

AVOCATS

1079

Avocatus numericus : modes d'emploi

Comment les avocats utilisent le numérique pour capter de la clientèle, optimiser leurs prestations et améliorer la relation client : nouveaux outils et retours d'expériences.

Ciel ! Les robots avocats débarquent dans les prétoires ! Mais pas de panique, la fin de l'humanité - et des plaideurs de chair et d'os - prédite par Stephen Hoppkins n'est pas pour demain. Elle l'est d'autant moins que les robes noires s'impliquent corps et âme dans la lutte contre la déferlante «legaltech».

Faute d'avoir pu déloger leurs compétiteurs devant les tribunaux, c'est sur leurs territoires que nombre d'entre eux s'implantent désormais, manches retroussées et egos placardisés. Exit le miroir de Narcisse, exit l'appât des formules latines et des chorégraphies juridiques. Place aux Appli, extranets, caleulettes et autres outils aussi conviviaux qu'efficaces, tournés vers la satisfaction intégrale du client. Car l'autorité a changé de camp. C'est l'utilisateur, l'immédiateté de son besoin de droit et de son droit de comprendre, qui priment sur le bel esprit de l'homme de loi.

Explorant les différentes facettes d'une disruption déontologiquement compatible, les cabinets rivalisent de stratégies digitales pour faire de la « machine » leur meilleur allié. Mais cette transformation numérique ne s'invente pas : à côté des Labs, think tank et incubateurs, un premier diplôme universitaire lui est consacré cette année à l'université Panthéon-Assas. À quoi ressemble l'*avocatus numericus* 2018 ? Illustrations.

Fluidifier la communication avec ses clients et l'impliquer dans le suivi du dossier. - Le client des années numériques a changé. Ce qu'il recherche ? Plus d'autonomie, de transparence et de réactivité. Son avocat doit être accessible instantanément sur tous les supports numériques : smartphone, tablette et ordinateur. À côté de la visioconférence, fleurissent sur les sites des cabinets des outils de dialogue instantané (le

module *click-to-chat* du cabinet SoLegal par exemple), des coffres-forts électroniques et des extranets sécurisés. Autant d'outils qui participent au renouveau d'une relation client dématérialisée, collaborative et conviviale.

Réplique des « espaces clients » des assureurs ou des banques, l'extranet offre au client une vision en temps réel du dossier et de son historique. L'une des plus élaborées du marché, la plateforme digitale collaborative MySVZ® (V. encadré ci-après) repose sur un objectif élémentaire : « donner au client l'impression d'être chez lui. L'espace dédié auquel il a accès depuis son ordinateur ou son smartphone et sur lequel il retrouve ses experts, ses dossiers et documents lui offre un gage supplémentaire de confiance », explique Franck Zekri, associé du cabinet SVZ. Le client peut aussi à tout moment consulter la consommation des heures facturées, donner son niveau de satisfaction ou signer un document à distance

« Avec ce type d'outil, l'avocat fidélise sa clientèle tout en gagnant du temps », assure Jérôme Cazes, éditeur de My Cercle, un extranet donné en location aux cabinets. L'outil comporte plusieurs espaces de partage, du plus basique – échange de documents et des messages, agendas, etc. – au plus sophistiqué – levée de fonds, médiation, arbitrage, etc. « L'extranet offre un niveau de sécurité bien plus fort que celui des mails mais seulement 2 % des cabinets l'ont mis en place » regrette Jérôme Cazes.

Les Appli mobiles ont aussi le vent en poupe pour répondre en temps réel aux clients qui rencontrent une problématique ponctuelle. Ainsi, l'outil de communication « slack » utilisé par le cabinet Alto s'apparente à un « groupe de discussion dans lequel les sujets sont classés par onglets, ce qui permet à l'avo-

cat d'identifier immédiatement le besoin du client et de répondre en temps réel à ses notifications, précise Me Arnaud Touati. Si par exemple le client a une requête sur un dépôt de marque, il se rend sur la rubrique « propriété intellectuelle » préalablement créée par l'avocat et formule sa demande. Dès lors qu'il souscrit à un abonnement, il peut poser autant de questions qu'il le souhaite et obtenir une soixantaine de prestations (audit, rendez-vous, actes) par an ».

Pour la génération Y « qui conçoit souvent la prestation d'avocat comme un bien de consommation », Alto Avocats utilise aussi la solution de cabinet 100 % dématérialisée. Son offre dédiée "Mon avocat online" sur la base de la plateforme Pomlaw invite le client utilisateur qui se rend sur le site à identifier son besoin grâce au menu déroulant. Ce dernier place son « produit » (par exemple, un contrat de bail commercial) dans son « panier » et paye directement en ligne. Après avoir rempli un questionnaire prédéfini par l'avocat, l'ensemble de la prestation est réalisé online. Cette solution, qui transforme le cabinet d'avocats en plateforme de vente en ligne, « se prête davantage au traitement d'un problème ponctuel, par exemple, l'installation en France de la filiale d'une société étrangère, détaille Me Touati. Ces deux types d'outils, slack et mon avocat online, se complètent et s'adaptent parfaitement aux activités de conseil ».

Il va sans dire que ce type d'outil génère pour l'avocat un gain de productivité évident, ce qui lui permet de dégager du temps et de s'ouvrir à la prospection...

Proposer une information juridique rapide et personnalisée. - Les robes noires ont compris qu'une simple présence passive sur la Toile ne suffirait pas à les différencier

des legal start-up et de leurs offres commerciales alléchantes. Qu'il était temps, pour attirer les internautes fuyant les plaques rutilantes des cabinets, de leur proposer des formules « clé en main » dans des secteurs de niche, ou de leur apporter une réponse immédiate de « premier niveau ». « Les nouvelles technologies ont cassé les distances avec les justiciables, l'avocat numérique est celui qui saura intégrer des produits à ses services, et qui proposera une nouvelle façon de consommer du droit », analyse le spécialiste du droit de l'informatique, Gérard Haas. Son cabinet a lancé il y a deux ans LegalFab, un produit à triple détente : Jurisappel, un service téléphonique personnalisé pour des questions ciblées en matière de e-commerce et de mise en place du RGDP (règlement général sur la protection des données) dans l'entreprise (*avocat-rgpd.com* ; V. PE et Cons. UE, *règl. 2016/679*, 27 avr. 2016 ; JOUE L 119/1, 4 mai 2016) ; un registre fonctionnant comme une « place de marché numérique proposant des solutions pour mettre en place des traitements

conformes à l'article 30 du RGDP » ; et un coffre-fort électronique équipé d'un outil de datation de documents.

Autre secteur porteur : le crédit immobilier. L'interface *teg.lbsb.com* lancée il y a deux ans par LBSB associés s'adresse à ceux qui soupçonnent une irrégularité dans l'offre de crédit immobilier souscrite auprès de leur banque. La démarche est simple : l'utilisateur crée un compte et télécharge ses pièces. Il a alors accès à une calculette qui lui permet de détecter une éventuelle erreur sur le calcul du Teg. Au vu de son dossier, l'avocat vérifie s'il y a ou non matière à contentieux et donne un premier avis, une prestation facturée 39 €. Le retour sur investissement est éloquent : « le cabinet a enregistré environ 400 créations de comptes et 130 nouveaux dossiers grâce à ce site » se réjouit l'un de ses associés, Laurent Bayon.

Le petit contentieux fiscal est aussi un tremplin idéal pour booster la visibilité des cabinets. La fiscaliste marseillaise Eve d'Onorio di Méo a ainsi profité du décret Macron de juillet 2016 (*D. n° 2016-882*, 29 juin 2016 :

JO 30 juin 2016, texte n° 60) qui « permet à l'avocat d'être majoritaire dans une société commerciale » qui a une activité « connexe ou accessoire à l'exercice du droit », pour créer *MaFiscalité.com* (V. JCP G 2016, *prat.* 735). Cette start-up dédiée à l'assistance fiscale et au règlement de petits litiges en matière fiscale vise à « faciliter toutes les démarches fiscales des utilisateurs, explique l'avocate. Le site leur propose les documents dont ils ont besoin (lettre de réponse à une mise en demeure, lettre de contestation de sa taxe foncière) vendus à partir de 2,99 €. Et s'ils souhaitent consulter un spécialiste, ils sont mis en relation avec un avocat de leur choix partenaire de la plateforme », précise Me d'Onorio di Méo. Les avocats ne pouvant utiliser une société commerciale dans laquelle ils sont actionnaires pour promouvoir leur cabinet, celle-ci n'est pas référencée par le site et intervient comme entrepreneur de l'innovation juridique dans ce projet. Elle contribue néanmoins à démocratiser l'accès à l'avocat et à redorer l'image de l'homme de loi auprès du grand public. Car, plaide-t-

Legal Cluster et MySVZ : « Un cabinet universel à portée de clic »

L. Neuer : Vous avez mis en place deux outils dans le cadre de la dématérialisation de la relation client : le Legal Cluster et MySVZ. De quoi s'agit-il ?

J.-M. Valentin : Le Legal Cluster consiste à mettre à disposition de nos clients une équipe juridique sur mesure à partir de ses problématiques et de ses ressources propres. Nous mobilisons à cet effet les ressources internes et externes du cabinet. C'est comme si nous offrions à nos clients un cabinet universel. La sélection des talents se fait profil par profil dans des cercles de confiance, sans aucune exclusivité. Nous avons par exemple en Italie une dizaine d'équipes susceptibles de travailler en M&A.

L'outil MySVZ est une *Digital work place* réunissant tous les acteurs du Legal Cluster du client afin de travailler de manière opérationnelle sur les enjeux concernés, avec l'ensemble des outils dont il a besoin : formalités dématérialisées, data room électronique, etc. Le client est partie prenante de l'opération, il peut interagir à tout moment avec son

Legal Cluster à n'importe quelle étape du dossier.

L. N. : C'est un peu le principe d'un réseau social privé ?

J.-M. V. : Oui, mais avec une dimension de production. C'est une sorte de *legal réseau social* appliquée aux problématiques du client, un écosystème juridique mobilisable pour eux sans aucune contrainte de partnership. Notre force vis-à-vis du client n'est pas de nous enfermer dans des exclusivités. Nous sommes contents de pouvoir lui offrir plusieurs avocats possibles, pour ses projets en Bolivie, en Azerbaïdjan, en Inde, etc. C'est moins spéculatif que dans une association classique mais plus efficace dans le monde collaboratif dans lequel nous vivons, chacun d'entre nous trouve une juste contrepartie à la valeur qu'il apporte. C'est une façon de nous réapproprier le métier d'avocat.

L. N. : Ce type de formule souple est idéal pour un cabinet d'affaires comme le vôtre qui comprend 10 associés et

une trentaine de collaborateurs ?

J.-M. V. : Absolument. Cela nous permet d'être complètement les avocats de nos clients en droit du financement, droit fiscal, droit social, M&A et contentieux tout en étant capables de mobiliser à ce jour plus de 250 avocats seniors à travers le monde au service de nos clients. Chacun d'entre nous est fondamentalement investi dans les dossiers. L'approche par le Legal Cluster rajoute une dimension au cabinet : notre devoir de conseil s'étend à la sécurisation de nos clients dans la gestion de son propre écosystème juridique.

L. N. : Vous êtes donc dans une dynamique de « Legal tech » ?

J.-M. V. : En effet, d'autant que notre solution technologique qui repose sur un langage universel permet d'intégrer des fonctionnalités nouvelles d'intelligence artificielle et de blockchain adaptées aux besoins de nos clients. Nous avons depuis longtemps intégré que la digitalisation est un vecteur de transformation du marché du droit.

elle, « l'information gratuite, c'est le renouveau de la relation client. Il faut que l'avocat sache donner de l'information pour redonner de la confiance au client ».

Dédiée au droit social, la toute nouvelle « Fabrique juridique » a aussi pour ambition de mettre en avant les compétences de spécialistes. Lancé en septembre par trois jeunes entrepreneurs à partir d'un concept imaginé par une avocate bordelaise Clémence Michaud, le site propose 150 actes couvrant toute la vie du salarié, depuis sa pré-embauche jusqu'à sa mise à la retraite. Si par exemple un employeur de PME veut recruter un cadre en CDI, il se rend sur le site, choisit son acte (CDI) et remplit un questionnaire. Ces informations sont transmises à l'avocat le plus à même de gérer le dossier. « C'est l'algorithme qui le trouve en fonction de différents critères : sa disponibilité, ses domaines de compétences etc., parmi l'un de nos avocats partenaires », explique l'un des associés, Pierre Colliot. Les tarifs varient selon le type de prestation (de 29 à 699 € pour une procédure complète). Un module « conseil » des-

tiné à fidéliser la clientèle complète l'offre. Il fonctionne par « questions ». Si par exemple l'employeur veut faire vérifier l'avenant qu'il a rédigé, il adresse sa question à un avocat qui lui répond sur son espace personnel, par visioconférence, téléphone ou mail. Et ce dernier peut, s'il estime la question trop complexe, lui envoyer une annexe de devis. « On ne se mêle jamais de la relation "client avocat" », assure Pierre Colliot.

La mode des applications mobiles : avoir « un avocat dans sa poche ». - L'accès au droit à l'initiative des avocats se décline aussi en « Appli » sectorisées. Exemple : les enquêtes concurrence. Bird & Bird vient de lancer « Dawn Raid Survival Toolkit ». L'objectif ? Livrer les bons réflexes pour faire face à une perquisition par les autorités de concurrence et ce, dans tous les pays dans lesquels le cabinet est implanté, grâce au menu déroulant par pays. « La valeur ajoutée de cette Appli est qu'elle fournit des conseils pratiques que le client ne trouvera jamais dans la réglementation », précise Tho-

mas Oster, associé du cabinet. Un formulaire interactif permet à l'utilisateur d'interroger directement un avocat.

Le droit pénal routier, vivier à contentieux, a aussi son application, Flash Avocat. Lancée il y a deux ans par Allan Schinazi et Yohan Dehan, et revendiquant 30 000 téléchargements, elle a transformé la phobie administrative de la contestation de PV en une promenade de campagne. « La personne prend une photo de l'acte de poursuite (contravention), l'envoie par l'application puis reçoit gratuitement par mail un avis juridique pointant les éventuelles irrégularités de forme et indiquant ses chances de succès et les recours possibles. Le service devient payant dès lors que la personne choisit le cabinet pour sa défense, sachant que 60 % des dossiers sont refusés si on estime qu'elle n'a aucune chance de gagner ». L'avantage est double : « Le client a le sentiment d'avoir un avocat dans sa poche et l'avocat étoffe sa clientèle. Cette première porte d'accès au cabinet débouche sur d'autres affaires, dans d'autres domaines du droit » se réjouissent les deux spécialistes

3 questions à Pascal Eydoux, président du CNB

Le président du CNB dresse le bilan de « Avocat.fr » après un an d'existence et évoque le positionnement de la profession face à la legaltech.

L. Neuer : La plateforme de mise en relation avocat.fr a un an d'existence. Quel bilan en dressez-vous ?

P. Eydoux : Il est plutôt positif. Nous avons un peu plus de 6 000 avocats inscrits sur la plateforme, soit environ 10 % de l'effectif total des confrères. Le chiffre d'affaires des consultations est de plusieurs dizaines de milliers d'euros, cela montre qu'il y a un marché et que notre offre répond à une vraie demande et ce, sur tout le territoire. En revanche, nous avons constaté que l'offre (celle d'accéder à l'avocat) devait être précédée par de l'information juridique (lois, doctrine et jurisprudence), que nous avons développée. L'utilisateur pourra ainsi prendre connaissance de ses droits avant d'entreprendre la démarche de consulter un avocat.

L. N. : Le CNB joue un rôle clé dans l'accès au numérique de tous les professionnels, où qu'ils se trouvent en France...

P. E. : L'objectif du CNB est de per-

mettre à tous les avocats d'être présents sur les marchés du droit, à commencer bien sûr par ceux qui n'ont pas les moyens économiques de créer leur plateforme ou de passer des contrats avec des legaltech. Le CNB mutualise, pour ceux qui en ont besoin, ce nouveau dispositif d'accès aux professionnels du droit.

L. N. : Beaucoup de vos confrères tentent encore de résister au changement, voire de mettre des bâtons dans les roues de ceux qui entreprennent. Finalement, le véritable défi que lance la legaltech à la profession, c'est celui du changement de mentalité ?

P. E. : Aujourd'hui, n'importe quelle legal start-up peut présenter une offre rapide, peu coûteuse et immédiatement accessible. C'est le grand défi auquel nous sommes confrontés. Ceux qui résistent à cela et aux changements de

positionnement que cela génère pour les professionnels du droit se trompent. Ceux qui font le choix de rester dans leur mode d'exercice traditionnel courent le risque de voir fondre leur clientèle. Mais ils ne peuvent pas empêcher les autres de se développer à l'aide des nouveaux outils techniques et juridiques qui nous sont proposés. Il faut encourager et accompagner l'innovation. Développer ses propres systèmes technologiques, entrer dans des sociétés à capitaux, créer des structures pluri-professionnelles qui offriront un service élargi sont autant de façons de faire face à la concurrence des legaltech. À condition d'avoir toujours à l'esprit que l'on ne dominera véritablement ce marché concurrentiel qu'en démontrant nos compétences et l'avantage concurrentiel de notre déontologie : secret professionnel, confidentialité, respect des conflits d'intérêts, protection des données personnelles, etc.

qui préparent, pour 2018, une version intégrant de nouvelles fonctionnalités.

Avoir un avocat dans sa poche et pouvoir le joindre à tout moment est le principe même de l'Appli de mise en relation « Call a lawyer » cofondée en 2016 par l'avocat Mathieu Davy. Cette première porte d'accès au droit affiche le tarif imbattable de « 20 minutes 20 € » dont 3 sont reversés à la start-up. Elle fonctionne par mots-clés présentés sur un menu déroulant. « Les quelques 300 avocats connectés, répartis sur toute la France, répondent à tout moment de la journée, y compris le week-end, à tous types de questions de droit, et donnent une première orientation à l'utilisateur », explique Me Davy. Et le succès est au rendez-vous ! « 2 000 personnes ont téléchargé l'appli et créé un compte client. Et environ 30 % des consultations débouchent sur un dossier. Cet outil contribue donc aussi au lancement des jeunes avocats qui s'installent ».

Partenariats legaltech. - Ces derniers, s'ils font partie d'un réseau, peuvent aussi bénéficier des synergies nouées avec des legaltech dont certaines comptent d'ailleurs... d'anciens avocats. « Lorsque la question d'un utilisateur excède les "compétences" de la plateforme, elle est transmise à l'un des avocats partenaires », explique Jean-Jacques François, président du réseau interprofessionnel Juris Défi, lié à une plateforme américaine qui propose la création automatisée de documents juridiques. De son côté, le réseau Gesica est depuis deux ans partenaire de *Ledroitpourmoi.com* qui renvoie les utilisateurs vers ses adhérents. Pourquoi ce choix ? « Parce qu'ils ont une démarche qualitative, positive et soucieuse de la déontologie propre au métier d'avocat », précise Gérard Haas, ancien président du réseau.

Le réseau Eurojuris France, qui regroupe plus de 120 cabinets d'avocats et 50 études d'huissiers, est lié à trois legal start-up dont la plateforme de services juridiques en droit du travail et des sociétés Legalstart (V. *RPPI 2017, dossier 14*), et Ejust, site d'arbitrage en ligne « qui dispose désormais d'un vivier d'avocats formés à l'arbitrage », note sa présidente Sophie Clanchet (*JCP G 2016, prat. 598*). « La legal start-up apporte aux avocats une clientèle qui leur échappait, elle contribue à restaurer l'image de l'avocat accessible,

du sachant garant des intérêts des citoyens », souligne-t-elle. Déontologie oblige, ces partenariats n'envisagent aucune rétrocession d'honoraires de l'avocat à la legal start-up. Certains prévoient simplement la gratuité du premier rendez-vous téléphonique et un geste commercial sur les honoraires. « Mais leur montant reste libre », souligne la présidente. Eurojuris étudie aussi d'autres partenariats dans le cadre de son Lab « afin que les avocats abordent sereinement cette transition numérique. Il est plus facile d'avoir des partenariats mutualisés qu'individualisés », assure Sophie Clanchet. D'autant que la plupart des legaltech sont aujourd'hui signataires de la « charte éthique pour un marché du droit en ligne et ses acteurs » développée par l'association Open Law, le droit ouvert dédiée à la transformation numérique et au mouvement d'ouverture du droit.

La legaltech « maison » : c'est déjà aujourd'hui ! - Fini le copier-coller chronophage, place à la création intuitive de robots qui produiront les contrats. C'est la promesse de « la première plateforme de robotisation des contrats par les juristes » de la société Gino Legaltech, créée par l'avocat Philippe Gineastie et par Cyril de Villeneuve. « Dans 20 ans, les concepts juridiques actuels seront obsolètes et les juristes devront réinventer l'essentiel du droit pour l'adapter au monde qui arrive. Ils auront besoin de plus de temps pour la créativité, et l'intelligence artificielle va le leur donner », observe Me Gineastie. Pour faire simple, le professionnel commence par créer un robot virtuel (ou « Bot ») par contrat (bail, pacte d'actionnaires, cessions d'actions...). Lors de la rédaction de l'acte, il lui suffit d'y insérer des instructions intuitives qui créeront les variables et les comportements conditionnels du robot (son intelligence). Passée cette première étape, le robot créera automatiquement les questions qui seront posées aux personnes souhaitant produire un contrat. Il leur suffira de répondre à ces questions pour obtenir un contrat prêt à signer. « L'avocat crée un robot une fois pour toutes. Ensuite, il ne fait que l'enrichir de nouveaux cas de figure et d'améliorations. Il ne fait jamais deux fois la même tâche », explique Me Gineastie. L'outil permet d'établir des relations entre des clauses : par exemple, si l'on répond « non » à la question « paie-

ment comptant », la question « garantie » se déclenche automatiquement et propose, par exemple, « nantissement sur les actions cédées jusqu'au complet paiement du prix ». « Les robots s'améliorent en permanence. Ils amènent le juriste à capitaliser son expertise contractuelle et son expérience », résume Me Gineastie.

Dédiée au droit du travail, la plateforme *www.lexdev.fr* conçue comme une start-up cofondée par un ancien associé du cabinet Cassius Avocats propose aux professionnels du droit de « bénéficier de leur propre solution sécurisée grâce à la puissance d'algorithmes spécifiquement créés pour le domaine juridique, explique Haiba Ouaiissi, associé de Cassius Avocats. C'est d'ailleurs la seule solution en France permettant d'automatiser la rédaction de contrats de travail en prenant en compte la convention collective applicable. Notre partenariat, ciblé en droit du travail, en appelle d'autres avec des confrères spécialisés puisque LexDev compte développer sa solution dans tous les domaines du droit ».

Des cabinets parient aussi sur les technologies qui promettent de révolutionner le métier d'avocat. À l'ère du tout dématérialisé, la blockchain répond à un besoin de sécurité juridique évident : « elle assure la traçabilité des échanges tout en leur conférant une valeur probante et une date certaine », note Me Jean-Philippe Touati. La société (Deep Block) qu'il a créée avec son associé avocat Henri de la Motte Rouge et deux entrepreneurs dont Christophe Lemée, a conçu un connecteur universel et une API qui ajoutent aux applications métiers (par exemple, un logiciel de gestion électronique de documents) une fonctionnalité « blockchain ». L'outil « contract management » par exemple, permet d'encrypter dans la blockchain les différentes versions de négociation d'un contrat et à terme d'en assurer l'auto-exécution via la fonctionnalité « smart contract ». « Notre solution est déjà en production pour sécuriser les droits d'auteur des créateurs via la plateforme About Innovation », précise Henri de la Motte Rouge. La blockchain a aussi vocation à permettre des échanges plus sûrs et confidentiels entre les tribunaux et les avocats. « Elle offre de formidables perspectives dans le suivi des procédures, de la saisine à l'exécution des décisions. À l'heure de la justice numérique et de l'État plateforme,

la blockchain va devenir une technologie de référence », augure Jean-Philippe Touati (V. not. F. G'ssell et J. Deroulez : JCP G 2017, act. 1046 ; J. Deroulez : JCP G 2017, prat. 973 ; E. Capirolo : JCP G 2016, prat. 672).

Le machine learning et l'intelligence apprenante qui travaille à partir des données et de l'expérience dont on la nourrit devraient aussi, à terme, permettre aux avocats d'optimiser leurs performances et la prédictibilité de leurs dossiers. « Si par exemple, le cabinet a traité 5 000 situations de création d'entreprises, et qu'il renseigne la machine sur la situation matrimoniale des actionnaires et sur les conflits qui ont eu lieu, il pourrait par exemple en déduire que dans les sociétés comprenant trois actionnaires célibataires on a plus de chance de rentrer en conflit d'associé dans les 5 ans, et donc qu'il faudra prévoir des clauses adaptées. Cette technologie permet aussi de faire des statistiques pour en déduire notamment des risques contractuels (15 % de ces contrats partent au contentieux, 15 % vont en arbitrage, etc.) », détaille Alexis Deborde, directeur associé de Hercule-TheLegal tech Agency qui accompagne les professionnels du droit et du chiffre dans leur transformation numérique. Pour l'heure, rares sont les cabinets qui possèdent un volume suffisant de données pour effectuer ce travail de structuration des informations nécessaire à la mise en place de ce type d'outil.

Reste à permettre au plus grand nombre d'accéder à l'ensemble de ces technologies. Le tout nouveau « do tank » AvoTech (JCP G 2017, prat. 1071) fédérant comme son nom l'indique les avocats créateurs, actionnaires ou administrateurs de legaltech y travaille. Et la candidate à la présidence du Conseil national des barreaux (CNB), Christiane Feral-Schuhl, en fera l'une de ses promesses de campagne : « Il me semble indispensable de faciliter l'émergence des projets de legaltech au sein de la profession en créant un Laboratoire de l'innovation qui testerait les nouveaux outils et diffuserait les méthodes innovantes grâce à l'aide de cabinets pilotes, et en donnant la possibilité pour les avocats porteurs de ces projets de trouver les financements adéquats ».

Legal design et outils visuels. - Et l'humain dans tout ça ? Kami Haeri, auteur d'un

Partenariat avocat – legaltech : mode d'emploi

Comment un cabinet doit-il aborder son partenariat avec une legaltech ?
Jean Gasnault, SAS La Loi des Ours, livre ses recettes.

1. Être à l'écoute de ses clients. Un projet legaltech n'a de sens que s'il améliore le service rendu. Il peut être utile de consulter les déclarations des associations de juristes d'entreprises (AFJE, Cercle Montesquieu, etc.) sur le sujet : les entreprises veulent voir leurs conseils prendre une part active au progrès technologique, elles ont besoin d'être accompagnées et seraient agréablement surprises d'être précédées sur ce terrain.

2. Identifier un cas d'espèce précis : mener ce projet avec un client pour répondre à un besoin qu'il a exprimé peut constituer une bonne manière d'ouvrir le champ exploratoire de l'univers legaltech. Une étude de marché préalable contribuera à établir la pertinence de l'action à mener à plus large échelle.

3. Enrichir sa culture « legaltech ». Manifestations, formations, tribunes etc. Suivre les activités des Incubateurs des barreaux est un bon début pour aller à l'essentiel. Devenir partenaire d'un programme mené par une association mêm-

ant professionnels du droit et acteurs legaltech favorise les prises de contact et forme les avocats et les personnes mobilisées sur un projet.

4. Mobiliser TOUT le cabinet autour de cette action stratégique. La cellule dirigeante doit l'initier, la suivre et la dynamiser sans relâche. L'équipe réunissant supports et avocats travaillant sur ce projet doit disposer de moyens, de relais, de temps et de... reconnaissance. Pratiquer un management agile et collaboratif décuplera les chances de succès de cette entreprise.

5. Pour se lancer dans cette course, plusieurs voyants doivent être et rester « au vert » : sécurité et conformité au RGPD, normalisation de ses process, équipement informatique à jour, savoir-faire entièrement partagé. Chacune de ces ressources sera sollicitée. L'une manque à l'appel ? Le projet s'arrêtera...

Les clés de la réussite du projet legaltech du cabinet : bien ciblé, bien préparé, bien mobilisé, bien équipé.

rapport sur l'avenir de la profession d'avocat publié en février 2017 (V. RPPI 2017, entretien 1), l'a rappelé : « l'innovation ne se résume pas aux legaltech et à l'IA, il faut aussi développer l'intelligence sociale, le savoir-être ». Cette exigence comportementale commence par l'effort pédagogique du sachant qui se met au niveau de ses clients. « L'avocat doit sortir d'une posture "juridico-technique" pour donner à son client le sentiment que les solutions se construisent réellement avec lui et pour lui. C'est tout le sens du legal design, une démarche dont la finalité est de rendre plus accessibles des notions complexes », fait observer Elodie Teissèdre, qui accompagne les cabinets dans les nouvelles formes de communication. Et d'ajouter : « C'est un point essentiel, l'usage de l'information doit être au centre de sa conception. Le cerveau étant un organe visuel, le dessin, la vidéo, l'infographie ou l'animation contribuent à mettre en perspective l'information. Cette approche per-

met par exemple de mieux expliquer le déroulement d'une procédure judiciaire ou de rendre compréhensible des conditions générales d'utilisation par exemple. En choisissant des outils facilitant la mémorisation, l'avocat se donne plus de chances d'être compris de ses clients. Il répond ainsi à leurs attentes : plus de pédagogie, des recommandations claires, moins de termes rébarbatifs... ».

Car, aussi geek soit-il, l'avocat est avant tout un être humain. « Ses compétences, son savoir-faire et son savoir-être sont portées par les valeurs de sa déontologie et notamment le secret professionnel, ce qui lui donne une légitimité supérieure aux autres acteurs issus du secteur numérique. Le CNB doit être moteur dans le développement de l'activité des avocats et les aider à explorer de nouveaux métiers et de nouveaux marchés grâce au numérique », assure Christiane Feral-Schuhl. Qui dit mieux ?

LAURENCE NEUER, JOURNALISTE