



## ESSENTIEL

# De nouveaux services pour Praeferentia

Alain Cuisance, le délégué général de Praeferentia, présente les nouvelles fonctionnalités de cette plateforme au service des avocats.

### AP : Où en est l'évolution de la plateforme Praeferentia ?

**Alain Cuisance :** Maintenant que le site est fiabilisé, après un an d'utilisation, nous l'alimentons régulièrement d'offres nouvelles. Nous sommes passés d'une trentaine à près de 80 partenaires à l'heure actuelle.

Le site s'est construit autour de sept « univers » : fournitures, équipements, services-cabinet, services-domicile, édition-formation, déplacements et bien-être-shopping.

Nous avons donc considérablement élargi notre gamme d'offres, de manière à servir les avocats dans tous les domaines, aussi bien pour les besoins professionnels que personnels. La rubrique service-domicile, qui était déjà entrouverte depuis quelques années, s'est vue étoffée d'aides à la personne (coaching, gardes d'enfants). Les offres Praeferentia dépassent donc le cadre du cabinet pour s'inviter directement chez l'avocat.

Dans une logique fonctionnelle, j'ai souhaité compléter cette offre par du service, d'où les trois nouvelles rubriques récemment intégrées : la conciergerie, les petites annonces et l'imprimerie en ligne.

### AP : A quels besoins répondent ces trois nouvelles rubriques ?

**A.C. :** L'idée de la conciergerie est de proposer aux avocats un service dont ils ont besoin, instantanément. Quatre rubriques sont proposées : Se restaurer (livraison de plateau repas), se déplacer (VTC et taxi moto), se faire plaisir (shopping) et se faire aider (entretien du cabinet et pressing), cette dernière étant la plus vivante actuellement.

Certains diront que les prix ne



sont pas vraiment optimisés, le nettoyage d'une robe d'avocat coûtant par exemple 25 euros. Il est sans doute possible de trouver moins cher, sauf que, dans le cadre de Praeferentia, il y a la possibilité de réserver son créneau sur la conciergerie, aussi bien pour la prise en charge que la livraison.

Il en va de même pour la réparation des portables. Peut-être plus chère, la prestation est cependant faite directement au cabinet, sans besoin de se déplacer. Un écran d'Iphone 6 par exemple coute environ une centaine d'euros. Encore une fois il est possible de trouver moins cher mais avec l'inconvénient de se déplacer et de perdre du temps donc.

Pour les petites annonces, l'idée est de proposer aux avocats une plateforme s'annonces, aux thèmes très variables. Nous avons ouvert ce service en février et cela démarre doucement pour l'instant. Mais nous avons bon espoir que ce soit de plus en plus utilisé, à l'image d'un Bon Coin spécialement dédié aux avocats.

Enfin, le dernier service, lancé il y a trois semaines, est celui de l'imprimerie en ligne. L'idée est de proposer un service d'impression et surtout de personnalisation. On pense évidemment aux cartes de visites, mais nous proposons aussi une large gamme de papier en tête, d'enveloppes logotées, de

cartes de correspondance, etc... Tout cela à des prix très compétitifs ; pour exemple quinze euros le jeu de cent cartes de visite.

### AP : Comment évoluent vos partenariats avec les différents barreaux ?

**A.C. :** Il faut rappeler que Praeferentia n'est pas un opérateur privé. C'est une émanation de l'ordre des avocats de Paris et de la conférence des bâtonniers. Paris est bien entendu présent depuis l'origine, mais tous les barreaux de province ne sont pas adhérents. Aujourd'hui, nous comptons 141 barreaux adhérents, sur 164, et chaque jour, ou presque nous en recrutons de nouveaux. Mais adhérent ne veut pas dire utilisateur. Il y a des barreaux qui sont adhérents, mais seulement quelques avocats utilisent la plateforme. D'un point de vue utilisateur, nous avons environ 4 000 cabinets qui utilisent Praeferentia, ce qui représente à peu près 20 000 avocats.

### AP : Quels sont les services à venir sur la plateforme ?

**A.C. :** Avec les 80 partenaires présents, il est évident qu'il va falloir innover pour proposer de nouvelles offres. Nous nous apprêtons à lancer un service d'e-réputation. En partenariat avec une société lyonnaise, nous partons de l'idée qu'un procès

est définitivement gagné, pour le client, qu'une fois que les traces du litige ont disparu des supports numériques. C'est l'objet même de ce service qui prendra la forme d'un bouton cliquable comme le sont l'imprimerie ou les Petites annonces.

Sinon, nous venons de lancer un service de visioconférences, également avec une société lyonnaise, fondé sur un système de cloud partagé.

Notre gamme de fournitures devrait aussi s'étoffer avec le temps, mais le point d'engagement fort pour 2017, c'est le développement des Grands Comptes. Jusqu'à présent Praeferentia, dans sa conception initiale, ne s'adressait que très peu aux grands cabinets. Un menu Grand Comptes vient d'être installé. Il permet à ces structures de traiter leur commandes en tenant compte de leur propres organisation.

Nous réfléchissons en parallèle à l'inter-professionnalisation de la plateforme, afin de trouver le meilleur moyen de partager ces services avec d'autres professionnels du droit.

L'outil Praeferentia fait le bonheur de bon nombre d'avocats qui l'utilisent. Les personnes connectées doivent encore être plus nombreuses.

2016 a été la première année où la structure a été rentable.

Cet équilibre, encore fragile, doit être consolidé de manière à ce que ce service gratuit de la profession par la profession soit totalement stabilisé et continue son déploiement auprès du plus grand nombre.

Propos recueillis par  
Kevin Hoffschir  
redaction@affiches-parisiennes.com