

► **Pierre Hourcade**

Le cabinet virtuel d'un avocat branché

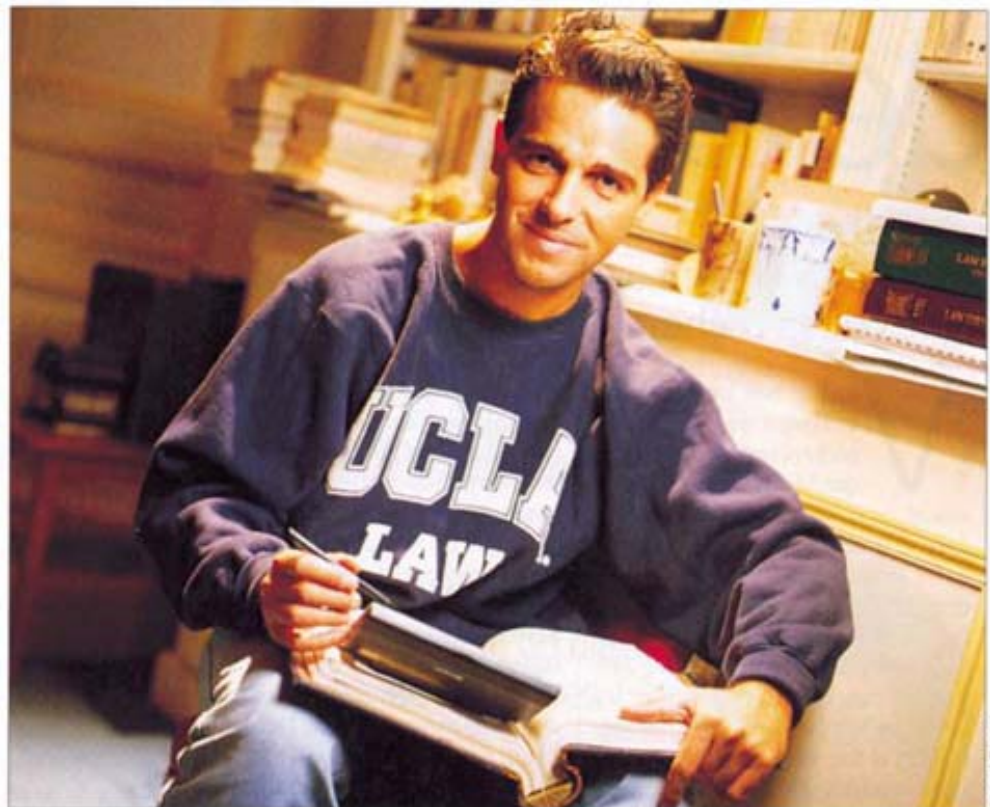
Micro, Web, e-mails, ce jeune juriste aurait bien du mal à vivre sans. Ils lui permettent de traiter avec efficacité, les dossiers de ses clients jusqu'aux Etats-Unis.

Avocat à Paris, Pierre Hourcade est passionné par la micro-informatique. Dans son appartement du 17^e arrondissement, la chambre est envahie. Un imposant PC Gateway, relié à Internet par le câble, trône près du lit. Un ordinateur de poche Hewlett-Packard avec modem intégré est posé sur le bureau : lorsqu'il est en déplacement, il le branche sur son téléphone portable pour relever ses e-mails. On aperçoit aussi un mini agenda électronique, au format d'une carte de visite, qui se glisse dans un portefeuille, et un dictaphone ultra-léger, capable de retranscrire les enregistrements sur le PC grâce à un logiciel de reconnaissance vocale.

Le Web lui apporte déjà entre trois et cinq affaires par mois

Mais l'essentiel, pour ce jeune homme de 36 ans, c'est Internet. Béarnais d'origine, il a été l'un des premiers avocats français à ouvrir un site personnel sur le Web. A l'époque, en 1991, il travaille à Los Angeles, dans un cabinet d'avocats de Beverly Hills. Déjà inscrit à Paris, il passe avec succès l'examen du barreau de Californie en 1993, puis celui de New York un an plus tard. Son rêve est alors d'exercer aux Etats-Unis.

Mais, en 1996, Pierre Hourcade regagne Paris : « Cent mille avocats exercent en Californie, dont près de la moitié à Los Angeles. Lorsque l'on n'est pas imprégné par la culture américaine, la concurrence est particulièrement rude. » Afin de conserver un lien avec les Etats-Unis, le juriste fait évoluer son site Internet. Il veut créer un cabinet virtuel sur le Web. Le site



► **Avocat d'affaires, Pierre Hourcade traite ses dossiers** dans son appartement parisien, sur un PC relié à Internet par le câble, souvent sans même avoir à rencontrer ses clients.

se transforme en méga-CV en ligne, écrit en français et en anglais, avec photos et vidéos du professionnel. Pour ne pas « tomber dans le côté mégalo », il y ajoute des informations pratiques sur le droit. Grâce à d'intenses efforts pour faire référencer ses pages dans les annuaires de recherche, les e-mails affluent : « Aujourd'hui, je reçois trois cents messages par mois, dont un tiers est envoyé par des clients potentiels. » Seule une partie d'entre eux décide de poursuivre la démarche : « Au final, le Web m'apporte entre trois et cinq affaires par mois, qui s'ajoutent à celles que je traite au sein du cabinet où je travaille. » Les 10000F (1524€) investis dans le site sont largement amortis. La plupart de ses clients venus du Web sont des Américains dont le dossier, qui porte généralement sur le droit de la famille ou des affaires, a un lien avec la France. Le parcours américain du *french lawyer* les rassure. Mais

Pierre Hourcade a aussi obtenu par le biais d'Internet des affaires au Brésil, en Afrique du Sud, en Grande-Bretagne et en Arabie Saoudite. Et, de plus en plus, des Français connectés font appel à ses services.

Souvent, Pierre Hourcade traite une affaire sans rencontrer ses clients. Les premiers contacts se font par courrier électronique, et la relation se poursuit au téléphone. La messagerie électronique permet de récupérer les pièces nécessaires par fichiers attachés. Si le dossier le nécessite, l'avocat se rend dans un centre d'affaires qui organise pour lui une visioconférence. Parfois, il faut tout de même se déplacer, comme Pierre Hourcade a dû le faire récemment pour un client hawaïen. La cause se plaidait à Los Angeles : l'avocat a sauté dans le premier avion. La visioconférence ne fait pas perdre le goût des voyages. ■

Jean-Edouard Choppin