



**B**ail commercial, contrat de gérance, statuts de société, CDI... au quotidien, beaucoup de petites et moyennes entreprises ont besoin d'un regard avisé sur des clauses qui orchestrent une relation contractuelle, pour le meilleur et parfois pour le pire. Difficile, à moins d'être avocat ou juriste, de bâtir un contrat bien ficelé. L'idée de LegalLife est justement née de ce constat : proposer une plate-forme avec différents modèles et offrir la possibilité de créer un contrat personnalisé. **Thomas Rivoin** en sait quelque chose : ce diplômé d'HEC est également notaire. « Dans mon travail, j'ai vite pris conscience qu'il y avait de nombreuses tâches répétitives dans la rédaction de contrats qui pouvaient être automatisées. Or, aux États-Unis, ce genre de site avec des conseils en ligne existe depuis 15 ans. Calkant son modèle sur l'Américaine Rocket Lawyer, créée en 2008 et soutenue par Google, le jeune notaire se lance, le soir et le week-end, dans son projet, fondant LegalLife

en 2012. Son développement repose sur un logiciel qui automatise la rédaction de documents juridiques. « Le client répond à un questionnaire et, selon ses réponses, le site génère un document personnalisé. LegalLife dispose également d'un réseau d'une centaine d'avocats pour relire le document généré. En mars dernier, l'entrepreneur a finalisé sa seconde levée de fonds avec une importante étude de notaire. Le site, qui affiche 180.000 visiteurs par mois, fonctionne par abonnement : 38 € par mois pour la réalisation illimitée de documents et l'ouverture d'un compte permettant de gérer ces documents, la possibilité de signer électroniquement les documents et 30 minutes d'entretien gratuites



Thomas Rivoin, fondateur de LegalLife

avec un avocat. Lorsque l'abonné souhaite un soutien plus complet de la part de l'avocat, il bénéficie d'une réduction de 40% sur ses honoraires. « On intervient sur deux mois en relation client régulière », indique **Thomas Rivoin**. Autre source de revenus, le site commercialise son « module de génération automatique de documents en marque blanche aux avocats et aux experts-comptables, mais aussi aux grandes entreprises. Une manière astucieuse d'automatiser et d'automatiser certaines tâches de leur service juridique. En septembre, le start-up proposera également son logiciel aux notaires et promoteurs immobiliers, avec une version spécifiquement adaptée à ces 2 professions.

« de leur profession réglementée et du code de déontologie, il y a donc un jeu de concurrence inégal », indique **Frédéric Moréas**.

### De simples sous-traitants

De là à parler d'ubérisation des métiers du droit, il n'y a qu'un pas. Est-ce pour autant le cas ? Si Uber a chamboulé le métier – et le CA – des chauffeurs de taxis en offrant le même service, parfois moins cher, via une plate-forme Internet, ce n'est pas – encore – le cas des legaltech qui ne pourront jamais remplacer l'instruction d'un dossier et l'argumentaire d'un avocat. D'autant que ce n'est guère leur objectif ! Ces jeunes pousses ambitionnent simplement de faire gagner du temps au client en automatisant des tâches répétitives. Une étude intitulée « Les robots peuvent-ils être des avocats ? » réalisée par 2 professeurs

américains de l'Université de North Carolina School et du MIT démontre que 13% du travail juridique pourrait être automatisé et standardisé. Ces plates-formes feraient donc bouger les lignes en rendant l'information juridique plus accessible, rien de plus !

Car, si la diffusion de renseignements ou d'informations juridiques est libre, la consultation juridique et la rédaction d'actes sont strictement réglementées. Le Conseil national des barreaux considère même qu'un document juridique généré par un logiciel et personnalisable peut être assimilable à une rédaction d'acte, et voit donc d'un mauvais œil le développement des legaltech. En outre, la réglementation interdisant aux avocats d'être les sous-traitants d'une société, les plates-formes juridiques doivent se limiter à référencer



des avocats, sans interférer dans leur lien avec leur client.

Pour autant, l'essor de ce nouveau marché pourrait constituer de réelles opportunités pour les professions juridiques. « À condition que la réglementation évolue ! », témoigne **Frédéric Moréas**.

Le fondateur d'AGN Avocats milite d'ailleurs pour que les avocats aient le droit, comme toute legaltech, de lever des fonds. « Il faut faire évoluer l'identité numérique pour permettre à un avocat de traiter avec un client, même s'il ne le rencontre pas physiquement, ce qui est jusqu'ici interdit ». Sa crainte ? « Si la réglementation n'évolue pas, les avocats risquent de devenir les sous-traitants de ces sites Internet, alors qu'il faut les laisser maîtriser leur profession ». Des bouleversements en perspective... »

Caroline François