

**AVOCATS**

**Les instances professionnelles veulent prendre leur destin en main face aux légaltechs**

**UBÉRISATION DU DROIT**

# Les avocats s'organisent pour garder la maîtrise du contact

» Les offres de prestations juridiques en ligne développées par des non-avocats se multiplient, obligeant les avocats à réagir rapidement

» Le CNB compte créer sa propre plate-forme cette année et l'incubateur du barreau de Paris participe à la réflexion sur l'innovation



**STÉPHANIE SMATT,**  
avocat,  
expert à la commission  
« prospective » du CNB,  
membre actif de  
l'incubateur du barreau  
de Paris

## Parmi les « legal start-up » recensées sur le web...

- **Weclaim** est dédié aux actions en justice de masse, au service des avocats et des consommateurs.

- **Captaincontrat** facilite les démarches juridiques des TPE et PME tout en étant accompagné d'un avocat à moindre coût.

- **Legalstart** permet aux TPE et PME de régler leurs formalités juridiques en ligne sans faire appel à un avocat ou à un expert-comptable (la plate-forme a créé une version bêta d'une seconde plate-forme, avostart, permettant

d'identifier le bon avocat pour sa problématique).

- **Legallife** est dédié aux petites entreprises en leur permettant de trouver tous les documents juridiques en ligne et d'être mis en relation avec un avocat à prix réduit.

- **Ledroitpourmoi** répond aux premiers besoins d'informations en combinant informations, pédagogie (grâce à des vidéos et aussi des outils tels que des simulateurs) et conseil juridique grâce à un réseau d'experts.

Par **VALENTINE CLÉMENT**

@ValentineClem  
E-MAIL [vclement@agefi.fr](mailto:vclement@agefi.fr)

**L'ubérisation** n'épargne aucun domaine, même celui du droit. C'est une réalité, les acteurs du web sont en train de capter une partie de la chaîne de valeur des professionnels du droit. Les sites se multiplient (*lire l'encadré*) et le nombre de leurs clients grandirait petit à petit. Principaux concernés : les avocats. Décryptage du phénomène et de la stratégie retenue par les instances officielles de la profession d'avocat.

**Une démocratisation de l'accès au droit.** Si ces « legal start-up » rencontrent un succès croissant, c'est qu'elles répondent bien entendu à un besoin. Avec internet, les habitudes des justiciables ont changé. Ces derniers se renseignent seuls sur leurs droits en ligne, y trouvant notamment des modèles d'actes. Ils ne franchissent pas nécessairement le seuil d'un cabinet d'avocats ou d'une étude de notaires, ainsi que l'observe Thierry Wickers (*lire l'entretien*), notamment en raison de la crainte d'une facture exorbitante. Les industriels

du droit ont simplement mis à leur disposition des outils permettant de résoudre facilement et à moindre coût leur demande juridique.

Les requêtes sont de trois ordres : information juridique, rédaction d'un acte simple et organisation d'une procédure judiciaire simplifiée. En matière fiscale, des sites comme eTaxClaim développé par EY Société d'avocats (*L'Agefi Actifs n°659, p. 18*), ou ETaxFrance de l'avocate Eve d'Onorio di Méo commencent à se développer.

### Les avocats, sous-traitants des plates-formes.

Si ces entreprises répondent à un besoin qui était en partie délaissé par les avocats, pourquoi la profession s'inquiète-t-elle autant ? Tout d'abord, il apparaît que certains avocats pourraient davantage souffrir : les plus jeunes, à qui l'on confiait ces tâches répétitives à bas coûts, mais aussi les avocats généralistes, et en particulier ceux qui résident en banlieue parisienne. *« Ces confrères des barreaux périphériques sont particulièrement impactés car les justiciables qui rentrent tard le soir dans leur ville de banlieue verront dans ces services proposés par les start-up des solutions pratiques et économiques, privant ainsi les avocats d'une rencontre avec ce justiciable. Nous allons encourager ces confrères à la spécialisation »*, fait observer Annie Koskas, présidente du barreau du Val-de-Marne.

Ensuite, et c'est une réalité qui inquiète davantage la profession, en particulier les avocats spécialisés, ces sites acquièrent, via leur offre, un flux de clientèle potentiellement intéressée par l'obtention d'un conseil juridique. Les plates-formes ne sont en effet pas habilitées à dispenser ce type de prestation. En conséquence, elles nouent des partenariats plus ou moins étroits avec les professionnels du droit, les faisant intervenir aussi bien en amont qu'en aval, voire associant l'expert à l'établissement de l'acte. Les avocats deviennent sous-traitants de ces industriels du web, les plates-formes dictant leurs conditions.

### Absence d'exercice illégal de la profession d'avocat.

Certains avocats, le Conseil national des barreaux (CNB) en première ligne, ont tout d'abord vivement réagi à ce que

certains nomment l'invasion barbare. Cependant, le droit ne leur donne pas raison. Ainsi, dès lors qu'il s'agit d'un accompagnement automatisé du contribuable et qu'aucun conseil juridique individualisé n'est délivré, cela ne relève pas du périmètre protégé des avocats. Une confirmation a encore été apportée en justice en 2014 concernant le site demanderjustice.com à qui le CNB reprochait l'exercice illégal de la profession. Les éditeurs de logiciels juridiques tels que LexisNexis ou Genapi, qui fournissent ce type de services aux entreprises, en B to B, fonctionnent déjà dans cette logique. Les start-up du droit qui offrent un accès B to C ne proposent finalement pas autre chose.


### Le CNB souhaite créer sa propre plate-forme.

Lors du Congrès national des avocats de 2014, le président de l'American Bar Association (ABA) aux Etats-Unis a rappelé que le montant des investissements dans les technologies juridiques (hors cabinet) progressait d'année en année, passant de 66 millions en 2012 à 458 millions en 2013 et à 1 milliard en 2014. L'ampleur du phénomène a conduit l'ABA à conclure un partenariat en 2014 avec le deuxième site de la prestation juridique en ligne : Rocketlawyer. Avant que ces puissants acteurs n'arrivent en France, certains entrepreneurs, pour la plupart non-avocats, ont ainsi pris les devants.

Du côté du CNB, la stratégie employée est différente. L'institution espère capter cette clientèle internet par leurs propres outils et annoncent le lancement de leur plate-forme dans le courant de l'année 2016 (*lire l'entretien avec Patrick Le Donne, président de la Commission Nouvelles technologies du CNB, en page 22*). Pour l'heure, il ne serait pas envisagé de laisser les internautes réaliser des commentaires sur leur avocat. Les commentaires et leur bonne maîtrise sont pourtant la clé, selon Thierry Wickers, pour mener les internautes vers le bon interlocuteur.

### L'innovation s'impose aux avocats.

Oussama Amar, fondateur de The Family, l'avait parfaitement relevé lors du Congrès national des avocats de 2014 : *« Il y a une course entre les avocats qui veulent devenir programmeurs et les programmeurs qui veulent devenir avocats »*. En toutes hypothèses, la révolution digitale oblige l'avocat, et plus largement les professionnels du droit, à repenser leur modèle économique. Pour faciliter ces évolutions, certains plaident en faveur d'un assouplissement de leurs règles déontologiques.

C'est le point de vue de Stéphanie Smatt, avocat, expert à la commission « prospective » du CNB, membre actif de l'incubateur du barreau de Paris, un groupe dépendant de l'Ordre des avocats de Paris créé début 2014 pour soutenir l'innovation juridique : *« Plutôt que de combattre cette ubérisation, nous réfléchissons au moyen d'incorporer les logiciels développés par les start-up dans nos cabinets, ce qui permettrait à l'avocat de se concentrer sur sa valeur ajoutée. Nous souhaitons sensibiliser les avocats pour qu'ils révisent leur business model. En outre, pour lever les freins à notre innovation, nous avons présenté des pistes de réflexion et d'assouplissement de notre déontologie à l'Ordre des avocats de Paris en juillet dernier portant sur l'ouverture de nos capitaux, l'interprofessionnalité, l'impossibilité pour l'avocat d'exercer une activité commerciale, l'encadrement de la publicité, ainsi que les règles encadrant l'honoraire. »* L'Incubateur du Barreau de Paris encourage également l'innovation à travers la remise, chaque année, de Prix de l'Innovation à des projets innovants catégorie « avocat » et « non-avocat ». A noter aussi que le Barreau de Paris aurait décidé de créer un fonds dédié l'innovation, appelé de ses vœux par l'Incubateur. 

L'entretien avec **THIERRY WICKERS**, avocat à Bordeaux chez Exeme ancien président du Conseil national des barreaux

## Ils doivent se saisir des outils numériques pour s'assurer le premier contact avec le client

**L'Agefi Actifs. - Les acteurs du numérique investissent de plus en plus le marché du droit et très peu sont avocats. Où se situe l'enjeu pour la profession d'avocat ? Thierry Wickers (1).**

- L'offre des avocats est conçue pour apporter une réponse personnalisée aux problèmes juridiques qui leur sont soumis par leurs clients. Les clients des avocats sont donc des personnes qui ont été capables d'identifier le fait qu'elles étaient confrontées à un problème juridique, de déterminer qu'elles avaient besoin d'un avocat pour le résoudre et ensuite de choisir le « bon avocat ». De multiples études démontrent qu'en réalité, une majorité des personnes qui ont un problème juridique à résoudre ne parvient pas accomplir

ce parcours et n'arrive jamais dans un cabinet d'avocats. Les « nouveaux acteurs » se déploient sur internet et exploitent le fait que, désormais, le premier réflexe, c'est de se tourner vers le web. Ils sont ainsi capables de répondre aux besoins dès qu'ils s'expriment. Mais celui qui parvient ainsi à répondre le premier à la demande du client est parfaitement placé pour lui proposer un service (notamment en exploitant les possibilités de l'intelligence artificielle), ou pour l'orienter dans la recherche d'un avocat.

**Quelle attitude les avocats doivent-ils adopter, selon vous, et quels outils doivent-ils mettre en place ?**

- Les avocats ne sont pas nécessairement condamnés

à se transformer en sous-traitants des plates-formes, mais la menace existe. Ils doivent à leur tour se saisir des outils numériques pour s'assurer le premier contact avec le client. Ils sont évidemment idéalement placés pour fournir de l'information juridique ou proposer des services en ligne. Il s'agit d'ailleurs de remédier à des insuffisances qui conduisent aujourd'hui à priver une grande partie de la population d'un véritable accès au droit.

**Le Conseil national des barreaux projette de créer une plate-forme de consultation en ligne pour les avocats en 2016**



**afin de montrer la valeur ajoutée de l'avocat et faciliter l'accès à la profession. Qu'en pensez-vous ?**  
- Ce n'est pas une mauvaise initiative puisqu'elle assurerait

une présence massive des avocats sur internet, mais il y a de sérieux obstacles à vaincre. Ce que cherchent les internautes, c'est à être dirigés vers un avocat particulier, qui saura répondre à leur problème spécifique. Une plate-forme regroupant des milliers d'avocats de manière indifférenciée risque de ne pas les satisfaire.

(1) Auteur de l'ouvrage « La grande transformation des avocats ».

## Une plate-forme de consultation en ligne

Dans une tribune publiée sur [www.agefiactifs.com](http://www.agefiactifs.com), Patrick Le donne indique que le Conseil national des barreaux n'est plus en « réaction mais en proaction ». Le CNB compte ainsi s'« approprier la clientèle qui renonce à pénétrer dans le cabinet d'un avocat parce qu'elle pense, à tort, que cette prestation sera chère ou qu'elle ne doit correspondre qu'à une activité judiciaire. Il est donc impératif de créer un outil qui concilie ce besoin de droit avec la réactivité attendue des avocats ». Il annonce ainsi la création

prochaine d'une plate-forme de consultation en ligne chargée de mettre en avant la valeur ajoutée de l'avocat afin que les avocats ne deviennent pas des sous-traitants de sociétés commerciales imposant leur méthode et leur tarif. Le tarif sera fixé librement, à l'instar de ce qui



**PATRICK LE DONNE**, ancien bâtonnier du barreau de Nice, président de la Commission Nouvelles technologies du CNB

est fait dans les cabinets. « Il s'agit de permettre la recherche sécurisée d'un avocat. C'est une priorité de la mandature du CNB et de la Commission Exercice du droit, notamment ». Il rappelle enfin que « la profession est opposée à la mise en place d'une notation des avocats contraire à sa déontologie, à l'intérêt collectif de la profession et dont les critères ne sont pas définis » et mentionne une décision de la cour d'Appel de Paris rendu dans ce sens 18 décembre dernier.