

les affaires

La technologie à la rescousse des juristes

Par Céline Gobert

Édition du 17 Mai 2014



À l'heure où la concurrence entre les cabinets est de plus en plus vive, la technologie est un atout pour se démarquer. Alexandre Thibault l'a bien compris. Depuis son entrée chez Edilex en 2009, une PME lavalloise proposant de la formation et des outils juridiques en ligne, le jeune avocat a transformé la firme en véritable entreprise technologique. Il a notamment bonifié le système Edilexpert, une plateforme permettant aux organismes publics de générer de la documentation d'appel d'offres en ligne.

En repensant la génération de documents juridiques et la rédaction de contrats, Edilex est aujourd'hui la seule entreprise québécoise, à l'exception de quelques start-ups, à produire à la fois le contenu et le logiciel.

La firme compte quelques centaines de clients au Québec. Parmi eux, des organisations publiques et privées et de grands cabinets d'avocats.

Les clients non juristes ont accès à une plateforme qui leur permet de créer eux-mêmes leur propre contenu. Les avocats, pour leur part, ont un accès privilégié à une banque de modèles de contrat et d'autres documents sur le site Web de l'entreprise. «Sans le support d'un grand bureau national, et sans un éditeur comme Edilex, ces documents sont impossibles à obtenir», dit Karim Renno, associé chez Irving Mitchell Kalichman, qui a eu recours aux services d'Edilex.

Selon M. Thibault, il faut beaucoup de ressources pour mettre régulièrement à jour la banque de modèles qu'offre Edilex. «Quelques cabinets peuvent se permettre d'investir pour que quelqu'un garde leurs modèles à jour, mais pour la majorité des contentieux et cabinets, c'est trop coûteux.»

Une période de changement

Si Edilex n'avait pas investi massivement en 2012 pour développer cette technologie d'automatisation, l'année 2013 n'aurait jamais été aussi belle, explique Alexandre Thibault.

«L'industrie juridique vit une période de transformation sans précédent. Les recettes répétées avec succès pendant des décennies

ne répondent plus aussi bien aux exigences d'un marché de plus en plus sophistiqué, et cette tendance ne fait que s'accroître avec le temps», confie celui qui a également exercé au sein des contentieux de L'Oréal Canada et d'Universal Studios Home Entertainment Productions à Los Angeles.

Lorsqu'il travaillait chez Heenan Blaikie en fusions et acquisitions, Alexandre Thibault s'étonnait déjà du système de facturation à l'heure. «Plus on est efficaces, moins on facture le client. C'est illogique !»

En 2012, Edilex a investi en capital 50 % des revenus de l'année précédente. L'entreprise a quadruplé le nombre d'employés et de collaborateurs - plus d'une vingtaine à ce jour -, et cet investissement massif dans les nouveaux produits fait partie des facteurs qui lui ont permis de tripler en cinq ans le chiffre d'affaires, qu'Alexandre Thibault préfère garder confidentiel.

Cette remise en question du modèle d'entreprise traditionnel ouvre la voie à de nouvelles façons de faire, estime Karim Renno. «Pour saisir ces occasions, on a parfois besoin de gros investissements. Or, on commence à voir du capital de risque s'intéresser au marché juridique, surtout aux États-Unis», souligne Alexandre Thibault. Le prochain défi d'Edilex ? S'étendre en Ontario, et adapter le contenu et la langue du logiciel à la province anglophone.