



Pour la troisième année consécutive, le Village de la Justice organise le Prix de l'Innovation des Avocats en Relation-Clients. Ce prix récompense chaque année des cabinets ayant mis en oeuvre des solutions innovantes afin de créer de la valeur ajoutée pour leurs clients.

A vous maintenant de découvrir ces avocats qui innovent, et de voter jusqu'au 10 mars 2016 pour attribuer le Prix du Public !

La remise des Prix aura lieu le 17 mars 2016 lors d'une soirée à l'Espace Grenelle.

Edito



Les avocats innovent pour démocratiser l'accès au droit !

En se positionnant là où ils n'ont jamais été ou là où ils n'étaient plus, des avocats démocratisent l'accès au droit ... Permettre au client de faire valoir ses droits même pour les litiges les plus simples, casser les barrières entre l'avocat et son client, sont parmi les objectifs que se sont fixés les deux avocats que nous avons interviewés dans cette newsletter.

Tous deux sont candidats au Prix de l'innovation des avocats en relation-client, Yohan Dehan pour l'application Flash Avocat et Sébastien Salles pour son site internet de défense des consommateurs.

Avec l'application, l'idée est de trouver son avocat dans sa poche sans avoir besoin de faire une quelconque recherche soi même sur Internet et de bénéficier d'un premier conseil gratuit. Avec le site internet, c'est de créer l'habitude de consulter un avocat quel que soit le litige et de permettre d'organiser des procédures de défense groupée.

Faire face à la concurrence des start-up en proposant des services innovants à des coûts modérés, tout en bénéficiant de leur déontologie et de leur expertise, c'est ainsi que ces deux jeunes avocats voient l'avenir pour leurs clients ! Le tout grâce aux technologies bien entendu !

Laurine Tavitian



En quelques mots...

Le Cabinet DEHAN a créé l'application mobile « Flash Avocat » qui grâce à l'envoi d'une photographie de document permet de bénéficier d'une consultation gratuite et d'une mise en relation avec un avocat.

Le Cabinet SALLES a créé un site spécialement dédié à la défense des consommateurs pour la résolution amiable de leur litige ou la mise en place d'une action groupée.

Découvrez les 4 autres cabinets candidats sur le site du prix et dans nos 2 prochaines newsletters.

À vous de voter !



flashez-moi pour
innover avec nous !



Organisateur et Partenaires



« L'avocat peut être un partenaire du quotidien accessible à tous les consommateurs. »



**PRIX DE
L'INNOVATION
DES AVOCATS**
Relation-Clients
3^{ème} édition - 2016



Interview de Sébastien Salles, avocat associé

Qu'avez vous automatisé pour vous concentrer sur votre plus-value ?

Le site avocat-salles.fr est couplé avec un logiciel de gestion de cabinet spécialement dédié, ce qui permet une automatisation du travail administratif. Quand un client utilise le site, sa fiche dossier est automatiquement créée et la facture lui est immédiatement envoyée par mail. Pour chaque type de litige, des modèles de lettre ont été réalisés. Les informations

données par le client sont automatiquement intégrées sur ces modèles. Nous intervenons ensuite afin de les personnaliser à chaque cas en nous concentrant sur le travail juridique et en analysant les documents joints à la demande.

Le client peut également accéder à travers le site à son espace client, où il retrouve toutes les informations nécessaires, les mises en demeure adressées, en cas de litige la date d'audience, l'avancement du dossier... La demande de prise de contact, de rendez-vous ou de renseignement peut également se faire à travers le site.

Pouvez vous nous parler des dossiers de défense groupée que vous traitez ?

Je traite actuellement du litige dans l'affaire Volkswagen en proposant une tentative de résolution amiable du litige. Je gère également un litige contre la BNP PARIBAS dans des prêts toxiques en francs suisse dit prêt HELVET IMMO dont est saisi un juge d'instruction.

Le site avocat-salles.fr permettrait de gérer beaucoup plus de litiges de masse mais actuellement j'essaie de tester les solutions les plus pertinentes à offrir aux consommateurs afin d'arriver à des solutions concrètes.

Le site a pour vocation de regrouper les demandes individuelles, en utilisant l'outil informatique dans des litiges pré-déterminés.

Je limite aussi le nombre de personnes pour lesquelles je travaille dans les actions de masse afin de donner la meilleure prestation possible. Nous sommes au début de la gestion de ce type de conflits, il est nécessaire d'avancer avec prudence car il demande une organisation sans faille.

Aujourd'hui, la gestion des litiges de masse est plus efficace en matière pénale dans les escroqueries de masse car la saisine du procureur, qui peut mettre en action ses pouvoirs d'enquête, est d'une grande utilité.

Ce type de contentieux se développera nécessairement. Le cadre législatif actuel doit être amélioré.

Quelles sont les prochaines étapes de développement de votre site internet ?

Le but est de toujours améliorer l'expérience utilisateur et d'offrir toujours plus de services, par exemple la possibilité de prévoir des rendez-vous à distance par visioconférence. Nous allons étendre la proposition en matière de litiges de masse, et adapter le site à ce type de contentieux.

Nous allons augmenter les domaines d'intervention, notamment en droit bancaire et dans les litiges liés aux crédits à la consommation dont le cabinet est déjà largement saisi. Nous allons continuer à travailler et à innover pour démontrer que l'avocat peut être un partenaire du quotidien accessible à tous les consommateurs.

Sébastien Salles
A v o c a t



À vous de voter !



[Retrouvez la présentation de l'innovation du Cabinet Sébastien Salles et votez en ligne](#)

« Notre stratégie est simple :
satisfaire un maximum de clients. »



**PRIX DE
L'INNOVATION
DES AVOCATS**
Relation-Clients
3^{ème} édition - 2016



Interview de Yohan Dehan, avocat fondateur et Allan Schinazi, co-fondateur de l'application.

Quelle suite est généralement donnée aux cas qui vous sont soumis via l'application ?

Chaque situation fait l'objet d'une analyse casuistique. Les clients sont généralement recontactés, parfois il leur est déconseillé de saisir la justice, parfois faire valoir leurs droits est la solution la plus adaptée. Ainsi, le cabinet essaie systématiquement de cibler et comprendre les attentes du client en évaluant chaque situation de façon personnelle

eu égard à l'enjeu du dossier, des chances de réussite et de l'objectif recherché.

Dans 40% des cas, les dossiers ne sont pas acceptés par le cabinet. Sur les 60% restant, la confiance s'installe et la majorité des demandes finissent par être transformées. Lorsque le dossier est jugé acceptable un courriel est envoyé. Il comprend un devis avec une convention d'honoraires, un lien de paiement et les instructions à suivre. Si le dossier nécessite une consultation plus approfondie, le client est reçu au cabinet.

Les procédures suivent un cheminement classique de traitement en fonction des domaines du droit sollicités (conseils / rédaction d'actes/ recours amiable/ recours contentieux).

Comment sont gérées les multitudes de données qui arrivent sur l'application ?

Nous avons longuement réfléchi à la meilleure façon de gérer cette multitude de données. Nous nous sommes entourés d'experts en informatique et nous avons créé un logiciel sur mesure permettant de répondre aux demandes formulées aussi bien depuis le cabinet que depuis l'extérieur.

Nous disposons ainsi d'un bureau virtuel pour gérer rapidement et efficacement les données transmises et le volume de dossiers, économiser un temps considérable et optimiser les tâches. Un process interne de traitement a bien sûr été mis en place.

Le client dispose d'un espace personnel où il suit l'avancement de sa procédure et les factures sont également générées par cet outil. C'est un logiciel qui évolue au gré de nos demandes et connaît des améliorations techniques, tout comme l'application.

Comment entendez vous poursuivre le développement de votre application ?

La création de cet outil est totalement inutile sans un réel plan de développement. Notre force a été de nous positionner en 1^{er} et de créer une offre originale pour susciter la curiosité de la presse et des utilisateurs. La 1^{ère} version de l'application connaît quelques dysfonctionnements qui seront résolus pour la prochaine version. De nouveaux visuels plus ergonomiques seront mis en ligne et des formulaires encore plus intuitifs seront intégrés. Des notifications devraient également être mises en place pour alerter le client sur l'état de son dossier et des notes internes pourront être générées.

Le développement de l'application passe également par son nombre de téléchargements que nous entendons accroître. Une application nécessite des mises à jour tant sur le contenu que sur les fonctionnalités. Nous pensons que l'outil doit toujours être simplifié et que son utilisation doit apparaître comme extrêmement facile. Sur le plan de la communication, notre stratégie est simple : satisfaire un maximum de clients.



À vous de voter !



[Retrouvez la présentation de l'innovation du Cabinet Dehan et votez en ligne](#)