

Un ouvrage récemment publié sous le titre « Remaking the Law Firm »⁽¹⁾ passe en revue les changements qui affectent les cabinets d'avocats aujourd'hui. Dans la préface, Edouardo Leite, Chairman du comité exécutif de Baker & McKenzie International, évoque les clients qui, assistés de nouveaux outils technologiques, cherchent à réduire le coût des prestations juridiques et demandent aux avocats de mieux gérer leurs projets, d'améliorer la productivité tout en garantissant la qualité.

La préface souligne l'importance que le client accorde au fait que ce soit la bonne personne qui soit affectée à la bonne tâche et au meilleur coût.

Il n'y a là rien de très nouveau. A des degrés divers et de manière différente, tous les cabinets d'avocats sont affectés par ces phénomènes. Nous le savons et la littérature sur le sujet augmente régulièrement.

Un chapitre du livre retient cependant l'attention. Il est intitulé « Le scénario kaléidoscope de 2025 ». Selon l'ouvrage, d'ici 2025, c'est toute la chaîne d'approvisionnement des prestations juridiques qui aura changé en profondeur. Dans le scénario « kaléidoscope », le nombre de fournisseurs de prestations juridiques aura sensiblement augmenté et les cabinets traditionnels coexisteront avec de nombreux acteurs (nouveaux entrants, offres internet, outils technologiques).

Parfois ces acteurs seront des concurrents mais à chaque fois que cela correspondra à l'intérêt du client, ces acteurs devront devenir des alliés. Le défi du cabinet d'avocats sera d'apprendre à travailler en bonne intelligence avec des acteurs aux cultures et méthodes différentes.

Il n'est pas trop tôt pour commencer à relever ce défi. La solution ne consiste pas à vendre son âme mais à commencer à réfléchir avec une logique de réseau. Les réseaux dont il s'agit ne sont pas de simples réseaux d'avocats mais des réseaux de professionnels susceptibles de travailler ensemble pour fournir un client le service le plus efficace et le plus compétitif.

L'avocat de demain ne disparaîtra pas et ne sera pas remplacé par des robots. En revanche, sa survie passe par ses capacités d'adaptation à un environnement avec lequel il devra obligatoirement composer. C'est le moment d'ouvrir le dialogue avec des start-ups, des développeurs de logiciels et de réfléchir à la manière dont un travail en commun peut être envisagé.

Mais l'avenir n'est pas que dans l'innovation ou la technologie ; il est aussi dans une réflexion pluri-professionnelle à laquelle la loi Macron vient de donner de nouvelles ailes mais qui peut aussi s'étendre au-delà des professions réglementées. L'avocat peut travailler avec un expert-comptable. Il peut aussi travailler avec des sociologues, des coaches, des lobbyistes... dès lors qu'il s'agit d'échafauder des offres pertinentes pour les clients. Réalité opérationnelle, le réseau « kaléidoscope » est aussi une arme nouvelle en matière de communication.

Montrer sa capacité à travailler avec des professionnels d'autres horizons sans tirer la couverture à soi devient un argument différenciant de poids.

Dominic Jensen

(1) George Beaton & Imme Kaschner, Remaking the Law Firm, American Bar Association, mars 2016