

# « LE MONDE CHANGE et la pratique du droit doit aussi changer ! »

Le droit des affaires n'échappe pas aux profondes transformations entraînées par le digital.  
***Le point avec Xavier Norlain, Co-Managing Partner de DLA Piper France.***



**Xavier Norlain**

## **Dites-nous-en plus sur votre métier d'avocat d'affaires ? Comment a-t-il évolué au cours des dernières années ?**

Depuis les années 80, notre métier a considérablement évolué notamment parce que le droit des affaires d'une manière générale s'est largement démocratisé. En effet, la connaissance du client s'est développée et des prestations de services intellectuelles qui pouvaient avoir une valeur ajoutée il y a 15 ans apparaissent aujourd'hui comme des services de base.

Pour des cabinets comme les nôtres, il n'est donc plus viable d'avoir un positionnement généraliste. L'enjeu est de se distinguer en proposant des services à très forte valeur ajoutée qui s'appuient non seulement sur une grande expertise mais également sur une forte approche sectorielle. Par ailleurs, nous devons pouvoir proposer des prestations connexes. Il s'agit généralement d'outils destinés aussi bien aux clients qu'aux collaborateurs. Chez DLA Piper, nous avons par exemple une plateforme accessible sur la base d'un abonnement autour de la question de la cyber-sécurité pour permettre à nos clients de

suivre non seulement les évolutions législatives et réglementaires, mais surtout d'avoir accès à des informations sur ce marché, ses enjeux technologiques et économiques, ses acteurs, etc... Nous menons ainsi une véritable réflexion stratégique autour de la relation client et de ses enjeux. Un autre exemple est la publication par le bureau de Paris du « Guide Du Numérique » qui reflète nos expertises juridiques et nos réflexions plus générales autour de la digitalisation. C'est le fruit d'un travail collaboratif avec des start-ups, des groupes industriels et leurs départements de R&D.

## **Plus particulièrement, qu'en est-il de la digitalisation ?**

Elle nous permet d'apporter de la valeur ajoutée à nos prestations et de professionnaliser nos fonctions supports. De plus en plus de cabinets, comme DLA Piper, se positionnent sur des outils digitaux pour rationaliser et industrialiser les processus à faible valeur ajoutée, toujours dans cette optique de nous concentrer sur la réelle plus-value que nous pouvons offrir à nos clients. Au niveau des due diligence, par exemple, nous développons l'utilisation du logiciel KIRA qui va nous permettre de gagner en réactivité et en compétitivité en automatisant un certain nombre de tâches à très basse valeur ajoutée traditionnellement assignées aux avocats juniors. Nous utilisons aussi le logiciel « EXARI » qui permet de générer automatiquement des contrats commerciaux basiques nécessitant juste un paramétrage simple par l'avocat.

## **Comment vous adaptez-vous à cette digitalisation qui est décrite comme une 2<sup>e</sup> révolution industrielle pour les cabinets d'avocats ?**

Cette digitalisation de nos métiers nécessite une

adaptation culturelle et des investissements. L'enjeu est de sensibiliser les avocats aux évolutions que connaît leur secteur d'activité. Le monde change et la pratique du droit doit aussi changer ! En parallèle, il faut être en mesure de bien choisir ses outils et de mettre en place les formations adéquates. Il faut ensuite pouvoir rationaliser ces nouveaux procédés et nos services en termes de coûts et d'honoraires. Il faut enfin s'assurer que ces outils digitaux n'auront pas d'effets secondaires regrettables sur notre pratique. Prenons par exemple les logiciels prédictifs. Ils se basent sur des décisions de justice passées pour prédire les décisions futures. Cela laisse peu de place à la créativité et cristallise le droit, qui a pourtant aussi vocation à évoluer avec la société.

## **Et pour conclure ?**

Une fois l'expertise et la connaissance sectorielle acquises, c'est l'expérience qui joue le rôle de vecteur de différenciation. Dans ce contexte, la formation des jeunes talents et le développement de leur créativité doivent être une priorité pour des cabinets comme les nôtres afin de pouvoir justifier auprès de nos clients notre valeur ajoutée et nos honoraires correspondants. X

## EN BREF

- *Un cabinet international multiservice spécialisé*
- *4 500 avocats dans le monde*
- *320 collaborateurs en France, dont 190 avocats*
- *2.5 milliards d'euros de chiffre d'affaires*
- *72 bureaux répartis dans 48 pays à travers le monde*