

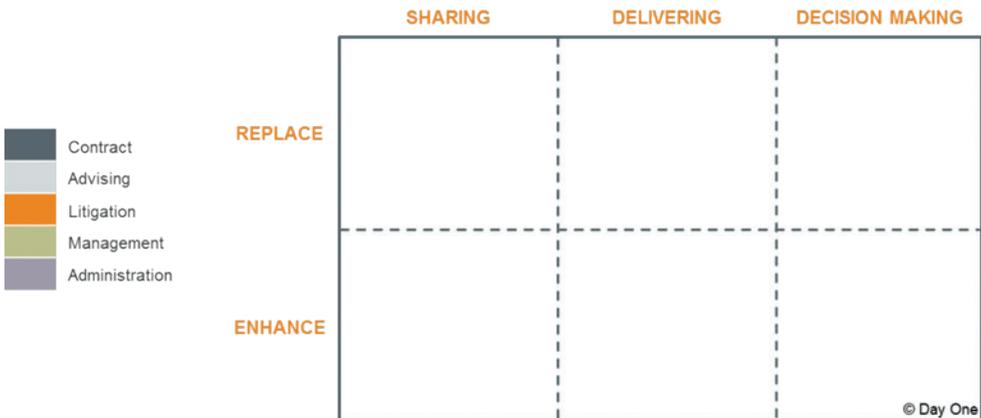
# Panorama des legaltechs

Par Olivier CHADUTEAU

Day One

La transformation numérique que vit actuellement le monde du droit n'est pas uniquement une révolution de la technologie, elle est un véritable changement de paradigme, au sens de Thomas Kuhn<sup>(1)</sup>, qui impose une analyse sur la valeur ajoutée des professionnels du droit, sur leur façon de travailler, d'interagir et de collaborer avec d'autres expertises et parties prenantes. Cette « révolution VTC », telle que nous l'appelons, implique de revoir le monde à travers le prisme de la « valeur », de la « technologie » et du « collaboratif »<sup>(2)</sup>. C'est une « révolution graphique » comme la nomment Antoine Garapon et Jean Lassègue dans leur dernier ouvrage<sup>(3)</sup>, une révolution symbolique, « un changement d'époque, c'est-à-dire une transformation des modes de constitution du sens qui affecte à la fois la perception des objets et des valeurs, et modifie leur représentation<sup>(4)</sup> ».

À ce jour, nous avons pu analyser et cartographier au sein de notre base de données 518 legaltechs internationales sur les 843 que nous avons pu identifier *via* Angel List<sup>(5)</sup>, Stanford CodeX<sup>(6)</sup> et le Village de la Justice<sup>(7)</sup>. L'analyse que nous allons synthétiser ici permet de voir comment la technologie a pu s'immiscer dans la chaîne de valeur du professionnel du droit en s'attaquant en premier lieu à des tâches de faible valeur ajoutée, et susciter de nouvelles formes de travail collaboratif que la complexité même du droit et sa pénétration dans tous les pans de la Société imposaient. À y bien regarder, une legaltech va permettre une, deux ou trois des actions précises suivantes : le partage (*sharing*), la production (*delivering*) et l'aide à la prise de décision (*decision making*) ; par ailleurs, la technologie utilisée permettra, soit d'améliorer (*enhance*) le travail de l'humain, soit de le remplacer (*replace*) pour certaines tâches précises telles que l'écriture de contrats, le conseil, le contentieux, la gestion et l'administration, ainsi que le montre la matrice que nous avons développée à la suite de notre analyse.



(1) KUHN T. (1972), *La Structure des Révolutions scientifiques*, Trad. française, Flammarion.

(2) CHADUTEAU O. (2016), « L'innovation au service de la valeur ajoutée juridique », *Cahiers de Droit de l'entreprise*, n°5, octobre-novembre.

(3) GARAPON A. & LASSÈGUE J. (2018), *Justice digitale*, PUF.

(4) *Ibid.*

(5) <https://angel.co>

(6) <https://law.stanford.edu/codex-the-stanford-center-for-legal-informatics/>

(7) <https://www.village-justice.com>

## Les legaltechs et le partage

La notion de partage permet une utilisation du web au travers de plateformes en vue de bénéficier de l'intelligence collective. C'est la catégorie des plateformes bifaces qui créent « un marché où un intermédiaire permet à des vendeurs et des acheteurs d'interagir<sup>(8)</sup> ». Ce qui donne naissance, dans de nombreux secteurs d'activités, à cette nouvelle économie numérique, dite « économie collaborative ». « Ces plates-formes résolvent un double problème de mise en contact des utilisateurs et de fourniture d'une interface technologique permettant l'interaction entre ces utilisateurs<sup>(9)</sup>. » Un justiciable ou un « consommateur de droit » sera mis en relation avec un avocat spécialisé dans son domaine, en fonction d'un certain nombre de critères, qui correspond à sa situation, ses besoins, ses ressources et ses objectifs. En ce sens, ces legaltechs apportent une accessibilité au droit plus forte et plus simple. Elles permettent aujourd'hui de développer le crowdsourcing en amenant n'importe quel internaute à devenir aussi bien émetteur que récepteur de n'importe quel contenu. On voit bien, tant pour le droit que pour d'autres secteurs comme par exemple celui de la santé, que la crédibilité et l'accessibilité de la plateforme vont très vite prendre le dessus sur la validation de la source même du contenu avec tous les avantages, mais également tous les risques que l'on peut imaginer. Il s'agira donc pour ces legaltechs d'apporter au plus grand nombre la plus large palette d'informations, mais surtout d'être capables de fournir une preuve de la qualité, de la mise à jour et de la véracité de ces mêmes informations. Ces technologies permettent de diminuer les sollicitations à l'égard des professionnels du droit sur les sujets à moindre valeur ajoutée, dans le cas où la désintermédiation autorise une meilleure accessibilité aux informations juridiques. C'est par exemple le cas lorsqu'un moteur de recherche permet de trouver la réponse à une question juridique en se basant sur un corpus de documents existants (jurisprudences, articles de lois, précédents...).

On a étudié la notion de partage en considérant qu'il s'agit des startups pour lesquelles la résolution des problèmes ne fait que transiter *via* l'entreprise considérée. Donc, pour ces startups, la résolution du problème juridique, administratif ou autre n'est pas réalisée par la startup elle-même, mais *via* un accès à des données ou à des personnes, majoritairement des professionnels du droit. La solution proposée par la startup n'est qu'une brique permettant la résolution du problème. Elle participe à l'élaboration de la solution mais elle n'est pas la solution.

Parmi les legaltechs analysées, nous pouvons citer dans cette catégorie de l'aide au partage : Doctrine, Juritravail, Le Droit pour moi, Legal Geek, Legal Space, Hub Avocats, Meilleurs Honoraires, Mon Code Juridique, PushLegal, MyLegalWhiz, Solulaw, We Justice, Share Your Knowledge (SYK), HighQ, Sherpany, Avostart, Weblex...

## Les legaltechs et la production

Les legaltechs qui sont regroupées dans la catégorie Production sont celles qui vont soit améliorer la production de services juridiques, soit remplacer les praticiens du droit sur certaines tâches liées à la production de services juridiques. Là encore, il s'agit très souvent de plateformes bifaces positionnées sur des modèles économiques très spécifiques que le prix Nobel d'économie Jean Tirole a parfaitement analysés. « Ces plates-formes se sont souvent développées grâce à des prix très faibles d'un côté du marché, qui leur permettent d'attirer des utilisateurs de ce côté et apportent indirectement des recettes sur l'autre côté. La structure de prix entre les deux côtés du marché tire pleinement parti des *externalités* entre eux-ci. L'idée de base est simple : le vrai coût occasionné par un usager n'est pas le simple coût physique du service. On doit défalquer le gain que la présence de cet usager sur la

(8) TIROLE J. (2016), *Économie du bien commun*, PUF.

(9) *Ibid.*

plateforme fera réaliser de l'autre côté du marché<sup>(10)</sup>. » Faciliter l'accès à des contrats commerciaux, des statuts de sociétés, des dépôts de marques, des conditions générales de vente ou d'achat, tous documents à faire revoir ensuite par des avocats, voilà ce que pratiquent aujourd'hui ces legaltechs.

L'impact grandissant de cette catégorie Production et l'engouement des créateurs d'entreprise pour le domaine de la production du droit tiennent notamment à l'ambition de révolutionner l'expérience client et à favoriser l'accessibilité de l'information juridique au plus grand nombre. La promesse des innovations technologiques développées dans les startups ne tient pas à la qualité du service délivré, puisque ce service se doit de coller aux standards établis par les avocats et les juristes d'entreprise : fiabilité, stabilité, crédibilité, connaissance des enjeux... La promesse portée par les legaltechs est plutôt de faire vivre à l'utilisateur, le plus souvent non professionnel du droit, une transformation dans sa relation avec la matière même du droit à travers l'utilisation d'un langage non technique et à la portée de tous, et plus seulement à celle des juristes ou des avocats. L'autre phénomène que permettent des legaltechs comme Rocket Lawyer, Contract Express, Lawcost, Legalstart, Captain Contrat, Snap-Terms... et toutes les autres, c'est de rendre transparents, pour le consommateur final, l'utilisation et le coût du droit. Cette notion de transparence est également mise en avant par Antoine Garapon dans son article sur la justice prédictive. « Les legaltechs rendent transparent un niveau de réalité qui était jusqu'à présent inaccessible. C'est non seulement toute la production qui devient transparente mais aussi le détail, juge par juge, argument par argument, partie par partie<sup>(11)</sup>. » Autant d'informations qui se transforment en données analysables, extrapolables, voire manipulables. Grâce aux startups du droit, le client des directions juridiques ou des cabinets d'avocats n'est plus confronté à la résolution d'un problème de droit, il résout un problème, *via* une interface, au moyen du droit. L'approche et donc l'expérience sont totalement différentes. Le droit redevient un vecteur et non pas une fin en soi. Le professionnel du droit se fait l'interprète non plus de la règle de droit mais de la réponse concrète à un problème donné. Quelle soit réussie ou non, c'est cette expérience que le client des legaltechs recherche.

La catégorie Production est donc la catégorie qui se trouve le plus au carrefour des professions et recouvre les problématiques liées aux périphéries du droit. Nécessitant d'importantes connaissances techniques en vue de proposer une expérience utilisateur satisfaisante, elle impose par ailleurs de maîtriser les arcanes du droit afin de fournir une prestation qui satisfasse aux exigences des règles de l'art. On peut noter par ailleurs une tendance intéressante : de plus en plus, ces plateformes, qui étaient destinées au Business-to-Consumer, se tournent vers le Business-to-Business et tentent de se vendre en marque blanche à des cabinets d'avocats, des cabinets d'expertise comptable ou des directions juridiques.

Parmi les legaltechs analysées, nous pouvons citer dans cette catégorie de l'aide à la production : Contract Express, LexDev, Captain Contrat, Legalstart, Rocket Lawyer, SmartContract, Startup Document, Hyperlex, Imanage, Softlaw, Gino Legaltech, WeClaim, Vos Litiges, SaisirPrud'hommes, Pomelaw, MaFiscalité, Litige.fr, LeBonBail, eJust, Concord, Luminance, Risk Genius, Beagle.ai, Avocreator, Agence juridique, Avobot...

## **Les legaltechs et l'aide à la prise de décision**

Les legaltechs de l'aide à la prise de décision proviennent en grande partie de l'émergence du traitement massif de données : le big data. La possibilité de faire appel à une technologie pour aider à la prise de décision dans la production de services juridiques tire sa source dans l'idée que le droit est avant tout une agrégation de données : dates, montant, durée d'un contrat, nom des parties, clause attributive de compétence, montants des indemnités... En ce sens, la donnée devient bien ce « nouvel or noir »

(10) *Ibid.*

(11) GARAPON A. (2017), « Les enjeux de la justice prédictive », *La Semaine juridique*, n°12, 9 janvier 2017.

comme le titraient *Les Échos* en septembre 2017<sup>(12)</sup>. L'enjeu désormais est bien d'identifier ces données et de savoir ensuite les extraire et les manipuler afin de fonder un jugement sur des décisions et analyses plus éclairées et pas seulement sur la mémoire humaine, celle du juriste ou celle de son avocat. Savoir transformer ses contrats en données, ses contentieux en variables distinctes devient une compétence en tant que telle. Le mariage de la statistique, du juridique et du numérique prend tout son sens. De nouvelles compétences et de nouveaux métiers vont émerger aux côtés ou au sein des professionnels du droit : data analyst, data owner, data scientist, data miner, data protection officer<sup>(13)</sup>.

Dans la production de services juridiques, l'exploitation de ces données permet d'améliorer la gestion des risques. Le présumé déployé dans les services d'aide à la décision veut qu'en se basant sur l'analyse des données existantes il soit possible de déterminer des tendances pour l'avenir. Comme l'explique Mark Lemley, professeur à l'Université de droit de Stanford : « Les juristes et les entreprises prennent aujourd'hui des décisions basées sur "l'anecdote" : si le praticien se souvient d'un cas où il a gagné, face à un juge en particulier, il va instinctivement en déduire qu'il sait comment ce juge raisonne dans ce genre de situations. Alors que ce n'est pas toujours le cas. Le traitement des données permet aux entreprises et aux cabinets de parfaitement maîtriser les opportunités et les risques qu'ils rencontrent afin de pouvoir prendre des décisions opérationnelles pertinentes<sup>(14)</sup>. » Tout n'est dès lors qu'une question d'accès à des données justes et représentatives. Le professeur Bruno Deffains parle d'« outils actuariels<sup>(15)</sup> ».

Afin de bien comprendre les enjeux, deux mots doivent être définis. L'un « appartient » aux professionnels du droit, l'autre aux professionnels de la statistique. Le premier est la « causalité », c'est-à-dire, selon le Larousse, tout « lien qui unit la cause à l'effet ». Le second est la « corrélation », c'est-à-dire la « relation existant entre deux notions dont l'une ne peut être pensée sans l'autre, entre deux faits liés par une dépendance nécessaire », ou encore la « liaison entre deux caractères (corrélation simple) ou plus (corrélation multiple) telle que les variations de leurs valeurs soient toujours de même sens (corrélation positive) ou de sens opposé (corrélation négative) », comme nous l'indique ce même Larousse. On le voit bien, le grand risque ici consiste, pour les professionnels du droit, à confondre « causalité » et « corrélation », ce que les experts et les avocats ne cesseront de vouloir faire lorsque cela pourra servir, dans un sens ou dans un autre, leur cause.

Enfin, le professionnel du droit qui saura utiliser la statistique et jouer avec les corrélations trouvera dans ces legaltechs et ces « algorithmes<sup>(16)</sup> » un allié fort utile pour tester ses arguments, mettre en avant tel ou tel fait en jouant avec les variables (données) qu'il aura à sa disposition. Connaître toutes les variables possibles et les corrélations entre elles avant de pouvoir organiser ses arguments et émettre ses conclusions devient un atout phénoménal pour une stratégie juridique ou pour mener une négociation dans le cadre d'un litige.

Parmi les legaltechs analysées, nous pouvons citer dans la catégorie de l'aide à la décision : GovPredict, Judicata, Kira System, Softlaw, LexPredict, Supra Legem, Clearaccessip, Predictice, Case Law Analytics, Juristat, Legal Miner, Legaloptics, Ravn, Sicara, Ebrevia, Lexmachina, Ravel Law, Vijilent...

On le voit bien aujourd'hui, l'enjeu n'est donc pas d'opposer le professionnel du droit et les legaltechs, mais bien de voir comment l'humain et la machine peuvent travailler mieux ensemble pour un droit plus utile, davantage accessible, mieux compris et, pourquoi pas, prévisible.

(12) « Data : le nouvel or noir », *Les Échos*, 11 septembre 2017.

(13) *Ibid.*

(14) DYSART J. (2013), "How lawyers are mining the information mother lode for pricing, practice tips and predictions", *ABA Journal*, 23 mai.

(15) DEFFAINS B. (2018), « Les juristes rêvent-ils d'un droit algorithmique ? », *Dalloz Avocats*, n°12, décembre.

(16) « En résumé, nous définissons un algorithme comme un ensemble de règles qui définit précisément une séquence d'opérations de sorte que chaque règle soit effective et définie et que la séquence se termine dans un temps fini » in Stone H.S. (1972), "Introduction to Computer Organization and Data Structures", McGraw-Hill, New York.