

# MyCercle.net aide l'avocat à partager confidentiellement

Par Jérôme CAZES  
Fondateur de MyCercle

La numérisation du monde du droit a vu la création de plus d'une centaine de legaltechs : des entreprises souvent nouvelles proposant des services numériques aux praticiens du droit ou aux justiciables<sup>(1)</sup>. MyCercle ([www.mycercle.net](http://www.mycercle.net)) est l'une de ces legaltechs. La société, créée en 2013, s'est tournée spécifiquement vers les besoins du monde du droit à partir de 2015. Elle facilite et sécurise les échanges numériques des professionnels du droit, et d'abord des avocats, avec leurs interlocuteurs (clients, confrères ou partenaires).

MyCercle ne se limite pas au monde du droit (nos abonnés sont également présents dans le monde du chiffre, du conseil, du service...) mais elle s'est particulièrement adaptée aux contraintes d'une communauté qui a le double respect du document et de la confidentialité.

## Les partages numériques des avocats : état des lieux

L'état de l'art aujourd'hui pour une entreprise est de gérer ses partages numériques avec ses partenaires externes sur un extranet sécurisé : des espaces numériques protégés par mot de passe dans lesquels les partenaires partagent des messages, des documents, un agenda. Outre un avantage de sécurité (les serveurs d'extranet sont mieux protégés que les serveurs de messagerie), un extranet apporte le confort d'un espace entre partenaires classé, partagé et à jour, ce que n'apporte pas un historique de messagerie.

MyCercle a conduit des études sur les pratiques réelles des avocats français et belges en matière de partages numériques<sup>(2)</sup>. Leurs échanges externes (avec leurs clients notamment) se font de plus en plus sous forme numérique, mais très majoritairement de façon peu sécurisée, sous forme de mails et pièces jointes exposés au piratage ou aux erreurs de destinataire. Seul 1 cabinet français sur 100 est équipé d'espaces clients sécurisés accessibles depuis son site. Le taux est le même en Belgique. Le retard existe même pour les très grands cabinets (ceux de plus de 100 avocats) : seul 1 très grand cabinet français sur 3 est équipé, contre 6 très grands cabinets anglo-saxons présents en France sur 7 (l'équipement des très grands cabinets est marginalement meilleur en Belgique).

Ce retard des échanges et partages « privés » n'est pas vraiment contredit par les échanges et partages des avocats avec les juridictions publiques. La justice française s'est concentrée sur la sécurité de l'identification, avec des solutions ambitieuses, donc rigides. Les outils mis en place sont réservés aux auxiliaires du droit et aux juridictions : ils excluent par construction les clients (leur architecture est donc plutôt celle d'un intranet du monde du droit). Leur rigidité fait que les utilisateurs inventent au jour le jour des contournements, comme de partager les identifiants au sein d'un cabinet. La pauvreté des moyens a abouti à des messageries très limitées quant à la taille des pièces jointes plutôt qu'à des extranets avec des espaces partagés.

---

(1) Un bon recensement de cette floraison d'entreprises, régulièrement mis à jour, peut être trouvé sur Village de la Justice, à l'adresse <https://www.village-justice.com/articles/Les-start-up-droit,18224.html>

(2) L'étude a été conduite auprès d'un échantillon de 1 840 cabinets français en 2016 et de 620 cabinets belges francophones en 2017.

## **La proposition de MyCercle**

L'outil extranet (dont nous avons dit qu'il représentait l'état de l'art) s'est déployé dans les grandes entreprises, et son mode de production traditionnel, long et coûteux, en porte la trace. Chaque projet est conçu comme un projet informatique, avec cahier des charges, pilote, versions et un investissement de quelques dizaines de milliers d'euros, suivi de coûts de fonctionnement annuels de 15 % de l'investissement. Pour l'immense majorité des cabinets d'avocats, c'est hors d'atteinte et génère une coupure numérique : ces cabinets d'avocats ne peuvent accéder à un outil trop lourd pour eux et qu'ils n'auront pas les moyens de faire évoluer.

Cette coupure provoque notamment un handicap de compétitivité pour les cabinets concernés, mais aussi un enjeu global de sécurité nationale : aujourd'hui, la quasi-totalité des échanges sur des projets impliquant un avocat se font par pièces jointes à des mails, donc de façon peu sécurisée. Et il n'existe pratiquement pas de projet économique important qui n'implique pas un ou plusieurs cabinets d'avocats.

MyCercle vise à combler cette coupure en permettant à un cabinet ou même à un avocat indépendant de se doter instantanément de son extranet sécurisé avec ses espaces numériques de partage, que le cabinet pourra organiser en quelques clics comme il l'entend. MyCercle a défini un extranet « état de l'art » sécurisé et hébergé en France qui est répliqué pour chaque abonné, et qu'elle enrichit tous les deux mois de nouvelles fonctionnalités, pour le bénéfice de l'ensemble de la communauté des utilisateurs (Internet en mode SaaS). La solution apporte ainsi plusieurs innovations majeures, outre son coût (50 centimes par mois pour l'espace de partage, avec contenu illimité).

### **Utilisation instantanée**

Les extranets classiques imposent des paramétrages initiaux complexes. C'est logique pour des entreprises d'une certaine taille définissant leur outil interne. C'est inadapté pour le cabinet souhaitant ouvrir un extranet client. La proposition de MyCercle n'a donc pas d'équivalent : « Votre extranet sécurisé en 20 secondes, votre premier espace de partage personnalisé en 3 minutes. »

### **Gestion intuitive des droits**

Les extranets classiques proposent au départ un champ immense de possibilités : tous les intervenants peuvent tout faire sur chaque document (Ajouter, Voir, Modifier, Effacer, Imprimer...). Cette immense matrice multidimensionnelle offre des choix presque infinis, donc autant de doutes... et d'erreurs possibles. MyCercle ne sélectionne que quelques profils, à partir du constat que tous les bons extranets client (d'une banque, d'une administration, d'une place de marché) font les mêmes choix.

### **Plusieurs extranets dans le même abonnement**

L'abonné peut profiler (puis dupliquer) chaque espace de partage séparément, et donc gérer en parallèle, sur un abonnement unique, des espaces client, des espaces projet, des espaces collecte, des espaces formation, des espaces IRP, Médiation, Data Room..., tout ce que son activité peut l'amener à déployer.

### **Partage d'un client entre plusieurs abonnés**

La force d'un cabinet sera de plus en plus dans ses partenariats et alliances avec d'autres professionnels (l'interprofessionnalité). MyCercle permet la collaboration entre indépendants et l'assemblage temporaire ou durable de leurs services, avec des espaces cloisonnés et des espaces partagés ouverts à un client commun.

## **Les réactions des cabinets à l'offre MyCercle**

La réaction des cabinets à l'offre MyCercle est un excellent révélateur de l'état des usages de partage numérique, ainsi que des angoisses et espoirs des avocats face au numérique.

Nos abonnés apprécient les innovations indiquées plus haut. Mais plutôt que de décrire leur satisfaction, il paraît plus intéressant d'analyser la réaction de ceux qui n'ont pas encore souhaité s'abonner, ceux chez qui la méfiance domine. Trois types d'inquiétude illustrent trois domaines qui préoccupent les avocats et où ils se demandent si les offres numériques leur apportent des solutions... ou des problèmes : la confidentialité, la concurrence et la personnalisation.

### **La confidentialité**

La confidentialité est au cœur de la proposition de MyCercle et nos abonnés se félicitent de cette solution. Mais comment expliquer l'attitude de tous les autres cabinets qui ne changent encore rien à leurs habitudes ? Pourquoi des acteurs rationnels et intelligents hésitent-ils, alors que l'avocat valorise la confidentialité probablement plus que n'importe quel autre professionnel ?

Probablement parce que beaucoup d'avocats voient le lien entre confidentialité et numérique avec beaucoup de suspicion, non sans quelque raison. Le cœur de leur raisonnement reste celui, souvent exprimé tout haut il y a dix ans, et toujours présent même s'il ne s'exprime plus aussi souvent à haute voix : « Si quelque chose est vraiment confidentiel, il vaut mieux ne pas le numériser. »

Longtemps, l'avocat a dit les bonnes pratiques sur la confidentialité et refusé de participer aux facilités des partages numériques. Il se trouve aujourd'hui en porte-à-faux, parce que ses clients ont adopté en masse le numérique, que les autres prestataires de ses clients l'ont fait eux aussi, et qu'on ne souffle pas contre le vent. Face à des outils numériques qu'ils ont tendance à mettre tous dans le même sac, beaucoup de cabinets préfèrent donc s'appuyer prudemment sur les outils qu'utilisent déjà leurs clients : messagerie, WeTransfer, DropBox... surtout si leurs pairs les utilisent aussi. Et cela, même s'ils en connaissent les faiblesses.

La prudence reste donc dominante, du côté des cabinets comme du côté des instances professionnelles, qui donnent des conseils de sécurité pertinents mais si exigeants qu'ils plongent parfois les professionnels dans des abîmes de perplexité.

### **Le risque de concurrence**

La concurrence se développe entre cabinets d'avocats. Le nombre d'avocats continue d'augmenter, mais beaucoup ont du mal à dégager une rémunération significative, et beaucoup abandonnent. « L'ubérisation » prend moins pour l'instant une forme numérique que celle du collaborateur (ou plus souvent de la collaboratrice) exploité par un cabinet ayant déjà pignon sur rue.

Le numérique peut-il aider les avocats à affronter ce problème de concurrence ? Sans doute, mais la majorité des avocats restent encore méfiants et, à nouveau, non sans raison.

Un cabinet d'avocat est principalement soumis à deux types d'offres en matière de relation client.

La première proposition est celle du référencement : des plateformes multiples proposent aux avocats de leur faciliter le recrutement commercial à travers un site unique permettant un premier contact ou une première prestation d'appel qu'il leur appartiendra ensuite de développer. Les avocats sont méfiants, car l'intérêt de la plateforme (avoir un maximum d'avocats aux prestations interchangeables) n'est pas forcément celui des avocats présents sur la plateforme (se construire une clientèle propre).

Seconde proposition, des sociétés de service informatique leur proposent de créer leur extranet propriétaire. Ces extranets, dont on a dit le coût, sont ensuite d'une maintenance presque inen-

sageable. Quand le cabinet le découvre, il cherche à l'amortir sur d'autres cabinets et n'y parvient généralement pas.

À MyCercle, nous pensons plus raisonnable d'expliquer qu'un outil numérique seul ne créera jamais un avantage comparatif durable à un cabinet. Que la seule manière de construire cet avantage est de l'appuyer sur un ou des positionnements originaux, évoluant dans le temps. Et de mobiliser facilement les outils numériques flexibles mettant en scène ce positionnement. C'est ce que nous proposons.

## **Le risque de dépersonnalisation**

Le droit va-t-il gagner à une justice prédictive ? Est-il sain d'appliquer l'intelligence artificielle aux décisions de justice ? MyCercle n'est touché qu'à la marge par ce débat important qui concerne directement certaines des legaltechs les plus visibles, comme Doctrine.fr ou Predictice qui analysent la jurisprudence.

Mais la sensibilité du monde du droit à ce débat nous est apparue très directement à propos du pan des fonctionnalités de MyCercle qui facilitent les partages des médiations, des arbitrages ou des processus collaboratifs : ce que les juristes appellent les modes alternatifs de règlement des différends (MARD). Ces modes alternatifs privilégient la rapidité, la souplesse procédurale, la confidentialité vis-à-vis des tiers et la transparence entre participants : les outils numériques sont donc particulièrement bien adaptés pour faciliter leur fonctionnement. Il devient possible pour un tribunal arbitral de permettre le partage instantané des pièces apportées par chaque partie, avec traçabilité, horodatage et identification des intervenants. Possible aussi pour un médiateur de jongler sans se tromper entre ce qu'il partage avec les deux parties et ce qui est réservé à des apartés. Possible enfin pour deux avocats de copiloter des espaces pour un processus collaboratif. MyCercle le permet instantanément et pour un coût symbolique (quelques euros par instance).

À l'heure de la rédaction de cet article, plusieurs organisations professionnelles gérant des MARD étudient leur passage à un support numérique sur MyCercle, mais aucune n'a encore sauté le pas. Une raison de cette hésitation tient à un rejet fort par certains acteurs de ce qu'ils ressentent comme une première étape vers une justice impersonnelle qu'ils rejettent.

On peut juger la crainte irrationnelle : MyCercle aide les participants à mieux partager sans remplacer aucune réunion physique, sans supprimer ni les arbitres, ni les médiateurs. Mais, comme plus haut pour la confidentialité ou pour la concurrence, l'interpellation du numérique par le monde du droit n'est pas impertinente : la tentation d'automatisation pour les petites médiations existe bien sur d'autres plateformes que MyCercle et il sera peut-être difficile demain au justiciable de savoir si la réponse qu'il reçoit est produite automatiquement ou pas.

Le numérique progresse dans le monde du droit, nous l'observons très directement pour MyCercle. Mais plutôt que de conclure, comme on l'entend souvent, qu'il faut que le monde du droit « s'adapte au numérique », il est probable que sur différents points c'est aussi aux nouvelles solutions de s'adapter aux priorités de ce monde.

Le numérique convainc d'autant mieux qu'il permet à l'avocat de valoriser la confidentialité et la personnalisation des services qu'il rend. J'ai dit que l'avocat, sur dix ans, avait perdu son rôle d'expert du partage confidentiel. Avec des outils simples et souples, l'avocat peut facilement reprendre l'initiative : et par exemple, pour tenir à jour demain les documents essentiels de son client, l'avocat dispose d'arguments forts, même face au notaire, à l'expert-comptable, ou au banquier. Il peut facilement redevenir celui qui dit et applique les bonnes pratiques en matière de confidentialité numérique.