

# Caarl, la startup qui démocratise l'accès aux conseils juridiques

*Le point de départ de l'aventure entrepreneuriale de Mathieu Bouillon et Samya Badouraly, c'était Avopoints. Il s'agit d'un service de protection juridique, digital, dans le domaine de la mobilité. Ils ont désormais lancé Caarl, qui propose des packages de protection juridique pour les professionnels.*

Temps de lecture : minute

---

3 novembre 2022

Les entrepreneurs sont à la fois dirigeants, mais aussi parfois comptables, responsable des ressources humaines ou directeur marketing. *"Ils doivent avoir toutes les casquettes, et parmi ces casquettes, celle du domaine juridique n'est pas facile à maîtriser"*, explique Mathieu Bouillon.

## Le début : le domaine de la mobilité

Mathieu Bouillon et Samya Badouraly travaillaient dans l'écosystème Legaltech : *"On a décidé de monter un service de protection juridique en ligne, Avopoints. L'approche était de se demander comment je peux, autour du permis de conduire, construire une offre de protection juridique innovante, digitalisée, qui n'existe pas sur le marché"*. Comme une phase de test, ils envisagent rapidement d'étendre le service. *"Nous voulions voir comment ce type d'offre réagissait sur le domaine de la mobilité, pour éventuellement étendre à d'autres secteurs, ce qu'on a fait depuis"*.

## Un "Doctolib des assurances juridiques"

*"Nous avons monté un service assurantiel, c'est-à-dire que les avocats*

*sont payés par l'assurance, où nous proposons un service de réservation de consultation d'avocat, un peu comme Doctolib". Et de la même manière que Doctolib, il s'agit de choisir une spécialité. "Avec Caarl, on ne choisit pas un avocat au hasard, je vais trouver des avocats disponibles en droit social par exemple, dans la semaine ou dans les deux semaines, maximum". Il y a encore quelques années, ce type de service semblait compliqué. "En 2017, l'avocat ne comprenait pas qu'on puisse packager ou marchander du temps d'avocat qui est normalement un service sur-personnalisé. Et côté client, à part pour les grosses entreprises, l'accès à un avocat semblait coûteux et compliqué, on y allait seulement quand on était sur du contentieux".*

Mais aujourd'hui, ces freins n'existent plus selon Mathieu Bouillon : *"Le monde a changé, et l'utilisation des appels visio est bien rentrée dans les échanges. Quand on va le présenter à des acteurs ou à des partenaires, ils disent effectivement qu'ils ne vont pas se déplacer pour une question juridique qui nécessite seulement trente minutes d'échange, et d'ailleurs l'avocat non plus ne se déplacera pas".*

## Packager une offre

Mathieu Bouillon et Samya Badouraly constatent l'intérêt *"à la fois des partenaires distributeurs, et de certains assureurs"*, et décide de distribuer plus largement ce package pour les professionnels, *"avec trois consultations avocat par an, ou une plateforme de recouvrement par exemple"*.

*"J'aime bien prendre l'exemple d'appeler un ami avocat lorsqu'on a besoin d'un conseil, qui peut donner les premiers éléments de réponses. Nous n'avons pas tous un ami avocat. Il s'agit d'avoir les premiers conseils, en une trentaine de minutes"*, explique Mathieu Bouillon. Cette offre professionnelle apporte pour lui une solution rapide pour les entrepreneurs.

Et selon lui, la demande est forte pour rejoindre Caarl. *"Aujourd'hui nous nous intéressons aux incubateurs, pour qu'ils proposent ce package à leurs startups. En une semaine d'échange, nous sommes à vingt partenariats"*.



À lire aussi

Legaltechs françaises : le baromètre qui révèle les grandes tendances de l'année 2021

---

Article écrit par Charlotte Rabatel