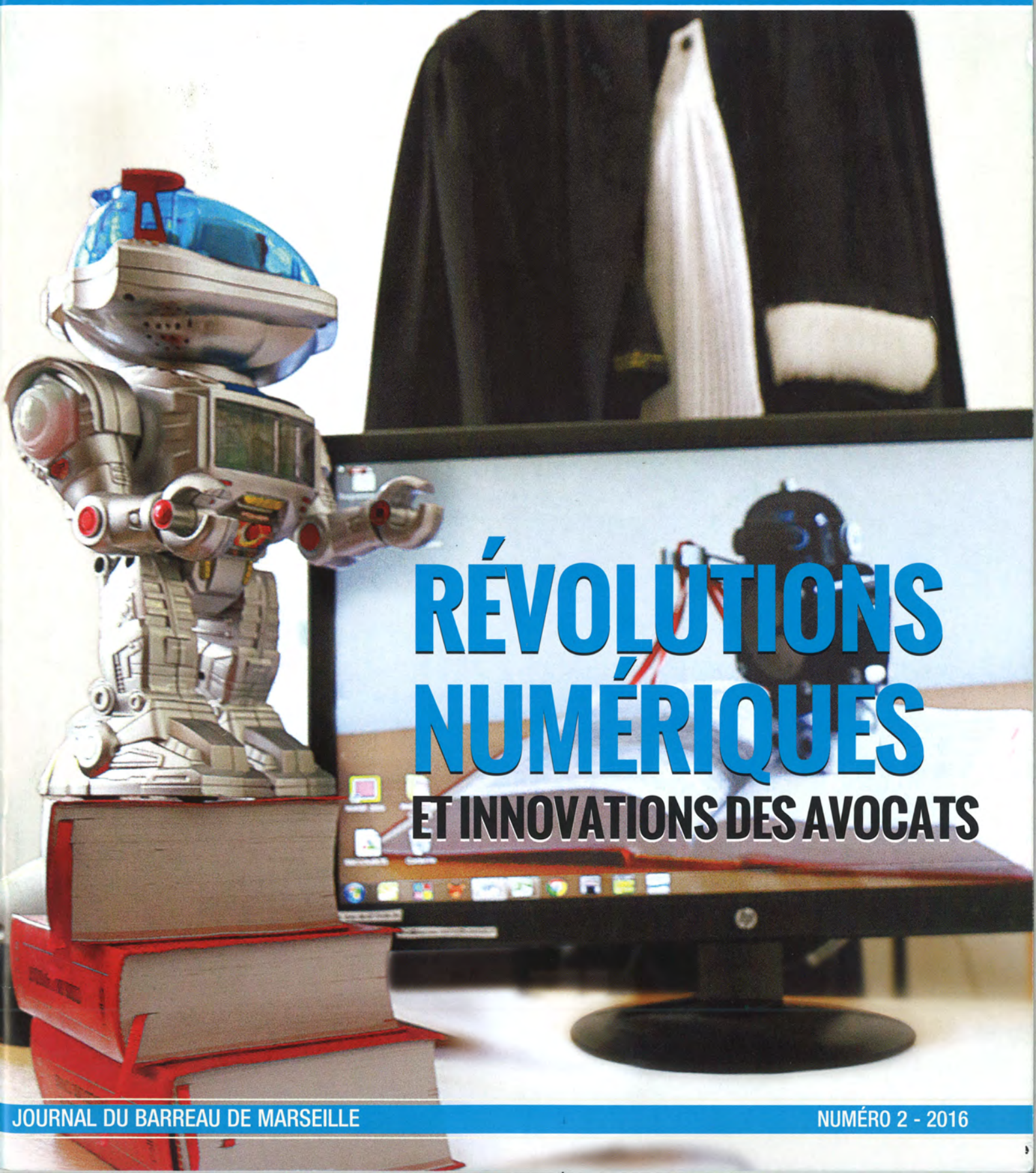




JOURNAL

DU BARREAU DE MARSEILLE



RÉVOLUTIONS NUMÉRIQUES ET INNOVATIONS DES AVOCATS



QUESTIONS À CHRISTOPHE THEVENET

Avocat au barreau Paris – Cabinet TDMG
Ancien membre du Conseil de l'Ordre
Ancien membre du Conseil National des Barreaux
Président d'honneur de l'ANAAFA



Propos recueillis
par Julia Braunstein

On entend souvent parler de l'uberisation du droit, mais de quoi s'agit-il exactement ?

L'uberisation de l'économie désigne l'avènement, sur un marché donné, d'acteurs Internet proposant des services à la demande et soumis à des règles plus souples. L'uberisation du droit est donc le fait que de nouveaux acteurs présents sur le net proposent un accès simplifié et à bas prix à des prestations juridiques, sans se préoccuper du respect de

règles déontologiques auxquelles ils ne sont pas soumis. Ces prestations sont le plus souvent présentées sous forme de simples informations, parfois très détaillées et complètes, souvent personnalisées par l'utilisation de logiciels assurant le décryptage des questions posées par l'internaute ou une aide à la rédaction de certains documents (requêtes, statuts, mise en demeure, etc.). Et au bout de la chaîne on trouve des avocats à qui ces sociétés commerciales (qui ne sont pas toutes des start-ups) adressent leurs clients, en facturant cet apport d'affaire sous couvert de frais techniques, quand il faut passer de l'information au conseil. Le risque est alors que ces avocats deviennent des sous-traitants tarifés et économiquement dépendants des legals-ups avec lesquelles ils ont accepté de travailler.

À mon sens l'uberisation du droit est une tendance lourde qui menace à court terme la situation relativement protégée des avocats pour deux raisons majeures :

- Le conseil juridique est réservé aux avocats, ce qui l'interdit (en théorie) aux sociétés commerciales, mais jusqu'à quand ? On sait depuis le rapport de Mario Monti de février 2004 que la Commission européenne est profondément hostile aux réglementations professionnelles interdisant le libre accès à certaines activités, sauf si ces rè-



Christophe Thevenet

gles sont édictées dans l'intérêt du consommateur. Or de leur côté les avocats sont incapables, essentiellement pour des raisons économiques, de répondre aux besoins de droit des particuliers, soit en raison du faible intérêt des litiges, soit par la difficulté de contacter un avocat pouvant répondre rapidement à une question parfois très simple. Comment dès lors justifier d'interdire sine die à des start-up du droit (legals-ups) d'intervenir sur un marché légalement réservé aux avocats, mais sur lequel ils ne sont pas en capacité d'intervenir ? Un sondage américain^[1] estime à 80% les besoins de droit des consommateurs non satisfaits par les avocats : je ne vois pas pourquoi cela serait foncièrement différent en France.

- Le fait que les logiciels utilisés par les legals-ups sont encore incapables d'une analyse très poussée, ce qui prive les prestations délivrées en ligne de la valeur ajoutée apportée par un avocat qui ne se contentera pas de répondre aux questions, mais qui interrogera son client pour élargir le spectre des questions et des réponses. Les logiciels experts peuvent aider à la rédaction de statuts, mais ils sont encore incapables de guider l'internaute sur le



choix de sa forme sociale qui conditionnera son régime de retraite. Mais si une machine peut aujourd'hui battre un champion de jeu de Go, il faut bien mesurer que les prestations informatisées en ligne seront demain beaucoup plus performantes qu'aujourd'hui et répondront de façon parfaitement satisfaisante à beaucoup plus de besoins de conseils exprimés par les particuliers comme les entreprises. Sur un certain nombre de problématiques, l'avocat est à moyen terme remplaçable par des solutions numériques, de la même façon que les employés des greffes des tribunaux de commerce seront demain largement remplacés par des services de formalités en ligne qui deviennent chaque jour plus performants et pratiques.

La déontologie des avocats est-elle un frein ou un atout pour conquérir le marché du droit sur internet ? Comment envisagez-vous l'évolution de la déontologie sur Internet dans les 5 prochaines années ?

Notre déontologie est réellement une force pour affirmer notre supériorité dans le conseil sur le Web. C'est précisément notre principale valeur ajoutée car le respect des règles est contrôlé par les Ordres et nous sommes indéfiniment responsables de nos fautes ou erreurs dans l'accomplissement de nos missions pour lesquelles nous sommes assurés. Notre éthique ne procède donc pas de déclarations d'intention mais d'un corpus de règles cohérentes qui visent avant tout à protéger les justiciables, mais qui protègent également notre profession par une exigence forte et permanente.

Dans les 5 ans qui viennent, l'enjeu n'est pas pour moi l'évolution de nos règles qui s'adaptent très bien au monde numérique, mais dans le contrôle du bon respect de ces règles par les Ordres dont c'est la mission première. Comment en effet assurer dans le temps le contrôle des sites web, des blogs, des réseaux sociaux ou des campagnes de « sollicitations personnalisées » lancées par certains cabinets alors que les ordres voient fondre leur moyens du fait de la baisse des produits financiers des CARPA ? Il faut donc compter sur l'autodiscipline, ce qui implique d'informer les confrères et de les former à la bonne utilisation du numérique.

Notre déontologie est notre premier et meilleur argument commercial et le CNB la fait évoluer tranquillement, sans qu'il faille envisager un bouleversement de nos règles professionnelles pour s'adapter au numérique. Mais les avocats sont encore trop peu nombreux à s'inter-

roger sur la conformité de leurs pratiques en matière de communication électronique et de prestations dématérialisées. Nos règles professionnelles ne visent à interdire à l'avocat l'exercice dématérialisé de sa profession, mais à encadrer cette nouvelle forme d'exercice, en guidant les avocats vers les bonnes pratiques en la matière.

D'après vous comment concurrencer les « legal start-up » ?

En refusant d'être utilisés par les legals-ups qui ne doivent être que des sous-traitants des avocats et non l'inverse. Trop souvent ces sociétés commerciales s'appuient sur le nom et l'image de quelques avocats pour légitimer leurs activités et leur communication, au risque de rendre les avocats concernés complices d'un exercice illégal du droit. A l'inverse, pourquoi un avocat ne s'adjoindrait-il pas les services d'une start-up pour proposer des services en lignes en achetant ou louant une plateforme web élaborée par une start-up, sous réserve de s'assurer que le fonctionnement de celle-ci répond aux exigences de notre déontologie ? Beaucoup d'avocat payent chaque mois un « loyer » pour utiliser les services d'un logiciel de gestion ou avoir accès à de la documentation en ligne : appliquons la même logique aux outils développés par les legals-ups qui doivent devenir des fournisseurs de services aux avocats et non leur concurrents.

Notre déontologie est notre premier et meilleur argument commercial

Bien sûr il y a le coût de développement de ces outils logiciels qui peut être un frein, mais c'est alors aux institutions de notre profession de proposer des solutions mutualisées permettant à tous les avocats d'avoir accès à ces outils. L'American Bar Association a récemment passé un accord avec l'une des plus importantes legals-ups afin de développer une offre destinée à faciliter la mise en contact des avocats avec les entreprises recherchant un conseil. En France, la plateforme consacrée aux actions conjointes (2) lancée par l'Ordre de Paris en octobre 2015 est accessible à tous les avocats du barreau et marche très bien, en faisant une redoutable concurrence aux plateformes similaires lancée par des sociétés commerciales. Le CNB lance de son côté un site de référencement qui devrait vite devenir une référence au détriment des sites de référencement commerciaux et autres sites « comparateurs » dont certains sont totalement truqués. Le label donné par nos ordres est très rassurant pour le public et démontre tout le potentiel des avocats s'ils veulent bien s'organiser et tirer parti de la force économique que représentent 66.000 professionnels partageant une déontologie commune.



L'enjeu est décisif pour l'avenir de notre profession et il est désolant de voir que ces initiatives restent bien timides alors que la mutualisation des moyens financiers et techniques devrait être une préoccupation centrale pour les institutions politiques et techniques de notre profession qui brassent ensemble, mais de façon dispersée si ce n'est concurrente, des budgets représentant un montant annuel total de près de deux cent millions d'euros. Notre profession a les moyens de répondre à la concurrence des legals-ups, mais elle ne peut y parvenir que dans l'unité, en mettant quelques egos et autres défiances régionalistes de côté.

Sans aller jusqu'à concurrencer les « legal start-up » quelles seraient vos recommandations pour que les avocats s'adaptent à ce nouveau mode de mise en relation avec la clientèle ?

Justement, n'ayons aucun complexe et décidons collectivement de concurrencer ces start-up. Cela commence par le fait d'être présent sur le web : créer le site web du cabinet, créer le profil de chaque avocat et du cabinet sur les réseaux sociaux, en faisant bien la différence entre la page Facebook où l'on raconte sa petite vie en mettant en ligne ses photos de soirée et les réseaux sociaux à visée professionnelle qui assurent votre présence sur la toile. Quand plus de 75 % des justiciables indiquent valider le choix de leur avocat par l'Internet, autant dire que si vous n'avez pas un minimum de visibilité numérique,

vous n'existez même pas pour tous ces clients potentiels ! Cela doit ensuite conduire à une démarche de référencement, afin que les pages ou les profils que vous mettez en ligne soient vus et « sortent » dans la première page des moteurs de recherche quand les internautes tapent les mots clé se rapportant à votre activité. Cela est pour l'essentiel gratuit ou d'un coût modeste au regard du développement de votre clientèle par d'autres biais.

Les avocats doivent également être plus impliqués dans la vie de leur ordre ou auprès des confrères exerçant la même activité afin de développer des projets mutualisés. Je rêve pour ma part d'un GIE auquel chaque avocat pourrait adhérer, en payant les services qu'il consommerait à prix coutant : création de site web, référencement, développement d'outils logiciels, services intranet, etc. Les start-up doivent lever des fonds pour financer leur développement, ce qui induit une logique commerciale de recherche de profit au détriment de l'éthique. Les avocats peuvent eux mutualiser leurs moyens financiers grâce aux ordres, et développer et mettre en ligne des services partagés et performants, labélisés « conformes à la déontologie ». Je suis convaincu qu'au moment du choix, les sites de la profession auront la confiance des justiciables. Ces outils pourront aussi nous permettre de répondre aux besoins de droits que nous ne savons pas satisfaire dans une approche traditionnelle de notre métier. Mais il y a urgence car nous prenons du retard alors que les legals-ups avancent et sont chaque jour plus nombreuses et innovantes.



Les nouvelles dispositions légales, de plus en plus permissives en matière d'introduction au capital des cabinets d'avocats de sociétés d'investissement ne vont-elles pas accélérer le phénomène d'uberisation ?

Même si la Loi Macron a largement libéralisé l'interprofessionnalité d'exercice et l'interprofessionnalité capitalistique, l'accès au capital social de nos sociétés d'exercice n'est ouvert qu'aux seules professions réglementées du droit et aux experts-comptables. La conséquence de cette situation nouvelle est que seules les professions disposant déjà de réseaux structurés et de capitaux propres importants peuvent en profiter, ce qui revient à constater que les réseaux interprofessionnels s'organisent aujourd'hui autour des grands cabinets du chiffre qui s'adjoignent les services de cabinet d'avocats en les incluant dans leurs réseaux et non l'inverse. Notre profession va ainsi perdre de son poids économique et de son influence, en payant des années de tergiversation autour de ces questions d'interprofessionnalité et d'ouverture du capital de nos cabinets. Il y a encore dix ans, nous aurions pu bâtir une interprofessionnalité raisonnée et progressive, au lieu de la subir dans la logique de la directive Services (3) qui a contraint la France à réformer brutalement les structures libérales pour ne pas risquer de faire l'objet d'une procédure en manquement devant la Commission européenne.

Sous cet angle, la faiblesse économique de la plupart des cabinets et notre individualisme est effectivement un facteur aggravant de nos difficultés face à la concurrence des legals-ups. Mais une grande majorité de la profession est encore hostile à toutes ces évolutions. Pourtant, quoi que nous en pensions, la question n'est pas de savoir si l'ouverture du capital de nos structures ou l'avocat en entreprise se feront mais quand ces réformes se feront. Tirons les leçons de la Loi Macron et prenons notre avenir en main sinon nous subissons. Car pendant ce temps les legals-ups augmenteront la performance de leurs logiciels, la qualité de leurs offres et leur force économique. Il nous faut des mois, sinon des années de procédure pour parvenir à interdire certaines pratiques de ces sociétés, infiniment plus réactives et créatrices que notre profession. Donnons-nous les moyens de les concurrencer, ce qui est tout à fait possible sans y perdre notre âme. Je ne crois pas être un utopiste en affirmant cela depuis longtemps et je forme l'espoir que les avocats et les institutions de notre profession comprendront que la réaction doit être forte et rapide.

Dans la même idée, n'est on pas en train d'assister à une véritable fracture entre des avocats qui réussissent à prendre un virage à la fois numérique et capitalistique et les autres, condamnés à traiter des contentieux peu rémunérateurs ?

Mais les avocats intervenants en judiciaire, dont une part importante du chiffre d'affaires est réalisée sur des dossiers aidés, sont au contraire les premiers concernés par cette mutation de notre métier qui constitue pour eux une véritable opportunité. Interrogeons-nous sur les besoins de notre clientèle, sur les nouveaux services à leur proposer, sur la façon d'échanger avec eux. Il n'y a en la matière aucune fatalité, simplement une méconnaissance des enjeux et des solutions possibles. Pourquoi un avocat faisant du divorce ou du petit contentieux de la consommation ne pourrait-il pas disposer d'outils nouveaux pour exercer son métier autrement ? Rien n'interdit à un avocat de constituer un réseau, une association ou un GIE pour rechercher avec d'autres confrères exerçant dans les mêmes domaines et avec les mêmes contraintes, des solutions mutualisées. Les statistiques annuelles de l'ANAAFA qui rendent compte de l'évolution économique des plus petits cabinets, montrent l'intérêt de se regrouper pour partager le coût d'un loyer ou d'un photocopieur performant. Faisons des SCM ou des GIE et groupons-nous pour partager des solutions numériques, c'est la même logique.

Et puis sachons inventer et innover, ce qui n'est pas réservé aux grands cabinets d'affaires. Notre confrère Anne-Constance Coll propose ainsi des prestations forfaitisées et a passé un accord avec une banque pour permettre à ses clients de régler les honoraires en 10 échéances mensuelles sans frais, en prenant à sa charge les intérêts de ces prêts. Elle s'adresse à des particuliers ou à des TPE qui peuvent ainsi recourir à ses services à des conditions financières supportables. D'autres sont des pionniers dans la consultation en ligne, dans des conditions parfaitement respectueuses de notre déontologie. Ce sont le plus souvent des confrères exerçant à titre individuel qui se sont simplement demandé comment ils pouvaient aller au-devant de leurs clients pour mieux répondre à leurs attentes et les fidéliser. Les avocats sont des entrepreneurs libéraux, il faut juste qu'ils osent entreprendre, en regardant nos règles déontologiques comme un avantage concurrentiel et non en frein à leurs projets numériques.

[1] Voir sur cette question le livre remarquable de Thierry Wickers « La grande transformation des avocats » aux éditions Dalloz
[2] <http://avocats-actions-conjointes.com/>
[3] Directive 2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur