

“ Le temps des legaltechs est venu ”



Entretien avec
Philippe Ginesté
Président fondateur
Gino LegalTech

Gino LegalTech est une des plus anciennes pépites du marché français. Son fondateur, l’avocat Philippe Ginesté, offre son analyse des mois écoulés et sa vision de l’avenir. Entre ambition et tenacité.

DÉCIDEURS JURIDIQUES. La legaltech sortira-t-elle renforcée de cette crise sanitaire ?

PHILIPPE GINESTÉ. Le confinement a généralisé l’utilisation des technologies, et ce dans le domaine professionnel et privé. Beaucoup ont découvert le caractère libérateur des technologies, mais aussi leurs limites. Les visio-conférences peuvent être d’une efficacité redoutable et enthousiasmantes, mais elles favorisent moins l’intelligence collective que les réunions physiques, les rencontres dans les couloirs de bureaux, les discussions autour d’un café. Elles voilent l’expression corporelle et tendent à limiter la relation au strict agenda de la réunion. Elles sont des facilités majeures, mais il faudra apprendre à ne pas en abuser. Un monde sans odeur s’exposerait à être sans souffle. Les technologies sortent renforcées de cette drôle de période. Les legaltechs bénéficieront de cette évolution générale.

Avez-vous le sentiment qu’un budget supplémentaire sera débloqué par les directions juridiques pour se digitaliser à l’avenir ?

P. G. La digitalisation des directions juridiques est le fait de beaucoup de direc-

teurs juridiques qui se passionnent pour le sujet. Ils intègrent dans la gestion de leur activité la révolution par les technologies de la pratique du droit et, in fine, du droit lui-même, la mutation progressive de toutes les activités humaines vers des activités [homme + machine].

La digitalisation des directions juridiques est fortement favorisée par les responsables de la transformation numérique nommés dans tous les groupes importants, les départements juridiques étant encore ceux qui bénéficient le moins des technologies. Le temps des legaltechs est venu.

Par ailleurs, les appels d’offre se multiplient. Gino LegalTech vient d’en remporter plusieurs qui ont mis en concurrence les principaux acteurs mondiaux de la gestion du cycle de vie des contrats.

L’intégration du legal design dans les outils des différents segments est-elle une réalité ?

P. G. Le legal design ou, plus généralement, le *design thinking* est la recherche de l’intuitivité en tous domaines. C’est

l’inverse de la pédanterie. Longtemps, un langage ampoulé, savant, incompréhensible par le commun des mortels était le signe de l’intelligence. C’était l’époque où les juristes fleurissaient leur discours d’expressions latines et de mots techniques inconnus du public. Aujourd’hui, l’attitude est inversée. Il faut faire simple et clair : quel progrès et quel challenge ! Cette approche envahit progressivement tous les pans du droit et des legaltechs, des tutoriels à la rédaction des contrats. C’est le retour à Boileau, ce qui se conçoit bien s’énonce clairement. C’est une véritable et bonne ascèse.

Est-ce que Gino LegalTech accompagne déjà des clients à l’étranger ?

P. G. Nous travaillons depuis longtemps avec Imerys, leader mondial des spécialités minérales pour l’industrie. Nous accompagnons ce groupe implanté dans une quarantaine de pays, dans son déploiement progressif de Gino en Amérique du Nord et du Sud et prochainement en Asie.

Existe-t-il un effet made in France ?

P. G. La culture française de la codification est très favorable à l’exercice. Mais nous devons nous battre contre des géants, en particulier américains. Notre stratégie est inspirée de celle d’une entreprise que je conseille en tant qu’avocat, Hermès. Son génie : être une multinationale de l’artisanat, qui n’a jamais perdu l’amour du produit fait par des mains d’hommes pour des hommes. C’est fort ! Si nous savons conserver notre capacité à nous adapter à chacun de nos clients tout en leur apportant un service complet, nous relèveront le défi.

Pensez-vous que les institutions européennes porteront la naissance d’un géant de la legaltech ?

P. G. Nous espérons bien que l’Europe produira plusieurs grandes legaltechs. Elle le mérite. Les cerveaux et l’esprit d’entreprise y sont présents. Dans notre secteur, nous pensons que dans 5 à 10 ans, le marché de la gestion du cycle de vie des contrats sera concentré entre les mains de 3 ou 4 acteurs. Notre défi est d’être l’un d’eux.

PROPOS RECUEILLIS PAR PASCALE D’AMORE