



HAL
open science

Les professions règlementées à l'épreuve de l'ubérisation du droit : vers un monde sans avocat ?

Nicolas Tarnaud, Clémentine Bourgeois, Laurent Babin

► To cite this version:

Nicolas Tarnaud, Clémentine Bourgeois, Laurent Babin. Les professions règlementées à l'épreuve de l'ubérisation du droit : vers un monde sans avocat ?. *Management & sciences sociales*, 2018, La responsabilité sociétale des écoles de management en France, 25, pp.103-117. hal-02159682

HAL Id: hal-02159682

<https://hal.science/hal-02159682>

Submitted on 18 Jun 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Copyright

Les professions réglementées à l'épreuve de l'ubérisation du droit : vers un monde sans avocat ?

Nicolas Tarnaud

Professeur à Financia Business School, Chercheur associé au Larefi Université Bordeaux IV
nicolas.tarnaud@financia-bs.com

Clémentine Bourgeois

Professeur à KEDGE Business School
clementine.bourgeois@kedgabs.com

Laurent Babin

Avocat associé TGS France Avocats (ABR et Associés à Bordeaux)
la-babin@tgs-avocats.fr

Après le secteur de l'immobilier et du transport, l'ubérisation des professions juridiques réglementées est à l'ordre du jour. L'émergence de l'économie collaborative, alliée à la digitalisation du droit, conduisent les acteurs traditionnels à s'interroger sur une nécessaire adaptation du mode d'exercice de leur profession. L'objet de cette étude est de présenter les spécificités du phénomène d'ubérisation du droit sur le plan économique, et d'en envisager les répercussions, en particulier sur la profession d'avocat, dont le monopole d'activité est désormais menacé. Seront ensuite analysées les limites de l'ubérisation du droit. Les règles juridiques et déontologiques encadrant les professions réglementées constituent en effet un frein au développement du phénomène. Cependant, plutôt que d'adopter une réaction exclusivement défensive, les acteurs traditionnels ont aujourd'hui tendance à s'approprier l'ubérisation du droit. Une première approche consiste à l'encadrer sur un plan éthique en collaborant directement avec les startups du droit. Une deuxième démarche indispensable à la survie de la profession consiste à intégrer le numérique au sein des cabinets d'avocats et à adopter un nouveau mode de fonctionnement afin de faire de l'ubérisation du droit un avantage concurrentiel. Transformation et innovation sont nécessaires pour résister à l'ubérisation du droit.

Mots-clés : Ubérisation du droit ; Economie collaborative et marché du droit ; Révolution numérique et exercice de la profession d'avocat ; Legaltechs.

After the real estate and transport sector, the regulated legal uberization question is more and more a current issue. The growing of collaborative economy, combined with the legal digitalization, lead the traditional players to wonder about a necessary to make modernizing the lawyer profession. The purpose of this study is to introduce the the law of uberization trend through an economic plan, and to consider the impact, especially on the legal profession, whose monopoly activity is now threatened. The limits of the uberization of law will then be analysed. The legal and ethical rules governing regulated professions are in fact a constraint to the development. However, rather than adopting a defensive reaction, traditional players today tend to take over of the uberization of law. A first approach is to frame it on an ethical level by working directly with the law startups. A second essential to the survival of the profession is to integrate digital within firms and adopt a new management process in order to make the uberization of law a competitive advantage. Transformation and innovation are required to answer the uberization of law.

Keywords : law uberization, collaborative economy and law market, digital revolution and legal profession, Legaltechs.

L'ubérisation des professions juridiques réglementées est en marche¹. Autrefois protégées par la loi et éloignées de la publicité et des actes de commerce, ces professions se révèlent aujourd'hui de plus en plus vulnérables. Dans cette nouvelle économie, les professions réglementées vont être de plus en plus ouvertes et soumises à la concurrence. Certaines missions d'avocats et des notaires sont encore protégées. Cette protection va-t-elle durer ? Entre menace et opportunité, les acteurs du droit sont face à une nouvelle configuration. L'émergence de l'économie disruptive, collaborative et la digitalisation du droit conduisent à un nouveau mode d'exercice de la profession, en particulier pour les avocats. L'objet de cette étude est d'appréhender les spécificités du marché de l'ubérisation du droit à travers une approche économique, abordée dans la première partie.

En effet, cette nouvelle économie semble remettre en cause les modèles classiques. Dans ce contexte, les prestataires de services juridiques peuvent-ils se concurrencer sans un cadre approprié ? Une fois le phénomène identifié, il conviendra de démontrer les modalités ainsi que les limites de cette nouvelle concurrence. La profonde transformation du marché du droit et la révolution digitale au sein des cabinets des professions réglementées se heurtent à des obstacles d'ordre culturel, réglementaire ou déontologique examinés dans la deuxième partie. Les manifestations de la digitalisation du droit sont pourtant de plus en plus prégnantes. L'arrivée de l'intelligence artificielle ainsi que de la justice prédictive au sein des cabinets d'avocats est une première étape franchie, et annonce une mutation de la pratique de la profession. Cette évolution au potentiel encore indéfini trouve une limite dans les règles déontologiques de la profession ou dans ses conditions d'exercice. Il est paradoxal de constater que si les avocats luttent parfois contre le développement des plates-formes en ligne exerçant illégalement leur profession, ils ne sont pas autorisés à créer une start-up du droit, du moins à titre d'activité principale². Cette étude a pour finalité d'identifier l'évolution de la réglementation qui permet aux professions réglementées de prendre part à la révolution numérique. Ainsi, il revient aux acteurs du monde juridique de se saisir des nouveaux modes de « distribution » du droit et de s'y

adapter pour en faire un avantage concurrentiel. Comment les professions juridiques doivent-elles réagir face à ces nouveaux acteurs issus de la digitalisation et de la « plateformisation » du droit ? À défaut de réussir leur mutation, les professions juridiques sont-elles menacées d'ubérisation ? Enfin, dans une troisième partie, l'étude abordera les facteurs de maîtrise du phénomène dans une démarche prospective. À ce titre, une approche collaborative entre Legaltechs et professions réglementées est nécessaire. Par exemple, le partenariat entre legalstart.fr et le réseau de notaires NCE ou le réseau d'avocats Eurojuris France. À l'instar de ce qui a pu être constaté dans le secteur de l'hôtellerie (booking), ces collaborations pourraient conduire les professions juridiques à devoir rémunérer de nouveaux acteurs pour pouvoir exercer leur profession. En effet, il existe un risque que les professions juridiques deviennent dépendantes de plateformes appartenant à des entités telles que les GAFAM ou les NATU³. Comment favoriser l'efficacité économique de ces nouveaux modèles (ranking, business plan adaptés, standardisation ...) tout en respectant un cadre déontologique ? En d'autres termes, comment laisser s'exprimer l'innovation et la concurrence sans sacrifier à terme l'intérêt des justiciables ? À cet égard, certaines initiatives d'ordre éthique comme le projet Open Law tentent d'encadrer les pratiques. Il conviendra de les analyser et de formuler les orientations souhaitables.

L'approche économique de l'ubérisation du droit

Le début du XXI^e siècle est marqué par l'arrivée d'Internet et des progrès technologiques. Des secteurs entiers de l'économie, dont la finance, par exemple, se sont appropriés les

1. Sur le phénomène d'ubérisation du droit, V. N. Martial-Braz, De quoi l'« ubérisation » est-elle le nom ? in Dossier : L'« ubérisation » : l'appréhension par le droit d'un phénomène numérique, Dalloz IP/IT 2017, n° 3, p. 133-139.

2. En effet, depuis le décret n° 2016-882 du 20 juin 2016, les avocats peuvent commercialiser des biens ou services connexes à l'exercice de leur profession (à titre d'activité accessoire et à l'attention de clients ou d'autres membres de la profession).

3. GAFAM regroupe les initiales de Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft et NATU ceux de Netflix, Air BNB, Telsa et Uber.

nouvelles technologies. Ces dernières ont permis l'accélération de la financiarisation dans les grands pays industrialisés depuis une quinzaine d'années. À la fin des années 1980, Apple et Microsoft étaient les deux seuls concurrents dans le monde informatique. Google, Amazon et Facebook les rejoindront durant les années 1990 et 2000 pour devenir aujourd'hui les GAFAM. En effet, ces entités avec leurs filiales dominent aujourd'hui le monde de l'Internet et des réseaux sociaux et s'intéressent à des secteurs d'activités tels que les services financiers, l'assurance ou le stockage de données. Elles misent beaucoup sur le big data, l'intelligence artificielle, recrutent les meilleurs scientifiques, financent de nouvelles start-ups et déposent des centaines de brevets chaque année. Par ailleurs, ces acteurs mondiaux participent à l'ubérisation de nombreux secteurs de l'économie dans le cadre de leur développement technologique et financier. Dans cette partie, nous allons d'abord présenter les nouveaux acteurs présents sur l'échiquier économique mondial (A) pour mieux comprendre ensuite l'évolution de l'économie collaborative (B) et enfin l'ubérisation progressive de ce secteur (C).

De nouveaux acteurs économiques dans le marché du droit

L'économie est sous l'hégémonie de deux secteurs : la finance et les nouvelles technologies, dont les leaders mondiaux dans l'économie numérique et digitale sont majoritairement américains. Les acteurs de la technologie disposent d'importantes ressources humaines et financières. Les chiffres atteignent des records. La valorisation de certaines entités sont supérieure au produit intérieur brut de certains comme le Portugal ou la Belgique. Ainsi, le 16 janvier 2019, les GAFAM valaient 3 528 milliards de dollars au Nasdaq tandis que les quarante entreprises du CAC 40 se valorisaient 1 644 milliards de dollars à la même date. Les enjeux financiers sont mondiaux. Dans cet environnement financiarisé et court termiste, le secteur des services demeure plus que jamais soumis à une forte concurrence depuis l'arrivée du Wi-fi haut débit et, globalement des nouvelles technologies. Ces derniers permettent à l'ensemble des acteurs économiques d'être connectés

24h/24 via leurs smartphones. Dans ces conditions, n'importe quel internaute peut effectuer une requête sur un moteur de recherche à propos d'une loi ou un conseil juridique mais également obtenir un devis, en quelques minutes, auprès de professionnels. Ces derniers doivent être réactifs face à leurs homologues présents également sur les nouvelles plateformes juridiques. De la notation financière à la notation des avocats, tout le monde se note. Aujourd'hui, les consommateurs donnent leurs avis positifs ou négatifs à la moindre occasion sur les réseaux sociaux via des groupes ouverts ou fermés. Aussi, les avocats doivent faire face à l'arrivée d'intermédiaires offrant des services juridiques via des formules forfaitaires ou par abonnement. Ainsi, aux États-Unis, des structures telles que Legalzoom.com revendiquent plusieurs millions de clients. Les praticiens du droit ne peuvent plus ignorer Internet, devenu un outil de communication instantanée avec plus de 4 milliards d'internautes dans le monde en 2018, soit 54 % de la population mondiale. Les algorithmes permettent d'obtenir des millions de données en quelques secondes : « *La recherche sur Internet est un outil très efficace et indispensable pour la connaissance de la jurisprudence et de la doctrine que l'avocat doit maîtriser. Il est un expert en droit, conseille et assiste son client sur tous les problèmes de droit. Il analyse la législation, la réglementation, la jurisprudence, la théorie et les commentaires de droit pour en faire une application concrète à un cas ou à une situation donnée* »⁴.

La présence de Google qui détient 93 % de parts de marché de moteurs de recherche, et de Facebook avec 2 milliards d'utilisateurs dans le monde a changé les modèles traditionnels de communication des prestations juridiques et d'usage de leur consommation. Google référence les sites Internet gratuitement sur son moteur de recherche. Néanmoins, elle fait payer de plus en plus cher les entreprises qui souhaitent être référencées en haut de la première page, très convoitée par les annonceurs et la plus regardée par les internautes. Aussi, aux États-Unis, le mot « attorney » en première page à cer-

4. S. Naoui, thèse : *Obligation et responsabilités de l'avocat*, Université de Grenoble, 2006.

taines heures peut coûter jusqu'à mille dollars le clic au cabinet d'avocat qui utilise les services d'Adwords de Google. Ces clics permettent au géant californien de lui assurer un chiffre d'affaires et des bénéfices réguliers. Les GAFAM souhaitent en tirer profit. Des profits qui leurs permettent de maintenir un cours de bourse élevé tout en investissant massivement dans la recherche et développement. Ainsi, en 2017, Amazon a investi 22,6 milliards de dollars dans la recherche et développement, Google 16,6 milliards de dollars, Microsoft 12,3 milliards de dollars, Apple 11,6 milliards de dollars et Facebook avec 7,8 milliards de dollars. Par ailleurs, en Amérique du nord, les professions de droit étant tellement concurrentielles qu'elles exigent des cabinets d'avocats d'investir massivement dans la communication et le marketing. Les internautes de plus en plus impatients attendent des prix et des délais de plus en plus réduits. Nous vivons dans une ère d'immédiateté et d'urgence comme le souligne Jacques Attali : « La dictature de l'urgence s'est ainsi répandue à toute l'économie [...]. Le règne de l'urgence caractérise l'économie actuelle et domine la société dans son ensemble »⁵. Le facteur temps est devenu un élément clé dans cette économie digitalisée et collaborative.

Économie collaborative et ubérisation du droit

Aujourd'hui, les enjeux économiques mondiaux sont considérables pour les acteurs du monde numérique et de l'économie collaborative. Définie par Rachel Bostman comme « un modèle économique basé sur l'échange, le partage, la location de biens et de services privilégiant l'usage sur la propriété »⁶, l'économie collaborative bénéficie d'un marché qui devrait atteindre près de 335 milliards de dollars d'ici 2025 selon le cabinet PwC. Plus d'un Français sur cinq a déjà utilisé un acteur de l'économie du partage comme Uber ou Blablacar. En 2018, Paris est devenu la pre-

mière ville mondiale d'Airbnb devant Londres et New-York selon la plateforme américaine. Comme le précisait en 2013 Douglas Atkin, responsable monde chez Airbnb : « Je veux que l'économie du partage grandisse pour devenir le modèle économique dominant dans le monde, en raison des avantages sociaux et économiques qu'elle comporte, et de la distribution des richesses, du contrôle et du pouvoir qu'elle représente. Elle a la possibilité d'améliorer le monde »⁷. Avec Internet et nos économies globalisées, les frontières n'existent plus dans un monde hyperconnecté dans lequel 55 millions d'internautes français⁸ sont de plus en plus connectés⁹ et sollicités. L'innovation technologique occupe une place privilégiée devant le cadre juridique puisque les lois françaises sont souvent inadaptées face à la nouvelle économie numérique qui utilise internet pour se développer rapidement. Ainsi, le chiffre d'affaires du e-commerce a été de 81,7 milliards d'euros en France en 2017¹⁰ contre un chiffre d'affaires de 72 milliards d'euros pour l'année 2016.

L'ubérisation progressive de ce secteur

La privatisation d'entreprises et la mise en concurrence du secteur public répond à une logique libérale présente dans le monde anglo-saxon depuis plusieurs décennies. La privatisation du transport individuel avec l'arrivée d'Uber en France en 2009 confirme l'ubérisation de nombreux secteurs économiques. Dans cette économie digitalisée, de nombreux acteurs souhaitent disrupter certains secteurs d'activité afin de réaliser des économies d'échelle et de maximiser la valeur de leur investissement. Bertrand Lavayssière définit le digital comme : « La génération nouvelle d'outils techniques et de méthodes de traitement des données, de présentation de ces données et de leur transmission, ou autrement dit, l'apport des technologies d'Internet [...]. La deuxième définition [...] regroupe les nouveaux instruments, inter-

5. Attali, *Pour une économie positive*, La Documentation française et Fayard, 2013

6. R. Bostman, « The Sharing Economy Lacks a Share Definition », *Fast Company*, 2013. <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>

7. F. Halais, *L'économie du partage, utopie romantique des start-up américaines*, 2015, livre numérique.

8. La France compte 55 millions d'internautes en janvier 2017.

9. En 2015, les Français passaient en moyenne 4,1 heures par jour sur Internet (via un ordinateur) et 1 heure par jour (via un mobile).

10. Source : Fevad.

faces/outils de communication physiques ou virtuels comme les smartphones, les X-blets (tablettes de différentes formes), les réseaux sociaux, les agents intelligents, etc. »¹¹. Aujourd'hui, le législateur apparaît démuné face aux modèles économiques et juridiques issus de la révolution digitale originaire du monde anglo-saxon, avec des pratiques, des codes et des moyens financiers considérables progressant à grande vitesse. Par ailleurs, la commission européenne a toujours défendu la pratique de la concurrence dans la plupart des secteurs d'activité conformément aux recommandations de l'organisation mondiale du commerce (OMC). Selon ces deux institutions, la concurrence dans la vente de biens et de services doit bénéficier tant aux consommateurs qu'aux professionnels.

En France, la loi Macron s'est inscrite dans cette même direction libéralisant ainsi certaines contraintes économiques. Cette libéralisation signifie donc la fin du monopole d'une administration ou d'une entreprise sur une activité définie par l'autorité publique. Aucun secteur d'activité n'est actuellement épargné. Dans une période de transition économique et sociétale, comment ne pas s'interroger : Consommons-nous des prestations de services juridiques comme nous consommons les services d'Uber ? « L'ubérisation de l'avocat » est-elle à l'ordre du jour ?¹² Cette nouvelle économie remettrait-elle en cause les modèles juridiques classiques ? Les professions juridiques doivent-elles s'adapter et réagir face aux nouveaux acteurs issus de la numérisation ? Enfin, allons-nous vers une nouvelle économie où le cadre juridique sera moins important dans la vie quotidienne ? Le débat ne fait que commencer parmi les acteurs du monde économique et juridique. Les secteurs bancaires, juridiques et immobiliers s'ubériseront peu à peu. Tous s'automatiseront-ils pour autant ? Rien n'est moins évident. L'homme ne peut disparaître au profit d'un monde envahi par les nouvelles technologies et l'intelligence artificielle conçues, gérées et améliorées par des hommes et des femmes. Les entrepreneurs, et les développeurs seront toujours nécessaires à la création et à la réussite d'une entité, quelle que soit sa taille, sa stratégie et son champ d'action. C'est l'homme qui fabrique l'intelligence artificielle et non l'inverse.

L'intégration de l'ubérisation du droit par les professions réglementées

Le phénomène d'ubérisation du droit, difficilement maîtrisable sur le plan économique tant les exemples d'émergence de ces nouveaux modèles disruptifs de production de services juridiques sont légions, se heurte cependant à des obstacles difficilement surmontables que nous examinerons tout d'abord. La tentation est grande pour les acteurs traditionnels de tenter d'endiguer son développement en introduisant des actions en justice destinées à assurer le respect de leur monopole d'activité. Nous verrons ensuite qu'une deuxième approche consiste à intégrer le phénomène en adaptant les pratiques des professions réglementées.

Les obstacles à l'ubérisation du droit

Les professions réglementées ont d'abord adopté une réaction défensive face au développement anarchique de la Legaltech en tentant de lutter contre certains « braconniers du droit »¹³. Pour ce faire, les actions judiciaires se sont appuyées sur des fondements juridiques propres à limiter ou encadrer le phénomène que sont d'une part, les règles protectrices des professions réglementées et d'autre part, les règles protectrices des consommateurs, telles que pratiques commerciales trompeuses. Mais l'ubérisation du droit se heurte également au respect des obligations déontologiques de la profession d'avocat, qui lui sont désormais opposables. Les obstacles rencontrés par les acteurs de la Legaltech sont donc d'ordre juridique et déontologique.

Les obstacles juridiques à l'ubérisation du droit

Afin d'obtenir la condamnation des start-ups du droit pour exercice illégal d'une profes-

12. « L'ubérisation s'appuie sur trois technologies complémentaires : les bases de données, les moteurs de recherche et la connectivité », P. Larrouy, *Ubérisation. Utopie et tyrannie*, Uppr éditions, 2016.

13. V. R. Amaro, *L'ubérisation des professions du droit face à l'essor de la Legaltech*, in *Dossier : L'ubérisation : l'appréhension par le droit d'un phénomène numérique*, Dalloz IP/IT 2017, n°3, p. 161-165.

sion règlementée, les acteurs traditionnels ont d'abord invoqué, mais sans grand succès, l'article 4 de la loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques, qui réserve aux avocats le droit d'assister ou de représenter les justiciables devant toutes les juridictions. Ce monopole de représentation trouverait sa contrepartie dans la participation des avocats au financement de l'aide juridictionnelle¹⁴. Or il est patent que les start-ups du droit n'y apportent aucune contribution directe. Cet argument n'a dans un premier temps pas été retenu par les juges du fond, au motif que les services proposés par les sites, en l'occurrence « demanderjustice.com », ne rentraient pas dans le périmètre du domaine réservé aux avocats, et que la société ne se livrait à aucune activité de consultation juridique¹⁵. En revanche, des actions ont pu prospérer sur ce terrain grâce à l'utilisation du fondement de l'usurpation de titre¹⁶. La société Juris System a ainsi été condamnée pour avoir créé une confusion dans l'esprit du public en proposant une mise en relation avec des avocats partenaires et la communication de devis sous couvert de la dénomination « avocat.net », qu'elle utilisait comme adresse électronique¹⁷. Selon les termes de l'arrêt, l'internaute non averti pouvait légitimement croire qu'il était en relation avec une société d'avocats, et ce d'autant plus que la société proposait en parallèle des fiches à contenu juridique. Il en ressort qu'elle commercialisait ainsi des prestations d'avocats par son intercession, pratique prohibée par l'article 54 de la loi du 31 décembre 1971 précitée. La Cour d'appel a également relevé le caractère trompeur de la présentation du site au sens de l'article L. 121-1 du Code de la consommation qui sanctionne les pratiques commerciales trompeuses. Parce que la société faisait usage de la dénomination « avocat.net », l'internaute était fondé à croire que toutes les prestations proposées sur le site émanaient exclusivement d'avocats, ce qui

n'était pas le cas. De plus, en se présentant comme le « comparateur d'avocats n° 1 en France, alors que moins de 10 % de la profession y étaient représentés, le site utiliserait un slogan trompeur, les critères de référencement et de classement n'étant par ailleurs pas clairement exposés. Le même fondement juridique a été exploité par le juge des référés pour condamner le site LegalUp, qui utilisait le slogan du Conseil national des barreaux (CNB) : « jamais sans mon avocat », alors que ce dernier l'avait exploité auparavant dans le cadre de sa campagne de communication pour promouvoir la plate-forme www.avocat.fr¹⁸. Le fait de laisser entendre que le site aurait bénéficié de liens de partenariat et d'un agrément du CNB, en plus de constituer un acte de concurrence déloyale et de parasitisme, serait de nature à induire le consommateur en erreur, et tombe sous le coup des pratiques commerciales trompeuses. L'argument de la protection des consommateurs du droit semble donc rencontrer un relatif succès auprès du juge et servir les acteurs traditionnels plus efficacement encore que les règles juridiques vouées à la préservation de leur monopole d'activité.

Les obstacles déontologiques à l'ubérisation du droit

Pour lutter contre un développement sans borne de la Legaltech, les acteurs traditionnels peuvent invoquer le respect des règles déontologiques de leur profession, telles que le secret professionnel ou la confidentialité des correspondances. Sur ce point, les start-ups du droit souffrent d'un déficit d'image et encourent la critique. En atteste la condamnation de la société Juris System dans l'affaire précitée, concernant l'utilisation de la mention « le comparateur d'avocats n° 1 en France » et l'introduction d'un système de notation des avocats référencés sur le site. Le CNB soutenait que cette mention n'était

14. CE 30 déc. 2015, n° 371190, AJDA 2016, 468.

15. V. en ce sens l'arrêt de la Cour d'appel de Paris du 21 mars 2016 (Paris, pôle 5, ch. 12, 21 mars 2016, n° 14/04307, Dalloz IP/IT 2016, 311, obs. L. Baby) qui confirme le jugement du Tribunal correctionnel de Paris en date du 13 mars 2014 (30ème ch. corr., 13 mars 2014, n° 13248000496 et n° 13248000544, D. 2015, 35, obs. T. Wickers).

16. L'article 74 de la loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971 dispose que « quiconque aura fait usage, sans remplir les conditions exigées pour le porter, d'un titre tendant à créer, dans l'esprit du public, une confusion avec le titre et la profession réglementée par la présente loi sera puni des peines prévues à l'article 433-17 du code pénal ».

17. Paris, pôle 5, ch. 2, 18 déc. 2015, n° 15/03732, D. avocats 2016, 27, art. T. Wickers; JCP, éd. G., 2016, 4, obs. F. G'sell.

18. TGI Paris, 17 nov. 2017, n° 16/59393, Dalloz actualité 2 déc. 2016 (<http://www.dalloz-actualite.fr>).

pas conforme aux valeurs de la profession d'avocat, qui n'a pas d'activité commerciale, et fondait ses prétentions sur l'article 10.2 du règlement intérieur de la profession d'avocat qui prohibe toute mention comparative. La relation entre l'avocat et son client, marquée par un fort degré d'*intuitu personae*, paraît exclure tout comparateur à finalité commerciale fondé sur des critères objectifs tels que les honoraires par exemple. Cette argumentation a été retenue par le juge d'appel, au motif que la violation d'une obligation déontologique par un tiers peut être constitutive d'une faute délictuelle à l'égard de ceux qui sont tenus au respect de cette obligation. La solution peut surprendre dans la mesure où elle implique que les tiers seraient liés par les contraintes d'une profession à laquelle ils n'appartiennent pas. Mais l'opposabilité des règles des professions réglementées aux start-ups du droit peut être justifiée par la sensibilité des principes en cause (comme le secret professionnel), dont le respect doit présenter dans l'intérêt du justiciable un caractère absolu. À cet égard, une démarche collaborative a récemment été entreprise entre les acteurs de la Legaltech et les acteurs traditionnels pour établir une « Charte éthique pour un marché du droit en ligne et ses acteurs », signée en janvier 2017, rédigée sous la direction des associations ADIJ et Open Law. Elle prévoit l'obligation pour les signataires qui, de par leurs activités, sont amenés à fournir des services aux professionnels réglementés de se conformer aux principes essentiels et à la déontologie régissant leurs professions¹⁹. On retrouve donc bien l'idée selon laquelle les start-ups du droit seraient liées par les règles déontologiques des acteurs professionnels avec lesquelles elles collaborent. La charte vise également à imposer le respect des obligations en matière de sécurité et de confidentialité²⁰. Les avocats sont en effet soumis au respect du secret professionnel et de la confidentialité des correspondances²¹. Le secret professionnel est d'ordre public et sa violation constitue un délit²². Général, absolu et illimité

dans le temps il couvre toutes les matières, y compris la consultation juridique, et tous les supports, y compris la voie électronique. Permettre aux start-ups du droit de délivrer des avis ou documents juridiques sans être tenues de respecter cet engagement de confidentialité serait donc contraire à l'éthique et aux valeurs de la profession. La jurisprudence impose en effet ce secret à toutes les personnes instaurant une relation de confiance avec leur client (avocats, notaires, médecins...). Dès lors on ne voit pas ce qui justifierait que les acteurs de la Legaltech ne soient pas concernés et que l'internaute ne puisse pas leur opposer légitimement ce droit. Quoi qu'il en soit, les approches défensives du phénomène de l'ubérisation du droit se heurtent à la réalité des faits. Le développement des start-ups du droit est exponentiel et il revient donc aux acteurs traditionnels de l'intégrer.

Les facteurs d'intégration de l'ubérisation du droit par les professions réglementées

L'intégration de l'ubérisation du droit par les acteurs traditionnels présente des avantages incontestables pour assurer la nécessaire mutation de ces professions, à l'ère du numérique. Elle les contraint en effet à s'adapter à de nouvelles méthodes de production, tout en renforçant la qualité de la prestation délivrée au justiciable. L'introduction du numérique et du big data au sein des cabinets des professions réglementées devra cependant s'accompagner de certaines garanties. C'est la condition *sine qua non* pour que les professions réglementées luttent efficacement contre le développement de la Legaltech.

Les bénéfices de l'ubérisation du droit pour les acteurs traditionnels

L'association des acteurs traditionnels aux start-ups du droit serait de nature à favoriser un développement mutuel et raisonné, comme en témoignent les entreprises de

19. 14. Art. 5 de la Charte.

20. Art. 6 de la Charte.

21. V. les art. 2, 2 bis et 3 du RIN et P. 3.0.1 et P.3.0.2 du RIBP ; Loi 71-1130 du 31 déc. 1971, art. 66-5 ; décret 2005-790 du 12 juill. 2005, art. 4 et 5.

22. L'art. 226-13 du Code pénal dispose que « la révélation d'une information à caractère secret par une personne qui est dépositaire soit par son état ou par profession, soit en raison d'une fonction ou d'une mission, est puni d'un an d'emprisonnement et de 15 000 euros d'amende, auxquels s'ajoutent les peines complémentaires de l'article 226-31 ».

rapprochement en la matière. Le fait, par exemple, de permettre au client d'échanger des documents avec son conseil sur une plateforme spécifique permettant un stockage des pièces de la procédure dans des conditions sécurisées serait au bénéfice de la relation client. Le partenariat entre legalstart.fr et l'Association Notaires conseils d'entrepreneurs (NCE) pour l'accompagnement juridique des TPE/PME en est une bonne illustration. L'outil permet en effet de faciliter l'accès à la création d'entreprise par les notaires en mettant à leur disposition une plate-forme améliorant leur offre de service tout en exploitant la fiabilité de l'acte notarié. L'intérêt est de favoriser la consommation de services juridiques administratifs tout en réservant l'activité de conseil aux professions réglementées. Baisse des coûts, hausse de la productivité en raison de la réduction de délais, et recrutements de nouveaux prospects constituent les principales conséquences de ce nouveau canal de distribution du savoir juridique. Il devient en effet possible pour les acteurs traditionnels de se constituer une nouvelle clientèle en exploitant les potentialités du numérique, à condition de suivre une approche marketing satisfaisante. L'amélioration de la relation client est en effet au cœur de la problématique. La promotion d'un nouvel espace de marché nécessite de créer les conditions de la confiance, élément indispensable à son développement. Or, le numérique engendre chez le consommateur un sentiment d'insécurité qu'il convient de juguler par des mesures adaptées. La confiance passe en effet par deux composantes : le fait que les intervenants soient fiables et se connaissent mutuellement, et que la transaction se fasse par un processus sécurisé²³. L'association entre acteurs de la Legaltech et professions réglementées est de nature à combler cette éventuelle lacune des plates-formes en ligne, tout en servant les intérêts des acteurs traditionnels, dans un cercle vertueux. La valeur ajoutée apportée par le conseil juridique de l'avocat apporte en effet une plus-value incontestable à la prestation automatisée proposée par les

sites en ligne, tout en assurant la sécurité et la confidentialité de la prestation. Inversement, l'industrialisation de la mise en relation initiale est source de développement pour les cabinets classiques.

L'intégration du numérique et du big data par les professions réglementées

Face au développement de la Legaltech, les professions réglementées sont contraintes de s'adapter pour contrer efficacement le phénomène. Les remèdes juridiques s'avérant limités ou impuissants, une démarche proactive consiste à intégrer le numérique et le big data au sein des cabinets des acteurs traditionnels. La stratégie consistant à s'appuyer sur les acteurs de la Legaltech est sans doute incomplète. L'exemple des pays anglo-saxons démontre l'intérêt de recourir à l'intelligence artificielle au sein des cabinets d'avocats et ces méthodes s'exportent aujourd'hui en France.

Plusieurs expériences ont en effet été lancées outre-manche permettant de livrer une analyse prédictive des contentieux, en s'appuyant sur des précédents de jurisprudence similaires. Le dernier exemple en date concerne l'analyse, par des chercheurs de l'University College of London, de 584 affaires de la Cour européenne des droits de l'homme (CEDH) concernant l'application de trois articles de la Convention européenne des droits de l'homme, avec un taux de prédiction de plus de 70 %²⁴. Les « legal bots » tels que Ross ont ainsi été récemment introduits dans les cabinets des professions réglementées. Plusieurs start-ups françaises s'inscrivent dans ce mouvement et proposent de visualiser graphiquement les probabilités de résolution d'un litige, le risque de condamnation, le montant des indemnités, ainsi que d'identifier les arguments de nature à emporter la conviction du juge²⁵. L'essor du numérique et de l'intelligence artificielle au sein des cabinets d'avocats, alliés au développement du recours à la justice prédictive, suscitent néanmoins des interrogations sur la nécessaire maîtrise de ce mouvement²⁶.

23. Martel et R. Saint-Germain, *La certification de conformité des sites web en « Le commerce électronique : faire le point », Revue Gestion 2002/5 (Vol. 27), HEC Montréal, p. 91-97.*

24. N. Aletras, D. Tsarapatsanis, D. Preotiuc-Pietro, V. Lampos, *Predicting judicial decisions of the European Court of Human Rights : a natural language processing perspective, PeerJ Computer Science 2 : e93 (2016).*

25. On peut citer les exemples de *Case Law Analytics, Predictive, Supra Legem* ou *Tyr-Legal*.

26. V. A. Garapon, *Les enjeux de la justice prédictive, JCP, éd. G., 2017, 31.*

Si l'analyse prédictive du droit se justifie dans les pays anglo-saxons, fondés sur le système du précédent et soumis à des règles de preuve spécifiques reposant sur l'examen de milliers de pièces et de documents (règle du *discovery*), on peut estimer qu'elle n'est pas forcément transposable en droit français et de manière générale, dans les pays de tradition civiliste. Le premier obstacle à lever est d'ordre technique, car la fiabilité de l'analyse prédictive repose nécessairement sur une base de données exhaustive, afin de produire des résultats quantitatifs solides, ce qui n'est pas encore le cas en France.

De ce point de vue, l'application de la loi Lemaire du 7 octobre 2016 qui prévoit la mise à disposition du public de toutes les décisions de l'administration après « avoir fait l'objet d'un traitement permettant de rendre impossible l'identification de ces personnes » solutionnera peut être le problème en assurant la communication de la base de données nécessaire à l'analyse²⁷. Le deuxième obstacle est d'ordre juridique car le droit français ne connaît pas la règle du précédent. Faute de droit acquis à une jurisprudence figée, la prévisibilité des résultats judiciaires s'en ressent. En outre, il n'est pas possible d'analyser les positions individuelles des juges car la notion d'opinions dissidentes, par lesquelles les juges expriment leur désaccord sur les décisions auxquelles ils ont participé, n'existe pas non plus. Enfin, sur le fond, se pose la question de savoir si l'intelligence artificielle ne risque pas de réduire à néant le raisonnement juridique lui-même, fondé sur le syllogisme juridique, au bénéfice d'une nouvelle intelligibilité du droit, exclusivement fondée sur une « réalité » numérisée à partir de données parcelaires²⁸.

Mais l'argument ne peut prospérer que si l'on admet d'imposer aux avocats et aux juges d'utiliser des normes juridiques préétablies en fonction des résultats obtenus par les algorithmes reconnus par une autorité légitime (laquelle ?), ce qui n'est heureusement pas à

l'ordre du jour. Une utilisation raisonnée de l'intelligence artificielle au sein des cabinets des professions réglementées suppose de la considérer pour ce qu'elle est : une assistance technique à la résolution de problématiques dont seul l'humain a la maîtrise, en fonction de son interprétation et des critères ou arguments utilisés. Elle suppose également que les acteurs traditionnels plaident pour une éthique de l'intelligence artificielle afin de la rendre compatible avec les principes réglementaires et déontologiques de leurs professions. Il conviendrait par exemple de sécuriser les techniques utilisées en s'assurant de leur transparence, en imposant aux organismes qui les exploitent une obligation de communication des sources et des critères exploités. Une autre voie consiste à permettre un suivi de la performance de l'algorithme utilisé en obligeant les prestataires à réaliser régulièrement des audits selon des critères établis par la loi.

La tentative de maîtrise de l'ubérisation par les professions réglementées

Les professions réglementées, et au premier chef les avocats, ont comme atout majeur de ne pas être « pris par surprise » par l'ubérisation en marche : à la différence des chauffeurs de taxi ou de l'industrie hôtelière, les avocats ne peuvent aujourd'hui ignorer l'ampleur du phénomène. Certains d'entre eux, tels que les avocats intervenant en droit des sociétés ou en droit social, ont au demeurant déjà fait les frais d'une ubérisation par les professionnels du chiffre que sont les experts-comptables : sans doute moins protégés par leur monopole et eux-mêmes exposés à une rude concurrence tant interne qu'externe à leur profession, ils ont su faire de la proximité client un atout majeur à l'époque où les avocats pensaient pouvoir durablement se retrancher dans le secret de leur cabinet²⁹. Forts de leurs expériences et

27. V. CRAP (*Code des relations entre le public et l'administration*), art. L. 312-1-2 ; et dans le même sens l'art. L. 111-13 nouveau du Code de l'organisation judiciaire qui prévoit notamment que « les décisions rendues par les juridictions judiciaires sont mises à la disposition du public à titre gratuit, dans le respect de la vie privée des personnes concernées ».

28. V. en ce sens S. Larrivière, *Big data : la fin du syllogisme juridique ?*, www.laloidesparties.fr, *Droit, technologies, contrats et négociations*, publié le 24 janvier 2017, qui relève « un imperceptible phénomène d'altération du syllogisme juridique » conduisant à « un affaiblissement de la valeur du Droit lui-même en tant que norme organisatrice des rapports sociaux ».

29. Les avocats avaient ainsi à cœur de garantir la parfaite confidentialité des conseils donnés à leurs clients à l'abri des regards.

de la diversité de leur profession³⁰, les avocats ont bien compris qu'ils ne pourraient survivre sans s'adapter aux nouvelles attentes de leurs clients devenus consommateurs sur un vaste marché du droit. Afin de ne pas rater le train de la digitalisation, une partie de la profession tente de développer des coopérations avec les Legaltechs ou même de leur apporter leur concours, en demeurant consciente des risques et en s'efforçant de les limiter, tant dans son intérêt que dans celui des justiciables, ce que nous examinerons dans un premier temps. Pour autant, la survie de la profession d'avocat ne pourra se faire en abandonnant à des tiers la recherche ou la relation clients : ce lien, qui est l'une des composantes essentielles des professions libérales, doit être préservé, ce qui suppose une profonde transformation du « business model » des cabinets et de la relation entre les avocats et leurs clients, que nous analyserons ensuite.

La voie d'une collaboration maîtrisée avec les Legaltechs

Une approche collaborative entre les Legaltechs et les professions réglementées semble nécessaire. Tentant de dépasser les obstacles³¹ et les hésitations en son sein même, des avocats ou des réseaux de professionnels s'efforcent de collaborer avec les Legaltechs. Parfaitement conscients des risques tant de se faire ubériser que de brouiller l'image de compétence et d'indépendance auprès de leurs clients, les professionnels du droit tentent de s'inscrire dans une relation « dominant donnant » ayant à cœur de préserver l'éthique et donc à terme, l'intérêt des clients consommateurs.

La recherche d'une collaboration entre les professions réglementées et les Legaltechs

C'est bien sûr d'abord sur la « plateformes » que certaines Legaltechs ont misé pour concevoir un modèle économique efficace en proposant un rôle d'intermédiaire entre les professionnels du droit et les justiciables ou consommateurs de droit. C'est sur ce modèle qu'aux États-Unis, LegalZoom se prévaut d'avoir atteint 3,6 millions de clients en 2015³² tandis que Rocket Lawyer en dénombrait plus de 14 millions, en référant plusieurs milliers d'avocats qui travaillent déjà sur la plateforme. Rocket Lawyer s'est implanté il y a quatre ans, au Royaume-Uni et vient plus récemment de créer en France une joint-venture³³ avec l'un des principaux éditeurs français, ELS, avec comme objectif de conquérir le marché français³⁴. Avant que les Legaltechs ne soient trop fortement implantées sur le marché national, certains professionnels ou réseaux de professionnels prennent le risque de se rapprocher de ces futurs géants. À la différence du barreau américain³⁵, le mouvement n'a pas été initié en France par les représentants de la profession d'avocats, le CNB ayant préféré créer en juin 2016 «avocat.fr», la plateforme indépendante de consultation juridique en ligne du CNB. Ainsi le réseau Eurojuris France fait-il figure de précurseur chez les avocats en se rapprochant de LegalStart pour «réinventer ensemble la pratique du droit ». C'est une vraie stratégie de partenariats nationaux qu'a développé LegalStart depuis 2016 : après un partenariat avec les Notaires Conseils Entrepreneurs, Pôle Emploi et les Éditions Tissot, la start-up qui s'adresse essentiellement aux créateurs d'entreprises et TPE a ainsi annoncé sa collaboration avec l'un des plus importants réseaux d'avocats en France. L'intérêt est manifeste pour les professionnels membres de ces réseaux de bénéficier facilement de nouveaux clients, sans y consacrer des efforts importants de développement et de communication. Sans

30. La profession réglementée d'avocat telle qu'elle existe aujourd'hui résulte de la fusion des avocats avec les avoués près des tribunaux de grande instance et les agréés près les tribunaux de commerce (loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques) puis les anciens conseils juridiques (loi n° 90-1259 du 31 décembre 1990) et enfin les avoués près les cours d'appel (loi n° 2011-94 du 25 janvier 2011 portant réforme de la représentation devant les cours d'appel).

31. Voir ci-dessus « Les obstacles à l'ubérisation du droit ».

32. Selon les chiffres communiqués par LegalZoom sur son site : <https://www.legalzoom.com/about-us>

33. Source : <https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/actu/0211265825911-rocket-lawyer-nouveau-geant-de-la-legal-tech-debarque-en-france-213789.php>

34. Le Groupe Éditions Lefebvre Sarrut se présente comme le premier groupe français d'édition juridique ayant progressivement fait l'acquisition des « Éditions législatives » et des éditions Dalloz.

35. L'American Bar Association a passé début 2015 un accord avec Rocket Lawyer.

doute cherchent-ils également un gain de visibilité tout en renforçant une image de modernité. De leur côté, les nouveaux acteurs des Legaltechs se trouvent aujourd'hui en quête de légitimité, sur un marché « désintermédié » du droit prometteur mais encore hésitant. Pour autant, ces rapprochements ne sont évidemment pas anodins pour les professionnels ou les réseaux qui auront eu le courage ou l'inconscience (seul l'avenir le dira), de faire un pacte avec les Legaltechs avant qu'elles ne deviennent les Ubers de demain. Encore au stade de la construction de son réseau, Rocket Lawyer indique³⁶ que son modèle économique ne prévoit « *pas de commissions ni de frais sur les prestations des avocats* », auxquelles n'ont accès que les clients abonnés à la plateforme ; ensuite, « *c'est l'avocat qui facture ses clients et les honoraires sont libres (...), mais Rocket Lawyer exige de la transparence sur les tarifs et une réduction* » par rapport aux prix pratiqués hors mise en relation via la plateforme. Demain, l'on peut gager que l'invitation à pratiquer un « rabais » sur les prix normalement pratiqués se traduira, du fait même de la transparence attendue par le consommateur, par une mise en avant des « meilleurs » prix par le truchement de l'algorithme de recherche des avocats les plus « aptes » à satisfaire la demande du client. Tout l'enjeu sera alors celui de la maîtrise et de la compréhension dudit algorithme, au travers des critères se voulant objectifs qui seront pris en compte (prix, localisation géographique, disponibilité, feedbacks des utilisateurs, notes ou avis clients).

L'on objectera qu'en l'état de la réglementation, cette collaboration « Avocat-Legaltech » n'est supposée possible que dans la limite du respect de la déontologie, mais aussi de l'indépendance de l'avocat ; ainsi, la rémunération de l'apport d'affaire étant aujourd'hui interdite³⁷, les plateformes ne sauraient solliciter une commission auprès de l'avocat. Mais l'on peut imaginer que ces

acteurs ne manqueront pas d'apporter de nouveaux services « optionnels » aux avocats, pour favoriser une meilleure visibilité par exemple. À l'instar de ce qui a pu être constaté dans le secteur du transport (Uber) ou de l'hôtellerie (Booking), l'on ne peut exclure que ces collaborations puissent conduire, d'une manière ou d'une autre, les professions juridiques à devoir rémunérer ces nouveaux acteurs pour être visibles et donc *in fine*, exercer leur profession. Alors que l'indépendance est une obligation déontologique³⁸ pour les professions libérales, comment maîtriser le risque qu'à terme, les professions juridiques deviennent dépendantes de plateformes appartenant à des entités telles que les GAFAM ou les NATU ? C'est précisément pour tenter de répondre à cette question que certains acteurs promeuvent une approche éthique de ces nouvelles formes de « collaboration ».

La tentative de maîtrise des risques par les professions réglementées

Comment laisser s'exprimer l'innovation et la concurrence sans sacrifier à terme l'intérêt des justiciables ? À cet égard, certaines initiatives d'ordre éthique comme le projet Open Law tentent d'encadrer les pratiques. Lancé à l'occasion de l'Open World Forum 2014, Open Law³⁹ se présente comme « un projet de *cocréation destiné à mettre en valeur le droit ouvert, accompagner globalement l'ouverture des données juridiques et stimuler l'innovation collaborative autour des données juridiques ouvertes* ». Dans le cadre d'un processus de co-rédaction, a ainsi été élaborée une « *Charte éthique pour un marché du droit en ligne et ses acteurs* » pour regrouper un « *ensemble de règles visant à donner à tous les usagers du droit des garanties de compétence, de confidentialité et de responsabilité afin de stimuler l'innovation de la Legaltech dans un cadre harmonieux et respectueux de la diversité des acteurs tout en renforçant la confiance du public dans ses*

36. Selon les propos rapportés par La Lettre des Juristes d'affaires : <http://www.lja.fr/lancement-de-rocket-lawyer-europe/>.

37. L'article 10 du décret n° 2005-790 relatif aux règles de déontologie de la profession d'avocat dispose que « La rémunération d'apports d'affaires est interdite » (alinéa 4).

38. Concernant les avocats, l'avocat prête serment d'exercer ses fonctions « avec dignité, conscience, indépendance, probité et humanité » (Article 3 de la loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques).

39. Le projet Open Law impulsé par l'Open World Forum (OWF), la Direction de l'information légale et administrative (DILA), Etalab et le NUMA.

produits et services »⁴⁰. Plusieurs réseaux regroupant des professionnels du droit, avocats (Eurojuris France), huissiers de justice (UNHJ) ou juristes d'entreprises (AFJE) ont contribué à cette rédaction collective, ainsi que des Legaltech, eJust ou Leganov. La Charte a fait l'objet de sa première séance de signature officielle lors du Congrès Eurojuris à Versailles, le 20 janvier 2017. Près de 77 acteurs, dont un certain nombre de structures représentatives du marché du droit, se sont engagés à appliquer dès maintenant ses principes directeurs. Précisément en quête de légitimité et soucieux d'inscrire leur développement dans un cadre « déontologique », de nombreux acteurs émergents de la Legaltech ont signé la Charte⁴¹. En l'absence des règles légales qui fixeraient le cadre de la collaboration entre les Legaltechs et les professionnels du droit, on voit bien ici toute l'importance de la *soft-law* pour accompagner un développement éthique des Legaltechs qui le souhaitent. Les signataires s'engagent en particulier à assurer la confidentialité des données et informations concernant les clients finaux et leurs dossiers, s'interdire toute situation potentielle de conflits d'intérêts, s'assurer du fait que les services rendus sont conformes au dernier état du droit positif, délivrer au client une information loyale, claire et transparente sur la nature des prestations assurées, leurs performances et leurs risques d'erreur, leur coût et leur conformité juridique. On retiendra ici l'article 5 portant sur la relation avec les professions réglementées et qui prévoit que « *Les signataires s'engagent à respecter le périmètre d'intervention des professions réglementées*

du droit conformément à leurs statuts respectifs ». Il s'agit là bien sûr de poser le principe d'une collaboration respectueuse entre les professions réglementées et les Legaltechs. Seule la pratique pourra révéler les conséquences de cette collaboration, dont on peut bien sûr craindre qu'elle n'entraîne un « grignotage » du périmètre actuel d'intervention des professions réglementées au profit des Legaltechs. Le pacte de respect mutuel conclu par les acteurs encore émergents des Legaltechs résistera-t-il à leur implantation massive sur le marché du droit et surtout aux progrès des outils qui constituent leur ADN au premier rang desquels les « legal bots » nourris à l'intelligence artificielle⁴² ? Une fois devenus incontournables, il n'est pas évident qu'ils demeureront en quête de « labellisation » auprès des professions réglementées ou de leurs réseaux. Tout dépendra alors de leur business model et de l'équilibre des « forces en présence » : celui-ci sera inévitablement éprouvé par l'élargissement des services rendus par les Legaltechs sans le recours aux professions réglementées mais aussi la recherche de maîtrise des prix et des conditions même d'accomplissement de la prestation⁴³. Le classement des réponses (*ranking*), les avis utilisateurs, voir à terme les systèmes de notation⁴⁴ (*scoring system*) impacteront nécessairement la relation. On peut être un peu plus optimiste concernant des Legaltechs qui développement des marchés nouveaux ou encore peu investis par les avocats, en construisant leur modèle économique « autour » de la plus-value apportée par des professionnels : ainsi peut-on citer eJust qui se

40. Pour consulter le texte intégral de la Charte : <http://www.adij.fr/wp-content/uploads/2015/01/Charte-e%CC%81thique-version-finale-marche%CC%81-du-droit-en-ligne.pdf>.

41. Parmi lesquels Legalstart, Rocket Lawyer, Captain Contract, Lum Law, Predictice, Share Your Knowledge, Azko, SECB, My-Notary, Predictice

42. Les « chatbots » (boîtes de dialogue) pourront très vite répondre à des questions usuelles. C'est également une intelligence qui apprend en permanence (machine learning) : les outils s'améliorent au fur et à mesure de leur utilisation en s'enrichissant des données des utilisateurs (big data) et des questions déjà posées.

43. Les plateformes vont nécessairement jouer le rôle de « place de marché », avec un impact sur les honoraires que les professions libérales, avocats notamment, pourront pratiquer et la réactivité qu'ils seront contraints d'assurer, sous peine d'être relégués dans les limbes par l'algorithme. Rappelons que sur internet, il ne sera pas nécessaire « d'exclure » un avocat « trop cher » ou un jour « moins bien noté » : son apparition en 3ème ou 4ème page des prestataires proposés par une plateforme, selon les critères et leur ordre définis par l'algorithme, produira les mêmes effets.

44. Le système de notation des prestations constitue l'une des composantes majeures de l'économie de la confiance (Airbnb, Blabacar, etc.). Pour l'instant, la commission Règles et Usages du CNB interrogée sur la question a répondu que les commentaires de clients en ligne seraient contraires aux principes essentiels de la profession (CNB, avis déontologique n° 2015/019 du 18 mai 2015). Cette position ne sera sans doute pas durablement tenable : Notations et commentaires sur les avocats – Pour ou contre ? Thierry Wickers et Michèle Bauer, Village de la Justice, 16 novembre 2015 (<http://www.village-justice.com/articles/Notations-commentaires-sur-avocats,20862.html>).

présente comme un tribunal arbitral virtuel permettant de régler les litiges commerciaux rapidement (30 jours) et pour des tarifs forfaitaires. Les arbitres eJust sont des professionnels du droit : avocats, professeurs des facultés de droit, anciens magistrats. Les tarifs forfaitaires sont notamment fonction de la valeur en litige mais également des prestations qui seront réellement effectuées. Quoi qu'il en soit, les incertitudes quant à une collaboration d'abord fructueuse mais sans doute à terme dangereuse, peuvent conduire les professions réglementées à prendre leurs distances avec certaines Legaltechs (plateformes notamment), afin de tenter de se transformer et d'innover sans sacrifier la relation directe au client.

La transformation et l'innovation pour résister à l'ubérisation

Les avocats, manifestement exposés à l'ubérisation de leur profession, tentent aujourd'hui de se transformer en expérimentant de nouveaux business models pour transformer leur proposition de valeur. Mais ils ne pourront prendre leur place dans un paysage recomposé sans exploiter de nouveaux moyens.

L'expérimentation de nouveaux modèles par les professions réglementées

Les avocats confrontés à l'émergence des Legaltechs sont ainsi fortement invités à repenser les fondamentaux en réexaminant les « nouvelles » attentes et besoins du client (et non plus seulement son « intérêt », dont l'avocat serait l'augure et le « garant », fort d'un savoir s'imposant au profane). La révolution numérique a profondément modifié les usages et les attentes des justiciables. Le contenu juridique disponible sur internet a largement réduit l'asymétrie d'informations entre justiciables et professionnels du droit. Et si l'on met au cœur de la stratégie la « satisfaction client », le diagnostic est assez sévère pour la profession d'avocat : selon un rapport

de l'inspection générale des finances commandé pour préparer les « lois Macron » et un sondage réalisé à cette occasion, 96 % des sondés estiment que les prestations des avocats sont chères, 23 % que la profession ne rend pas un service de qualité, et 19 % qu'elle ne rend pas un service personnalisé⁴⁵. Plus généralement, les enquêtes ou études mettent en avant le manque de transparence des tarifs, le manque de lisibilité des compétences, la relation client perfectible. Conscients de ces faiblesses, certains avocats ont accepté de descendre de leur piédestal pour proposer une offre plus lisible et une meilleure « expérience utilisateur » à des clients en attente de « more for less »⁴⁶. Ainsi les initiatives se multiplient, de nouveaux modèles émergent : des cabinets proposent des packs (Backpackbyfidal), packs Startup (Smartup avocats), packs CGV (Hass avocats) ou autres boxes. Pour rendre l'offre plus lisible, l'avocat range sa robe et se met en « boîte ». Pour répondre au besoin accru de transparence et de prévisibilité quant au coût de la prestation, le sacro-saint tarif horaire n'est plus l'étalon unique et les forfaits sont relookés, avec des forfaits mensuels comprenant un nombre défini d'actes ou consultations (Alto Avocats⁴⁷) ou même des abonnements mutualisables entre plusieurs clients (GetAvocat). Les savoir-faire se transforment en « commodités » dans des cabinets 3.0 qui investissent largement les territoires des réseaux sociaux (Linkedin, Facebook, Twitter ou même Instagram). Alors qu'à la fin de l'année 2015 sur les 100 premiers cabinets d'avocats d'affaires implantés en France, seuls 31 étaient présents sur Twitter⁴⁸, de nombreux cabinets ont entendu la mise en garde d'Emmanuel Macron au Congrès des avocats le 9 octobre 2015 : la révolution numérique ne se fera pas sans eux ! Des cabinets standardisent leurs process et certains cabinets se franchisent en « agences » (AGN Avocats). Cette profonde transformation est également favorisée par de nouveaux moyens ou marges de manœuvre. **Les moyens pour les avocats de survivre à l'ubérisation**

45. Rapport (page 19) cité par le Rapport sur l'Avenir de la profession d'avocat remis en février 2017 par Monsieur Kami Haeri au Garde des Sceaux.

46. Selon l'expression reprise par Richard Susskind au Congrès Eurojuris France à Versailles, le 20 janvier 2017.

47. Voir par exemple <https://www.altoavocats.com/>

48. Avocats : pas encore maîtres... dans l'art des réseaux sociaux, Les Echos Business, le 23/10/2015, <https://business.lesechos.fr/directions-juridiques/avocats-et-conseils/actualite-des-cabinets/021422014605-les-avocats-ne-sont-pas-encore-passees-maitres-dans-l-art-des-reseaux-sociaux-203992.php>.

Il est ici utile de rappeler que les outils technologiques performants ne sont pas l'apanage des Legaltechs dont ils ont permis l'émergence⁴⁹. Les outils de gestion de cabinet se perfectionnent, s'interfacent avec le réseau informatique de communication entre avocats et juridictions (eBarreau), commencent à intégrer des solutions de « CRM »⁵⁰ pour changer de braquet dans la recherche de nouveaux clients. Les dossiers se dématérialisent avec le développement de solutions de gestion électronique de document (GED). Les interfaces multi-plateformes et les solutions nomades accompagnent les avocats dans leur mobilité croissante. Les moteurs de recherches de jurisprudence deviennent plus pertinents, grâce aux efforts des éditeurs juridiques, eux-mêmes exposés à l'ubérisation par de nouveaux acteurs (Doctrine.fr, Judika par exemple). À terme, l'intelligence artificielle viendra accroître le potentiel des futurs avocats « augmentés »⁵¹. Pour autant, si elle veut résister à la « force de frappe » des Legaltechs, la profession d'avocat ne saurait s'en tenir à l'approche technologique. L'avenir des professions réglementées tient sans doute tout autant dans les liens qu'elles sauront tisser bien sûr entre leurs membres (via les réseaux notamment qui permettent de défragmenter l'offre) et surtout entre elles. Eurojuris France l'avait bien compris en intégrant des huissiers (et à la marge des notaires) dans l'un des principaux réseaux français et européens d'avocats. Certains cabinets n'hésitent plus désormais à élargir les compétences proposées à leurs clients dans le cadre d'une offre de service permettant de répondre aux besoins au-delà du périmètre du droit (ingénieur conseil, coach, consultants, psychologues du travail...). Dépassant les clichés et les réticences, d'autres ont franchi

le pas en rapprochant des professionnels du droit et du chiffre⁵². L'inter-professionnalité capitalistique, au travers des SPFP⁵³, peut désormais se prolonger sur le plan structurel au travers des sociétés pluri-professionnelles d'exercice⁵⁴ : ces « SPE » pourront ainsi réunir les professions d'avocat, d'avocat au Conseil d'Etat et à la Cour de cassation, de commissaire-priseur judiciaire, d'huissier de justice, de notaire, d'administrateur judiciaire, de mandataire judiciaire, de conseil en propriété industrielle et d'expert-comptable. La menace que présentent les Legaltechs pour chacune de ces professions réglementées sera sans doute un moteur efficace pour permettre le dépassement des querelles de chapelle et des égos afin de proposer, du moins dans certains domaines, des offres « full service » en phase avec les attentes et les besoins du public. Au final, l'intérêt des justiciables passe certainement par une complémentarité éthique et durable entre les Legaltechs et des professions réglementées augmentées et défragmentées.

Conclusion

Le 12 décembre 2006, le Parlement européen et le Conseil adoptent la directive relative aux services dans le marché intérieur, qui remet en cause les monopoles des professions réglementées. Quelques années plus tard, le 6 août 2015, la loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, dite loi Macron, a changé les règles de la postulation permettant aux cabinets d'avocats d'utiliser certaines structures sociales des sociétés commerciales jusque-là proscrites. Depuis une dizaine d'années, l'ubérisation de certains secteurs économiques a bien commencé et ce n'est qu'un début. La disruption des professions juridiques règlementées est un véri-

49. Bien que l'outil informatique, au cœur de leur business model, soit particulièrement innovant et performant.

50. CRM est l'acronyme de « Customer Relationship Management » ou « Gestion de la Relation Client ».

51. Par analogie avec « l'homme augmenté », selon l'expression utilisée notamment par Joël de Rosnay.

52. Saje avocats, membre du groupe d'experts comptables Soregor, mais aussi plus récemment le cabinet Dalin, Chemouli, Stoloff qui s'est allié à In Extenso, l'expertise comptable ou le cabinet d'avocats Lamy & Associés qui s'est adossé en 2016 à Fiducial pour créer Fiducial by Lamy.

53. Depuis les décrets du 29 juin 2016, un avocat peut également désormais détenir la majorité du capital d'un autre cabinet que le sien.

54. Issues de l'ordonnance n°2016-394 du 31 mars 2016 relative aux sociétés constituées pour l'exercice en commun de plusieurs professions libérales à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé. Trois décrets d'application du 5 mai 2017 sont venus compléter le dispositif légal : décret n° 2017-794, décret général qui fixe les règles de constitution, de fonctionnement et de liquidation de la SPE ; décret n° 2017-795 destiné à faciliter la transformation des sociétés civiles professionnelles (SCP) en SPE ou la participation d'une SCP à la constitution d'une SPE ; décret n° 2017-796 à 2017-801 qui complète le décret général, profession par profession.

table sujet. Les mots « innovation » et « legal-tech » sont de plus en plus présents au sein des professions du droit. Aussi, les avocats vont devoir intégrer de plus en plus souvent les termes d'automatisation, de robotisation, d'intelligence artificielle, de machine learning et d'analyse prédictive dans leur environnement. Les avocats auront l'obligation de s'adapter dans un monde en pleine mutation et innovation technologique. Les algorithmes permettent d'obtenir des millions de données à la seconde qui sont ensuite stockées dans des data room localisés au quatre coin du monde. Les leaders des nouvelles technologies tels que les GAFAM et leurs filiales investissent tous les domaines d'activité dans des délais très courts. En effet, elles disposent de talents et de moyens financiers considérables pour atteindre leurs objectifs : augmentation des parts de marché et obtention d'immenses profits. Plus ces derniers sont élevés, plus leurs capitalisations boursières suivent une courbe exponentielle. Face à ces nouveaux acteurs, les professions du droit ont deux options : premièrement, introduire une action en justice afin de faire respecter leur monopole d'activité ou deuxièmement, adapter leurs pratiques aux nouveaux phénomènes disruptifs. Dans ces conditions, comment ne pas s'interroger sur les besoins des justiciables en matière de droit et de services en ligne. Quels sont les services qui peuvent être industrialisés ou pas ? Les internautes cherchent *via* les services en ligne la plupart du temps une réduction du coût du service lorsque leur dossier est simple et peut être traité rapidement.

Qu'en est-il lorsque le justiciable a besoin de conseils pour traiter un dossier complexe ? Les plateformes sont-elles aptes à répondre en respectant à la fois la confidentialité, la transparence et l'intégrité à l'égard de l'internaute ? Si certains pensent qu'une fracture numérique va se développer au sein de la profession du droit et que certaines missions vont de plus en plus s'automatiser, le praticien devra se différencier par la valeur ajoutée qu'il apportera à son client. Ainsi, même si elle doit adapter ses pratiques professionnelles au monde de l'économie numérique, la profession d'avocat ne semble pas être soumise à l'ubérisation frappant d'autres activités.

Nicolas TARNAUD

Économiste, Directeur du MBA Immobilier International - Financia Business School. Chercheur au Larefi, Université de Bordeaux et Professeur en économie, finance, immobilier et stratégie à Kedge Business School, Sup Career, Ascensia Business School, ELFE, Collège de Paris.

Clémentine BOURGEOIS

Professeur Associée de Droit à KEDGE BS depuis 2009. Diplômée d'un Doctorat en Droit privé (Université de Bordeaux, 2006) et du Certificat d'Aptitude à la profession d'avocat (CAPA, EDA Aliénor, 2009), elle enseigne le droit civil et le droit des affaires (droit du E-commerce, droit du marketing, droit des sociétés...). Spécialiste de droit des contrats, ses thèmes de recherche portent sur le droit des sociétés, le droit du travail et ses liens avec le management, ainsi que sur le phénomène d'ubérisation du droit. Elle est également membre de l'Association Française Droit et Management qui rassemble les Professeurs de Droit dans les grandes écoles de commerce.

Laurent BABIN

Avocat associé de TGS France Avocats (ABR & Associés), cabinet qui accompagne les entreprises, essentiellement en droit des sociétés, corporate, financement, droit bancaire et commercial, droit du travail, IT/IP. Ses principaux domaines d'intervention sont le droit du travail et l'accompagnement d'entreprises innovantes en Nouvelle Aquitaine (digital, e-commerce, fintech, edtech, TIC notamment).

Engagé aux côtés des entreprises d'aujourd'hui et de demain, passionné de nouvelles technologies mais sensible à l'approche sociale et solidaire, Laurent Babin est membre de l'Association pour le progrès du management. Pilote de la Commission Innovation de la Bordeaux Place Financière et Tertiaire, il intervient également à Kedge Business School ainsi qu'à l'ECV Digital. Il est engagé auprès de l'écosystème French Tech.