

[ACCUEIL \(/\)](#)[IDÉES - DÉBATS \(HTTPS://WWW.LESECHOS.FR/IDEES-DEBATS/INDEX.PHP\)](https://www.lesechos.fr/idees-debats/index.php)

LE CERCLE

L'innovation juridique, stratégie d'avenir des avocats d'affaires

[MICKAËL D'ALLENDE \(HTTPS://WWW.LESECHOS.FR/IDEES-DEBATS/CERCLE/AUTEURS/INDEX.PHP?ID=55500\)](https://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/auteurs/index.php?id=55500) / Avocat associé, spécialiste en droit social, Altana | Le 15/01 à 07:40

Le monde des affaires évolue rapidement. Les entreprises se sont dotées de ressources internes performantes sur le plan juridique. Les cabinets d'avocats doivent se positionner à l'avant-garde.

Innover ou disparaître

Innovation. Le mot - qui sonne comme un refrain - est sur toutes les lèvres. La destruction créatrice chère à Schumpeter - présentée sous la forme d'un "ouragan perpétuel" - est poussée à son paroxysme, notre monde étant devenu un vaste chantier, sur tous les plans : personnel et professionnel ; intellectuel et matériel.

Aucun secteur n'est épargné : l'industrie, bien sûr, mais aussi la médecine, la cuisine ou l'enseignement. Le monde du droit n'échappe pas à ce phénomène. De nouveaux textes sont adoptés chaque jour, sans compter le développement de la "soft law". Les technologies ont transformé la manière dont les professionnels exercent leur activité : le fleuve des emails déborde régulièrement, rentre à peine dans son lit le temps de courts week-ends, et ignore le concept de "vacances" ; les logiciels développés par les éditeurs juridiques mettent à leur portée des millions d'informations en quelques clics ; la justice prédictive est en plein essor, en attendant les "robots" ; de nouveaux compétiteurs - souvent dépourvus de toute formation juridique - font leur apparition, encouragés par des pouvoirs publics qui confondent "profession réglementée" et "monopole".

Les avocats français sont particulièrement concernés par cette vaste transformation. Leur nombre - ils sont désormais 66 000 - s'accroît plus vite que le marché dans lequel ils évoluent. Les entreprises se sont dotées de services juridiques performants capables de réaliser la plupart des tâches auparavant effectuées par leurs avocats.

Voilà de quoi dégoûter les soi-disant "puristes" de l'avocature (qui peut-être apprécient l'ambiance feutrée diffusée par la poussière de l'inaction), ôter aux pessimistes toute velléité entrepreneuriale, et faire frissonner de plaisir ceux qui aiment tant avoir peur de l'avenir (sans doute pour mieux effrayer les autres...). Si ces diverses réactions peuvent à la rigueur se comprendre, elles n'empêcheront pas le vent de l'histoire de balayer toute profession qui aura refusé d'évoluer.

Innover pour durer

Les avocats d'affaires - c'est-à-dire ceux dont le rôle consiste à conseiller et à défendre les entreprises, quels que soient leurs domaines de prédilection : droit des sociétés, fiscalité, droit du travail, etc. - sont, en raison de leur qualité d'acteurs de la vie économique, placés en première ligne des évolutions à intervenir.

Il est clair que les avocats - ou le cabinet qui les regroupe - qui se contenteront d'attendre que les clients et les dossiers viennent à eux sans rien proposer d'autre que de "dire le droit" (ce qui constitue actuellement, soyons réalistes, le "core business" de beaucoup) finiront par attendre longtemps et n'en tireront plus que la rémunération qu'ils auront méritée : celle d'un prestataire interchangeable n'offrant qu'une faible valeur ajoutée (https://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_valeur-ajoutee.html#xtor=SEC-3168). La période au cours de laquelle les avocats d'affaires pouvaient s'abriter derrière le sérieux de profils encravatés diffusés par un site Internet terne et sans imagination est révolue.

Bonne nouvelle : nombreuses sont les solutions qui s'offrent aux avocats. Par exemple : se positionner afin de réaliser les tâches que les entreprises ne souhaiteront pas ou plus faire par manque de temps ou de ressources ; offrir des services que leurs clients n'ont pas encore internalisés ; concevoir des solutions innovantes qui précéderont les besoins de leurs interlocuteurs.

C'est ce dernier schéma qui, plus exigeant sur le plan intellectuel, suscite le plan d'enthousiasme au sein des cabinets. Mais il suppose d'adopter une stratégie - et une organisation - bien davantage basée sur l'innovation juridique. À défaut, l'argument marketing sonnera creux.

En suivant cette logique, les entreprises du droit devront changer de paradigme, et passer d'une période au cours de laquelle le "rainmaker" a - sans doute - été survalorisé vers une ère qui valorisera davantage la fonction "R&D" de structures bâties comme d'authentiques laboratoires d'idées. Les structures qui y parviendront permettront aux avocats de demeurer un acteur majeur de la vie des entreprises - et non un simple outil que l'on sort négligemment de sa boîte avant de l'y replonger.

Dans les années quatre-vingt-dix - au millénaire précédent, donc -, le professeur Jean-Marc Mousseron, co-fondateur des célèbres DJCE, exposait qu'il y aurait toujours de la place pour les juristes de haut niveau, et de moins en moins pour les juristes médiocres. Le constat - alors à contre-courant, en pleine période de croissance euphorique du marché du droit - n'est pas nouveau. Vingt ans après, il n'a pas changé. Le titre de l'ultime ouvrage ayant rendu hommage à ce visionnaire ? Inventer.

[@mdallende \(https://twitter.com/mdallende\)](https://twitter.com/mdallende)

Suivre

Vous aussi, **partagez vos idées** avec les lecteurs des Echos

[JE CONTRIBUE \(HTTP://LECERCLE.LESECHOS.FR/CONTRIBUTION\)](http://lecercle.lesechos.fr/contribution)