

L'impact économique des legaltechs sur le marché du droit

Par Bruno DEFFAINS

Professeur, Université Panthéon Assas et IUF

Le marché français du droit représente aujourd'hui plus de 31 milliards d'euros, soit 1,3 % du PIB⁽¹⁾. Comme de nombreux autres secteurs de l'économie française, il est confronté aujourd'hui à un choc technologique sans précédent du fait de la transformation numérique qui s'accompagne d'une mutation de la structure du marché du fait, notamment, de l'émergence des legaltechs. Dans un tel contexte, l'ensemble des effets qui accompagnent cette mutation sont difficiles à évaluer avec précision⁽²⁾. Sans doute les difficultés inhérentes à la mesure du droit et de ses conséquences sur les décisions économiques sont-elles en partie à l'origine d'une certaine méconnaissance des caractéristiques économiques du marché du droit. Mais il n'en demeure pas moins primordial d'apprécier les enjeux économiques de cette transformation numérique du marché du droit tant d'un point de vue micro-économique (performances des acteurs) que macro-économique du fait de la contribution du droit à la croissance. La question est au fond de comprendre dans quelle mesure les legaltechs représentent un potentiel d'accélération du développement du marché du droit.

Pour répondre à cette question, il nous semble que plusieurs points doivent être examinés, s'agissant, en premier lieu, de la nature de cette transformation et de la capacité d'adaptation des acteurs du marché. En second lieu, il s'agira de s'interroger sur les effets de la transformation numérique sur les professionnels du droit mais aussi sur les « consommateurs de droit » que sont les justiciables.

Quelques propriétés du marché du droit

Le marché du droit présente des caractéristiques qui en font un marché spécifique. La production de justice par les tribunaux en particulier présente les caractéristiques d'un bien collectif (non-rivalité et non-exclusion) qui font que les services de justice sont traditionnellement fournis par l'État qui garantit la qualité des jugements, l'impartialité et l'exécution des décisions. Dans le prolongement de ce constat, il apparaît que le prix des procès ne peut pas être considéré comme une variable d'ajustement puisque la tarification des services de justice fait l'objet d'une réglementation spécifique. La vision économique classique est donc celle d'un marché où l'offre est rigide (au moins à court terme) et où les prix sont fixes. Dans ce contexte, le marché se caractérise également par de fortes asymétries d'information entre les deux côtés du marché dans la mesure où le versant demande est souvent relativement ignorant de la matière juridique. Cet argument est souvent mis en avant pour justifier une réglementation visant à limiter les rentes informationnelles perçues par les professionnels du droit.

La demande de service de justice, quant à elle, apparaît plurielle et segmentée (particuliers, entreprises...) et présente le risque d'être rationnée, compte tenu de la rigidité de l'offre. La demande

(1) BALLER S. & DEFFAINS B. (2017), <https://www.village-justice.com/articles/marche-droit-poids-economique-une-filiere-pleine-croissance,26296.html>

(2) Elles le sont d'autant plus que la transformation numérique se double d'une évolution de la réglementation des professions juridiques.

présente également les caractéristiques d'une demande induite, c'est-à-dire en partie créée par l'offre, ce que révèlent d'ailleurs les legaltechs en fournissant des segments de marché nouveaux, jusque-là inexploités du fait de l'absence d'une offre de droit adéquate. L'offre et la demande apparaissent donc interdépendantes car la demande est en partie endogène au comportement de l'offreur de services. On constate par exemple que plus il y a d'avocats sur un marché, plus la capacité d'achat augmente. À titre d'illustration, le nombre d'avocats en Allemagne ou encore aux États-Unis est nettement supérieur à celui de la France et leur revenu est également supérieur à ce que perçoivent les avocats français. De plus, le marché du droit américain, certes plus large que le marché français, accueille aussi les plus grandes sociétés de *conseil en droit* comme Axiom ou les legaltechs les plus développées.

L'innovation apportée par les legaltechs pour révéler dans les entreprises ou chez les particuliers des zones de droit souvent peu exploitées pose la question de la préparation des professionnels du droit à ces changements et plus généralement de la culture marketing de la profession. Car souvent ces entrepreneurs du digital partent d'une demande non satisfaite ou révélée sur le marché, que l'écoute des clients aurait pu ou dû détecter bien avant qu'il fût question de technique de programmation. La question, par exemple, de l'apprentissage du code a longtemps été une excuse, mais aujourd'hui les nouveaux outils informatiques donnent aux débutants l'accès à la programmation des robots.

Adaptation à l'économie de la connaissance

Le marché du droit a donc beaucoup à retirer de ces outils. Les outils d'intelligence artificielle peuvent entraîner une modification du business model des cabinets d'avocats⁽³⁾, la blockchain peut assurer la fiabilité et la sécurité d'informations, les smart contracts peuvent entraîner une « désintermédiation » pour l'exécution contractuelle, la justice dite prédictive peut permettre une stabilisation, voire une prédiction, des interprétations jurisprudentielles. Indéniablement, toutes ces innovations soulèvent de nouveaux problèmes juridiques, en termes de responsabilité, de rôle des acteurs du droit⁽⁴⁾, de fonctionnement de l'institution judiciaire⁽⁵⁾.

Pourtant, les bénéfices de la transformation numérique du marché du droit apparaissent difficiles à mesurer et à quantifier précisément. On constate que la remise en cause du modèle classique ne fait que s'accélérer dans une économie de la connaissance marquée par de nouvelles formes de concurrence à moindre coût comme celle des plateformes proposant des services juridiques, voire par une tendance à la désintermédiation *via* les nouvelles technologies du type de la blockchain.

Il convient notamment de comprendre que les plateformes numériques (les « marchés bifaces » selon l'expression des économistes) constituent d'une certaine manière un nouvel objet d'analyse. En effet, la transformation numérique fait deux choses que l'on confond souvent. Tout d'abord, elle démultiplie les services marchands traditionnels en leur donnant une nouvelle empreinte. Le commerce en ligne en est la meilleure illustration. Il s'agit ici d'une transposition dans le monde digital du modèle marchand que nous connaissons : il renouvelle l'analyse, mais ne la bouleverse pas. À l'inverse, la transformation numérique crée également de nouveaux services qui n'existaient pas, notamment *via* les plateformes : ce sont ces services qui sont nés avec les nouvelles technologies.

Le premier défi auquel se trouve confronté le marché du droit à travers ces innovations est donc celui de son adaptation à l'économie de la connaissance. Cette expression d'économie de la connaissance, économie fondée sur un capital immatériel, suggère l'existence d'une rupture dans le mode

(3) DEFFAINS B. & BALLER S. (2017), « Intelligence artificielle et devenir de la profession d'avocat : l'avenir est présent ! », *Rev. prat. prospect. innov.*, n°1, mars, dossier 1.

(4) V. récemment pour la Belgique : HENRY P. & HOFSTRÖSSLER P. (2018), *L'Avenir de la profession d'avocat, rapport au ministre de la Justice K. Geens*, 25 février, <https://justice.belgium.be>

(5) CEPEJ (2016), *Lignes directrices sur la conduite du changement vers la Cyberjustice, Bilan des dispositifs déployés et synthèse de bonnes pratiques*, 7 décembre, <https://rm.coe.int/1680748154>

de fonctionnement des économies, qui serait due au rôle nouveau que joue la connaissance grâce aux technologies de l'information et de la communication. Le numérique permet de systématiser l'accumulation du savoir dans des bases de données, l'intégration des connaissances et leur mobilisation. Les espoirs placés dans le big data jurisprudentiel vont dans ce sens. L'intelligence artificielle est un outil puissant de codification permettant d'étendre cette opération à des savoirs de plus en plus complexes. La connaissance peut donc être distribuée sur une vaste échelle, avec la probabilité que toute nouvelle diffusion est à même de pouvoir engendrer d'autres nouvelles connaissances. De ce point de vue, il n'y a pas de raison de restreindre l'accès à la connaissance. Le développement des technologies et de l'information constitue également un support important, à une production plus collective et plus interactive du savoir. En outre, en permettant une baisse des coûts de transmission et de codification des connaissances et en favorisant la transmission et la codification de connaissances plus complexes, la transformation numérique constitue un facteur important de croissance des externalités de connaissance.

Une clé de compréhension de la production de la connaissance réside dans l'analyse de la valorisation de l'information – entendue comme la mise en valeur, l'exploitation et la diffusion élargie de l'information. Appliquées au marché du droit, ces transformations doivent être bien comprises. Tout n'est pas partageable : le savoir-faire, la contextualisation de l'information « brute » – ce que les économistes appellent la connaissance tacite⁽⁶⁾ – sont presque indissociables de la personne du juriste. C'est une chose que d'avoir accès à des décisions, c'en est une autre que de réussir à les comprendre et de parvenir à construire un conseil adapté. Dès lors, l'informatisation des données juridiques peut difficilement entraîner une déterritorialisation. En outre, le principal problème économique associé à la connaissance est celui de sa reproduction, qui passe, même quand elle est sous forme codifiée, par un processus d'apprentissage⁽⁷⁾. Dit autrement, si l'information juridique est plus facilement accessible, elle n'en est pas pour autant facilement assimilable pour le non-juriste, tant elle est dépendante du système juridique. L'information se présente alors comme une variable économique intermédiaire, comme un levier opérationnel du management de la connaissance. Il est nécessaire que les acteurs du droit disposent de compétences particulières pour pouvoir bénéficier des avancées de la connaissance, pour pouvoir utiliser l'information qui est stockée et circule de façon de plus en plus efficace ; les possibilités de stockage et circulation de l'information dépendent des progrès de la codification ; les connaissances se diffusent alors d'autant plus rapidement que les progrès dans le domaine du numérique sont rapides et que les individus sont éduqués et compétents.

La transformation des professions juridiques

Le monde du droit est confronté à un choc technologique majeur provoqué par de nouveaux entrants sur le marché. Les legaltechs proposent notamment de repenser la chaîne de valeur du service juridique en intégrant l'intelligence artificielle (IA), dans l'univers de l'entreprise juridique⁽⁸⁾ aussi bien en interne (*insourcing*) que dans les relations avec ses partenaires (*outsourcing*). Elles offrent aussi aux entreprises des outils permettant d'améliorer la productivité des services aux clients internes, de mieux partager le savoir et peut-être demain d'intégrer les outils de gestion du risque éparpillés dans les organisations.

(6) Cette connaissance tacite renvoie au fait que « nous savons toujours plus que nous en pouvons dire », POLANYI M. (1966), *Tacit Dimension*, Doubleday, New York.

(7) FORAY D. (2000), *L'Économie de la connaissance*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».

(8) L'entreprise juridique regroupe aussi bien les cabinets d'avocats ou les autres membres d'une profession réglementée contribuant au marché du droit que les nouveaux modes d'exercice professionnel comme les ABS en Grande-Bretagne.

Le lancement de la startup canadienne Ross Intelligence basée sur IBM Watson a créé un signal fort sur le marché du droit. Ce nouvel outil, censé devenir plus intelligent au gré de son usage, est essentiellement un moteur de recherche que l'on interroge avec des questions posées en langage naturel. À partir de ce moment, les professions juridiques ont pris conscience de la nécessité de s'adapter à l'émergence de l'intelligence artificielle dans leurs activités. Dans la pratique⁽⁹⁾, on constate qu'une bonne partie des outils de l'intelligence artificielle dans les métiers juridiques sont des moteurs de recherche améliorés qui permettent de consulter les lois et la jurisprudence. Des applications plus sophistiquées sont également apparues, pour comparer des contrats, les optimiser et faire des prédictions sur l'issue d'un procès. Il s'agit notamment de calculer une probabilité à partir de l'exploitation de données passées. Pour l'essentiel, les techniques d'IA exploitées dans le domaine juridique tournent autour du traitement du langage naturel. Plus de la moitié des cabinets d'avocats américains de plus de mille salariés utilise déjà des outils d'IA⁽¹⁰⁾. Ce taux est inférieur à 10 % pour les autres tailles de cabinets. Cette situation n'est pas sans rappeler la situation de nombreuses professions libérales (notaires, experts-comptables, médecins) qui sont fragilisées en raison de leur fragmentation face aux ruptures technologiques qu'elles sont lentes à adopter vis-à-vis de grandes organisations plus structurées⁽¹¹⁾. Les solutions d'IA affectent également les métiers du *paralegal* dans les cabinets. En définitive, toutes ces solutions « améliorent la productivité de nombreux professionnels, comme les tableurs l'ont fait pour tous les métiers exploitant des données chiffrées depuis quelques décennies. Comme toute technologie qui se déploie largement, l'IA pourrait aussi permettre un élargissement du marché juridique en permettant l'émergence de nouveaux segments tout en ayant un effet déflationniste sur les prix⁽¹²⁾ ».

Il n'existe cependant pas d'évaluation précise des gains de productivité liés à la transformation numérique pour certaines activités précises (telles que la recherche documentaire en cabinet) dans la mesure où l'évolution des coûts et des prix est difficile à suivre⁽¹³⁾. Il en va de même au regard des évolutions en termes d'emploi⁽¹⁴⁾. Au départ, l'innovation est coûteuse, mais au fur et à mesure qu'elle se diffuse sur le marché, les barrières à l'entrée s'estompent, voire à terme disparaissent. Le marché du droit n'échappera pas à la règle et la plupart des cabinets finiront par s'équiper des nouveaux outils et ce d'autant plus que la possibilité de mutualiser entre cabinets de petite taille (pour concurrencer les cabinets de plus grande taille) ou l'accompagnement par des instances représentatives comme des ordres constitue un levier important pour diffuser la legaltech auprès de l'ensemble des acteurs. La grande taille n'est donc pas un argument décisif en faveur de la diffusion des outils numériques.

Les investissements à réaliser en temps et en capitaux pour transformer la prestation juridique et accompagner sa digitalisation sont cependant plus que significatifs et demandent soit la capacité de mobiliser des équipes transversales, soit de donner des responsabilités élevées à des non-avocats ou d'opter pour le développement de stratégies d'alliance sur des nouveaux métiers afin de créer une rente, un forfait récurrent : on est bien loin de la facturation à l'heure du spécialiste, sachant que si une prestation devient une commodité et le savoir partagé, le seul élément de différenciation devient le prix. Les nouveaux entrants imaginés pour répondre à cette contrainte de management des coûts, ou les organisations qui savent pivoter et gérer le changement, l'emportent alors face aux avocats moins matures ou moins bien formés à l'organisation.

(9) Pour une excellente synthèse des usages de l'IA nous renvoyons à l'ouvrage d'Olivier Ezratty.

(10) <http://www.altmanweil.com>

(11) Voir en ce sens BALLER S. & DEFFAINS B., *op. cit.*

(12) EZRATTY O., *op. cit.*, p. 234.

(13) DEFFAINS B. & BALLER S.

(14) Voir en ce sens BALLER S. & DEFFAINS B. (2017), <https://www.village-justice.com/articles/marche-droit-poids-economique-une-filiere-pleine-croissance,26296.html>

Il est par ailleurs tout aussi vraisemblable qu'une partie de la demande de services juridiques sur le marché existant sera satisfaite par les nouveaux acteurs (Legal Process Outsourcing ou LPO, plateformes de mise en relation, professions du chiffre) qui entrent sur le marché du droit en utilisant ces nouveaux outils. En 2013, Richard Susskind allait jusqu'à estimer à plus de 50 % la part du marché qui sera satisfaite de cette manière à un horizon de dix ans en réaction à la formule du « plus pour moins ».

Une conséquence importante de la diffusion des legaltechs sur le marché du droit en termes de structure de marché est une forte intensification de la concurrence, notamment sur le secteur du Business-to-Business qui attire la majorité des acteurs. Les vives tensions qui en résultent sont également alimentées par des changements de comportements du côté de la demande qui évolue elle aussi. D'une part, de nouveaux segments du marché émergent avec l'entrée de justiciables qui restaient auparavant en dehors du marché et, soit bénéficient d'une mise à disposition de l'information juridique vulgarisée la rendant compréhensible, soit deviennent acteurs du droit poussés par la judiciarisation des activités économiques. D'autre part, les demandeurs de services juridiques – anciens et nouveaux clients – exercent une pression sur les prix des services juridiques en poussant à la transparence ou en professionnalisant leur acte d'achat.

Quelques indices venus du marché le plus développé (600 milliards d'euros en 2016) semblent indiquer que la rentabilité tend globalement à baisser. L'estimation est de 25,8 % de baisse entre 2004 et 2014 pour le marché américain (rapport « The State of the Legal Market » par l'Université Georgetown en 2016). L'explication réside dans la concurrence croissante entre offreurs et les changements dans les comportements des demandeurs.

Il est certain que les cabinets n'ont jamais été autant sous pression pour s'adapter en innovant et pour revoir leur mode de tarification des honoraires en abandonnant le modèle de tarification classique du type « cost plus ». Les modèles de partenariat sont ainsi demandés par certaines grandes entreprises alors que d'autres externalisent leurs personnels de support juridique et fiscal auprès d'opérateurs du marché afin d'amortir leurs savoir-faire et de déléguer la gestion de personnels jugés non stratégiques ou « non core business ». Là aussi, la transformation numérique invite à s'interroger sur les méthodes de construction de l'honoraire telle qu'imaginée par les avocats pour s'inscrire dans une relation de long terme construite autour d'un client et non d'un dossier.

La principale conséquence de ces changements tient au fait que la valeur des services juridiques, entendue comme l'utilité que la prestation de service procure à un client, a été modifiée. Concrètement, cela se manifeste par la réduction du prix de réservation du client, c'est-à-dire le prix le plus élevé que le client peut accepter de payer pour une prestation donnée. Les clients des avocats exigent en effet davantage d'efficacité et de prévisibilité dans le prix des prestations juridiques qu'ils sollicitent. L'asymétrie d'information se réduit. De ce fait, le modèle économique classique basé sur le taux horaire, modèle dominant dans la profession d'avocat, ne permet pas de satisfaire les nouvelles attentes des clients. Il est donc vraisemblable que la valeur des services juridiques finira par se détacher d'une valeur de transaction fixée par le taux horaire et s'orientera vers une valeur d'usage liée à la valeur que le client attache à ceux-ci. Cette nouvelle approche de la valeur aura pour effet de modifier le business model des professionnels du droit.

L'approche micro-économique conduit donc à mettre en évidence l'importance de l'enjeu autour des conditions d'organisation des cabinets et de leur tarification des prestations juridiques alors que les réflexions sur le prix de la prestation sont parfois embryonnaires et ne sont pas enseignées dans les écoles d'avocats. Le changement de modèle va devoir s'accompagner d'un changement de culture dans la mesure où l'approche classique visant à renforcer la rentabilité en réduisant les coûts va vite atteindre ses limites, comme on a pu l'observer dans l'aérien (au-delà des personnels, une bonne partie des coûts sont fixes, notamment s'agissant des supports technologiques). L'effort

doit donc surtout porter sur les revenus pour maintenir la profitabilité, ce qui implique de renforcer l'innovation pour proposer des prestations qui ne sont pas comparables.

Une remarque à ce propos concerne l'effort de recherche et développement (R&D). Dans les télécommunications, la part des revenus consacrée à la R&D est de 13 %, elle est de près de 20 % dans les biotechnologies. Dans l'ensemble des secteurs économiques, l'investissement moyen se situe entre 3 et 4 %, alors que pour l'industrie du droit on est à moins de 1 % (données USA, 2016). De même, la manière d'organiser cette recherche et développement peut poser question. Par-delà ces observations de nature micro-économique concernant l'organisation et la rentabilité des « entreprises juridiques », il est permis de penser que la rupture technologique qui vient de s'engager va avoir d'autres effets à un niveau plus global.

L'analyse précédente a permis de rendre compte de l'existence d'un processus de destruction créatrice au niveau de l'ensemble du marché du droit, celui des entreprises comme celui des particuliers. Un tel processus n'est pas nouveau dans la mesure où chaque révolution industrielle conduit au même type de bouleversements lorsque l'innovation est introduite par les entrepreneurs schumpétériens qui seront suivis par les imitateurs jusqu'à la diffusion à l'ensemble du marché des innovations. La difficulté est de prédire la durée du processus de changement et la rapidité de diffusion des innovations. À ce jour, qui peut réellement réaliser un bilan de l'impact des investissements sur Ross dans les grands réseaux ?

Déjudiciarisation et accès au droit

Un des enjeux principaux de la transformation numérique et de l'apparition des legaltechs sur le marché du droit est celui de l'accès au droit pour les justiciables. Il s'agit de comprendre comment la demande peut s'adapter à cette transformation à travers deux objectifs essentiels : l'accessibilité et l'efficacité. Ces objectifs peuvent être poursuivis par la mise en œuvre de l'innovation technologique, pour repenser la répartition de l'offre de justice, réformer l'accès à la justice ou reconsidérer ses méthodes. Au-delà de la mise en œuvre de nouveaux outils, il s'agit d'analyser comment la transformation digitale du droit permet de créer de la « valeur sociale ».

La transformation digitale qui impacte aujourd'hui le marché du droit constitue en effet un formidable potentiel d'amélioration du fonctionnement du service public de la justice. La mise en œuvre des technologies digitales a d'ores et déjà rendu possible le développement de startups (legaltechs) actives dans le domaine judiciaire qui proposent une gamme très large de nouveaux services juridiques. Parallèlement, elle a permis le développement de méthodes de justice innovantes, regroupées sous la dénomination de « Cyberjustice » ou de l'« e-Justice », appliquées au traitement voire au jugement des demandes en justice⁽¹⁵⁾.

L'accessibilité concerne aussi la facilité de choisir les intermédiaires nécessaires pour conduire un procès, en particulier les avocats. C'est sur ce registre que se développent également les legaltechs qui proposent, soit des services d'assistance au choix d'un avocat, soit des conseils sur la manière d'engager une action, soit encore une assistance à la formalisation des demandes. Ces services en ligne prospèrent rapidement grâce à une concurrence par les prix nettement à l'avantage de ces prestations numérisées par rapport au recours classique à un avocat.

Une autre source d'évolution induite par les legaltechs concerne la déjudiciarisation et l'afflux d'informations. La déjudiciarisation est une préoccupation importante des pouvoirs publics, que les nouvelles technologies peuvent aider à concrétiser. Cette déjudiciarisation n'est pas synonyme de

(15) Rapport Institut Montaigne, « Justice : Faites entrer le numérique ».

« déjuridicisation », en ce sens que l'intervention des juristes sera toujours nécessaire, contrairement peut-être à celle du juge. La désintermédiation rendue possible par la blockchain, par exemple, ressemble davantage à une réintermédiation⁽¹⁶⁾ puisque les tiers de confiance, comme le notaire, y conservent un rôle important. Cette réduction du risque juridique passe par une valorisation du patrimoine jurisprudentiel⁽¹⁷⁾ : un chaînage des décisions permet une meilleure connaissance – et donc une meilleure exploitation – du contentieux,⁽¹⁸⁾ et l'exhaustivité du big data rend possible une maîtrise plus fine de contentieux standardisés⁽¹⁹⁾. Pour autant, la déjudiciarisation ne doit pas devenir un fantasme : toutes les branches du droit ne sont pas concernées. L'intervention du juge peut être une nécessité, s'agissant de l'indisponibilité de l'état des personnes, par exemple, ou de la matière pénale. En outre, même si les outils technologiques diminuent les asymétries d'informations, il n'en demeure pas moins que le contentieux est, dans nombre d'hypothèses, le seul horizon envisageable.

D'une manière plus générale, il est vraisemblable que la montée en puissance de ces outils favorise le recours aux modes alternatifs de résolution des conflits. Comme l'enseigne depuis longtemps la théorie des jeux, une personne, sachant qu'elle risque à 80 % d'être condamnée à payer 10 000 euros, sera peut-être encline à accepter une offre à 8 000 euros. De ce fait, un des effets bénéfiques escomptés est un moindre recours aux tribunaux et la possibilité de valoriser ainsi le « patrimoine jurisprudentiel ». L'utilité des algorithmes est donc réelle en matière civile⁽²⁰⁾. Toutes les études économiques s'accordent en effet pour considérer que la prévisibilité est une condition nécessaire pour l'efficacité du système judiciaire (tant parce qu'elle contribue à réduire les coûts de transaction que parce qu'elle facilite la coopération sociale « à l'ombre du droit »). Toutefois l'on peut se demander, avec l'arrivée des techniques de rationalisation de la décision par des magistrats « augmentés », et des outils de justice « prescriptive » ou « simulative », si l'enveloppe financière sera suffisante. La question des moyens doit être évoquée.

La structure des contentieux civils devant les tribunaux peut donner une idée des enjeux économiques. Pour les juridictions civiles et commerciales, les 2,7 millions d'affaires nouvelles concernaient des questions de droit de la famille pour 432 milliers, le droit des contrats 356, les personnes 348, soit plus de 40 % de contentieux nécessitant souvent écoute, technique et ministère d'avocat. Pour le reste, notamment les affaires liées au droit des affaires, aux relations du travail, on peut se demander si l'allègement des procédures, voire une meilleure connaissance, diffusée largement par des legaltechs, des procédures qui ne nécessitent pas toute une représentation, ne pourra pas transformer le travail judiciaire et faire évoluer les besoins : plus de temps accordé aux cas difficiles et plus de processus pour les contentieux « logiques » dont l'issue peut être simulée.

De même, la rationalisation de ces contentieux « techniques » pourrait permettre d'accélérer la prise de décision, notamment pour les juridictions commerciales qui traitent 174 969 nouveaux dossiers, les prud'hommes (184 096 dossiers) ou les affaires sociales (105 903 dossiers), soit 17 % de l'activité. Une telle approche permettrait peut-être de réduire l'aléa des politiques de provision dans les comptes des entreprises et d'améliorer leur qualité. Mais il faut être réaliste sur l'apport de la digitalisation au-delà de l'amélioration de la fluidité de l'échange des pièces de la planification des audiences et de la mise en état, car le juge et l'avocat devront toujours être présents pour traiter par exemple les 352 337 cas soumis aux juges des enfants, ou les 248 450 nouveaux dossiers d'appel.

(16) MEKKI M. (2017), « Les mystères de la *blockchain* », Recueil Dalloz, n°37, p. 2 160.

(17) DEFFAINS B. & THIERRY J.-B., « Les juristes rêvent-ils d'un droit algorithmique ? ».

(18) HENRY X. (2014), « Traçabilité des décisions judiciaires : 2014, l'année des bonnes résolutions ? », *Recueil Dalloz*, n°1, p. 31.

(19) HENRY X. (2011), « Vidons les greffes de la République ! De l'exhaustivité d'accès aux arrêts civils des cours d'appel », *Recueil Dalloz*, n°38, p. 2 609.

(20) La matière pénale pose des problématiques différentes qui ne sont pas abordées dans le présent article.

L'État pourrait cependant devenir la première legaltech de France en proposant des services de justice de proximité et réussir avec un « juge de paix » électronique à diffuser le recours à des moyens alternatifs qui seraient moins coûteux. Les 67 875 divorces par consentement mutuel ne pourraient-ils être mieux traités, comme certains avocats le revendiquent ? Ou encore les 494 127 injonctions de payer transférées vers les huissiers ? Les déclarations du Premier ministre et du garde des Sceaux le 6 octobre 2017 à Nantes sur les cinq grands chantiers prioritaires de la justice mettaient en exergue sa transformation numérique pour plus de transparence, un meilleur suivi des procédures, une plus grande accessibilité, et mentionnaient la simplification de la procédure civile sans avocat pour les contentieux du quotidien.

Pour conclure, le mouvement technologique est en marche, une nouvelle demande de services juridiques et une nouvelle segmentation de clientèle sont révélées, l'agenda judiciaire et réglementaire ne cesse de s'épaissir, l'éducation juridique des acteurs économiques est insuffisante... Alors, même si les futurs juristes comme les avocats pourraient être mieux formés à la technologie et l'innovation, il conviendrait également de s'interroger sur le développement potentiel de marché à travers la mise en réseau de toutes ces compétences dans un « corps unique » pour créer un système collaboratif des acteurs du droit, qui serait ainsi encore plus fort en France. Finalement, le monde du droit de demain sera encore plus interdépendant avec un éco-système où évolueront les différents acteurs, traditionnels et nouveaux entrants, avec dans l'immédiat un besoin d'apprendre et de se former en vivant l'aventure des nouvelles technologies et en intégrant ces savoirs dans les cursus d'éducation en droit. Aussi, à défaut de vouloir créer une profession commune comme aux États-Unis, ce qui pourtant serait une option à considérer, peut-être pourrait-on unir les forces des uns et des autres, avocats, juristes d'entreprises et legaltechs, pour former les collaborateurs expérimentés et accompagner les transitions ? Ceci s'exprime au niveau micro-économique mais, comme il a été déjà dit, les enjeux sont tout aussi importants au niveau macro-économique en termes de croissance et de développement.