

Actualités



Elizabeth Oster



Elisabeth Cauly

AVOCATS

1228

« C'est un co-bâtonnat de rupture avec le passé et d'engagements pour l'avenir que nous souhaitons mener »

3 questions à Elizabeth Oster et Elisabeth Cauly, avocates, membres du conseil de l'Ordre de Paris, anciennes membres du CNB

Les élections 2018 au bâtonnat du barreau de Paris se dérouleront les 29 novembre et le 1^{er} décembre 2016, suite à la modification du calendrier. Les élections, qui devaient se tenir initialement en juin 2017, ont été avancées. Le bâtonnier Frédéric Sicard a décidé de rétablir un dauphinat d'une année, prévu à compter du 1^{er} janvier 2017 pour une prise de fonctions le 1^{er} janvier 2018.

La Semaine juridique, Édition générale donne la parole à chacun des candidats avant le scrutin. Cette semaine, Elizabeth Oster et Elisabeth Cauly, candidates au bâtonnat et au vice-bâtonnat, répondent à nos questions.

Pourquoi vous présentez-vous à cette élection ?

Elizabeth Oster et Elisabeth Cauly : Notre candidature au bâtonnat de Paris s'appuie sur un constat partagé par de nombreux confrères : un Ordre est-il légitime, si celui-ci ne défend plus les intérêts majoritaires des avocats ?

L'Ordre est en effet absent et même en déphasage avec les évolutions récentes, comme l'extension du périmètre du droit opéré au seul profit des experts-comptables, via notamment les lois Macron (L. n° 2015-990, 6 août 2015 : JO 7 août 2015) et El Khomri (L. n° 2016-1088, 8 août 2016 : JO 9 août 2016). Il n'y a eu aucune contrepartie pour la profession, qui est passée à côté de ce basculement majeur : le chiffre veut inféoder le droit, c'est une erreur historique qui risque d'impacter durablement la profession.

Il est de la responsabilité du bâtonnier de Paris, vice-président de droit du Conseil national des barreaux (CNB) de porter ces combats.

Notre co-bâtonnat sera donc en rupture avec le passé, sur les sujets majeurs de la profession : nos confrères attendent des décisions claires pour leur avenir. D'abord une exigence démocratique, que nous portons depuis longtemps : mettre fin à l'opacité de l'Ordre. Nous avons déjà obtenu un arrêt de la cour d'appel de Paris du 11 février 2016 (CA Paris, 11 févr. 2016, RG n° 13/20146 : *JurisData* n° 2016-

006394), rendu à notre requête, qui a annulé les comptes de l'Ordre, en raison de leur opacité, ce qui est une décision historique. Nous poursuivrons bien sûr notre action en ce sens.

Notre second impératif est de mettre l'Ordre au service de nos confrères, pour permettre à l'avocat tout en conservant son identité, et son indépendance de rester un acteur majeur de la société, et de l'exercice du droit. La conjoncture économique a en effet mis en exergue la crise majeure traversée actuellement par la profession : nombre d'avocats

« Le droit est avant tout un pilier de la démocratie, un régulateur social, et non pas une marchandise. »

quittent actuellement le barreau de Paris.

Nous avons ciblé des objectifs essentiels qui guideront notre action.

D'abord et c'est un point fondamental, nous nous engageons à défendre le périmètre du droit et à mettre fin à l'« ubérisation » de l'avocat, qui est inadmissible. Nous ferons respecter la loi d'ordre public du 31 décembre 1971 réglementant l'exercice du droit qui est actuellement bafouée, comme en témoigne la prolifération de sites internet illégaux à vocation juridique.

Nous souhaitons envoyer un message clair : pourquoi exiger de l'avocat qu'il ait un diplôme

spécifique et s'astreigne à une déontologie, si parallèlement, on laisse n'importe qui pratiquer le droit ?

Des acteurs financiers, profitant de nos faiblesses résultant notamment d'un manque de représentativité des élus et parfois de leur absence de perception de l'intérêt général, poussent à la banalisation de la prestation juridique, afin de lui ôter sa spécificité, et la transformer en simple prestation commerciale, vecteur d'investissement. Les legal startup sont bien évidemment le cheval de Troie de ces finan-

tir dans les nouvelles technologies pour permettre aux avocats de disposer de ces outils numériques.

Ainsi, nous avons contribué à la création de la plateforme internet du CNB (<https://consultation.avocat.fr>) qui devra être améliorée.

Ensuite, le statut du collaborateur est également laissé pour compte depuis de nombreuses années. Nous nous engageons à sanctionner les abus et à réunir des États Généraux de la collaboration, afin de définir des critères objectifs de celle-ci.

Quant au monopole des notaires au titre de l'accès au fichier immobilier, ce vestige de l'ancien régime n'a plus sa place au troisième millénaire.

Enfin, l'accès au droit est à bout de souffle : le budget stagne, et les contrats de protection juridique sont une manne pour les assurances qui encaissent 100 milliards d'euros de prime, et n'en reversent que la moitié, réalisant 500 millions de profit, au détriment des avocats.

D'autres débats seront ouverts, comme le statut de l'élu : la question des conflits d'intérêts des élus conduisant au dévoiement possible de leur mandat est également essentielle.

En tant que bâtonnier et vice-bâtonnier de Paris, nous aurons une priorité majeure : remettre l'avocat au cœur de l'exercice du droit, en préservant son indépendance.

C'est donc un co-bâtonnat de rupture avec le passé et d'enga-

gements pour l'avenir que nous souhaitons mener.

Pourquoi un tandem exclusivement féminin ?

E.O. et E. C. : C'est une première dans l'histoire du barreau de Paris : deux femmes se présentent ensemble au bâtonnat et au vice-bâtonnat ! C'est en

fait le début de la vraie parité : se sentir libre de se présenter, non pas en binôme « bisexué » par conformisme, mais par affinité intellectuelle. Si nous étions deux hommes, vous ne nous poseriez même pas la question ! Nous formons une équipe soudée par une confiance mutuelle,

une histoire et des combats partagés. Nous partageons les mêmes valeurs, ce qui est fondamental.

Quel regard portez-vous sur l'avenir de la profession ?

E.O. et E. C. : Nous sommes à un moment clé pour notre avenir. Il est temps de sortir de la

passivité actuelle, des fausses bonnes idées, et de remettre l'avocat au cœur de l'exercice du droit.

C'est tout le sens de l'engagement que nous souhaitons porter pour le barreau de Paris.

Propos recueillis par
Florence Creux-Thomas



COMMUNICATION
1229

« Les relations presse permettent de faire connaître ou de mettre en valeur une ou plusieurs compétences d'un cabinet, d'un associé, d'une équipe »

3 questions à Sabrina Tantin, directrice-fondatrice de HEADCOM et Pascal Mendak, directeur associé de Legal'Dev, Groupe Fargo.

Depuis près de 15 ans, Sabrina Tantin conseille et accompagne les professionnels du droit dans leur communication et le marketing (*Lexposia, Jurimanagement*). En 2016, elle a créé HEADCOM, société de conseil et d'accompagnement en communication et marketing dédiée aux cabinets d'avocats, experts-comptables, notaires et conseil en propriété intellectuelle. Pascal Mendak, juriste de formation, dispose d'une riche expérience dans la mise en place de stratégie de contenus pour les professionnels du droit. Après avoir intégré l'agence de communication Fargo en octobre 2015, il prend la direction du pôle Droit avant de créer Legal'Dev en octobre 2016 dédiée au conseil et au développement de la communication pour les avocats et les notaires. Ils nous livrent les ficelles de leur métier.

Pourquoi les relations médias pour un professionnel du droit ?

Pascal Mendak : Un cabinet d'avocats, une étude de notaires, c'est une entreprise. Elle se crée, se développe, et peut connaître des difficultés dans sa croissance. Chacun fait face à un univers concurrentiel qui s'élargit, challengé par les legal start-up. Pour se développer, il faut se démarquer en permanence face aux concurrents. Cela nécessite la mise en place d'une stratégie de communication pertinente au sein de laquelle les relations médias ont une place centrale permettant de s'exprimer sur le bon sujet, au bon moment et adressé aux bonnes personnes.

Dans le paysage médiatique des grands acteurs de la presse et des influenceurs tous supports, il s'agit pour nous de faire émerger nos clients. Notre objectif est de les intégrer dans la sphère des références incontournables de leurs domaines d'activités, et renforcer ainsi leur crédibilité.

Les méthodes de mise en relation avec la presse, l'utilisation des outils digitaux sont notre quotidien et permettent de proposer à nos clients les moyens de créer l'écho utile pour mettre en lumière leur savoir-faire. Nous les aidons à décrypter les sujets porteurs, en optimisant la veille, nous les conseillons sur l'angle à adopter.

Sabrina Tantin : Les relations presse (RP) permettent de transmettre une information, en réponse à un besoin ou à une demande et d'atteindre un ou plusieurs objectifs parmi lesquels la connaissance ou l'assise

d'une marque ou d'une image institutionnelle. Elles permettent également de faire connaître ou de mettre en valeur une ou plusieurs compétences d'un cabinet, d'un associé, d'une équipe, etc. grâce à une communication institutionnelle ou proactive liée, notamment, aux actualités.

Nous aidons les avocats et les notaires notamment, à développer des relations constructives avec la presse et à maîtriser les codes des médias. Notre valeur ajoutée, outre la très bonne connaissance du métier et de la déontologie de nos clients, est dans la qualité et la variété de

nos contacts presse, la qualité et le suivi de nos conseils, ce jusqu'à l'analyse de la relation presse, pour adapter la stratégie, si nécessaire.

Que peut-il en attendre ?

S. T. : La prise de conscience de l'importance des relations presse pour les professionnels du droit s'est faite très progressivement au début des années 2000. Elles constituent un canal incontournable pour asseoir la notoriété et demandent du temps. Les professionnels du droit ont compris que le développement de leur notoriété pouvait augmenter leur chiffre d'affaires. Avec un investissement relativement faible, les RP permettent aux cabinets et aux études d'être cités dans les médias (presse écrite, web, radio, tv).

P. M. : Nous construisons avec nos clients un cercle vertueux : susciter les prises de parole. Leur publication sur une variété de supports génère d'abord la cu-

Pour aller plus loin

- S. Tantin, E-marketing des cabinets d'avocats : Les Echos Business, 2015

- S. Tantin, Le webmarketing : un domaine prioritaire, pourtant sous-valorisé par les avocats, pour développer le web-business : La Lettre des Juristes d'affaires, 2016

- S. Tantin, E-Marketing de l'engagement, nouvelle stratégie de développement : La Lettre des Juristes d'affaires, 2015