

L'information est déjà reprise par Les Echos.fr (1) ou encore par la LJA (2), Rocket Lawyer, star de la Legal Tech mondiale, arrive en France...et pas n'importe comment puisque la start-up de San Francisco arrive en Europe continentale dans le cadre d'une joint-venture avec ELS (Les Editions Lefebvre Sarrut, propriétaires en France de Dalloz, Editions Législatives et des éditions Francis Lefebvre).

Le propos n'est pas de reprendre ici le communiqué de presse préparé pour l'occasion mais plutôt d'expliquer pourquoi cette nouvelle constitue une étape majeure dans l'évolution que connaît actuellement le marché du droit.

C'est la première fois qu'un éditeur, dit traditionnel, décide de forger une telle alliance avec un des nouveaux opérateurs du marché. Bien entendu LexisNexis, Wolters Kluwer ou encore Thomson Reuters observent, investissent ou incubent mais jamais n'ont-ils décidé de s'allier à un nouvel acteur pour conquérir un continent. Présent en France, en Allemagne, en Espagne, au Pays-Bas et en Belgique, ELS était sans doute le partenaire de prédilection pour aider Rocket Lawyer à bâtir une offre adaptée aux pays de droit civil.

Jusqu'à présent les start-ups du droit pouvaient être l'objet de deux principales catégories de critiques : la qualité du contenu proposé et le modèle économique. Sur le premier point, Rocket Lawyer devient inattaquable. Tout le contenu des documents qui seront élaborés et achetés en ligne proviendra d'un éditeur à la qualité irréprochable. Rocket Lawyer passe également le test du modèle économique. Le site se rémunère exclusivement sur les ventes d'actes et de documents et ne perçoit aucune rémunération de la part des milliers d'avocats qui interviennent sur la plateforme.

Avec ses 14 millions de clients pour lesquels il a généré plus de 40 millions de documents, ses 200 employés et des investisseurs tels que Google Ventures ou Morgan Stanley, l'arrivée de Rocket Lawyer bouleverse la Legal Tech française essentiellement composée de très petites entreprises aux projets encore balbutiants.

A très court terme, la conséquence la plus visible de l'alliance de la technologie de Rocket Lawyer et du contenu d'ELS sera sans doute la présence de Rocket Lawyer dans les réponses aux requêtes de nature juridique sur Google. Lors de la présentation qui eut lieu la semaine dernière au Cargo, le plus grand incubateur d'Europe situé dans le 19<sup>ème</sup> arrondissement, une personne dans la salle a demandé à Charley Moore, fondateur et dirigeant de Rocket Lawyer comment la société allait se faire connaître en France. La réponse était simple : pas de marketing, pas de publicité....mais suffisamment de contenu gratuit en ligne pour que Rocket Lawyer ait la réponse à toutes les questions juridiques posées sur Google. Une première réponse gratuite permet d'arriver chez Rocket Lawyer. Le document ou les actes nécessaires sont proposés et un avocat peut intervenir en cas de besoin. Des concepts voisins existent tels que Captain Contrat ou LegalStart. Avec Rocket Lawyer, c'est la force de frappe qui change la donne.

(1) <http://business.lesechos.fr/entrepreneurs/actu/0211265825911-rocket-lawyer-nouveau-geant-de-la-legal-tech-debarque-en-france-213789.php>

(2) <http://www.lja.fr/rocket-lawyer-se-lance-sur-le-marche-francais/>