

AVOCATS

1017

Les avocats doivent-ils craindre l'« ubérisation » du droit ?

POINTS-CLÉS → L'ubérisation du droit a pour incidence, parmi d'autres facteurs socio-économiques, une profonde mutation de l'exercice de la profession d'avocat → Elle fait naître un réel défi pour une profession contrainte d'innover pour demeurer compétitive

Il est difficile d'ignorer la rumeur selon laquelle les avocats seraient victimes, au même titre que les taxis et avant eux l'industrie de la musique, de la photographie argentique, ou du tourisme, d'« ubérisation » (ou « l'ubérisation »).

Ce phénomène désigne « l'avènement, sur un marché donné, d'acteurs Internet proposant des services à la demande et soumis à des règles plus souples » (P. Aïdan, S. Le Viet et T. Rambaud, *Vers une ubérisation du droit : lemonde.fr*, 19 juin 2015). Si on s'en tient à cette définition, le monde juridique est certainement concerné. Pour autant doit-on réellement s'en inquiéter ?

La sensibilité de chacun face au risque que présente ce phénomène est très variable. Certains y voient le signe de la disparition annoncée de l'avocat traditionnel, d'autres une formidable opportunité d'innover et de faire avancer une profession parfois trop éloignée de la réalité économique dans laquelle elle s'inscrit.

On a vu récemment éclore de nouveaux modèles venant concurrencer l'avocat et notamment des *legal start-ups* et autres plateformes du droit, qui fonctionnent sur un système d'« automatisation » et d'« informatisation » des tâches et visant à permettre un accès facilité au droit (V. *Accessibilité des services juridiques : un marché à conquérir pour les avocats*, Enquête par A. Coignac : JCP G 2015, act. 708. – V. aussi *Internet, les avocats et le marché du droit : la nouvelle donne*, Tendances par É. Bonnet : JCP G 2013, prat. 822).

Le site Américain *legalzoom.com* certainement le plus illustre de sa catégorie, propose



Stéphanie Smatt (Altana), Avocat et membre actif de l'Incubateur du Barreau de Paris

Ludovic Blanc (P&A), Avocat et membre actif de l'Incubateur du Barreau de Paris

- depuis plus de dix ans - de générer quasi-automatiquement et à moindre coût des documents juridiques, sans faire intervenir un avocat. Il a bénéficié, en 2014, d'une levée de fonds de 200 millions de dollars et revendique être à l'origine de 25 % des demandes de documents légaux du pays.

« Le parallèle entre taxis et avocats est d'autant plus possible, que ces *legal start-ups* interviennent dans le cadre d'un marché réglementé. »

Sur ce modèle, trois français ont lancé en 2012 *Legalstart*, qui fournit des documents juridiques, sur la base de données renseignées sur un logiciel, et en prend en charge l'envoi, pour des sommes modiques. Un ingénieur est quant à lui à l'origine du site *documentsjuridiques.com* qui propose, de-

puis le 1^{er} novembre 2014, une prestation similaire, à l'exception des démarches d'envoi. Il comptabilise à ce jour près de 10 800 utilisateurs et une croissance de 30 % par mois.

Le site *Captaincontrat* diffère de ses concurrents en ce qu'il fait intervenir un avocat pour ce qui concerne la partie la plus complexe du document : seuls les éléments les plus simples sont automatisés.

D'autres *legal start-ups* interviennent pour faciliter l'accès à la justice. Citons l'exemple de *demandjustice.com*, qui propose aux justiciables de les aider à constituer un dossier et de saisir un tribunal en ligne pour des litiges d'un montant inférieur à 10 000 euros (V. *JCP G 2013, act. 626, 3 questions à J. Oimino*).

Ces plateformes rappellent comment, en quelques mois, les *Uber*, *leCab* et autres sites concurrents sont venus bouleverser l'industrie des taxis, en fluidifiant les échanges et en permettant à des chauffeurs « privés » de transporter des voyageurs à coûts réduits.

Le parallèle entre taxis et avocats est d'autant plus possible, que ces *legal start-ups* interviennent dans le cadre d'un marché réglementé. La difficulté ne relève ainsi pas tant de la disruption numérique que de la fourniture par des « non-taxis » (ou « non-avocat ») de services qui étaient jusqu'alors

exclusivement proposées par des taxis porteurs d'une licence.

Les *legal start-ups* ont fait le choix de pénétrer le marché à la façon des « barbares » (S. Godeluck, *Le Boom de la netéconomie : La Découverte*, 2000) : elles bravent un cadre légal établi en confiant à d'autres que des avocats des prestations juridiques, qui jusque-là leur étaient exclusivement dédiées, en vertu du monopole d'assistance et de représentation qui leur est conféré (L. n° 71-1130, 31 déc. 1971, art. 4).

Par voie de conséquence, elles évoluent dans un contexte conflictuel.

Les actions intentées par l'Ordre des avocats, et le CNB, à l'encontre de *saisirprud'hommes.com* et *demandjustice.com* témoignent de cette hostilité. Interrogés sur le point de savoir si l'activité de ces sites constituait une forme d'exercice illicite de la profession d'avocat, le tribunal correctionnel a répondu par la négative, jugeant que s'ils offrent une aide automatisée aux justiciables pour l'accomplissement des actes de procédures et qu'ils ne pratiquent pas de conseil juridique, il n'y a dès lors pas d'infraction à la loi de 1971 (V. TGI Paris, 30^e ch. corr., 13 mars 2014, n° 13248000496 et n° 13248000544 : JCP G 2014, 578, C. Bléry et J.-P. Teboul). Ces affaires sont pendantes devant la cour d'appel de Paris, dont la décision est attendue avec impatience.

Cette jurisprudence rappelle sensiblement le premier jugement rendu par ce même tribunal correctionnel de Paris le 11 juin 2015 à l'égard d'un chauffeur *Uberpop*, aux termes duquel il a été jugé que « le transport onéreux d'une personne est insuffisant à caractériser le délit d'exploitant de taxi sans autorisation de stationnement ».

L'arrivée de ces nouveaux business models n'est pas anodine. - Elle s'inscrit dans un contexte global de libéralisation des marchés règlementés encouragée par les directives communautaires, de mondialisation et de concurrence des systèmes, d'accès facilité à la connaissance, et résulte des conséquences des années de crise financière qui ont entraîné une mutation sans précédent de notre monde économique.

Elle vient surtout combler des besoins. Rappelons que pour des raisons diverses, de lourdeur administrative, de manque de

confiance envers la justice, mais également en raison du coût souvent prohibitif des honoraires d'avocats, en 2014, 50 % des français et 4 entreprises sur 10 qui ont rencontré une difficulté juridique n'ont pas consulté d'avocat.

La menace de la disruption numérique sur la profession d'avocat est à nuancer. L'avocat d'aujourd'hui doit plus que jamais se recentrer vers des prestations à haute valeur ajoutée.

« On peut observer que le marché-cible des *legal start-ups*, que l'on pourrait qualifier de « prêt-à-porter » juridique, représente une activité qui périlclitait déjà pour les avocats et ce bien avant leur arrivée. »

Dans ce contexte, l'avocat « traditionnel » est-il menacé ? - Diverses études récentes ont conclu à la disparition de métiers parmi lesquels les traducteurs, conducteurs de trains, bibliothécaires, ou contrôleurs aériens. Le secteur bancaire apparaît également touché par la concurrence digitale à laquelle s'ajoute l'économie participative (Ernst & Young, *La révolution des métiers - Nouveaux métiers, nouvelles compétences : quels enjeux pour l'entreprise*, 2014).

Ce panorama ne peut laisser insensible la profession d'avocat. Cependant, la réalité d'une menace est à nuancer.

À l'instar de la plupart des professions menacées, réglementées ou non, la révolution digitale et les *legal start-ups* permettent, au travers d'algorithmes et autres outils l'automatisation, à bas coût, des tâches les plus répétitives qui constituent les premiers maillons de la chaîne de production juridique. Or, ces premiers maillons sont, dans les cabinets d'avocats, les tâches confiées aux plus jeunes avocats. De toute évidence et alors que le nombre d'avocats ne cesse de croître en France, le développement des *legal start-ups* pose la question de l'avenir des plus jeunes, outre celle - récurrente - de la formation initiale des avocats, dont on souhaite qu'elle soit plus pratique et entrepreneuriale.

Si cette menace des *legal start-ups* est donc réelle, elle demeure toutefois relative.

Il faut rappeler que les *legal start-ups* ont deux approches. Elles investissent le marché juridique au travers de la réalisation de prestations innovantes ou se constituent comme des intermédiaires proposant des services nouveaux (V. D. Jensen, *Travaillons-nous différemment ? in dossier L'avocat de demain : Dalloz Avocats 2014, n° 12, p. 387*).

Dans la première approche, on peut observer que le marché-cible des *legal start-ups*,

que l'on pourrait qualifier de « prêt-à-porter » juridique, représente une activité qui périlclitait déjà pour les avocats et ce bien avant leur arrivée.

En effet, l'informatisation et le partage des connaissances sur Internet ont permis, depuis plusieurs années déjà, aux justiciables de formaliser, seuls, des documents juridiques en en assumant la responsabilité. Tout avocat sait, à cet égard, qu'en formalisant un modèle à l'attention d'un client, c'est la quasi-certitude de lui donner la faculté de se passer de lui, au moins en partie, pour l'avenir.

L'exemple du contrat de travail est topique : combien de direction des ressources humaines ou chefs d'entreprises ont eu recours à un avocat ces dernières années pour le formaliser du premier au dernier article, *a fortiori* s'ils disposaient déjà d'un modèle fiable fourni par un avocat spécialisé ?

La plupart de ces *legal start-ups* se placent donc sur un terrain déjà en partie délaissé par la profession d'avocat, du fait même de leurs clients.

Dans la seconde approche, l'avocat peut, ici encore, relativiser.

Certains nouveaux acteurs se sont placés comme intermédiaires entre les justiciables et la justice là où, manifestement, les avocats ne le faisaient pas suffisamment. Prenons l'exemple de la société *Alter Litigation* qui - partant du constat que les avocats ne

proposent pas un véritable accès à la justice pour tous - propose, au moyen d'une plateforme numérique, un accès facilité par le biais d'un financement de l'action uniquement fondé sur le résultat.

Mais qu'en serait-il, demain, si les avocats constituaient de telles plateformes ? Qu'en serait-il encore si l'interdiction du pacte de *quota litis* était levée ?

En tout état de cause, l'avocat a de nombreuses raisons de ne pas se sentir menacé. La raison essentielle en est que la profession n'est pas intégralement automatisable.

Des chercheurs d'Oxford ont réalisé une mesure précise du risque d'automatisation de 700 métiers. Si cette étude est à considérer avec prudence, il en ressort que 47 % des emplois américains seront remplacés par des robots d'ici vingt ans. Au sommet de la liste, les *low level jobs* (réceptionniste, vigile etc.) ont 8 chance sur 10, à terme, de voir leur métier automatisé. En revanche, d'autres secteurs seraient à l'abri de l'automatisation : les métiers manuels dits de précision (chirurgien), les métiers à forte dimension relationnelle (infirmiers) ou le secteur de l'art (chorégraphes, directeurs artistiques), exception faite des musiciens, dont les performances peuvent être imitées artificiellement. En ce qui concerne la profession d'avocat, l'étude conclut à une probabilité d'automatisation de seulement 3,5 %.

La collaboration de certains confrères avec les *legal start-ups* témoigne de l'importance de l'avocat qui se concentre ainsi, comme professionnel et expert du

droit, sur une prestation « sur-mesure », nécessitant une expertise qui, à ce jour, n'est pas substituable, et constitue sa véritable plus-value dans la chaîne de production juridique. Il est d'ailleurs très probable qu'à terme, le travail de l'avocat se recentre vers les prestations à haute valeur ajoutée.

D'autres ont anticipé ces évolutions en lançant des entreprises qui sont une preuve de l'adaptation de la profession aux nouveaux enjeux du numérique et aux besoins évolutifs des justiciables, en réfléchissant à une manière de rationaliser le contentieux ou de fluidifier les échanges avec leurs clients. Collectivement, la profession évolue aussi.

« En réalité, à défaut d'être véritablement inquiète ou menacée, la profession prend conscience à la fois de l'importance de sa mission, mais également de son devoir d'innover pour rester compétitive. »

Nombreux sont les Ordres à travailler à la mise en place de plateformes de mise en relation entre avocats et justiciables.

Le CNB est également très actif sur le sujet. Il a ainsi permis la création d'outils innovants comme l'acte électronique d'avocat, véritable succès outre-Atlantique que la profession doit s'approprier.

C'est dans ce travail prospectif que l'Ordre des avocats de Paris a créé l'Incubateur du barreau de Paris. Véritable passerelle entre

les mondes du numérique et du droit, il est une initiative originale qui démontre que la profession d'avocat a parfaitement saisi les enjeux du digital. Pour relever l'immense défi qui est celui de la profession, cet Incubateur a proposé au Conseil de l'Ordre en juillet 2015, cinq pistes de réflexion visant à un assouplissement des règles déontologiques.

Le syndrome « d'ubérisation » du droit existe donc bel et bien, et l'adaptation de notre profession à l'évolution du marché du droit et à ses nouveaux acteurs est essentielle.

En réalité, à défaut d'être véritablement inquiète ou menacée, la profession prend

conscience à la fois de l'importance de sa mission, mais également de son devoir d'innover pour rester compétitive. Contrairement aux taxis, les avocats ont l'opportunité de rejoindre le mouvement en marche. Saisissons donc cette chance pour être acteur de notre propre transformation (V. Th. Wickers, *La grande transformation des avocats* : Dalloz, 2014) et faire de l'« ubérisation » un néologisme de circonstance, déjà obsolète. ■