

Dans un contexte incertain pour les secteurs réglementés, la profession parie sur les nouvelles technologies

## Les avocats innovent pour gagner des clients

### Droit

Renouvellement structurel, nouveaux services, marchés de niche, pluridisciplinarité... **Les cabinets ne manquent pas d'imagination pour se rapprocher des clients** grâce aux nouvelles technologies.

Delphine Iweins

INNOVER DE L'INTÉRIEUR pour ne pas être exclus du marché du droit dans les années à venir, voici le défi que se sont lancés les avocats. Tous les moyens sont bons pour se rapprocher de leurs clients et se placer, de nouveau, comme acteurs centraux du marché du droit. Renouvellement structurel, innovations technologiques ou interprofessionnalité, les cabinets ne manquent pas d'imagination.

Concernés eux aussi par les évolutions de marché et une concurrence accrue, les avocats ont choisi de se rapprocher de leurs clients en leur proposant de nouveaux services. Une tendance aujourd'hui suivie par le Barreau de Paris, sous l'impulsion du bâtonnier Pierre-Olivier Sur et du vice-bâtonnier Laurent Martinet, avec le lancement de l'incubateur du Barreau de Paris au début de l'année 2014. Objectif de cet outil ? « Proposer au Conseil de l'Ordre des réformes qui nous paraissent nécessaires pour que les avocats puissent vraiment prendre part à l'innovation, aux changements des nouvelles technologies et à la concurrence », détaille **Adrien Perrot**, l'un des quatre membres fondateurs de l'Incubateur, et associé du cabinet **Deprez Perrot**.

Les avocats n'ont, cependant, pas attendu leurs instances pour faire preuve d'innova-

tion. « Nous avons ressenti que le besoin de droit de la population n'est pas entièrement comblé, et nous avons constaté que le modèle classique du cabinet d'avocat ne répondait plus aux nouvelles demandes exprimées. Nous avons donc créé les agences du droit », développe Frédéric Moréas, cofondateur de l'Agence des Nouveaux Avocats.

Premiers en France à tester ce modèle, sous forme de société holding pluridisciplinaire avec des experts-comptables au sein de leur capital, Frédéric Moréas et Philippe Charles ont misé sur l'innovation structurelle. Un risque qui a soulevé la question des limites du principe de non-commercialité des avocats, frein à l'ouverture du capital des cabinets à d'autres acteurs. « Aujourd'hui seuls des avocats peuvent prendre part au capital d'un cabinet. Selon le principe de non-commercialité, il est impossible pour des avocats de lever des fonds ou d'être, par exemple, actionnaires de sociétés commerciales ou d'exercer des activités à caractère commercial. Cette règle déontologique nuit considérablement aux méthodes de management d'un cabinet et au développement de nouveaux services faisant appel à des compétences extérieures. Nous devons donc réfléchir à des structures permettant à un avocat de partager des liens capitalistiques », assure **Adrien Perrot**.

**« Nous devons réfléchir à des structures permettant à un avocat de partager des liens capitalistiques »**

Une ambition allant dans le sens des recommandations de la Commission européenne sur les professions réglementées, mais qui va entraîner des remises en questions profondes de certaines règles déontologiques.

L'innovation passe aussi par la technicité juridique, en témoigne le cabinet Alain Bensoussan Avocats. Avec la création d'un département entièrement dédié au droit des robots, l'équipe parie sur l'avenir et se positionne comme acteur clé de ce marché de niche. Les avocats se doivent d'approfondir en permanence leurs connaissances des secteurs de leurs clients, mais pas seulement.

Offrir de nouveaux outils de proximité et de partage paraît tout aussi nécessaire. Ainsi le service juridique en ligne proposé par le cabinet Allen & Overy a été salué par la seconde place du prix « Innovative Lawyer » 2013 du Financial Times. Et en France, la première édition du prix de l'Innovation juridique, organisée par Legiteam, le Village de la Justice et LawinFrance, a récompensé la ligne de service de gestion du risque clients et de recouvrement judiciaire du cabinet Touzet-Bocquet.

Les clients peuvent aussi être demandeurs de pluridisciplinarité, d'un service complet les accompagnant au-delà des questions juridiques. Entre alors en jeu l'interprofessionnalité, sujet sensible dans les instances de la profession. Cela n'a pour autant pas été un obstacle pour Corinne Lecocq, avocate et fondatrice de Winvest21. Ce service d'intelligence patrimoniale réunit des avocats, des notaires et des professionnels de l'immobilier, sur le modèle américain des « family offices ». Désormais, les avocats tiennent à se comporter comme des agents économiques et des entrepreneurs à part entière.

