

Un article publié le 12 décembre sur le site les Echos Business sous le titre « Des avocats innovent pour mieux servir les entreprises »^[1] donne quelques exemples éclairants sur la manière dont certains cabinets commencent à faire évoluer leur offre et même des aspects de leur modèle économique.

L'offre ne se limite plus aux seules ressources du cabinet

Le dispositif classique composé d'un effectif d'avocats associés et de collaborateurs organisés en fonction de leurs compétences juridiques ou sectorielles ne suffit plus pour répondre à toutes les attentes des clients.

Le cabinet est donc amené à s'entourer ponctuellement de compétences et d'effectifs souples pour rester compétitif. Ces forces d'intervention ponctuelles ne se limitent pas aux seuls avocats mais peuvent comprendre des professionnels de tous horizons. L'enjeu n'est d'ailleurs pas la seule compétence, c'est aussi le coût. Ainsi, à l'image de ce qu'a fait le cabinet BLP en Angleterre, Gide a décidé de s'entourer d'un réseau d'avocats d'autres cabinets. Ces avocats répondent à deux situations : les petits dossiers de clients du cabinet exigeant des interventions à des prix plus bas ou des situations de surcharge de travail nécessitant un recours à des renforts ponctuels.

Baker & McKenzie a décidé d'associer les compétences d'avocats avec celles d'ingénieurs informatiques pour pouvoir intervenir plus efficacement dans des dossiers de compliance, des enquêtes de régulateurs internationaux ou encore des contrôles fiscaux. L'avocat devient ainsi la passerelle entre les services juridiques et les services informatiques du client. Dans les entreprises où la technologie est omniprésente dans la circulation et la conservation de l'information, l'avocat se place ainsi au cœur de l'action.

Ces initiatives ne se limitent pas aux poids lourds du secteur puisque le cabinet SVZ a choisi d'élargir son écosystème à plus de deux cents avocats.

Le cabinet, dans son acception classique, n'est en effet plus un acteur tout puissant qui continue à délivrer une prestation à sa manière et comme il le faisait depuis des années. Il doit faire preuve d'agilité pour se fondre dans des offres répondant à des besoins de plus en plus complexes. Ces évolutions ne vont pas tarder à faire émerger de nouveaux rôles. La coordination de projet va se professionnaliser. Les cabinets vont aussi s'interroger sur la structuration juridique de certaines de leurs nouvelles offres.

L'intelligence partagée

Dentons (évoqué dans de précédents articles pour son implication dans le domaine de l'intelligence artificielle appliquée au droit) a pris le parti d'incuber et d'accélérer lui-même la technologie qui va lui être de plus en plus utile au cours des prochaines années. Dentons est à l'origine de NextLaw Labs, un accélérateur qui travaille sur le projet de Ross Intelligence consistant à adapter au droit les capacités d'intelligence artificielle de la technologie Watson d'IBM. En France, Dentons vient de s'allier avec Predictice, start-up spécialisée dans la prédiction des décisions de justice.

Le cabinet de demain partagera cette technologie « intelligente » avec son client pour évaluer les risques et prendre avec lui les décisions stratégiques qui s'imposent. La démarche de Dentons répond à une crainte exprimée depuis plusieurs années par les directions juridiques : l'avocat sera-t-il capable d'embrasser des technologies qui vont devenir indispensables pour répondre à certains besoins ? Il semble que certains cabinets aient à cœur de répondre positivement.

Longtemps évoqué de manière « virtuelle », le changement...c'est maintenant.

Dominic Jensen

^[1]
<http://business.lesechos.fr/directions-juridiques/avocats-et-conseils/choisir-son-avocat/0211566957062-des-avocats-innovent-pour-mieux-seduire-les-entreprises-303301.php?M953tEYHEQz1yms6.99>