations qu'il distribue aujourd'hui soit via son site web, soit via l'envoi d'emails.

Dit en termes média, le barreau augmente son "reach" auprès de ses avocats. En effet, notre étude auprès des avocats montre qu'ils fréquentent avec peu d'assiduité le site de leur barreau, tout simplement parce qu'ils n'ont pas le réflexe "je vais m'informer volontairement sur le site de mon barreau".

Sur Hub Avocat, les avocats viendront avec plus de récurrence que sur le site de leur barreau tout simplement parce que les fonctionnalités proposées correspondent à des besoins métiers. Et donc en conséquence, les communications et informations du barreau seront beaucoup plus visibles. En outre, le barreau pourra se servir de Hub Avocat pour stimuler l'audience sur son site web en invitant ses avocats à aller consulter des contenus. En ce qui concerne le coût par exposition à une information publiée par le barreau, il va donc baisser très très significativement. Le barreau pourra donc relayer ses campagnes d'information et de communication internes à un coût proche de zéro.

L'autre bénéfice de Hub Avocat pour un barreau réside dans l'interaction qu'il pourra avoir avec ses avocats. En effet, chacun peut réagir, commenter des contenus postés par le barreau, ce qui contribuera à stimuler les échanges facilement et en toute confidentialité, puisque, rappelons le ce qui se dit dans un barreau n'est pas visible de l'extérieur. De la même manière les membres du conseil de l'ordre pourront aussi profiter de l'outil pour mieux visibiliser leurs travaux au service de la chose commune. D'autres outils, comme par exemple un module de sondage sera à la disposition des barreaux. Mais sur ce sujet de l'animation d'un barreau, même si nous bouillonons d'idées, notre parti pris est clair : nous nous mettrons avant tout à l'écoute des

propositions, suggestions et contraintes des barreaux pour proposer sans cesse des fonctionnalités. Car évidemment, qui mieux que le barreau lui-même peut savoir ce dont il a besoin ! D'ailleurs sur ce sujet, je dois dire que les bâtonniers ou MCO que nous avons rencontré ont quantité d'idées.

Et au-delà d'une meilleure diffusion de l'information et de la stimulation des interactions, quels sont les bénéfices qu'un barreau pourrait retirer de Hub Avocat ?

LF. Une simplification de certains processus et des gains de productivité. En ce qui concerne l'organisation et la gestion des permanences et GAV, le potentiel est tout simplement énorme.

Vous avez aussi prévu dans Hub Avocat un module de questions des internautes...

LF. En effet. Nous sommes partis du constat que, comme dans tous les autres domaines de leur vie, les personnes ont aujourd'hui Internet comme réflexe n°1 lorsqu'ils ont un problème juridique. Nous avons donc choisi d'intégrer les questions juridiques issues de sites partenaires. Le principe : chaque avocat peut choisir de recevoir les questions issues de personnes près de son cabinet et relevant de son domaine de compétence. Cela permet à l'avocat de générer des contacts qualifiés en conformité totale avec la déontologie.

Hub Avocat a-t-il vocation à délivrer d'autres services et contenus dans le futur ?

OG. Oui bien entendu. Notre objectif est d'offrir la suite de services la plus intégrée possible aux avocats.

Dans ce cadre, nous entendons proposer dans les prochains mois un accès à une base de documentation juridique. Nous réfléchissons actuellement au choix d'un ou plusieurs partenaires de référence pour proposer cette offre. D'autres services sont également à l'étude, mais confidentiels à ce stade. Quoi qu'il en soit, notre idée est que le marché des produits et services aux avocats fonctionne comme un écosystème, ce qui va nous conduire à distribuer de manière sélective les services de certains acteurs de ce marché.

" Offrir la suite de services la plus intégrée possible, et distribuer de manière sélective d'autres produits comme de la documentation juridique "

Qui sont vos concurrents ?

LF. Nous n'avons pas de concurrents directs puisque nous sommes les seuls à nous positionner sur une logique de "one stop shop" focalisée sur l'avocat lui-même. Cette logique d'un seul environnement offrant une large palette de services complémentaires devrait nous permettre de créer une récurrence dans l'utilisation que font les avocats de Hub Avocat. Et au-delà de l'utilisation des services métiers, faire de Hub Avocat la page d'accueil de son navigateur offre d'autres avantages : l'avocat peut gérer ses favoris directement dans l'application. Ainsi s'il change de pc, il conserve tous ses sites favoris. Bien entendu, il conserve aussi les fonctionnalités de recherche google qui sont intégrées dans Hub Avocat. On peut donc aussi voir Hub Avocat comme le navigateur pour les avocats, donnant immédiatement accès à tous les services métiers de l'application.

Quelle est votre stratégie pour nourrir votre croissance ?

LF. Notre projet n'est pas financier mais industriel. Nous entendons continuer à développer notre activité et nos technologies de manière organique. Tout d'abord parce que nous avons une équipe IT extrêmement compétente, ensuite parce que nous avons des fonds propres suffisants. C'est d'ailleurs une des raisons pour laquelle nous ne prévoyons aucune ouverture de notre

capital. Par ailleurs, nous sommes très attachés à l'entière indépendance de nos choix. Nos évolutions en terme de produits et services ne seront guidées que par nos échanges avec les avocats et les barreaux, dans une logique de long terme. Et c'est précisément pour renforcer en permanence notre compréhension des besoins et enjeux autour de la profession que nous avons créé un comité scientifique composé d'avocats, qui nous challengent et accompagnent nos réflexions.

A propos

Olivier Grégoire est le président de JuriHub. Ayant développé pendant une dizaine d'années une société de prestations de services et de bureau d'études pour l'industrie, il rejoint ensuite Conix Technologies, une SSII dédiée à la réalisation et à la sécurisation du Système d'Information de l'entreprise. Expert dans la conception et la mise en marché de systèmes d'informations sensibles ou critiques, Olivier Grégoire connaît particulièrement bien 2 secteurs : la GMS, et les professions juridiques : expérience qu'il met aujourd'hui au service de Hub Avocat.

Loïc Fargetton est le directeur général et co-fondateur de JuriHub. Après un début de carrière de consultant, Loïc Fargetton crée Active Capital en 2004 qui est depuis devenue une société de référence en marketing relationnel. En 2009, il lance Documentissime.fr, portail de ressources juridiques et documentaires leader, qui l'amène par extension à réfléchir aux problématiques des avocats, et a s'associer début 2011 avec Olivier Grégoire pour concevoir Hub Avocat. Loïc Fargetton a par ailleurs enseigné à l'université Dauphine, et depuis 2005, il enseigne à Sciences Pô Paris.