

Les startups juridiques, l'aiguillon qui pousse les avocats à se mettre à l'automatisation juridique

Nées aux Etats-Unis dans les années 2000, les Legaltech ont mis du temps à s'exporter en France. Alors qu'on entend parler d'ubérisation du droit, qu'en pensent les professionnels du secteur ? Maître Romain Omer, avocat et fondateur de [Entreprises.avocat-omer.fr](https://www.entreprises.avocat-omer.fr), plateforme d'assistance juridique, nous donne son avis.

À relire : #LEGALTECH : L'automatisation juridique, outil de démocratisation du droit ?

Estimé à 400 milliards de dollars, le marché du juridique américain a été le premier à assister à l'apparition des Legaltech. Ces entreprises mettent la technologie numérique au profit du secteur du droit. Elles permettent notamment aux entrepreneurs de palier l'importance des frais de conseils juridiques et de services de cabinet d'avocats en proposant par exemple l'immatriculation de société en quelques clics. Ubérisation du droit crieront certains. Mais, si Uber propose un service moins cher et d'aussi bonne qualité que les transports classiques en taxi, en est-il de même pour les startups de la Legaltech ?

Automatisation du droit plutôt qu'ubérisation

Au même titre que les Fintech révolutionnent la finance grâce à l'outil numérique, les Legaltech décrivent ces entreprises qui proposent une innovation technologique sur le marché du droit. Le service peut s'adresser aux justiciables, en B2C, mais également aux professionnels du secteur (juristes, cabinets d'avocats...) en B2B. Peut-on alors parler d'ubérisation du droit ? Le terme semble peu approprié. On lui préférera volontiers celui d'automatisation.

Lorsque basée sur un modèle B2B, c'est en effet ce que la majorité des Legaltech cherche à accomplir : automatiser des tâches pour lesquels les professionnels ne sont pas rémunérés.

Les enjeux des Legaltech en France

En France, les startups venant remplir les rangs de la Legaltech se développent. Certaines se spécialisent, comme [Lebonbail](#), qui proposent d'éditer en ligne un contrat de bail sur-mesure. D'autres proposent des plateformes plus généralistes, à l'instar de [Legalstart.fr](#). Fondé en 2014, le service s'adresse aux 85% de Français (sondage OpinionWay - 2015) qui estiment que le coût d'intervention des avocats est trop élevé. Les fondateurs sont partis d'un constat simple : la rédaction des contrats comporte une grande partie standard pour lesquels les coûts sont très élevés. Ils décident alors de proposer un kit complet du lancement administratif pour startup. Nombreuses sont ces nouveaux acteurs qui veulent offrir un accès simplifié au juridique.

Alors que certains professionnels du secteur pourraient y voir une concurrence, Me Omer envisage les Legaltech autrement. Il en est persuadé, « *l'avenir de l'avocat est dans le numérique* ». Familier des prestations en ligne, c'est en 2010 que son cabinet lance une plateforme web afin de faciliter la procédure de divorce. « *Divorcez en 3 mois à partir de 240 euros TTC par époux* » promet ainsi le site.

« *Internet a changé l'accessibilité au droit : l'avocat n'a plus le monopole. Le client lui-même a changé : aujourd'hui, il est plus avisé* »

Avec internet, le client a enfin pu se renseigner en amont et sait ainsi bien souvent ce qu'il vient chercher.

Quand les cabinets se mettent à l'automatisation juridique

Fort de ce constat, le cabinet Omer a décidé d'ouvrir [entreprises.avocat-omer.fr](#). Cette plateforme est dédiée au conseil à la création d'entreprises. Là où les startups du droit se contentent d'offrir des prestations standardisées, Me Omer incite sur la valeur ajoutée de son site : « *Notre ambition n'est pas simplement d'accompagner l'entrepreneur durant la création de son entreprise mais tout au long de sa vie.* » Les clients prennent contact avec l'équipe de cinq avocats via un formulaire en ligne. Par la suite, ces avocats mettent en pratique leur expertise afin de conseiller les futurs patrons sur la forme de société la plus adéquate. « *Le choix de la forme de société est cruciale pour l'avenir d'une entreprise* » insiste Me Omer.

C'est en effet là que réside en partie la plus-value d'entreprises.avocat-omer.fr face aux Legaltech. L'équipe du cabinet Omer a entrepris un travail de vulgarisation du droit : sur le site, chaque forme de société est présentée de façon ludique et accessible pour permettre aux entrepreneurs d'avoir une certaine idée de celle qui correspond à son activité. L'avocat offre de véritables garanties à son client. De par sa déontologie, il doit apporter à son client un conseil personnalisé et adapté à sa situation. D'autre part, l'avocat est soumis à l'obligation légale de souscrire une assurance de responsabilité civile professionnelle permettant de couvrir un certain nombre de risques inhérents à l'exercice normal de la profession d'avocat. Cette assurance constitue une garantie autant pour l'avocat que pour le client, qui, en cas de problème, a beaucoup plus de chance d'obtenir une indemnisation. « *Cette garantie, les nouveaux acteurs du droit ne la proposent pas* » compare Romain Omer.

Il rappelle également que la confidentialité inhérente à sa profession implique que les données collectées sur ses clients ne sauraient être utilisées à d'autres fins que celle pour laquelle ils ont fait appel à un avocat. Ces nouveaux acteurs, s'ils participent de la démocratisation du droit, ne proposent pas de prestations sur-mesure. Il s'agit de documents standardisés sans aucun diagnostic préalable de la situation juridique du client et de son projet professionnel.

» On peut comparer cette situation avec l'automédication : qui imaginerait un patient aller déceler sa pathologie sur internet et demander à son médecin de lui prescrire les médicaments qu'il a lui-même choisis sur le net. »

Pour autant, Me Omer « *ne voit pas les Legaltech comme une concurrence déloyale, puisque seuls les avocats peuvent assurer leur devoir de conseil* » ». Elles permettent selon lui à sa profession de se moderniser. « *Les Legaltech sont sur un marché où les avocats n'étaient pas. L'avocat ne peut plus aujourd'hui se contenter d'une plaque en bas de son cabinet et de son réseau pour trouver des clients. Il est également très important de voir si des tâches à faibles valeurs ajoutées ne peuvent pas être numérisées.* » note-t-il. Pour le client, cela permet de réduire les coûts d'accès au conseil d'un avocat. Pour le professionnel, la numérisation de certaines tâches offre l'opportunité de se recentrer sur sa tâche première, le conseil juridique.

» Même si la déontologie implique des restrictions, aujourd'hui, l'avocat est un entrepreneur »

L'avocat est un entrepreneur « *pas comme les autres puisqu'il est soumis à des règles déontologiques* ». Ainsi, Me Omer confie imaginer le futur du cabinet d'avocat totalement en ligne. C'est même là son ambition.

Les 16 et 17 novembre prochain, dans le cadre du Paris Open Source Summit,

l'association Open Law organisera le Village de la Legaltech. Ce premier forum sera l'occasion de réunir Legaltech et acteurs traditionnels du droit afin d'échanger. De cette rencontre devrait également naître une charte éthique pour favoriser la cohabitation des startups et des professions du droit.

À relire : [#LEGALTECH : Disruption du droit : de quoi parle-t-on vraiment ?](#)