

Enfin une bonne nouvelle !

Notre profession voit son périmètre d'activité traditionnel grignoté de toutes parts. Certains, avocats ou non, viennent même s'y tailler la part du lion. De « petits riens », comme l'injonction de payer au TGI qui a permis sans le moindre soubresaut aux huissiers d'accéder en direct à cette juridiction, en sauts violents comme celui de la prestation juridique en ligne que certains appellent « uberisation » de la profession et que Thierry Wickers suggère de dénommer « uberpaupérisation », nous peinons à conserver des domaines d'intervention, la récente extension de la postulation n'étant qu'une péripétie de plus de ce feuilleton morbide.

Mais des portes s'ouvrent. Enfin, ce ne sont parfois que des trappes vu la faiblesse du contingent des avocats qu'elles peuvent concerner, sans parler de les faire vivre, comme l'avocat fiduciaire depuis 2008, l'avocat mandataire de sportif depuis 2010 et tout récemment l'avocat lobbyiste (décision à caractère normatif du CNB des 12 et 13 juin 2015).

Le 21 avril 2009, le conseil de l'ordre du Barreau de Paris ajoutait à son règlement intérieur un article autorisant expressément les avocats à être mandataires de leurs clients en matière immobilière, s'appuyant sur l'article 2 de la loi Hoguet... qui remonte tout de même à 1970 et, plus généralement, sur l'article 6.3 du RIN qui réglemente les mandats. On n'en a guère plus parlé depuis, si ce n'est par le biais de quelques associations regroupant les confrères s'étant déclarés en cette qualité. Si leur nombre n'était pas insignifiant, leur activité n'était pas débordante. C'est dire si tout cela est resté dans l'indifférence quasi générale. Tel le héros de la fable, le mets ne nous plut pas, nous nous attendions à mieux.

Pour rendre à César ce qui appartient à César, les premiers à s'être lancés sont les confrères du barreau de Toulon. Ils ont créé un site internet et contracté avec un agent immobilier chargé des visites. Toutefois, leur projet peinait à prendre de l'ampleur. Il fallait viser plus grand pour être efficace.

L'aide et la structure du barreau de Lyon seront déterminantes pour que le projet du M.I.A. prenne tournure en réunissant des barreaux du sud est, au moyen notamment d'une association qui avait été créée à Saint Etienne. Alors de voisin en proche, les barreaux de Chambéry, Roanne, Grasse, Vienne ont rejoint l'aventure, puis bien d'autres. Les statuts stéphanois ont été adaptés à cette territorialité étendue et l'assemblée générale constitutive s'est tenue le 25 mai 2015 en Avignon à l'invitation de son Bâtonnier, Florence Rochelemagne. Elle réunissait 22 barreaux. La plupart sont méridionaux mais certains de la grande couronne parisienne ont franchi le pas, Bordeaux s'est joint depuis. L'idée est en marche.

Catherine Bécrot-Christophe, Bâtonnier de Grasse, a été élue présidente de cette nouvelle structure.

Les règles qui encadrent cette activité sont de pur bon sens : une déclaration préalable de l'activité à l'ordre, l'avocat ne peut intervenir dans le cadre d'une négociation immobilière que si elle concerne un dossier dans lequel il est mandaté par ailleurs, il ne peut obtenir de mandat cumulativement du vendeur et de l'acheteur, les honoraires doivent faire l'objet d'une convention.

Une immense majorité des cabinets d'avocat pratique peu ou prou la matière familiale, intervient dans des successions, en matière fiscale, de baux commerciaux et toutes matières où des immeubles doivent être cédés. Il leur est donc aisé de proposer ce service à leurs clients.

Là où les choses deviennent plus complexes, c'est au stade de la mise en pratique. En effet, il faut d'abord être visible, sur le net notamment au regard de l'évolution des usages en matière de commerce. Ces confrères ont donc besoin d'un site internet et de réseaux dans leur région, en partenariat avec des professionnels de l'immobilier qui se chargeront de l'activité purement matérielle, notamment de la publicité et des visites des biens à céder.

A la différence des autres « nouveaux métiers » qui sont franchement confidentiels et ont globalement vocation à le rester, il s'agit d'une activité qui est amenée à concerner à terme un très grand nombre d'avocats puisqu'elle prend pour base un exercice professionnel traditionnel. Ces confrères vont ainsi améliorer leur rentabilité, sans parler de celle des CARPA sur lesquelles les fonds issus de ces ventes transiteront.

L'avocat remplira donc un double rôle : préconisateur de ce vecteur pour céder un bien et négociateur pour le compte de son client. Rien de tout cela ne heurte nos fameux principes essentiels qui sont parfois une explication un peu facile pour refuser d'envisager de nouveaux modes d'exercice. C'est donc un concept aussi simple que révolutionnaire.

Ne dédaignons pas plus longtemps cette activité. A la différence de notre héros, ne la considérons pas comme indigne de nos appétits. L'évolution n'est pas forcément synonyme de perte d'âme.



Catherine Bécrot-Christophe
Bâtonnier de Grasse
Présidente M.I.A.

Entretien avec Catherine BÉCRET-CHRISTOPHE, présidente du M.I.A.
De la négociation clé en main

JDB :
Quelle est l'idée qui sous tend la création du M.I.A. ?

C.B.-C. :
Il s'agit de proposer aux confrères un produit en ligne qui soit du « clé en main. » : des modèles d'actes, des partenaires référencés, un suivi en ligne. A cet effet, le M.I.A. recensera région par région un diagnostiqueur, un urbaniste, un expert immobilier et un prestataire chargé des visites. Les coûts seront pré-négociés avec eux et tant l'envoi de la mission que le règlement et le suivi de la prestation s'effectueront en ligne.

JDB :
Et concrètement, vous en êtes où ?

C.B.-C. :
Nous n'avons pas chômé depuis l'adoption des statuts fin mai et notre projet est maintenant bien avancé. Nous serons en mesure de présenter aux bâtonniers à l'assemblée générale dès la Conférence du 25 septembre 2015 le site intranet présentant toutes ses fonctionnalités.

JDB :
Quel coût pour les ordres et les confrères ?

C.B.-C. :
A l'instar de ce qui se passe pour Praefrentia, ce sont les ordres qui deviendront adhérents de l'association, sur simple demande de leur part. Une fois cette démarche accomplie, les avocats des barreaux concernés pourront s'inscrire individuellement sur le site. Leur cotisation, volontairement modique, sera de 100 euros par an. Les ordres participeront aux frais de mise en place du site pendant les deux premiers exercices pour un montant proportionnel à leur nombre d'avocats selon une échelle allant de 1.000 € par an pour les barreaux de moins de 100 avocats à 8.000 € pour ceux en réunissant plus de 1.000. Ensuite, notre prévisionnel démontre que le coût de fonctionnement sera couvert par les revenus de l'association. L'objectif est donc clairement de permettre au plus grand nombre possible de confrères de profiter du site du M.I.A. car ce sera la clé du succès et de la rentabilité de l'opération pour les adhérents.

C.B.-C. :
Au siège de l'association M.I.A. (42 rue de Bonnel - 69003 LYON), son directeur est Philippe CARROT.

Il a une adresse mail spécifiquement dédiée à cette activité : philippe.carrot@marcheimmobilierdesavocats.fr.

Ce projet suscite chez tous ceux qui le portent une énergie et un enthousiasme qui ne se démentent pas. Le M.I.A. doit apporter aux avocats qui feront vivre le site une amélioration de la rentabilité de leurs études et un meilleur service rendu à leurs clients. En tout cas, nous travaillons d'arrache pied dans cet objectif.

JDB :
Il va falloir venir parler de votre produit ailleurs que dans le sud. Comment avez-vous prévu de gérer ce déploiement ?

C.B.-C. :
Chaque barreau adhérent va désigner en son sein un référent. Ces derniers vont être formés sur le produit et ses fonctionnalités début septembre.

A partir de là, ils pourront se déplacer au sein des barreaux et, bien entendu, aux réunions des conférences régionales qui en feront la demande. Nous souhaitons que l'adhésion des ordres soit massive, notamment pour pouvoir ouvrir le site aux tiers dès qu'il recensera un nombre significatif d'annonces.

JDB :
Très concrètement, si un bâtonnier veut faire adhérer son ordre, il contacte qui ?

C.B.-C. :
Au siège de l'association M.I.A. (42 rue de Bonnel - 69003 LYON), son directeur est Philippe CARROT.

Il a une adresse mail spécifiquement dédiée à cette activité : philippe.carrot@marcheimmobilierdesavocats.fr.

Ce projet suscite chez tous ceux qui le portent une énergie et un enthousiasme qui ne se démentent pas. Le M.I.A. doit apporter aux avocats qui feront vivre le site une amélioration de la rentabilité de leurs études et un meilleur service rendu à leurs clients. En tout cas, nous travaillons d'arrache pied dans cet objectif.

Cabinet Sanier
L'expertise du renseignement
Depuis 1968

ENQUÊTEURS PRIVÉS - CONSEILS D'ENTREPRISE

Daniel ROBILLARD
Expert en Investigations, Détection d'affaires privées, industrielles et commerciales
Ancien chargé de cours à l'Université de Panthéon ASSAS Paris II
Directeur de l'Institut Normatif de la Bible du Déictive et de la Recherche de Déictives

**Votre partenaire pour l'exécution de vos jugements, procédures Enquêtes et filatures France et étranger
Tous litiges industriels et commerciaux**

**- Recherche de débiteurs et enquêtes financières spécialisées
- Spécialiste de la lutte contre la concurrence déloyale et la contrefaçon
- Étude d'usage de marques, dessins et modèles**

Sur simple appel, nous vous proposons un devis

Agrément n° AGD-075-2112-10-02-201304062

Siège : Centre d'affaires 19, Bd Malesherbes 75008 Paris
Courrier : 36, Bd de Picpus 75012 Paris
Tél. : 01 40 01 01 36
Fax : 01 40 01 01 85
cabinet-sanier@wanadoo.fr
www.cabinet-sanier.com