

L'informatique et la déontologie au secours de la profession d'avocat. Un entretien avec Jean-Pierre Buyle, Président d'AVOCATS.be

24 Jan 2018 - Ben Hondmont

■ Business development, Générale, Marketing de contenu, Stratégie



Depuis le début de son mandat comme président d'AVOCATS.BE (antérieurement OBFG) Maître Buyle a multiplié les initiatives pour moderniser la profession. Donc, rien de plus naturel que de commencer notre entretien en demandant ce que, selon lui, sont les plus grands défis actuels pour les avocats.

Ce n'est manifestement pas la première fois qu'on lui pose la question. Sans une seconde d'hésitation mon interlocuteur énumère les défis de la profession, qui sont à la une depuis quelques années : la concurrence des professions à chiffres – notamment les Big 4 –, l'informatique, l'augmentation du nombre d'avocats. Plus surprenant est qu'il commence la liste de défis par « Google ». J'aurais voulu demander ce qu'il entendait par cela, mais sans interruption mon interlocuteur est déjà passé aux réponses à ces défis que l'OBFG est en train de mettre en place. Et plus tard, j'ai complètement oublié de revenir sur ce défi non spécifié. Ce sera pour la prochaine fois.

La robotisation de la justice

La plus grande partie de notre entretien sera consacrée à l'informatique. Indication de l'importance que tient le numérique dans les priorités de sa présidence, maître Buyle m'offre un exemplaire de « La robotisation de la justice » (Tiré à part de la collaboration de Mr Buyle, en collaboration avec Adrien van den Branden, à l'ouvrage « L'intelligence artificielle et le droit » édité chez Larocier). Lecture recommandée !

Il me présente les 3 axes de travail d'AVOCATS.BE en matière de technologie de l'information :

- L'informatisation de la justice
- L'informatisation de l'Ordre
- L'Intelligence Artificielle

Sur le premier axe, l'OBFG, ensemble avec l'OVB, a accepté de réaliser un nombre d'applications qui, au fond, incombent au gouvernement fédéral. Après la débâcle de Phenix et Khéops, l'informatisation de la justice était dans une impasse, au grand dommage, non seulement du justiciable, mais aussi des avocats qui risquaient de prendre du retard insurmontable vis-à-vis de leurs collègues européens. Entre temps le registre de solvabilité (RegSol) a déjà été lancé et l'e-Box (envoi de plis judiciaires), l'e-Deposit (dépôt de conclusions) sont en route, le tout basé sur le DPA (Digital Platform for Attorneys), système d'identification sécurisée spécifique pour les avocats.

Pour le deuxième volet, l'informatisation de l'Ordre et les services aux avocats, Maître Buyle cite, entre autres, le contrôle des comptes tiers, le suivi de la formation permanente, la gestion des audiences et l'accès au registre des saisies.

L'Intelligence Artificielle au soutien des avocats

Mais il est évident que le président de l'OBFG a un intérêt particulier pour l'Intelligence Artificielle (L'AI (Artificial Intelligence))



Jean Pierre Buyle, Président d'AVOCATS BE



THÈMES MARKETING



offre des perspectives intéressantes par exemple dans la recherche juridique, permettant des gains de productivité importants pour les avocats.

La Belgique est en retard en ce qui concerne la digitalisation des jugements. On estime que seulement 0,5 % des décisions sont disponibles sur Juridat. Très insuffisant pour un système de AI. Selon Maître Buyle il faudrait 2 millions de jugements pour qu'un système AI soit fonctionnel.

L'utilisation généralisée du e-Box devrait y remédier rapidement, du moins en ce qui concerne les nouvelles décisions. Reste évidemment le passé. Et il y a d'autres questions qui devront être abordées. Qui aura accès? Accès payant ou gratuit? Quel degré d'anonymisation?

Le financement de l'informatisation

Pour tous ces chantiers, un système mixte de financement est mis en place. Pour certains développements, des emprunts ont été souscrits par les Ordres. Pour le remboursement, il y a plusieurs sources de revenus. Par exemple, pour RegSol les créanciers doivent payer une redevance. D'autres services pourraient être récupérés aux clients des avocats, compensés par la diminution des heures facturées grâce aux gains de productivité.

Pour terminer le sujet de la numérisation, Maître Buyle parle de l'Incubateur d'AVOCATS BE, animé par de jeunes confrères, et qui a comme mission de comprendre les opportunités de l'IT, de définir une charte de conduite, d'informer, de former et d'encourager le barreau dans la voie de la numérisation.

La déontologie et l'humain comme armes concurrentielles

Les défis énumérés au début de notre entretien ne se limitent pas à l'IT.

Afin de pallier l'augmentation de la concurrence, l'Ordre cherche à élargir le périmètre de la profession: la révision de la législation sur les « class actions », le recouvrement des créances, le « compliance », le délégué à la protection des données, et les formes alternatives de résolution de conflits, forment tous des opportunités dans ce sens.

Tous ces terrains ne sont, et ne seront, peut-être pas réservés aux avocats. Mais les avocats y apportent leur déontologie (sanctionnée disciplinairement), le secret professionnel, le respect des conflits d'intérêts, les honoraires modérés (imposés par la loi et contrôlés par les barreaux). En associant, à ces spécificités de la profession, la proximité, l'empathie et l'humain, les avocats sont bien positionnés pour obtenir leur part de marché dans ces nouvelles activités.

Néanmoins Maître Buyle pense que le nombre d'avocats diminuera d'environ 25 % dans les dix prochaines années puisqu'une grande partie du travail des jeunes collaborateurs – comme la recherche juridique – disparaîtra, engendrant un changement radical des structures des cabinets.

L'idée qu'une partie du travail des cabinets d'affaires soit reprise par des juristes d'entreprises n'est pas partagée par Mr Buyle.

Selon mon interlocuteur, les juristes d'entreprises sont confrontés aux mêmes défis que les avocats. Il voit plutôt un rapprochement des professions juridiques, avec des règles de jeux différentes selon la nature des activités de chacun.

La déontologie, un frein au développement de la profession ?

Cette constatation est l'ouverture vers les règles déontologiques liées au marketing, mettant les avocats peut-être dans une position de faiblesse vis à vis des autres acteurs dans le marché juridique.

La première règle que je soumetts à mon interlocuteur est la prohibition de rétrocession d'honoraires à des tiers. L'émergence de « legal marketplaces » a mis cette règle à l'actualité. Pour le Président d'AVOCATS BE cette règle doit être absolue entre avocats, mais il n'est pas opposé à une revisitaiton de la règle vis-à-vis des tiers comme les organisateurs de sites web, si cela s'avère nécessaire. Mais pour le moment, il estime que la pratique actuelle, dans laquelle les avocats payent une souscription fixe pour figurer sus ces sites, répond aux besoins.

En outre, il estime que l'émergence des marchés juridiques en ligne est une bonne chose, parce que cela contribue à la transparence. Le démarchage par les avocats est permis depuis plusieurs années, à condition que cela se fasse avec délicatesse et respect des valeurs de la profession.

La règle, peu connue, interdisant explicitement aux avocats de participer aux forums publics (art 4.13 du code de déontologie), n'interpelle pas trop mon interlocuteur. C'est vrai qu'en ce moment, vis la qualité de ce genre de forums, il y a peu d'intérêt pour les avocats d'y participer.

Concernant les références de clients ou la mention des noms des clients sur les sites des avocats, avec l'accord de ceux-ci, Mr Buyle ne considère pas que le secret professionnel interdit ce genre de pratiques devenues assez courantes.

Par contre, la publicité comparative lui paraît complètement inacceptable parce que incompatible avec la dignité de la profession.

Transparence et accessibilité

Et cela nous mène aux évaluations d'avocats en ligne et les sites comparatifs (review sites). Le président d'AVOCATS BE signale qu'en France les barreaux ont essayé de bloquer judiciairement ce genre de sites, mais sans succès. En plus, si cela se fait de manière correcte et transparente, il ne voit pas de raison de s'y opposer. Au contraire, puisque cela peut contribuer à l'accessibilité des avocats.

Maitre Buyle signale dans ce contexte que son cabinet est approché plusieurs fois par mois par des internautes sans lien préalable avec les membres du cabinet. Ce qui pour le cabinet Buyle est un phénomène récent. Les internautes posent des questions et parfois cela mène à des consultations. L'Internet rend les avocats plus accessibles, ce qui est évidemment une évolution positive.

Les spécialisations

Un dernier sujet entamé est celui des spécialisations. Du point de vue marketing, un des éléments clés pour se profiler est de revendiquer d'être un spécialiste. La question est de savoir si chaque avocat peut prétendre être spécialiste dans une ou autre branche du droit. Le président d'AVOCATS BE fait la distinction entre les « vraies » spécialités – basées sur des formations et une pratique dans la matière, validées par l'Ordre – et les « matières préférentielles » que chaque avocat peut librement proclamer. Selon Mr Buyle le mieux serait peut-être de « fusionner » les deux.

Certains « marchés juridiques » offrent aux avocats participants à la plateforme l'exclusivité dans leur région pour leur spécialité. Dans ce contexte, la fiabilité des spécialités affichées devient cruciale pour maintenir une concurrence transparente et loyale. Mr Buyle craint qu'un tel système soit impossible, puisque dans certains barreaux il n'y a pas assez de spécialistes dans certaines matières. Mais il ajoute que ce n'est pas à AVOCATS BE de valider les formats offerts par des entreprises privés.

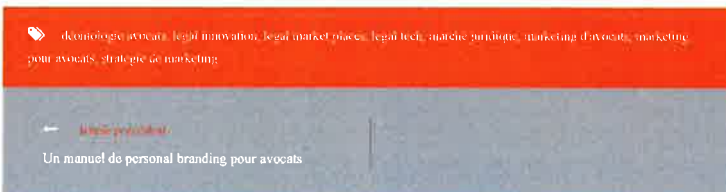
Legal Tech et libre marché

Pour terminer l'entretien, Mr Buyle signale qu'il estime que le rôle de l'Ordre n'est pas de se substituer au libre marché. L'Ordre peut aider à créer le cadre – légal, déontologique et organisationnel – du renouvellement de la profession, mais ce sont les acteurs du marché légal qui donneront forme a ce marché.

Ces acteurs sont les avocats individuels, bien entendu, mais aussi les entreprises Legal Tech, les organisateurs des sites comparatifs et plateformes comparatives, et les autres professions juridiques.

Et l'Ordre veillera à ce que tout le monde respecte les règles de jeux. C'est l'application du principe de l'égalité auquel il est attaché.

← PARTAGER   



AUSSI INTÉRESSANT



Un manuel de personal branding pour avocats



Tripadvisor pour les avocats « Dilemmes », « Business reviews » et « Marketplaces » pour juristes



l'Avocat libère !



A lire absolument « Death of a law firm » de Jaap Bosman

A PROPOS DE L'AUTEUR



BEN HOUDMONT

Ben Houdmont a travaillé pendant de nombreuses années au niveau du management chez Wolters Kluwer (Belgique et Espagne) et chez Laetier-DeBoeck, ses priorités étant le développement de produits/marchés et le marketing. Chez Know toGrow, son expérience de CEO d'éditeur juridique et de directeur du marketing forme la base du développement de stratégies innovantes en termes de marketing de contenu. Ces dernières années, Ben a été éditeur du Journal du Médecin, mais il renoue, chez Know toGrow, avec sa formation juridique (Université d'Anvers et KU) et en management à la Vlerick Business School. Suivez-le sur Twitter : @benhoudmont

RÉAGIR À

INSÉRER COMMENTAIRE

Know to Grow

LEGAL MARKETING & BUSINESS DEVELOPMENT

Grâce à l'expérience combinée de KnowToGrow du monde juridique, commercial, du marketing et de l'IT, vous alliez d'un partenaire qui vous assurera toujours une longueur d'avance sur vos concurrents.

Siège Bruxelles
Chaussée de Charleroi 25
1060 Bruxelles

+32 (0)495 58 76 47
ben.houdmont@knowtogrow.be

Siège Anvers
Antwerpsesteenweg 124
2630 Aartselaar

+32 (0)485 18 29 78
dany.daelemans@knowtogrow.be