



STUDENT
CHAPTER
Geneva

RÉSUMÉ WEBINAR
**«Étudiant.e.s en droit et transformation numérique : comment
s’y préparer»**

27 AVRIL 2021

Intervenant : Philippe Gilliéron

*Professeur à l'Université de Lausanne
et associé chez WilhelmGilliéron*

Enseigne plusieurs cours sur la transformation numérique

- Enjeux juridiques à l'ère numérique
- Transformation numérique du droit et de sa pratique
- Transformation digitale : enjeux juridiques choisis

Auteur d'un ouvrage en la matière

- «La transformation numérique du monde du droit» (2019, Schulthess)

Évolution du marché juridique

Depuis l'industrialisation jusqu'à aujourd'hui

Depuis l'industrialisation

- Création d'études d'avocats avec une structure pyramidale avec le collaborateur junior - senior - associé
- Compétition intense au sein d'une étude (*up or out*)
- Rémunération basée sur un taux horaire

→ **Ce modèle est le modèle classique encore aujourd'hui**

Évolution du marché juridique

Changement avec la crise économique de 2008

Services juridiques: *do more for less*

- Pression forte pour baisser les coûts et besoins des clients croissants

Éléments poussant à une réinvention des services juridiques

- Nouveaux entrants, produits de substitution (legaltech), pouvoir de négociation des clients (fournisseurs alternatifs, In-House Solutions)

Demande de compétences diversifiées pour un *Head of Legal Services*

- Gestion financière, analyse de données, communication, technologie, stratégie organisationnelle

→ **Avocats classiques de plus en plus sous pression, mais lente évolution du secteur**

Évolution du marché juridique

Perspectives futures

Nouveaux paradigmes juridiques (*dans* : Susskind, Tomorrow's lawyers)

- Des services réactifs aux services proactifs
- De l'orientation juridique à l'orientation commerciale
- De la facturation au taux horaire à la tarification des produits de base [etc.]

Horizon à dix ans

- Difficulté pour ceux qui auront de la peine à s'adapter, succès de ceux qui sauront adopter la transformation (technologique), sans atteindre peut-être les mêmes sommets

Horizon à 20-30 ans

- Moins d'avocats traditionnels fournissant des conseils juridiques; nouvelles professions et de différents rôles

Cadre académique actuel

Suisse: début de l'intérêt

- Création récente de centres spécialisés (Digital Law Center, Lex Tech Institute, etc.)
- Propositions des cours spécifiques (droit des technologies, enjeux de la transformation digitale, etc.)
- Quelques programmes de formation continue en matière de Legaltech

États-Unis: monde académique très avancé

- Sous-facultés spécialisés en matière d'innovation et professions juridiques
- Programmes de Master qui permettent d'apprendre ce large éventail de nouvelles compétences requises dans les futures professions juridiques
- Vaste offre de formations continues pour acquérir des nouvelles compétences (marketing, communication, executive management)

Conseils pour les étudiant.e.s

Comment se préparer ?

Nouvelles compétences requises

- Académique: connaissances
- Soft skills: leadership
- Technologie: outils
- Sociologie: comprendre l'environnement et l'écosystème du secteur dans lequel on opère, prendre du recul
- Esprit entrepreneurial: innovation sur les valeurs ajoutées des services juridiques

Conseils pour les étudiant.e.s

Comment se préparer ?

Conseil 1 : positionnement stratégique

- Trouver une niche dont la matière nous intéresse (ex: FinTech, Online Gaming, conseils pour personnes âgées)
- Proposer un mode alternatif ou complémentaire qui apporte une plus-value au client (ex: recourir à la technologie pour offrir ses prestations)

→ **Lectures sur les évolutions économiques récentes**

→ **Immersion dans le marché**

→ **S'ouvrir à des domaines autres que droit, faire des formations continues**

Conseils pour les étudiant.e.s

Comment se préparer ?

Conseil 2 : Marketing Digital

- Compte LinkedIn d'intérêt limité: publications sur les nouveaux associés, activités, récompenses, participation à des conférences, et récompenses
 - Intérêt: sensibiliser à la marque, asseoir sa crédibilité
 - Limitation: ne présente aucune valeur ajoutée pour le client qui suit le compte de l'étude
- Idées: publier régulièrement des mini-avis juridiques pour la clientèle cible, créer une chaîne vidéo pour répondre à des "FAQs" ou proposer une mini-formation qui apporte quelque chose au client

→ **Réseauter sur LinkedIn**

→ **Créer de la valeur pour le client sur le compte d'un réseau social**

Conseils pour les étudiant.e.s

Comment se préparer ?

Concrètement, ça veut dire :

- Acquérir des capacités techniques
- Maîtriser l'anglais
- S'informer sur l'actualité et les développements dans le secteur choisi
- Suivre des formations continues et parallèles
- Apprendre à penser avec un esprit entrepreneurial
- Se mettre dans la peau du client