

"Avocate puis juriste : des expériences qui ont nourri mon parcours d'entrepreneur dans les legal tech", M. Abadie

08/06/2017



Marie Abadie a quitté l'univers de la direction juridique pour intégrer celui de la legal tech. Ancienne directrice juridique de Microsoft elle est devenue associée de SoftLaw. Elle nous explique ce qui lui a donné envie de se lancer dans l'entrepreneuriat.

L'univers des *legal tech* françaises s'étoffe et propose un panel de solutions innovantes destinées au monde juridique. Parmi elles, SoftLaw, qui débute cette année la commercialisation de son progiciel de text mining. Pour servir les ambitions de cette jeune pousse, une femme d'expérience : Marie Abadie. L'associée, puise en effet dans le savoir tiré de son expérience d'avocate, de conseil chez Capgemini et de directrice juridique chez Microsoft.

Quelle solution proposez-vous avec SoftLaw ?

Nous avons développé un progiciel, à l'origine pour les professionnels du droit. Il permet, en effet, de faire du text mining, à partir d'importants volumes de documents contractuels, de faciliter leur revue et leur analyse. Notre progiciel fonctionne sur tous les types de documents structurés, comme par exemple des baux commerciaux.

Les utilisateurs en sont donc les avocats, les directions juridiques, mais aussi toute personne qui manipule ce type de documents juridiques, ce qui est par exemple le cas de certains *property managers*, notaires, directeurs administratifs et financiers, dans le domaine de l'immobilier.

Comment fonctionne cet outil ?

Actuellement, notre progiciel est installé en local. Nous sommes en effet sensibles aux exigences de certaines grandes entreprises, qui souhaitent que leurs données demeurent sur leurs serveurs. Nous avons toutefois vocation à proposer une solution qui permettra de se connecter à distance, selon le mode de fonctionnement du « *software as a service* ».

Les *legal tech* vont-elles modifier en profondeur la façon de travailler des professions juridiques ?

Je pense que les *legal tech* ne sont pas tant une révolution qu'une étape au sein d'une évolution plus large, qui touche les métiers du droit. Cette évolution est en cours depuis quelques temps dans certains cabinets d'avocats ; ils ont intégré la nécessité de gagner du temps et de mieux valoriser leur expertise. Les *legal tech* contribuent au changement, qui consiste à améliorer les conditions dans lesquelles les juristes travaillent. SoftLaw, par exemple, permet aux directions juridiques d'optimiser le temps consacré aux dossiers en isolant les tâches à faible valeur ajoutée. Une avancée importante, alors que le périmètre d'activité des directions juridiques s'étend, mais que leur budget et leurs ressources sont limités.

Quels enseignements tirés de votre carrière mettez-vous aujourd'hui à profit chez SoftLaw ?

Je bénéficie de ma connaissance de l'écosystème juridique, que j'ai abordé à la fois comme client interne et externe. Un avocat est, en effet, un prestataire externe, tandis qu'une expérience de juriste en entreprise permet de prendre conscience des contraintes d'une activité, des besoins et des exigences internes.

Lorsque l'on travaille comme juriste, le temps est compté, on doit aller à l'essentiel sur chaque dossier, tout en démontrant une grande agilité. Une souplesse et une flexibilité dont j'essaie de faire preuve lorsque j'aborde, avec SoftLaw, les directions juridiques de groupes.

Je m'appuie aussi sur l'exigence que nous pouvions avoir, chez Capgemini et Microsoft, envers nos clients externes, tant dans le domaine de la technologie que des services. J'ai eu la chance d'accompagner les équipes de vente dans mes précédents métiers. Cela me permet de comprendre certaines attentes en termes de performance, de sécurité, de protection des données personnelles, et je sais donc comment y répondre.

Le travail de commercialisation de votre progiciel ne vous effraie donc pas ?

La commercialisation fait partie du rôle de l'entrepreneur et celui-ci se rapproche finalement du métier d'avocat : il faut trouver des clients, les accompagner, être de bon conseil. Quant au juriste en entreprise, sa mission est aussi de promouvoir les activités et produits de l'entreprise. Ces deux activités ont un point commun : celui d'être au service du besoin d'un client.

Comment a eu lieu la rencontre avec Sandrine Morard, qui a créé SoftLaw en 2015 ?

L'univers des *legal tech* m'intéresse depuis longtemps. Je l'aborde notamment avec une optique : celle de simplifier la vie des juristes. J'ai donc participé à plusieurs événements l'année dernière. Au fil des

rencontres, on m'a présenté Sandrine. Nous étions complémentaires dans notre approche, dans le type d'offre que nous avons envie de construire. Sandrine a été avocate dans les fusions-acquisitions, elle a donc une bonne appréhension des contraintes, exigences et besoins des avocats. Et nous sommes toutes deux conscientes que l'un des principaux enjeux du monde du droit, qu'il s'agisse d'avocats ou de juristes, est aussi celui du gain de temps.

👤 propos recueillis par Ingrid Labuzan

Source URL:

<http://www.actuel-direction-juridique.fr/content/avocate-puis-juriste-des-experiences-qui-ont-nourri-mon-parcours-dentrepreneur-dans-les>