

5 Quelle concurrence entre avocats et legal start-up ?



Antoine LABAEYE,
avocat Fréget Tasso-de Panafieu,
secrétaire général de l'Incubateur du barreau de Paris

Il paraîtrait qu'« il est plus agréable et plus utile de faire l'expérience d'une révolution que d'en écrire ». Actuellement, ce sont pourtant toujours les écrits ou réflexions sur la future révolution promise à la profession d'avocat qui dominent l'actualité du secteur. Ainsi, à l'instar des taxis, des hôteliers ou des banques, les avocats seraient au bord de « l'ubérisation », voire même, en fonction de l'activité juridique pratiquée, en voie de disparition. Véritable « destruction créatrice » schumpetérienne ou simple modification des conditions de concurrence suite à la digitalisation et à l'arrivée de nouveaux entrants ? Toute réponse tranchée serait évidemment prématurée tant ces phénomènes revêtent encore, sauf exception, un caractère embryonnaire. Pour autant, une analyse des conditions concurrentielles entre avocat et legal start-up apparaît d'ores et déjà pleinement nécessaire afin de déterminer le cadre juridique dans lequel ces changements devront prendre place. En effet, si les avocats et legal start-up sont véritablement en concurrence sur certains marchés, et cela malgré le monopole dont dispose la profession sur le conseil juridique à titre principal, cette concurrence doit être exercée uniquement par les mérites et une égalité des armes doit être garantie pour tous les acteurs.

1 - Plus une semaine ne passe sans qu'une conférence, un article ou un évènement divers ne traite de l'« ubérisation du droit ». En 2015, deux avocats membres de l'Incubateur du barreau de Paris (IBP) analysaient déjà dans quelle mesure les avocats devaient craindre cette « ubérisation » et en concluaient qu'« à défaut d'être véritablement inquiète ou menacée la profession prend conscience à la fois de l'importance de sa mission, mais également de son devoir d'innover pour rester compétitive »¹.

Force est ainsi de constater que la digitalisation et l'intermédiation ne se limitent plus au transport de personnes (*Uber*), à l'hôtellerie (*Booking*) ou à la finance (*Crowdfunding*) mais que les prestations juridiques, en particulier celles rendues par les avocats, connaissent désormais une actualité d'une très forte intensité en la matière. Des veilles hebdomadaires sur ces questions d'innovation juridique² ou des formations spécialisées³ sont d'ores et déjà proposées aux avocats désireux d'entrer dans cette nouvelle ère dont on nous promet qu'elle sera révolutionnaire.

2 - Pour autant, l'impact du « boom » des legal start-up⁴ sur le secteur juridique reste à ce stade difficile à appréhender en

raison, d'une part, du manque de recul temporel nécessaire à toute analyse de marché et, d'autre part, de la pluralité que regroupe cette catégorie générique de nouveaux acteurs du droit en France.

Ainsi, pour les besoins de cette analyse, deux grandes catégories de legal start-up peuvent être distinguées :

- les « legaltechs » qui ont été définies comme « toute organisation qui fait usage de la technologie pour développer, proposer, fournir ou permettre l'accès des justiciables ou des professionnels du droit à des services facilitant l'accès au droit et à la justice »⁵. Parmi ces legaltechs se trouvent notamment les sociétés d'automatisation d'actes juridiques (*Captain contrat*, *Legals-tart*), de *big data* (*Doctrine. fr*) ou de justice prédictive (*Case Law Analytics*, *Predictice*) ;

- les « intermédiaires » (les « *Uber* » juridiques) qui proposent une intermédiation entre le consommateur de droit (particulier ou entreprise) et les praticiens ou entre les praticiens eux-mêmes. Dans cette catégorie, se trouvent notamment des plateformes de mise en relation avec des avocats ou entre confrères ou encore de financement des litiges par des investisseurs (« *Third party funding* »).

Ces deux catégories de prestations proposées par des legal start-up se situent à une étape différente de la chaîne de valeur d'une prestation juridique : les premières étant créatrices de valeur par l'élaboration de nouveaux services à destination des consommateurs de droit ou des praticiens ; les secondes, bien que leurs services revêtent évidemment une dimension technologique, ne sont pas spécifiques au domaine juridique comme peuvent l'être des algorithmes de justice prédictive ou générant

1. S. Smatt et L. Blanc, *Les avocats doivent-ils craindre l'ubérisation du droit ?* : JCP G 2015, act. 1017.

2. « *Droit & Innovation* », veille hebdomadaire proposée par Leganov.

3. Formation « *Tom lawyer* » (www.tomlawyer.fr) proposée par le cabinet d'avocats 11 100 34 et l'agence Leganov.

4. Une legal start-up peut être définie comme une jeune entreprise innovante dans le secteur juridique et en principe promise à une croissance importante et rapide. Toutefois, sont désignées en pratique dans cette catégorie, toutes entreprises proposant une offre en lien avec le secteur juridique par l'intermédiaire d'un outil digital. À l'heure actuelle, les cabinets d'avocats, aussi innovants soient-ils, n'apparaissent pas pouvoir être qualifiés de legal start-up.

5. ADIJ et Open law, *Charte éthique du marché du droit en ligne et ses acteurs*, art. 1 : http://openlaw.fr/images/7172/CP_Signature_Charte_congres_Eurojuris.pdf.

des contrats. Les « intermédiaires » tentent ainsi de pénétrer le marché en proposant un service marchand que les praticiens du droit ont jusqu'à alors toujours internalisé : la relation-client ou celle avec d'autres praticiens.

3 - L'arrivée massive de ces legal start-up est susceptible de bouleverser les prestations juridiques en elles-mêmes ainsi que la façon de les commercialiser. Le récent rapport sur « L'avenir de la profession d'avocat » commandé par le garde des Sceaux souligne que « la révolution numérique touche de nombreux secteurs, il en est de même pour les avocats »⁶ et recommande une série de mesures⁷, dont certaines, comme la création d'un réseau national d'Incubateurs, sont d'ores et déjà mises en œuvre, à l'initiative de l'IBP, – sous l'impulsion notamment de Morgan de Sauw et de Ludovic Blanc –, et visent à une bonne adaptation de la profession à ces nouvelles formes d'exercice.

Une simple comparaison avec d'autres secteurs, dont la digitalisation de l'activité apparaît plus avancée, permet de constater que l'arrivée de ces nouveaux acteurs disruptifs a toujours engendré des problèmes de concurrence⁸ ce qui rend particulièrement nécessaire une analyse de la situation concurrentielle entre avocats et legal start-up.

Une telle analyse est d'autant plus intéressante en raison de la forte réglementation de la profession d'avocat et du monopole dont elle bénéficie sur les prestations de conseil juridique à titre principal.

Ainsi, dans un premier temps, il est primordial de déterminer dans quelle mesure l'avocat est en concurrence avec ces legal start-up (1) et, dans un second temps, d'analyser quelles sont les conditions requises pour que cette concurrence s'exerce à égalité des armes et dans le strict respect d'une concurrence par les mérites (2).

1. Avocats et legal start-up sont-ils en concurrence ?

4 - De prime abord, il peut paraître curieux de s'interroger sur le point de savoir si une profession qui dispose d'un monopole pour le cœur de son activité (le conseil juridique à titre principal) est susceptible d'être concurrencée, voire même menacée, par des acteurs qui ne sont pas membres de cette profession et n'ont donc pas le droit de délivrer de telles prestations.

En effet, un monopole légal constitue, en principe, la protection la plus forte contre une concurrence exercée par des acteurs non titulaires de ce monopole. À titre d'exemple, sauf usurpation de qualité, un chirurgien cardiaque, disposant d'un monopole légal pour la pratique de cette médecine, ne sera pas en concurrence avec une entreprise commerciale pour la réalisation d'un triple pontage.

Pourtant, dans le secteur juridique, le constat semble unanime : les legal start-up livrent bien une concurrence aux avocats, ou, à tout le moins, à certaines prestations juridiques traditionnellement délivrées par des avocats⁹ (A) ainsi qu'aux prestations annexes traditionnellement intégrées par les avocats (B).

A. - Avocats et legal start-up sont en concurrence dans la délivrance de prestations juridiques

5 - Il existe bien un paradoxe entre le monopole dont bénéficient les avocats pour leur activité et la concurrence ressentie par

la profession en raison de l'arrivée de nouveaux entrants. Ce paradoxe est parfois source de nombreuses incompréhensions et frustrations pour les avocats dont certains n'hésitent pas à qualifier ces nouveaux acteurs de « braconniers du droit ».

Cette situation paradoxale résulte principalement du fait que le monopole conféré aux avocats ne porte pas sur un ou plusieurs marchés mais sur un type de prestations protéiformes qui s'inscrivent dans différents marchés et dont la définition ne se limite pas au conseil juridique. Ces marchés ne sont soumis, eux, à aucun monopole légal.

En effet, au sens du droit de la concurrence, le marché est défini comme « le lieu sur lequel se rencontrent l'offre et la demande pour un produit ou un service spécifique. En théorie, sur un marché, les unités offertes sont parfaitement substituables pour les consommateurs qui peuvent ainsi arbitrer entre les offreurs lorsqu'il y en a plusieurs, ce qui implique que chaque offreur est soumis à la concurrence par les prix des autres »¹⁰. L'Autorité de la concurrence a toutefois pu préciser qu'« une substituabilité parfaite entre produits ou services s'observant rarement, [l'Autorité] regarde comme substituables et comme se trouvant sur un même marché les produits ou services dont on peut raisonnablement penser que les demandeurs les considèrent comme des moyens alternatifs entre lesquels ils peuvent arbitrer pour satisfaire une même demande »¹¹.

Ainsi, à l'instar de tout autre secteur, l'appréciation d'une situation de concurrence sur un marché donné entre différentes prestations juridiques nécessite de déterminer leur caractère substituable aux yeux des consommateurs de droit. À cet égard, il est aisé de saisir qu'un client recherchant une assistance en droit fiscal ne prendra pas attache avec un avocat spécialiste de la propriété intellectuelle ou du droit du travail, quand bien même les honoraires seraient sensiblement inférieurs, mais comparera uniquement les différentes offres d'avocats fiscalistes. Les offres de conseils juridiques n'étant pas toutes substituables entre elles, il pourrait donc être défini autant de marchés pertinents que de demandes distinctes exprimées par les consommateurs de droit.

6 - Or certaines demandes des consommateurs de droit (création de société, rédaction de contrat, mise en demeure de payer, etc.) peuvent tout aussi bien être satisfaites par une prestation de conseils juridiques délivrée par un avocat que par une prestation automatisée proposée par des legal start-up. En effet, si ces dernières ne délivrent pas de conseils juridiques *strico sensu*, elles sont tout de même en mesure de répondre à la demande du consommateur grâce à la technologie (il est d'ailleurs fort à parier qu'en raison de son évolution, la technologie sera en mesure de répondre à des demandes juridiques de plus en plus étendues : chatbot, intelligence artificielle, etc.).

Certaines offres de service proposées par des avocats et des legal start-up apparaissent ainsi pleinement substituables au regard du consommateur de droit, qui arbitrera entre elles en fonction du prix qu'il est prêt à payer pour satisfaire le besoin de droit qu'il aura prédéterminé (documents juridiques, formalités administratives, conseils préalables). Dans cette hypothèse, ces offres de prestations juridiques appartiennent indéniablement au même marché et sont donc en concurrence.

Cette situation, dans laquelle des acteurs disposent d'un monopole pour rendre des prestations qui s'inscrivent dans un marché concurrentiel plus large, n'est pas inédite. Elle existe dans d'autres secteurs tels que le transport de personnes, dans lequel les taxis bénéficient d'un monopole pour la prestation de

6. Rapport confié par J.-J. Urvoas, garde des Sceaux, à K. Haeri, avocat au barreau de Paris : *L'avenir de la profession d'avocat* : rapp., févr. 2017, p. 59. – V. plus haut *Entretien avec K. Haeri* : RPPI 2017, entretien 1.

7. K. Haeri, rapp. préc., p. 62-63.

8. Les affaires Uber vs Taxi ou Booking par exemple.

9. Pour les besoins de cet article, le terme « prestation juridique » revêt une acception large incluant les prestations de « conseils juridiques » mais également toutes prestations commerciales rendues dans la sphère du droit (automatisation d'actes juridiques notamment).

10. ADLC, *Pratique de l'Autorité de la concurrence, La définition des marchés*, p. 143.

11. ADLC, préc.

maraude¹² mais sont bien en concurrence avec les VTC sur le marché du transport de personnes, ou encore dans le secteur énergétique dans lequel les fournisseurs historiques (ENGIE, EDF) bénéficient toujours, pour leur énergie d'origine (respectivement le gaz et l'électricité), d'un monopole pour la fourniture d'offres aux tarifs réglementés sur les marchés concurrentiels de fourniture de gaz et d'électricité aux particuliers.

B. - Avocats et legal start-up sont en concurrence sur des prestations para-juridiques

7 - Lorsqu'ils délivrent une prestation de conseil juridique à titre principal, les avocats intègrent verticalement d'autres prestations pour lesquelles ils ne disposent d'aucun droit exclusif et qui peuvent ainsi être exercées par d'autres acteurs, comme des entreprises commerciales.

Il en est ainsi, notamment, des recherches juridiques préalables au conseil juridique, de la prospection et du développement de clientèle, de la mise à disposition d'espaces clients ou encore de la coordination d'une stratégie globale en lien avec d'autres professions (économistes, experts-comptables, etc.). Ces prestations peuvent être effectuées au niveau de l'avocat ou du cabinet mais aussi à l'échelle d'un réseau d'avocats ou encore de la profession toute entière comme en témoigne, par exemple, la récente plateforme de mise en relation avocat-client développée et gérée par le Conseil national des barreaux¹³.

8 - Ces prestations revêtent un caractère concurrentiel et font ainsi l'objet de marchés pertinents distincts de ceux relatifs à la délivrance de prestations juridiques. Certaines d'entre elles sont d'ores et déjà proposées directement aux consommateurs de droit par des tiers à la profession, telles que, par exemple, la mise en relation avec un professionnel du droit ou du chiffre, des outils de recherches juridiques ou de justice prédictive pour les entreprises. Les avocats peuvent donc également être mis en concurrence avec des legal start-up sur de nombreuses prestations para-juridiques ce qui, si elles leur échappent totalement, est susceptible d'entraîner le véritable risque d'« ubérisation » de la profession au profit des intermédiaires.

9 - En conséquence, le monopole sur les prestations de conseil juridique à titre principal et la soumission des acteurs à des règles différentes¹⁴ (déontologie, qualification professionnelle, etc.) ne font pas obstacle à l'existence de marchés dans lesquels les avocats sont en concurrence avec les legal start-up ainsi que, le cas échéant, avec d'autres professions réglementées (experts-comptables notamment).

2. Les conditions d'une saine concurrence entre avocats et legal start-up ?

10 - La concurrence réelle que se livrent avocats et legal start-up sur certains marchés doit être exercée sagement. Cela signifie qu'avocats et legal start-up doivent concourir à égalité des armes juridiques (A) et dans le strict respect d'une concurrence par les mérites (B).

A. - Vers une égalité des armes totale entre avocats et legal start-up

11 - Il existe de nombreux marchés dans lesquels les règles régissant différents acteurs économiques ne sont pas homogènes. Ainsi, par exemple, les taxis sont – en principe – soumis à des obligations de formation et de service public plus importantes que les VTC¹⁵. De manière plus générale, les entreprises présentes sur un marché ouvert à la concurrence ne sont pas toutes soumises aux mêmes règles fiscales, sociales ou environnementales, sans pour autant que la concurrence ne soit juridiquement faussée.

L'analyse d'une situation concurrentielle nécessite toujours de prendre en compte l'encadrement législatif et réglementaire des différents acteurs. Or les avocats, s'ils disposent certes d'un monopole sur la délivrance de conseils juridiques à titre principal, ne sont pas exempts, en contrepartie, d'obligations quant à l'exercice de leur activité. La profession est ainsi, d'une part, soumise à une importante déontologie et, d'autre part, a été, jusqu'à récemment, interdite d'exercer toute activité commerciale. Cette réglementation est évidemment de nature à influencer sur les conditions de concurrence entre avocats et legal start-up.

12 - En premier lieu, l'interdiction d'exercer toute activité commerciale privait la profession de la possibilité d'investir pleinement la sphère des legal start-up en cantonnant les avocats à des structures d'exercice libéral et donc en limitant les transformations de leur activité. Fort heureusement, les pouvoirs publics ont su entendre cette nécessité d'ouverture et ont permis aux avocats d'exercer une activité commerciale « connexe et accessoire » lors de l'adoption des décrets d'application¹⁶ de la loi du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, dite loi Macron¹⁷.

En effet, le décret n° 2016-882, pris en application de l'article 63 de la loi Macron vient modifier le décret n° 91-1197 du 27 novembre 1991 qui organise la profession d'avocat. Outre un élargissement des structures d'exercice permettant désormais aux avocats d'exercer sous des formes sociales de droit commun¹⁸, ce décret, dans son article 4, autorise les avocats ou sociétés d'avocats à commercialiser, directement ou par personne interposée, à titre accessoire, des biens ou services connexes à l'exercice de la profession d'avocat à condition que ces biens ou services soient destinés à des clients ou à d'autres membres de la profession.

À présent, un avocat peut exercer une activité commerciale ou être associé d'une structure exerçant une activité commerciale si celle-ci répond aux conditions cumulatives suivantes :

- l'activité doit être accessoire à l'activité d'avocat ;
- les biens ou services doivent être connexes à l'exercice de la profession ;
- les biens ou services doivent être destinés à des clients ou à d'autres membres de la profession ;
- respecter les principes déontologiques gouvernant la profession.

13 - Cette réforme a déjà fait l'objet d'analyses particulièrement détaillées et pertinentes¹⁹ et a également retenu toute l'attention de l'Incubateur du barreau de Paris qui s'est pleinement réjoui

12. Cons. const., 22 mai 2015, n° 2015-468/469/472 QPC, Sté Uber France SAS et a. : *JurisData* n° 2015-013245 : « c'est-à-dire à s'arrêter, stationner ou circuler sur la voie ouverte à la circulation publique en quête de clients ».

13. V. site du CNB : <http://www.avocat.fr>.

14. L'Autorité de la concurrence a pu considérer que l'existence d'une réglementation sectorielle spécifique était susceptible de circonscrire le marché pertinent aux acteurs.

15. Il en va de même de certaines chaînes de télévision ou fournisseurs d'énergies sur qui, en contrepartie d'un droit exclusif ou spécial, pèsent des obligations de service public plus importantes que sur leurs concurrents.

16. D. n° 2016-878, n° 2016-882 et n° 2016-883, 29 juin 2016 : JO 30 juin 2016, textes n° 56, n° 60 et n° 61.

17. L. n° 2015-990, 6 août 2015 : JO 7 août 2015, texte n° 1.

18. D. n° 91-1197, 27 nov. 1991, art. 93 et 111 mod.

19. V. not. : *Chronique Avocats dir. F. G'sell* ; JCP G 2016, doctr. 1086 ; JCP E 2016, act. 639. – C. Berrebi & L. Dupuis, *Décrets Macron : activités commerciales des avocats, perspectives et enjeux* : Dalloz Avocats 2016, n° 11.

de cette avancée majeure et qui a eu l'occasion de convier l'un des rédacteurs des décrets à un évènement consacré à ce sujet afin d'obtenir davantage de précisions quant à l'interprétation qui devait être donnée à la notion d'activité « *accessoire et connexe* »²⁰.

L'autorisation de telles activités a déjà libéré de nombreuses énergies et désinhibé l'esprit d'entreprise chez certains avocats qui cherchent à s'emparer des nouvelles technologies et de l'innovation pour créer leur propre legal start-up. Toutefois, une asymétrie concurrentielle persistera au profit des legal start-up créées par des tiers à la profession tant que n'auront pas disparu les zones d'ombres autour de la notion d'activité commerciale accessoire et connexe, qui, à défaut de précision, peut revêtir plusieurs acceptions :

- une définition économique (proportion du chiffre d'affaires) ;
- une définition temporelle (répartition du temps passé entre l'activité d'avocat et l'activité commerciale) ;
- une définition fonctionnelle (l'activité entretien des liens suffisants avec la sphère juridique).

Pour autant, au cours du *LegalMeUp*, évènement organisé par l'IBP le 22 septembre 2016, le principal rédacteur du texte a été amené à préciser que le pouvoir réglementaire n'avait jamais envisagé que le caractère accessoire revête une dimension économique ou temporelle, ce qui signifie que l'activité commerciale pourrait très bien être bien supérieure, tant en termes de chiffre d'affaires que de temps passé, à l'activité d'avocat. Il s'agirait donc d'une définition fonctionnelle qui se confondrait ainsi avec le caractère connexe de l'activité puisqu'il suffirait dès lors que l'activité commerciale envisagée ait un lien avec la sphère juridique pour qu'elle réunisse ainsi les conditions du décret.

Ces précisions n'apparaissent toutefois pas suffisantes pour dissiper les doutes quant à l'interprétation de la notion et donc établir un cadre juridique suffisamment sécurisé afin que chaque avocat puisse sereinement envisager les possibilités de concurrencer les legal start-up en devenant lui-même *startupper*. Une clarification réglementaire – ou a *minima* venant des instances ordinales – permettrait ainsi une meilleure égalité des armes juridiques sur les différents marchés concurrentiels.

14 - En second lieu, concernant les règles déontologiques, il va sans dire qu'elles constituent l'un des piliers de la profession et doivent évidemment être maintenues à un niveau d'exigence très élevé. Les règles déontologiques constituent un atout indéniable pouvant être mis en avant par la profession ainsi que par une legal start-up dirigée par un avocat. En effet, la garantie d'un secret professionnel légalement protégé et l'existence d'une assurance responsabilité civile professionnelle (dont le montant minimum est de 4 millions d'euros à Paris) peuvent être présentées comme des avantages concurrentiels susceptibles de convaincre le consommateur de recourir aux services d'un avocat plutôt qu'à ceux d'une entreprise commerciale extérieure à la profession.

Toutefois, il n'est pas certain que pour l'ensemble des consommateurs de droit ciblés par ces legal start-up (particuliers ou TPE/PME), l'argument déontologique soit si convaincant qu'il l'emporte sur les facteurs prix et simplicité de la prestation. Ces consommateurs, peu habitués à recourir aux services d'un avocat, risquent en effet d'être moins sensibilisés aux principes déontologiques et aux avantages qu'ils procurent pour les clients, d'autant plus lorsqu'il s'agit de tâches pour lesquelles, aux yeux du consommateur, la confidentialité n'est pas une priorité (par exemple, la rédaction de statuts d'une SASU ou de

Conditions générales de vente rendus publics quelques jours plus tard).

En outre, les legal start-up se dotent également d'arguments marketing visant à rassurer les consommateurs, comme, par exemple, la « Charte éthique pour un marché du droit en ligne et ses acteurs »²¹ dans laquelle une très grande partie des acteurs se sont déjà engagés notamment à « assurer la confidentialité des données et informations concernant les clients finaux et leurs dossiers », « s'interdire toute situation potentielle de conflits d'intérêts » et à « souscrire une assurance de responsabilité civile professionnelle ».

Contrairement à la déontologie des avocats, cette charte ne revêt aucune force obligatoire pour ses signataires : elle constitue un simple engagement moral visant avant tout à rassurer les consommateurs de droit lorsqu'ils recourent aux services d'une legal start-up sur Internet. Pour autant, cet outil de *soft law* peut amplement suffire à atténuer l'avantage concurrentiel dont peuvent se revendiquer les avocats en raison de leur déontologie. En effet, ces derniers, sauf à remettre en cause la bonne foi des signataires de la Charte dans l'exécution de leurs engagements, se voient désormais privés d'un argument qualitatif différenciateur vis-à-vis des particuliers et des TPE/PME, auxquels il sera probablement plus difficile d'expliquer de manière objective dans quelle mesure la déontologie reste toujours beaucoup plus protectrice qu'un engagement moral.

15 - Par ailleurs, le caractère fondamental de nos règles déontologiques ne doit pas être un frein à toute évolution qui viserait à conférer aux avocats toutes les armes permettant de concurrencer efficacement les legal start-up. En effet, à défaut de pouvoir constituer un avantage indéfectible, la déontologie ne doit pas, en toute hypothèse, constituer un handicap concurrentiel pour l'évolution des avocats sur des marchés de plus en plus concurrentiels.

À titre d'illustration, l'interdiction des pactes de *quota litis*²², c'est-à-dire d'honoraires dépendant exclusivement du résultat du litige²³, est révélateur d'une asymétrie réglementaire qui peut s'avérer handicapante lorsqu'il s'agit de concurrencer efficacement les legal start-up. Ainsi, certaines de ces legal start-up peuvent proposer des prestations qui sont financées uniquement en fonction du résultat obtenu : c'est le cas, par exemple, de sociétés de financement du contentieux par un tiers²⁴ (*Alter Litigation*) ou encore de sites internet visant à regrouper des justiciables pour tenter une action conjointe (*actioncivile.com*).

Or, du point de vue du consommateur de droit, il est indéniable qu'il sera plus enclin à faire appel aux services d'une société dont il supportera le coût uniquement – et de manière strictement proportionnée – qu'en cas de succès dans son action.

Les avocats devraient donc être en mesure de pouvoir a *minima* proposer ces mêmes prestations, en supportant directement et intégralement le risque du contentieux en contrepartie d'un honoraire de résultat plus important. Tous les cabinets n'adapteront évidemment pas ce modèle économique. Il semble toutefois important de pouvoir leur conférer le droit de le faire afin d'assurer une véritable égalité des armes juridiques avec les autres legal start-up.

B. - Le nécessaire respect d'une concurrence par les mérites entre avocats et legal start-up

15 - L'établissement d'une égalité des armes totale, tant juridique (activité commerciale) que réglementaire (évolution déon-

20. LegalMeUp organisé par le pôle « Prospective-Identitaire » (L. Blanc et A.-L. Casado), 8 nov. 2016, Maison du Barreau de Paris en présence notamment de X. Hubert, ancien conseiller juridique du ministère de l'Économie.

21. Charte éthique du marché du droit en ligne et ses acteurs, préc.

22. L. n° 71-1130, 31 déc. 1971, art. 10, al. 4 : « Toute fixation d'honoraires qui ne le serait qu'en fonction du résultat judiciaire est interdite ».

23. Ce qui est permis dans les pays de common law et est effectué sous l'appellation « no win, no fee agreement ».

24. « Third funding litigation ».

tologique) entre avocats et legal start-up est d'autant plus impérieux qu'il constitue le corollaire d'une concurrence exercée uniquement par les mérites. À défaut d'être pleinement dotés de la capacité de concourir à égalité des armes dans leurs offres avec les legal start-up, d'aucuns pourraient être tentés de réagir par d'autres moyens que marketing et commerciaux et alors d'utiliser des moyens qui ne relèveraient pas nécessairement d'une concurrence par les mérites et qui s'avèreraient dès lors contraires au droit de la concurrence.

L'idée de la création par les instances représentatives de la profession d'une labélisation des legal start-up, ce qui reviendrait en pratique à conférer une forme d'agrément à certaines d'entre elles et, par voie de conséquence, à exclure celles que la profession n'approuverait pas, est particulièrement illustrative d'une démarche en apparence pertinente mais loin d'être exempte de tout risque au regard du droit de la concurrence.

En effet, la Cour de justice de l'Union européenne a dit pour droit, dans son célèbre arrêt *Wouters*, qu'un acte adopté par un Ordre d'avocat (en l'espèce l'Ordre néerlandais des avocats) « doit être considéré comme une décision prise par une association d'entreprises, au sens de l'article [101 du FTUE] »²⁵. Les actes des Ordres professionnels sont donc susceptibles d'être appréhendés par le droit de la concurrence et de constituer des accords restrictifs prohibés par l'article L. 420-1 du Code de commerce et 101 du Traité de fonctionnement de l'Union euro-

péenne, dès lors qu'ils tendent à restreindre la concurrence sur le marché en cause.

Il pourrait en être ainsi, d'une part, de la création d'une labélisation qui ne répondrait pas à des critères objectifs, transparents et non-discriminatoires et qui aurait pour objet ou effet de restreindre l'accès au marché à des legal start-up considérées comme non conformes par la profession. D'autre part, pourraient également être considérées comme contraires au droit de la concurrence, toutes actions des instances représentatives de la profession visant à mettre en œuvre une stratégie judiciaire systématique à l'encontre des legal start-up ou encore, plus largement, de toute action qui viserait à favoriser un avocat (ou une legal start-up dirigée par un avocat) au détriment d'une autre société commerciale du secteur juridique.

16 - Une période de bouleversement économique s'ouvre pour la profession avec l'arrivée de nouveaux acteurs qui proposent des prestations en concurrence directe avec certains services traditionnellement proposés par les avocats. Cette concurrence est probablement amenée à s'exercer de plus en plus intensément et concernera des prestations juridiques et para-juridiques de plus en plus étendues au fur et à mesure des développements technologiques.

Ces changements offrent certes de formidables opportunités aux membres de la profession qui ne manqueront pas de s'en saisir pleinement, mais certaines conditions sont encore requises pour que les avocats puissent concourir sur ces marchés à égalité des armes avec les autres acteurs et que, dès lors, l'émergence de ces marchés s'effectue dans le strict respect du droit de la concurrence. ■

Mots-Clés : Marché des services juridiques - Concurrence - Legal start-up - Concurrence entre avocats et legal start-up
Avocats - Marché des services juridiques - Legal start-up - Concurrence entre avocats et legal start-up

25. CJUE, 19 févr. 2002, aff. C-309/99, J.C.J. *Wouters* : « Un règlement relatif à la collaboration entre les avocats et d'autres professions libérales tel que la Samenwerkingsverordening 1993 (règlement de 1993 sur la collaboration), adopté par un organisme tel que le Nederlandse Orde van Advocaten (Ordre néerlandais des avocats), doit être considéré comme une décision prise par une association d'entreprises, au sens de l'article 85, § 1, du traité CE (devenu article 81, § 1, CE) ».