



Les nocturnes de l'économie

Économistes et juristes face aux défis actuels du droit

Université Paris 2 Panthéon-Assas - Mardi 2 avril 2019



ASSAS
LEGAL INNOVATION

Mihnea Dumitrascu

Organisé par



Les Echos

Grand Témoin

Thomas Andrieu, Directeur des affaires civiles et du Sceau, Ministère de la Justice

Accueil et introduction

Bruno Deffains, Professeur de Sciences Économiques à l'Université Paris 2

Modérateur

Jean-Marc Vittori, *Les Echos*

Introduction de Thomas Andrieux :

L'apport de la science économique au grand débat juridique

Il faut partir d'un constat : l'économie du droit est beaucoup moins développée en France que dans les pays anglo-saxons. Malgré tout, cela ne signifie pas que la science économique n'est pas utilisée par le législateur. Ainsi, en 2015, Emmanuel Macron, alors ministre de l'économie, révolutionne la profession des notaires. Il se fonde sur des outils économiques pour justifier cette réforme (éviter la rente, ouvrir le marché, etc.). En outre, la loi du 23 mars 2019 de programmation 2018-2022 et de réforme pour la justice fixe la rémunération raisonnable des professions réglementées (commissaires-priseurs judiciaires, greffiers de tribunal de commerce, huissiers de justice, administrateurs judiciaires, mandataires judiciaires et notaires). De plus, la réforme du droit des obligations et notamment du droit de la responsabilité civile doit permettre à tous les acteurs de pouvoir chiffrer à l'avance le coût de tel ou tel dommage. Le législateur entend à cet effet imposer certaines nomenclatures. Le raisonnement économique sera ainsi toujours au cœur de la décision législative, mais il sera toujours soumis à de vives critiques comme c'est le cas pour le barème des indemnités prud'homales.

La transformation numérique du marché du droit pose de véritables enjeux. Tout d'abord, le nombre d'avocats a explosé en 10 ans, passant de 48 000 à 70 000, tandis que le contentieux civil a stagné durant la même période. L'avenir est au développement de nouvelles prestations et à l'utilisation des nouvelles technologies. C'est ainsi que la loi du 23 mars 2019 a posé des critères de forme et instauré une certification facultative pour les plates-formes de conciliation ou de médiation en ligne. D'un autre côté, l'open data (mise en ligne de toutes les données publiques) doit permettre à la puissance publique de se démarquer en développant ses propres capacités d'analyse. En effet, réussir la transparence de nos données tout en permettant à l'exécutif et au législateur de prendre des décisions sans que celles-ci ne soient privatisées, c'est là le véritable enjeu du débat sur le numérique.

Transformation numérique du marché du droit

Intervenants

Stéphane Baller, Associé EY société d'avocats

Olivier Campenon, Président, Lefebvre-Sarrut

Marie-Alice Godot Sorine, Présidente de Legal Pilot

Yannick Méneceur, Magistrat, Conseil de l'Europe

Thierry Pénard, Professeur d'économie à l'Université de Rennes 1

Guillaume Zambrano, Maître de conférences, Droit privé et sciences criminelles,
Université de Nîmes



Présentation

Le marché français du droit représente aujourd'hui environ 32 milliards d'euros, soit 1,4 % du PIB. Comme de nombreux autres secteurs de l'économie française, le marché du droit 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 legaltech. Dans un tel contexte, l'ensemble des effets qui accompagnent cette mutation sont difficiles à évaluer avec précision. 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 microéconomique que macroéconomique du fait de la contribution du droit à la croissance. La question est au fond de comprendre dans quelle mesure les legaltech représentent un potentiel d'accélération du développement du marché du droit en proposant une table ronde qui permettra de comprendre comment les acteurs du marché du droit s'adaptent à la transition numérique. Les professionnels du droit que sont en particulier les cabinets d'avocats, les directions juridiques des entreprises ou encore les études de notaires sont désormais confrontés à la nécessité de développer de nouveaux modèles d'affaires, de nouvelles règles de tarification et à de nouvelles formes de concurrence.

La question se pose également de savoir comment réguler le marché du droit dans un tel contexte, s'agissant aussi bien des conditions d'entrée des nouveaux entrants que de l'accès aux données judiciaires.

Questions

Jean-Marc Vittori: Innovation de rupture ou industrialisation de processus anciens ?

Stéphane Baller : Au sein des 210 legaltechs existantes, seuls 10 % d'entre elles s'intéressent à l'innovation juridique à proprement parler (machine learning, big data, intelligence artificielle, etc.). La rupture n'est donc pas encore au programme, mais bien devant nous. Certaines legaltechs s'intéressent à faire du droit moins cher. Or, sur le segment des entreprises, c'est chose faite. Celles-ci font par exemple des appels d'offres ou demandent des forfaits. Il faut ainsi qu'on dépasse le fait de faire du droit moins cher pour créer de nouveaux services. Le taux de consommation du droit est très bas en France comparé aux pays anglo-saxons par exemple. Il est possible que cela change dans le futur.

J-M Vittori : Le client consommera-t-il plus si c'est moins cher (effet rebond) ?

S. Baller : Il se pourra que le prix reste inchangé, mais que le service donné soit de meilleure qualité. Ça sera aux avocats de faire l'effort d'objectiver la valeur ajoutée d'un service juridique.

J-M Vittori : Quel est votre regard d'économiste sur les legaltechs et leur business model ?

Thierry Pénard : La legaltech est portée vers de nouvelles opportunités, mais il ne faut pas surestimer les gisements de valeur. Il est possible de comparer cela à la ruée vers l'or. Ceux qui ont gagné de l'argent, ce sont les entreprises qui ont vendu les outils et non pas les chercheurs d'or. Sur le marché du droit, ce sont les acteurs (IBM, Adobe, Google, start-ups, etc.) qui vont gagner de l'argent en proposant des outils. À côté de l'innovation technologie, on a une transformation des procédés de production de services juridiques. Dans cette transformation, on va avoir une plateformes. Il est difficile de savoir quelles legaltechs deviendront les Uber ou les Airbnb du secteur. Cependant, on n'aura pas une ubérisation à marche forcée, car les entreprises cherchent une sécurité juridique, alors qu'Uber et Airbnb ont contourné les règles pour asseoir leur domination. La plateformes se fera plus lentement et de façon plus organisée, mais il est possible de penser qu'on aura une tarification à l'avance à la manière de ce que propose Uber.

J-M Vittori : Qu'est-ce qui vous a poussé à créer votre legaltech ?

Marie-Alice Godot Sorine : C'est un besoin métier, cela permet de se décharger des tâches répétitives et donc fastidieuses.

J-M Vittori : Quelle est la réponse des métiers du droit face à votre solution ? Qu'est-ce qui marche le mieux ?

M-A Godot Sorine : Les directions juridiques, les avocats ou encore les notaires sont tous intéressés. Le processus d'adhésion est cependant compliqué et lent. L'âge des décideurs a un certain rôle dans l'adhésion, plus ils sont jeunes plus il sera facile de les convaincre d'adhérer. De plus, il y a une forme de frilosité, car les juristes ont très peu d'information sur ce qui se fait dans le secteur. Enfin, les directions juridiques n'ont pas le budget pour investir, car ce n'est pas dans la culture d'investir dans ce domaine. La même chose est vraie pour les cabinets d'avocats.

J-M Vittori : Comment les nouvelles technologies impactent votre métier ?

Olivier Campenon : Je préfère le terme de digital à celui de numérique, car le digital va au-delà de la technologie, il permet l'interaction et un véritable bouleversement dans nos secteurs. Nous avons déjà connu la révolution numérique, mais la révolution digitale est en train de se passer. L'open data est une chance pour l'éditeur que nous sommes, car cela nous oblige à faire valoir notre véritable valeur ajoutée. Les éditeurs juridiques vont ainsi devoir enrichir leurs offres.

J-M Vittori : Les legaltechs : braconniers de la matière juridique ?

S. Baller : Les legaltechs ont beaucoup moins de contraintes que les avocats qui doivent respecter une déontologie et ont de nombreuses autres obligations. Par exemple, quand on est avocat, on a une obligation de qualité. Si une legaltech vend un mauvais produit, celle-ci n'aura pas de problème de déontologie, mais disparaîtra purement et simplement. Il y aura une sorte d'auto-régulation sur le marché.

Yannick Ménéceur : Les legaltechs apportent en regard nouveau sur une profession préexistante. La véritable question est celle de la valeur : que produis-je ? Certaines legaltechs offrent des services intéressants, tandis que d'autres ne produisent pas ou très peu de valeur.

J-M Vittori : Quel rôle joue l'intelligence artificielle ?

G. Zambrano : Certaines tâches vont disparaître, et ce de manière inévitable, car elles seront automatisées. M. Andrieux soulignait l'explosion du nombre d'avocats. De nouveaux métiers à la frontière du droit vont émerger. Il faut une collaboration entre les juristes (analyser, dégager des règles générales, etc.) et les développeurs (programmation, codage, etc.). Or, l'intelligence de la jurisprudence et de la loi viendra des juristes et non des développeurs. Les juristes auront donc un rôle à jouer dans ces nouveaux métiers qui mêlent droit et technologie.

J-M Vittori : Problèmes d'éthique de l'intelligence artificielle : quel est votre avis ?

Y. Ménéceur : Le Conseil de l'Europe a adopté la Charte éthique européenne d'utilisation de l'intelligence artificielle dans les systèmes judiciaires qui pose 5 grands principes. Cette Charte est la première pierre à l'édifice, mais cela ne suffira pas. Il faudra d'autres textes et mener de nouvelles réflexions. Par exemple, il n'est pas exclu d'avoir un organisme de certification unique comme c'est le cas pour les médicaments. Il existe en effet un organisme unique de certification des médicaments pour les 47 États membres du Conseil de l'Europe dans lequel les consommateurs ont confiance.

J-M Vittori : Comment mieux intégrer le numérique dans les formations ?

S. Baller : Il faut former les collaborateurs. Pour ce faire, une collaboration plus étroite est nécessaire entre les universités, les écoles d'avocats et les cabinets d'avocats pour avoir demain des collaborateurs qui soient performants.

O. Campenon : Au-delà du numérique, il faut prendre conscience que les soft skills sont essentiels en entreprise. En effet, la capacité à travailler avec les autres est un facteur essentiel.

T. Pénard : À terme, il y aura deux catégories : les coursiers du droit et les juristes 2.0. Les premiers seront amenés à réaliser des tâches simples à faible valeur ajoutée, tandis que les juristes 2.0 s'accapareront une partie de la richesse. Aujourd'hui, l'enjeu pour les juristes est d'être du bon côté.

G. Zambrano : Sans révolution culturelle, de nombreux juristes vont rester sur le carreau. Les juristes qui vont survivre sont ceux qui vont pouvoir évoluer. Les nombreux DU participent à cette révolution.