

Les start-up du droit défient-elles les cabinets d'avocats ? Un article publié le 2 novembre 2015 sur lesechos.fr sous le titre « Quand des start-up du droit défient les cabinets d'avocats » semble penser que oui. Ce n'est peut-être pas si simple.

Les start-up du droit ont, pour la plupart d'entre elles, identifié des prestations dont l'exécution peut être largement facilitée par la technologie. Les avocats, de leur côté, sont victimes de leur triple réticence. (i) Ils ont été réticents à adopter des outils technologiques qui existaient déjà sur le marché et qui leur permettent de travailler plus vite. (ii) Ils ont aussi été réticents à l'idée de répercuter leurs gains de productivité sur les clients lorsque l'expérience leur fait gagner du temps. (iii) Enfin, ils ont été réticents à reconnaître que toutes leurs prestations n'étaient pas à forte valeur ajoutée.

S'ils n'ont pas d'excuse sur le premier point, le second est en revanche plus complexe. L'expérience de l'avocat ne peut pas s'analyser sous le seul angle du gain de temps. Est-ce qu'un chirurgien spécialiste des opérations à cœur ouvert doit baisser ses honoraires plus il opère de manière assurée et efficace ? Mais c'est sans doute le troisième point qui fait que de nombreux cabinets sont aujourd'hui troublés par les LegalStart.fr et autres Captain Contrat. De nombreuses prestations dont vivent les cabinets ne sont pas à très forte valeur ajoutée. Un contrat complexe n'est pas la même chose qu'un jeu de statuts de SARL. En refusant cette évidence, les avocats n'ont pas cherché à standardiser tout ce qui était standardisable. Comme le dit Timothée Rambaud, fondateur de LegalStart.com, dans l'article précité, son entreprise gagne de l'argent sur l'automatisation de contrats qui sont standard à 85%.

Or, dans ce marché en pleine mutation, l'avocat peut et doit garder la main. C'est lui qui est le plus à même d'apprécier ce qui relève du *standard* et ce qui doit être du *sur mesure*. C'est l'avocat qui doit maîtriser ces nouveaux outils. Les dirigeants de ces start-up se défendent de vouloir une confrontation et ils ont raison. Ce sont les avocats qui ont vocation à devenir les premiers utilisateurs de leurs produits.

[Dominic Jensen](#),

Directeur stratégie d' Eliott & Markus