



Institut Libanais de Développement Économique & Social
Lebanese Institute for Economic & Social Development

Etude financée par l'Union Européenne
Study financed by the European Union

Ouverture d'un cabinet d'avocat

**Etude de Faisabilité préparée par:
Nada Mouzannar, gestionnaire des affaires.**

Mai 2001- Jal el Dib - Liban

Table des matières

Sommaire	2
1- Description du projet	3
1-1 Description du service	
1-1-1 Description des variétés de services offerts	
1-2 Evolution possible	
2- Analyse du marché	3
2-1 Description du marché	
2-2 La concurrence	4
2-3 Les opportunités et les risques	
2-4 Les clients potentiels	5
3- L'installation	5
3-1 Le cabinet	
3-2 La main-d'œuvre	
3-3 Les possibilités de participation de membres de la famille	
3-4 Le lieu d'implantation	6
3-5 Gestion horaire et flexibilité du temps de travail	
4- Marketing et techniques de promotion	6
4-1 Techniques de promotion	
4-2 Honoraires	
5- Etude financière	6
5-1 Calcul du capital total à investir	
5-2 Emprunt bonifié et apports personnels	7
5-3 Remboursement de l'emprunt bonifié	
5-4 Résultats prévisionnels sur cinq ans	
5-5 Bilans prévisionnels des cinq ans	9
5-6 Flux de trésorerie prévisionnels des cinq ans	
5-7 Commentaires	
6- Facteurs clés de succès	10
7- Conclusion	10

Les points de vue exposés dans cette étude reflètent l'opinion de l'auteur.

Sommaire

Cette étude porte sur l'opportunité d'ouverture d'un cabinet d'avocats dans les régions de retour des personnes déplacées avec la possibilité de lui accorder un micro-crédit pour l'aider à s'installer dans ces régions.

Dans une première étape, la nature du travail de l'avocat est décrite, ainsi que les conditions et le cadre juridique dans lequel il évolue. Les activités de l'avocat dans ces zones se concentrent essentiellement sur les dossiers relatifs au droit administratif et personnel : enregistrement de biens fonciers, successions, litiges personnels ou non-paiement de dettes. Des services peuvent être aussi offerts aux PME et aux banques implantées dans ces régions. L'avocat fait face à la concurrence de ses collègues, surtout dans les grandes villes où leur concentration est forte, mais aussi à celle des notaires et à certains fonctionnaires de l'administration publique qui assurent les formalités administratives.

Pour se démarquer et démarrer dans des conditions favorables, il devra choisir une localité hors de Beyrouth dans un grand bourg ou un village dont les alentours sont peuplés.

En dehors du cadre classique de la constitution et le suivi de sociétés ou le règlement d'affaires personnelles ou pénales, l'activité de l'avocat au Liban pourrait se développer dans plusieurs branches. Le conseil juridique en est un exemple, ainsi que le droit dans les nouveaux domaines de l'Internet.

Un avocat a besoin d'un minimum d'espace et d'équipements, nécessitant un budget relativement limité. Il peut être assisté d'un ou plusieurs collaborateurs, qui pourraient être des stagiaires ou même des membres de sa famille.

L'investissement initial est estimé à 5 250 \$US, en partie couvert par un prêt de 3 000 \$US sur deux ans, le reste étant assuré par l'avocat lui-même. En comprimant au maximum les dépenses de fonctionnement, en particulier les salaires, un avocat peut espérer rentrer dans ses frais la première année, puis dégager entre sept et neuf mille \$US les trois années suivantes, et plus de 11 000 \$US au bout de cinq ans.

Le scénario est encore plus optimiste si les charges locatives sont évitées, auquel cas les bénéfices s'élèveront à 5 000 \$US environ la première année, entre 9 000 et 11 000 \$US les trois années suivantes et 14 000 \$US la cinquième.

L'aspect le plus important dans la réussite d'un avocat est son aptitude à nouer le maximum de relations qui reconnaissent ses compétences et qui lui font confiance. Il peut aussi développer des opérations d'intermédiation et gérer des dossiers très importants qui s'étalent sur plusieurs années.