

La tendance ne concerne pas que les avocats. C'est un mouvement qui affecte le monde des services professionnels dans son ensemble. Le prestataire ne présente plus une offre limitée à ses seuls services. Il se présente à son marché avec son écosystème.

En décembre dernier, nous avons cité un article Des Échos qui expliquait « qu'encouragés par les directions juridiques et les legaltechs, les avocats orientent leurs offres vers le collaboratif et l'interdisciplinarité »[1]. Cet article citait Baker & McKenzie qui a constitué un réseau de juristes et de techniciens informatiques pour répondre aux besoins des clients en matière de compliance. Le même article citait aussi le cabinet SVZ qui a structuré un « écosystème » d'avocats extérieurs au cabinet grâce à un réseau social ouvert aux clients qui peuvent ainsi avoir accès aux compétences de 200 avocats en plus des 40 que compte le cabinet. Le client constitue son « Legal Cluster » qui l'accompagne dans la réalisation de ses objectifs[2].

Le cabinet 11.100.34 Avocats met en avant un écosystème d'entrepreneuriat et d'innovation constitué de start-ups, de structures d'accompagnement et d'incubateurs, de « cantines numériques », de grandes écoles et d'universités[3]. Ici, l'écosystème n'est pas constitué de prestataires complémentaires qui viennent enrichir l'offre du cabinet. L'écosystème est utilisé pour mettre en avant la légitimité du cabinet auprès des entreprises innovantes.

Plus large que la notion de réseau, l'écosystème d'un cabinet d'avocats peut être considéré comme entrant dans le cadre de l'article 16 du Règlement intérieur national[4] qui prévoit que l'avocat peut être membre « d'un réseau pluridisciplinaire, à savoir toute organisation, structurée ou non, formelle ou informelle, constituée de manière durable entre un ou plusieurs avocats et un ou plusieurs membres d'une autre profession libérale, réglementée ou non, ou une entreprise, en vue de favoriser la fourniture de prestations complémentaires à une clientèle développée en commun ». Le réseau suppose un intérêt économique commun entre ses membres ou correspondants. Plusieurs critères sont cités par l'article 16 dont l'existence d'une clientèle commune significative liée à des prescriptions réciproques.

À l'heure où s'organise le cadre légal de l'interprofessionnalité, peut-on déjà se demander si cette dernière n'est pas dépassée par une notion plus souple ? Rappelons que les éléments constituant un écosystème développent un réseau d'échange, d'énergie et de matière permettant le maintien et le développement de la vie[5]. Les services professionnels ne cessent de se spécialiser et de se complexifier. Le client a de plus en plus de mal à comprendre qui est censé faire quoi. Les zones de compétence sont de plus en plus difficiles à décrypter. Dans ce contexte, la constitution et la promotion d'un écosystème autour du cabinet d'avocats pourrait être un gage de sérénité, de simplicité et de sécurité pour le client.

Dominic Jensen

[1] Des avocats innovent pour mieux séduire les entreprises - Les Echos Business 16 décembre 2016, <https://business.lesechos.fr/directions-juridiques/avocats-et-conseils/choisir-son-avocat/0211566957062-des-avocats-innovent-pour-mieux-seduire-les-entreprises-303301.php?uSaHVVK3d6plogH.99>

[2] <http://svz.fr/my-svz/>

[3] <https://11-100-34.com/ecosysteme/>

[4] [http://cnb.avocat.fr/Reglement-Interieur-National-de-la-profession-d-avocat-RIN\\_a281.html#16](http://cnb.avocat.fr/Reglement-Interieur-National-de-la-profession-d-avocat-RIN_a281.html#16)

[5] <https://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89cosyst%C3%A8me>