

Temps : 4'30''

Elle est omnipotente. Elle est omniprésente. La « data » est partout. Elle fascine ou effraye, attire la curiosité ou le mépris, mais ne laisse personne indifférent, tant elle est présentée et louée comme « l'or noir du 21^e siècle. »

Au milieu des discours grandiloquents, il devient difficile de comprendre les opportunités et les limites que présente l'utilisation de la data en cabinet d'avocats. Alors, oublions un peu la technologie pure et intéressons-nous à son application actuelle en cabinet : où en sommes-nous, d'où venons-nous et où allons-nous ?

De l'évangélisation à l'action

Selon Dan Kohn, directeur de la prospective chez SECIB, le temps de l'évangélisation est passé. « Nous sommes dans l'action aujourd'hui. Mon rôle a été pendant longtemps de faire comprendre le changement aux avocats. Maintenant que l'outil n'est plus perçu comme une contrainte, c'est la quête de sens qui commence. »

A l'heure actuelle, l'agrégation numérique de données répond principalement à un impératif de temps, denrée si précieuse pour l'avocat. C'est le fameux refrain des temps modernes : réduire les tâches à faible valeur ajoutée pour se concentrer sur les activités à forte valeur ajoutée.

Sur le plan organisationnel, que ce soit en termes de facturation, de comptabilité, de suivi des dossiers ou de sauvegarde, il est aujourd'hui évident que les systèmes d'information offrent un réel gain de temps au cabinet. Un constat confirmé par Benjamin English, avocat chez Avril & Marion, « [le système d'information] permet de me libérer du temps pour faire du business développement. Et c'est déjà pas mal. »

Du silo au partage

Au-delà de l'efficacité, le traitement de la data ouvre de nouvelles portes en matière de communication interne. Longtemps enfermée dans un modèle en silo, la mise en place d'un système d'information unifié au sein du cabinet amène, quasi-naturellement, davantage de

transversalité entre les départements.

Une tendance confirmée par Intapp, le leader anglo-saxon des systèmes d'information en cabinet d'avocats, selon qui « l'unification des données va inciter à une plus grande collaboration entre avocats, avec les clients et même avec d'autres firmes du réseau. »

Un sursaut collaboratif qui est vu d'un œil encore méfiant par une profession réglementée, où la confidentialité ne se négocie pas. Cette méfiance explique, en partie, la difficulté d'établir en interne une base de données unifiée, complète et à jour.

Avec un tel impératif de confidentialité, il est évident que les mentalités n'évolueront que progressivement, à mesure que les éditeurs de solutions fourniront les garanties suffisantes en matière de cyber-sécurité. Un secteur à surveiller de près donc sur les prochaines années, tant la demande est forte.

De la gestion à la conception

Plus d'efficacité dans la gestion ? C'est acquis. Plus de transversalité dans le partage d'informations ? On y arrive. Et la suite ? En sondant les discours des différents éditeurs de logiciels, français comme anglo-saxon, on remarque un basculement vers une promesse plus orientée « business intelligence » que « gestion de cabinet. »

Deux raisons à cela. Le progrès des outils analytiques et une meilleure interopérabilité entre eux vont permettre d'affiner l'analyse des données à un niveau suffisant pour esquisser des axes stratégiques concrets, comme l'élaboration de nouvelles offres ou la prospection de nouveaux secteurs et clients.

La data acquiert donc une fonction plus offensive que la gestion, en influençant directement le business développement du cabinet. Une révolution ? Il est trop tôt pour le dire. A l'heure actuelle, il est difficile d'identifier un outil analytique clairement adapté et rôdé aux cabinets d'avocats. Mais la vraie question n'est pas tant la technologie, qui arrivera à maturité tôt ou tard, mais l'humain qui va devoir se l'approprier.

Sur cette ultime question, deux visions existent.

D'un côté, ceux qui misent sur le développement de nouveaux métiers ou de nouvelles fonctions en cabinet : des business développeurs, des data analystes, des knowledge managers ou des directeurs opérationnels (RH, communication, etc.) rôdés à l'utilisation de la data.

En collaboration étroite avec les associés, ces nouvelles fonctions viendront enrichir la stratégie du cabinet avec leurs insights issus des bases de données.

De l'autre, les promoteurs d'un avocat 2.0, formé à tirer les enseignements nécessaires d'outils analytiques qui seront ergonomiques et adaptés à la profession.

C'est le cas de Dan Kohn. « Je suis très mesuré sur les prévisions. Il y aura peut-être demain d'autres métiers. Mais je pense que le changement des nouvelles fonctions en cabinet viendra des avocats eux-mêmes, qui auront appris d'autres compétence et utiliseront des solutions matures et très simples. » Les débats sont ouverts.