

Avocats et *legaltech* : forcément adversaires ou peut-être alliés ?



Par

Dominic Jensen

Avocat,
Conseil en
stratégie des
cabinets d'avocats,
Directeur
scientifique

Braconniers du droit, commerçants sans scrupules, ces nouveaux acteurs doivent-ils être boutés hors du marché du droit à coup d'actions en justice portées haut et fort par les institutions de la profession ? La situation n'est pas si simple.

L'exercice du droit, en France, relève des dispositions de la loi dite de 1971¹, et plus particulièrement des dispositions de l'article 4 et des articles 54 à 66, ces derniers étant regroupés sous le titre II intitulé « Réglementation de la consultation en matière juridique et de la rédaction d'actes sous seing privé ».

Comme le relève le *vade-mecum* de l'exercice du droit publié par le Conseil national du barreau (CNB)², si les avocats ont le « monopole » de l'assistance ou de la représentation, de la postulation et de la plaidoirie devant les juridictions et organismes juridictionnels, il existe de nombreuses dérogations. Celles-ci comprennent les juridictions sociales et prud'homales, le tribunal d'instance, le juge de l'exécution, le tribunal de commerce, les tribunaux paritaires de droits ruraux, sans oublier les autorités indépendantes et, enfin, la possibilité pour l'État et les collectivités territoriales, comme les établissements publics, d'être représentés par un fonctionnaire ou un agent de l'administration. Le « monopole » des avocats est donc loin de s'étendre à l'ensemble des activités juridictionnelles.

En ce qui concerne la consultation et la rédaction d'actes à titre principal, celles-ci sont confiées aux seuls professionnels du droit selon les termes de l'article 56 de la loi de 1971. Sont donc concernés les avocats au

Conseil d'État et à la Cour de cassation, les avocats inscrits à un barreau français, les notaires, les huissiers de justice, les commissaires-priseurs, les administrateurs judiciaires et les mandataires liquidateurs qui disposent concurremment, dans le cadre des activités définies par leurs statuts respectifs, du droit de donner des consultations juridiques et de rédiger des actes sous seing privé pour autrui. Il faut ajouter à ces professions juridiques, les métiers qui exercent une activité autorisant la consultation juridique à titre accessoire³. Ce groupe comprend les architectes, experts-comptables, responsables habilités des services comptables des centres de gestion agréés, agents généraux d'assurances, courtiers d'assurances ou dirigeants d'une société de courtage, employés et cadres du secteur bancaire, agents immobiliers, administrateurs de biens, conseils en propriété industrielle, experts agricoles et fonciers, experts forestiers et géomètres experts.

Cet état des lieux montre la complexité de la situation avant même que ne soit abordée la question des acteurs de ladite *legaltech*. Nous définirons ces dernières comme étant des entreprises qui utilisent des technologies permettant la création et la vente de services de nature juridique qui relèvent principalement de l'automatisation, qu'il s'agisse de la création de documents, de la mise en œuvre et du

suivi de procédures ou encore de la mise en relation avec des professionnels du droit. Par rapport à la loi de 1971, l'activité de la plupart de ces entreprises relève de l'article 66-1 de la loi qui rappelle que la diffusion en matière juridique de renseignements ou d'informations à caractère documentaire est libre.

Thierry Wickers⁴ tient le compte de ces *start-up* du droit pour un cours qu'il donne deux fois par an à l'École de formation du barreau⁵. En janvier 2016, il dénombrait 22 « *start-up* du droit ». En juillet de la même année, ce chiffre est passé à 51 sociétés ou sites proposant de l'intermédiation d'avocats, de la résolution de litiges en ligne, des contrats, du financement de litiges, de l'assistance judiciaire ou de l'information juridique. Ce chiffre a sans doute encore augmenté depuis. Comment expliquer ce foisonnement d'initiatives ainsi que le succès d'un nombre d'entre elles ? Ces entreprises ont investi le marché de l'accès au droit. Comme le souligne très justement Thierry Wickers dans le cours précité, ces nouveaux acteurs occupent un terrain qui avait été délaissé par l'avocat. Traditionnellement, le client sollicite un avocat à partir du moment où il a lui-même identifié son problème comme relevant de la compétence d'un avocat. La force des *legaltech* a été d'attaquer le marché en amont. C'est l'entreprise qui va aider le particulier ou l'entreprise à qualifier son problème pour ensuite l'accompagner ou l'orienter dans sa résolution.

LES LIMITES DE L'ADVERSITÉ

Ainsi qu'expliqué en introduction, le monopole des avocats est étroit et fragile. Le contentieux qui oppose le CNB et la société DemanderJustice.com est emblématique des limites du combat entre la profession et les *legaltech*.

La justice a désavoué trois fois de suite le CNB et l'Ordre des avocats de Paris qui cherchaient à obtenir la fermeture du site DemanderJustice.com. Le 11 janvier dernier⁶, le tribunal de grande instance de Paris a rendu un jugement rejetant toutes les demandes du CNB et de l'Ordre des avocats de Paris. La cour d'appel de Paris avait déjà relaxé la société au pénal dans un arrêt rendu le 21 mars 2016. La chambre criminelle de la Cour de cassation vient de conforter la position de demanderjustice.com dans son arrêt du 21 mars 2017 (pourvoi n° 16-82.437) en rejetant toutes les demandes de la profession (V., sur cet arrêt, le commentaire de M. Bénichou, D. avocats 2017. 148.

Dans son jugement, le tribunal de grande instance avait refusé d'une part de qualifier les prestations rendues par le site DemanderJustice.com (« l'édition et l'envoi automatique d'une mise en demeure, la détermination, selon la nature ou le montant du litige, de la juridiction matériellement et territorialement compétente, l'édition et l'envoi matériel d'une déclaration au greffe du tribunal, la mise en état dudit dossier ») comme étant des activités d'assistance et de représentation. Le tribunal a estimé que le CNB et l'Ordre n'avaient pas démontré que « les prestations ainsi assurées relèveraient de la mission traditionnelle d'assistance ou de représentation en justice telle que peut l'accomplir un avocat, celles-ci s'avérant dépourvues d'une véritable valeur juridique ajoutée, ainsi que de toute dimension stratégique, outre l'absence de fourniture de conseils personnalisés et le défaut d'une analyse quant à l'applicabilité au cas d'espèce des normes et informations juridiques mises à disposition ».

De même, pour le tribunal de grande instance de Paris, « la transmission à la juridiction du dossier constitué par le justiciable » ne peut être qualifiée d'acte de représentation, dès lors qu'il « s'agit d'une prestation purement matérielle qui n'est pas accomplie au nom du mandant par une personne désignée par celui-ci pour le représenter ». Enfin, le fait de mettre en place une assistance en ligne ou d'employer des juristes ne peut pas en l'espèce être qualifié de « consultation juridique »⁷.

Réagissant à la décision, Pascal Eydoux, le président du CNB, a déclaré que cette décision indiquait que la prestation judiciaire est devenue un marché concurrentiel et que, dans ce contexte, la profession allait continuer à développer ses propres initiatives⁸. Cette réaction mesurée montre que la profession comprend qu'elle va être amenée à composer avec un nouvel environnement.

LA VOIE DE LA DÉONTOLOGIE OU DE LA LABELLISATION

Comprenant l'intérêt d'une paix bien gérée par opposition à une guerre de tranchées, des observateurs éclairés du marché du droit, experts de la donnée juridique et quelques avocats ont pris l'initiative, dans le cadre du projet Open Law, d'une charte destinée à pacifier les relations entre avocats et *legaltech*⁹. Cette « charte éthique pour un marché du droit en ligne et ses acteurs » a fait l'objet

1 L. n° 71-1130, 31 déc. 1971, mod. par L. n° 90-1259, 31 déc. 1990, et L. n° 97-308, 7 avr. 1997.
2 CNB, Commission exercice du droit, *Vade-mecum* de l'exercice du droit, cnb.avocat.fr/file/123867/
3 L. n° 71-1130, 31 déc. 1971, art. 59.

4 Ancien président du CNB et auteur de La grande transformation des avocats, Dalloz, 2014.
5 En binôme avec D. Jensen, l'auteur de cet article.
6 TGI Paris, 11 janv. 2017, Conseil national des barreaux et Ordre des avocats au barreau de Paris c/ SAS Demander Justice. Texte de la décision : <https://www.legalis.net/jurisprudences/tribunal-de-grande-instance-de-paris-jugement-du-11-janvier-2017/>
7 Sur les détails de l'affaire : A. Moreaux, Victoire de Demander Justice contre le CNB, Affiches parisiennes, 17 janv. 2017 (<http://www.affiches-parisiennes.com/victoire-de-demander-justice-contre-le-cnb-6914.html>).
8 V. Monnier, Nouvelle victoire du site DemanderJustice contre les avocats, L'obs, 12 janv. 2017 (<http://tempsreel.nouvelobs.com/justice/20170112.OBS3749/nouvelle-victoire-du-site-demander-justice-contre-les-avocats.html>).
9 <http://openlaw.fr/images/4/42/Charte-MARCHE-droit-en-ligne.pdf>

de sa première séance de signature officielle lors du congrès Eurojuris, le 20 janvier 2017. Soixante-dix-sept acteurs, dont un certain nombre de structures représentatives du marché du droit, se sont engagés à appliquer dès maintenant ses principes directeurs¹⁰.

Selon Alexis Deborde, membre d'Open Law qui a coordonné le projet, l'objectif était d'obtenir une adhésion spontanée des *legaltech* à la charte, permettant de justifier auprès du justiciable et des professions réglementées avec lesquelles elles sont susceptibles de travailler un certain niveau d'éthique dans la délivrance des prestations juridiques. Il ajoute que cette charte pourra être une source d'inspiration dans le cadre du débat actuel sur les projets de labellisation des *legal start-up* par certaines instances¹¹.

Preuve de l'importance des enjeux, la mobilisation autour de ce projet a été considérable. Les huit articles de la Charte sont le fruit de neuf mois de travaux et s'appuient sur une consultation large du secteur. Une quarantaine d'acteurs et de représentants des professions réglementées se sont mobilisés entre les mois de mars et juin 2016. Un public élargi d'internautes a ensuite eu la possibilité de consulter et de commenter la charte en ligne avec près de 1 000 consultations. Au mois de novembre 2016, un comité de vingt-huit membres et présidé par Célia Zolynski, professeure à l'Université de Versailles Saint-Quentin en Yvelines, s'est réuni pour en finaliser les termes.

Le texte définitif compte un préambule et huit articles. Les signataires s'accordent sur le fait que le droit et la justice exigent une éthique particulière dans l'intérêt du justiciable et de l'État de droit. Ils reconnaissent également la nécessité d'une concurrence saine pour le développement du secteur. Dans cette perspective, la charte incarne l'engagement de ses signataires à contribuer tant à la promotion des nouvelles technologies qu'à la qualité de la transition vers ces nouvelles technologies, en s'engageant en particulier sur :

- la qualité de service que peuvent attendre les acteurs économiques qui recourent aux services d'une *legaltech* ;
- le respect des obligations en matière de sécurité et de confidentialité ;
- le respect des périmètres d'intervention de chaque profession ;
- la responsabilité des acteurs de la *legaltech*.

Le temps dira si, au-delà de l'effet d'annonce, cette charte deviendra un dispositif pérenne dans les relations entre les avocats et les *start-*

up du secteur. Elle est néanmoins la manifestation d'une volonté manifeste de coopération. Si les avocats cherchent à voir leur territoire respecté, les nouveaux entrants sont en quête de légitimité et savent que celle-ci passe par une pacification de leurs relations avec les représentants des professions réglementées.

L'Ordre des avocats du Barreau de Paris estime, de son côté, que certains avocats attendent une forme de validation déontologique pour travailler plus amplement avec ces structures. Le bâtonnier Frédéric Sicard a indiqué que l'Ordre travaillait sur une possibilité de labellisation, ou encore des procédures d'audit permettant de vérifier que les règles de sécurité, de confidentialité et de périmètre de l'activité seront appliquées par ces acteurs. Ainsi, selon le bâtonnier, « les avocats et clients sauront qu'ils pourront aller vers telle *start-up* qui est conforme aux règles déontologiques »¹², même si le bâtonnier a reconnu que rien ne les empêcherait de se tourner vers celles qui ne les appliqueront pas. Ce projet de labellisation a été confié aux membres de l'Incubateur du Barreau de Paris.

LA VOIE DE LA COOPÉRATION

Le réseau d'avocats Eurojuris France a scellé un partenariat avec eJust, une plate-forme d'arbitrage en ligne dont l'objectif affiché est de faire baisser le coût et la durée de traitement des litiges commerciaux.

Comme l'explique une responsable d'e-Just dans le communiqué de presse publié sur le site du Village de la Justice¹³ et également repris par les Affiches parisiennes¹⁴, « Eurojuris est un réseau d'avocats et d'huissiers, et eJust est une institution d'arbitrage à la recherche d'un vivier d'arbitres spécialistes et de prescripteurs de la solution eJust », et d'ajouter « c'est là que les deux volontés d'aller vers l'avant et de démocratiser l'arbitrage se rencontrent ». Eurojuris, de son côté, insiste sur la plus-value apportée par les membres du réseau dans leur futur rôle d'arbitres eJust.

EuroJuris France a également conclu un partenariat avec legalstart.fr, une société spécialisée dans les démarches en ligne en matière de droit des sociétés. Les services de legalstart.fr consistent à vendre des actes et les formalités y afférentes. Le client a ensuite la possibilité de se faire accompagner par un avocat référencé par le site s'il en ressent la nécessité. Ce partenariat permettra donc aux avocats

membres d'Eurojuris France d'être référencés par legalstart.fr, mais permettra aussi d'offrir des « offres packagées » à destination des PME¹⁵.

Ces partenariats sont très loin d'être anodins. Eurojuris France regroupe plus de 1 000 professionnels du droit sur tout le territoire, essentiellement des avocats, mais aussi des huissiers. Conscients des enjeux, les parties ont inclus dans leur communiqué un paragraphe selon lequel elles s'engagent à « mener conjointement les réflexions concernant le marché du droit qui connaît aujourd'hui de profondes mutations liées au digital, à la déjudiciarisation de l'activité et à la libéralisation des prestations juridiques ». Eurojuris France déclare même œuvrer « pour redessiner les contours de la profession ».

Le premier enseignement de ces partenariats est que les avocats passent de la réflexion à l'action. Un réseau de 1 000 avocats reconnaît le bénéfice client apporté par une *start-up* du droit. Jusqu'à maintenant, les avocats se sont montrés très réservés sur ce sujet, estimant le plus souvent que le coût compétitif et l'aspect pratique des services proposés par ces acteurs étaient au détriment de la qualité et de la sécurité juridique. Par ce partenariat, ce sont 1 000 avocats qui contrarient cette idée.

Le second enseignement est celui du pragmatisme. Eurojuris France aurait pu prendre l'initiative de créer un service d'arbitrage destiné à traiter les litiges commerciaux et de proposer à ses membres d'intervenir en qualité d'arbitres en fonction de leurs compétences et des besoins du litige. Les membres du réseau auraient pu financer un logiciel de création d'actes et mettre en place un service mutualisé de formalités. Certes... Mais Eurojuris ne l'a pas fait. Ce n'est ni son métier, ni sa culture. En revanche, le réseau a estimé que le moment était venu de chercher à travailler en complémentarité avec un de ces nouveaux acteurs. Jusqu'à présent, la quasi-totalité des *legaltech* recherchent des manières de coopérer avec les professionnels du droit. Ce sont ces derniers qui se sont montrés sur leurs gardes.

DES GAINS DE PRODUCTIVITÉ

La standardisation de certaines prestations est un sujet qui préoccupe les avocats depuis longtemps. À tort, cette notion de standardisation ou d'industrialisation portait une connotation négative associée à l'idée que l'avocat

ne fait que du sur-mesure pour ses clients, quelle que soit la prestation demandée.

Paradoxalement, la standardisation et le sur-mesure ne sont pas en contradiction. Ce sont des réalités complémentaires. Il y a dans de nombreuses prestations réalisées par les avocats une partie standardisable et une partie sur-mesure. L'enjeu pour le cabinet est de faire en sorte de maintenir une rentabilité sur les activités standardisables alors même que la standardisation ne fait pas partie de la culture de la plupart des cabinets d'avocats.

C'est dans ce contexte qu'arrivent sur le marché des sociétés dont la technologie permet de réaliser des actes adaptés à la situation et aux caractéristiques propres du client. Ces documents se construisent au fur et à mesure des réponses apportées par l'internaute à des questions simples posées par le logiciel. Ces outils sont notamment proposés par legalstart.fr, Captain Contrat ou encore Rocket Lawyer.

Outre les actes, certaines procédures peuvent également être standardisées, c'est le cas des recours (simples) portés devant des juridictions où le ministère de l'avocat n'est pas obligatoire. C'est le service que procure DemanderJustice.com. Pourquoi l'avocat s'interdirait-il d'utiliser ces prestataires pour le compte de ses dossiers et de ses propres clients, lorsque ces services ou outils sont susceptibles de lui faire gagner du temps et donc de réduire le coût de sa prestation pour le client ? Ce faisant, l'avocat ne s'interdirait en aucune manière de vendre sa valeur ajoutée quand celle-ci est nécessaire. Il utiliserait les services des *legaltech* sous sa propre responsabilité professionnelle. Il gagnerait en efficacité tout en garantissant la sécurité juridique au client.

LES INITIATIVES DES AVOCATS

Jusqu'à maintenant, les avocats se sont montrés plus timides que les non-avocats s'agissant de la mutation technologique qui secoue la profession. En 2014, le Barreau de Paris a créé l'Incubateur du Barreau de Paris¹⁶, destiné à encourager et à promouvoir les initiatives contribuant à innover dans le marché du droit et l'exercice du métier d'avocat. Chaque année, un concours récompense les initiatives les plus méritantes. Au cours des deux premières éditions de l'Incubateur, les projets initiés par des personnes extérieures à la

¹⁰ Communiqué de presse : http://openlaw.fr/images/7/72/CP_Signature_Charte_congres_Eurojuris.pdf

¹¹ Sur le sujet : C. Andry, *Éthique des legal tech : une charte commune avec les professions du droit*, Village de la Justice, 24 nov. 2016 (<http://www.village-justice.com/articles/charte-commune-legaltechs-avocats,22405.html>).

¹² Q. Clauzon, *Avocats et legaltech ensemble au sein de l'Incubateur*, Affiches parisiennes, 20 oct. 2016 (<http://www.affiches-parisiennes.com/avocats-et-legaltech-apprennent-a-travailler-ensemble-a-l-incubateur-du-barreau-6610.html>).

¹³ Eurojuris France et eJust concluent un partenariat pour promouvoir une résolution des litiges commerciaux, le 12 septembre 2016. Pour en savoir plus : Eurojuris France et eJust concluent un partenariat pour promouvoir une résolution des litiges commerciaux, Village de la Justice, 12 sept. 2016 (<http://www.village-justice.com/articles/Eurojuris-France-eJust-concluent-partenariat-pour-promouvoir-une-resolution-22973.html#AJEMYTEBe7FIFM.99>).

¹⁴ J.-P. Viart, Eurojuris France et eJust signent un partenariat inédit, Affiches parisiennes, 19 sept. 2016 (<http://www.affiches-parisiennes.com/eurojuris-france-et-ejust-signent-un-partenariat-inedit-6560.html>).

¹⁵ Eurojuris France s'associe avec Legalstart pour faciliter les démarches juridiques des entrepreneurs, Village de la Justice, 29 sept. 2016, (<http://www.village-justice.com/articles/Eurojuris-France-associe-avec-Legalstart-pour-faciliter-les-demarches,23135.html>).

¹⁶ <http://incubateur-barreaude-paris.com/>

profession étaient cinq fois plus nombreux que les projets portés par des avocats en exercice. Cet écart se resserre.

Le Village de la Justice organise son prix de l'Innovation de la relation client qui est aussi l'occasion pour les avocats de présenter leurs initiatives et particulièrement celles présentant une dimension technologique. Ainsi, ce concours a récompensé l'application Flash Avocat¹⁷ permettant à chacun de scanner ses contraventions ou autres papiers d'huissiers et d'obtenir une réponse immédiate sur les démarches à engager.

Cette année, plusieurs cabinets participent à ce prix avec des projets qui proposent une migration en ligne de l'activité du cabinet. Le cabinet Albers & Albert¹⁸ revendique « Tout votre juridique dans votre poche ». Le cabinet a créé une application mobile et un site internet permettant au client de bénéficier, dans le cadre d'un abonnement annuel juridique, d'un accès sécurisé à tous ces documents juridiques et administratifs. Cet espace est accessible à l'avocat et au client mais aussi à l'expert-comptable ou au commissaire aux comptes. Tous ces intervenants bénéficient donc d'un espace privé sécurisé en ligne où ils peuvent accéder aux documents et aux informations les concernant dans des espaces privés, gérés et alimentés via un seul *back office*. Ce concept rappelle celui du « coffre-fort numérique », c'est-à-dire un espace protégé qui contient toute l'identité juridique, administrative et comptable du client. Le cabinet Pomelaw.fr¹⁹ a créé une plate-forme *web* collaborative avec un site vitrine www.pomelaw.fr qui détaille l'offre de services du cabinet et un deuxième site www.monespaceclient-pomelaw.fr qui est un outil de gestion de données clients, de documents, de suivi de dossiers et de paiement. La plate-forme propose un accès à une centaine de prestations à prix fixe ou sur devis. L'espace client permet de consulter et télécharger l'ensemble des documents juridiques à jour, de suivre l'état d'avancement des dossiers (avec une fonction d'alerte) et d'accéder à de nombreuses fonctionnalités collaboratives. Enfin, le cabinet Cassius Avocats²⁰ s'est associé à une *start-up*, la société LexDev, elle-même créée par un associé du cabinet. Le site www.cassius-online.fr comprend un service de rédaction automatisée de documents juridiques, créé par LexDev. Le cabinet propose trois types de prestations : le « Do-it-yourself », le « Do-it-with-me » ou le « Do-it-for-me » en fonction du niveau d'assistance souhaité par le client.

Les avocats se mobilisent aussi au niveau des institutions. Le CNB a lancé au mois de mai 2017 la plate-forme de consultations juridiques Avocat.fr qui facilite l'accès aux avocats. La plate-forme a vocation à référencer tous les avocats qui le souhaitent et permet aux particuliers et entreprises de trouver et de consulter un avocat, par téléphone ou par écrit, avec un affichage des honoraires clair et transparent. Avocat.fr compterait environ 5 000 inscrits²¹.

Les avocats eux-mêmes ne sont donc pas en reste et s'efforcent de rattraper l'avance prise par les nouveaux entrants.

START-UP ET ACTIVITÉ COMMERCIALE ACCESSOIRE

Le décret de la loi Macron²² modifie l'article 111, alinéa 3, du décret du 27 novembre 1991 qui posait le principe de l'incompatibilité de l'activité d'avocat avec une activité commerciale. Le nouveau texte nous dit qu'est autorisée « la commercialisation, à titre accessoire, de biens ou de services connexes à l'exercice de la profession d'avocat si ces biens ou services sont destinés à des clients ou à d'autres membres de la profession ». Cette disposition rapproche les avocats des experts-comptables qui ont su, au fil des années, profiter d'une souplesse que les avocats n'avaient pas. Ils ont en effet la possibilité d'exercer des activités commerciales et d'intermédiaire à titre accessoire depuis 2010. Celles-ci ont pu, par exemple, prendre la forme d'activités d'hébergement et de traitement de données clients *via* des filiales consacrées aux activités informatiques.

Avec cet assouplissement du régime des incompatibilités, l'avocat se voit offrir de nouvelles possibilités d'exercer des activités qualifiées de commerciales. La réforme est récente mais de nombreux cabinets s'interrogent sur l'impact de celle-ci et la manière dont les nouveaux textes pourraient contribuer à un élargissement de leurs activités, notamment dans le domaine de l'innovation technologique.

Adversaires ? Alliés ? L'avenir ne sera ni si noir ni si blanc. Plus les avocats s'investiront dans la transformation inéluctable de leurs activités, plus ils deviendront des acteurs à part entière de cette *legaltech*. Des alliances se formeront dans un cadre législatif et réglementaire plus souple. L'opposition entre les avocats et ceux qui ne le sont pas s'estompera pour laisser place à une concurrence rude mais dépassionnée.

¹⁷ <http://flash-avocat.fr/Yohan-Dehan-avocat.php>

¹⁸ <https://www.albers-albert.com/>

¹⁹ <http://www.pomelaw.fr/>

²⁰ <http://www.cassiuspartners.com/site/>

²¹ V. M.-E. Charbonnier, « Avocats.fr : la plate-forme officielle d'intermédiation entre le client et l'avocat », D. Avocats 2016. 213.

²² Décr. n° 2016-882, 29 juin 2016.