



LA LEGALTECH

AVANCE À
GRANDS PAS

ET VOUS ?

PREFACE

Chez Omnilex, nous passons beaucoup de temps à discuter avec les avocats et leurs équipes support. Nous parlons de leurs priorités, aspirations, irritants et craintes, tout en tenant compte de l'importance croissante de la technologie juridique, aussi appelée Legaltech.

Certains clients sont très enthousiastes à propos de la technologie juridique, tandis que d'autres sont moins convaincus. Cependant, tous reconnaissent que maintenir le statu quo n'est plus viable à cause des enjeux actuels. L'équipe dirigeante de mon ancien cabinet répétait souvent : « Adapt or die ».

Les cabinets suivent souvent une feuille de route digitale basée sur les attentes de leurs clients. Ces attentes se manifestent dans les critères d'accès aux panels de fournisseurs et les questionnaires de sécurité de plus en plus complexes.

Les cabinets les plus déterminés à profiter de la transformation digitale adoptent une approche proactive. Ils s'informent, investissent du temps et de l'argent dans la recherche et l'expérimentation.

L'objectif de ce livre blanc est de fournir des pistes de réflexion aux décideurs des cabinets d'avocats, basées sur notre expérience terrain. Nous nous appuyons sur les derniers développements des éditeurs spécialisés, nos projets fréquents, et les thématiques récurrentes lors de nos conversations clients, notamment : qu'est-ce qui vous empêche de dormir la nuit ?

Marcel HENRI – Associé, Omnilex

INTRODUCTION

Dans un monde animé par l'évolution, où le rythme des changements s'accélère, la capacité à s'adapter et à innover devient cruciale pour toute entreprise.

À l'ère de la digitalisation, comprendre et intégrer une stratégie efficace est non seulement nécessaire mais indispensable pour sécuriser et optimiser les processus métier au sein de votre cabinet. Il est essentiel de saisir cette opportunité pour reconsidérer les méthodes traditionnelles et les nouvelles technologies.

L'importance d'avoir une stratégie claire se manifeste particulièrement dans des contextes dynamiques tels que les fusions, les changements de direction, les évolutions réglementaires, mais aussi face à une concurrence qui pourrait s'adapter plus rapidement à ces transformations.

Les attentes croissantes des clients, les changements dans les chaînes d'approvisionnement et l'émergence de crises soudaines démontrent qu'il est risqué de rester immobile. Chaque entreprise doit donc se remettre en question et envisager une stratégie claire non seulement comme un bouclier, mais aussi comme un levier de croissance et d'innovation.

La révolution est en marche, mais quelles sont les conséquences directes ou indirectes pour les équipes ? Où vous situez-vous ? Votre équipe est-elle formée et prête à anticiper et gérer les changements à venir ?

Quel que soit votre niveau d'avancement dans la transformation digitale, ce livre blanc s'adresse à tous ceux soucieux de rendre leur cabinet le plus efficient possible, en utilisant ces technologies au service du droit.

SOMMAIRE

LES ENJEUX DU CLOUD	p.1
RENFORCEMENT DE LA CYBERSECURITE DANS LES CABINETS D'AVOCATS	p.3
LA GESTION ELECTRONIQUE DE DOCUMENTS EN 2024	p.6
TRANSFORMATION DES RELATIONS CLIENTS AVEC LE CRM	p.8
PREPARATION DES ÉQUIPES POUR LA REVOLUTION DIGITALE	p.11
QUI SOMMES-NOUS ?	p.13

LES ENJEUX DU CLOUD

INTRODUCTION A LA MIGRATION VERS LE CLOUD

La transition vers des technologies de Cloud Computing marque une révolution fondamentale dans la gestion des pratiques Legaltech. Ce mouvement dépasse la simple tendance pour devenir une démarche essentielle à l'adaptation et la survie des cabinets dans un environnement numérique globalisé.

Le Cloud offre une flexibilité, une scalabilité et une efficacité opérationnelle qui n'étaient pas possibles avec les systèmes traditionnels basés sur des serveurs physiques et propriétaires. Naturellement, certains cabinets résistent encore et soutiennent parfois même que cette position représente un avantage concurrentiel pour accommoder les rares clients encore opposés au Cloud, mais il est peu probable qu'ils puissent lutter encore longtemps sous le poids des éditeurs de logiciels et de la concurrence.

POURQUOI MIGRER ?

Pour être clair, la migration vers le Cloud ne se fait pas principalement pour réduire les coûts, bien que cela puisse être un avantage dans certains cas bien spécifiques.

L'objectif principal est de **se décharger des complexités opérationnelles liées à la gestion de l'IT**. En externalisant l'infrastructure technique (serveurs, stockage, réseaux, gestion des applications), les cabinets peuvent concentrer leurs ressources sur leur cœur de métier : le business du droit.

Le Cloud offre également une haute disponibilité, des mises à jour automatiques et une sécurité renforcée, qui sont essentielles pour répondre aux exigences strictes en matière de confidentialité et de sécurité des données clients.

CHOIX DU TYPE DE CLOUD : PRIVE VS PUBLIC

La décision entre un Cloud Privé et un Cloud Public dépend de plusieurs facteurs, notamment la sensibilité des données gérées, les réglementations spécifiques à l'industrie et les préférences en matière de contrôle des données.

Un Cloud Privé offre un contrôle plus direct et est souvent préféré pour **des données extrêmement sensibles**.

En revanche, un Cloud Public, géré par des fournisseurs comme Microsoft ou Google, offre une grande échelle et est généralement plus rentable. Les choix doivent être guidés par des critères précis, tels que la localisation des données, la conformité réglementaire, et les besoins spécifiques de chaque cabinet.

LES EVENTUELS ECUEILS DU CLOUD

Dans le contexte d'une migration Cloud, il serait imprudent de sous-estimer toutes les différentes facettes relatives à la gestion et à la sécurité des informations : authentification forte, protocoles de sauvegarde, audit des accès, surveillance des actions à risques, segmentation par dossier client etc.

Les fournisseurs Cloud offrent généralement des niveaux élevés de sécurité, qui incluent des certifications comme ISO 27001 et SOC 2, garantissant ainsi que les données soient traitées et stockées conformément aux meilleures pratiques internationales de plus en plus exigées par les clients.

En revanche, cette nouvelle orientation Cloud nécessite non seulement une attention accrue à la sécurité comme mentionné précédemment mais aussi à d'autres facteurs clés tels que les termes du support tiers (SLA) ou les conditions de rapatriement des informations en cas d'arrêt du service ou du contrat, par exemple.

CLOUD ET BUDGET IT

Une migration vers le Cloud change également la façon dont les cabinets investissent dans leur infrastructure IT. Avec le Cloud, les immobilisations (CAPEX) traditionnellement nécessaires pour l'achat et l'entretien de l'infrastructure physique sont transformées en dépenses (OPEX). Cela permet une plus grande flexibilité et une adaptation plus rapide aux besoins changeants sans l'engagement financier à long terme des équipements physiques.

RENFORCEMENT DE LA CYBERSECURITE DANS LES CABINETS D'AVOCATS

FONDAMENTAUX DE LA SECURITE INFORMATIQUE

Les cabinets d'avocats ont traditionnellement intégré une palette de mesures (pare-feu, antivirus, mots de passe) comme première ligne de défense. Cependant, avec la sophistication croissante des cybermenaces, il est impératif d'adopter des mesures de sécurité plus robustes.

Cela inclut l'authentification biométrique, la segmentation du réseau, le contrôle des emails, la désactivation des ports USB, la limitation des droits utilisateurs, l'utilisation de gestionnaires de mots de passe, la surveillance des annuaires réseau ou encore les sauvegardes hors ligne.

MimeCast, spécialiste de la sécurité des emails, a dévoilé une étude faisant l'état des lieux de la sécurité des emails en entreprise :

Ces dernières années, les attaques par ransomwares, phishing ou spoofing sont devenues l'une des principales menaces pour les entreprises de tous types. Ainsi, ce sont **67 %** d'entre elles qui ont connu une augmentation des menaces liées aux emails. On estime par ailleurs à 255 millions le nombre de tentatives de phishing en 2022, soit un bond de 61 % par rapport à l'année précédente.

Le panorama 2023 de l'ANSSI rapporte quant à lui que les attaques informatiques à des fins d'extorsion se sont également maintenues à un niveau élevé en 2023, comme en témoigne le nombre total d'attaques par rançongiciel, **supérieur de 30 %** à celui relevé sur la même période en 2022.

REPENDRE AUX EXIGENCES DE SURVEILLANCE 24/7

La demande croissante des clients pour une surveillance continue des systèmes informatiques montre une prise de conscience accrue des risques de cybersécurité. Les cybercriminels étant actifs à toute heure, votre système est vulnérable aussi bien à 14h qu'à 4h du matin.

Pour les cabinets ne pouvant pas maintenir une équipe de sécurité en interne, l'externalisation à un Centre d'Opérations de Sécurité (SOC) est une solution. Un SOC offre une surveillance en temps réel par des experts, gère les incidents selon des protocoles définis et effectue des analyses pour prévenir les perturbations.

IMPORTANTANCE DE LA FORMATION ET DE LA SENSIBILISATION

La formation continue des employés sur les meilleures pratiques de cybersécurité est une autre pierre angulaire de la défense contre les menaces. Il ne suffit plus de parler des cybermenaces pendant 15 minutes à l'arrivée des nouveaux collaborateurs ; les programmes de formation doivent inclure des simulations d'attaques de phishing, des briefings sur les nouvelles menaces et des instructions sur les procédures sécurisées de partage des données.



Terranova de Fortra, leader dans le domaine de la formation à la cybersécurité, souligne l'importance de ces programmes. Selon leurs données, les entreprises qui intègrent des simulations de phishing régulières voient une réduction de 60 % des incidents de sécurité liés aux emails. De plus, de plus en plus de clients exigent de voir des statistiques de participation et de réussite des avocats à ce type de formation.

Enfin, obtenir une certification, comme **l'ISO 27001**, non seulement formalise ces efforts, mais aussi rassure les clients sur le sérieux du cabinet en matière de sécurité des données et peut vous éviter le passage par l'audit client. En intégrant ces bonnes pratiques dans leur routine quotidienne, les cabinets d'avocats peuvent non seulement se protéger contre les menaces, mais également démontrer leur engagement envers la sécurité à leurs clients.

GOVERNANCE DES NOUVELLES TECHNOLOGIES

L'intégration de nouvelles technologies de collaboration comme Microsoft Teams est une chance mais elle a aussi introduit des risques supplémentaires, **surtout lorsque les informations sensibles sont partagées sans contrôles adéquats.**

Pour contrer cela, les cabinets doivent implémenter des solutions de gouvernance de l'information qui permettent de contrôler qui peut voir et partager des informations et dans quelles circonstances. Ces outils offrent des fonctionnalités de classification des données et de prévention des pertes de données (DLP).

PLAN DE CONTINUITÉ ET GESTION DE CRISE

Avoir un plan de continuité d'activité et de réponse aux incidents n'est pas une option ; pourtant, c'est bien souvent le parent pauvre de la posture cyber sécuritaire. Ce plan doit inclure des stratégies pour la reprise rapide des services en cas d'attaque cybernétique ou d'autres interruptions majeures (e.g., pannes informatiques, crise sanitaire).



Continuité des activités



Résilience du personnel



Opérations informatiques



Sécurité intelligente



Sécurité publique

Everbridge, entreprise spécialisée dans les solutions de gestion de crise et de continuité des activités, souligne l'importance de ces plans. Selon leurs rapports, les organisations dotées de plans de continuité bien établis réduisent **d'en moyenne 80%** le temps de réponse après une crise.

Mais plus en détails ?

Cela comprend :

- L'établissement de procédures pour la sauvegarde et la restauration des données,
- L'identification des rôles clés lors d'une crise (y compris en matière de communication avec les clients et les autorités si nécessaire),
- La préparation continue des équipes à répondre efficacement,

L'objectif est de minimiser l'interruption des services au client tout en protégeant les données sensibles contre les perturbations et l'exfiltration. **Il en va de la réputation du cabinet !**

LA GESTION ÉLECTRONIQUE DES DOCUMENTS (GED) DANS LES CABINETS D'AVOCATS EN 2024

LA GED, UN GAIN DE TEMPS POUR LES CABINETS D'AVOCATS

Au cours des vingt dernières années, la Gestion Électronique des Documents (GED) est devenue **un pilier central des opérations des cabinets d'avocats**. Elle permet de centraliser, organiser et sécuriser toutes les données relatives aux dossiers clients : documents internes et externes de toutes natures, emails etc. En 2024, l'importance de la GED a encore augmenté en raison des avancées technologiques et **des exigences croissantes des clients**.

Les cabinets d'avocats manipulent par définition une quantité considérable de documents sensibles et confidentiels. La GED permet de stocker ces documents de manière centralisée, ce qui facilite l'accès, la recherche, et le partage sécurisé des informations entre les membres d'une même équipe.

De plus, la GED améliore l'efficacité opérationnelle en favorisant des processus tel le versioning, la création de bibles ainsi que la capture automatique des temps grâce à l'exploitation des métadonnées telles que le nom du client/dossier et le type de travail exécuté. Ainsi, les avocats peuvent consacrer plus de temps à la pratique du droit et moins de temps aux tâches administratives.

En matière des tendances actuelles, on retiendra surtout une migration massive vers le Cloud qui intègre de plus en plus de fonctionnalités par défaut qui étaient précédemment des services optionnels comme la surveillance proactive des accès ou la segmentation des données selon des règles de gestion spécifiques à chacun.

UN VERITABLE ECOSYSTEME AUTOUR DE LA GED

L'intégration des systèmes de GED avec d'autres outils, tels que les logiciels de gestion (PMS/ERP), est essentielle pour obtenir une vue unifiée des informations clients et des dossiers.

A titre d'exemple, l'intégration de la GED avec un système CRM permet de centraliser toutes les interactions client (inventaire des dossiers en cours, abonnements aux newsletters, invitations aux événements) et de fournir une vue d'ensemble cohérente y compris des artefacts documentaires produits pour le client. Cela aide à mieux comprendre les besoins des clients et à personnaliser les services en conséquence.

OUTILS DE KNOWLEDGE MANAGEMENT ET INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Les outils de gestion des connaissances (KM) et l'intelligence artificielle (IA) deviennent essentiels avec la GED. Les outils de KM s'intègrent à la GED pour partager des précédents et des clauses types. Cela permet aux avocats d'accéder rapidement à des informations utiles pour leurs dossiers. Par exemple, LEXSOFT T3 centralise et organise les connaissances, aidant les avocats à trouver facilement des documents de référence.

En complément, l'IA peut automatiser l'analyse et la création de documents juridiques, ce qui accélère le traitement des dossiers. Elle peut extraire des informations clés de contrats ou de dépôts judiciaires, réduisant ainsi le temps nécessaire à ces tâches. Cette automatisation libère du temps pour les avocats, leur permettant de se concentrer sur des aspects plus stratégiques.

De plus, les cabinets travaillent sur la qualité des informations dans la GED, souvent en formant les avocats et en reclassant les données. En utilisant des outils avancés et des technologies d'IA, les cabinets peuvent améliorer leur gestion documentaire et fournir des services juridiques de haute qualité.

TRANSFORMATION DES RELATIONS CLIENTS AVEC LE CRM

INTRODUCTION A L'IMPORTANCE STRATEGIQUE DES CRM

Les systèmes de gestion de la relation client (CRM) ont souvent mauvaise presse dans les cabinets d'avocats. Cela tient sans doute à plusieurs raisons : réticence des avocats à partager des informations, refus de consacrer du temps à des tâches perçues comme administratives, et méconnaissance des livrables issus de la collecte de ces informations.

Pourtant, dans l'univers compétitif du droit, **la gestion optimisée des relations clients est un véritable avantage** et les logiciels de CRM modernes ont depuis longtemps appréhendé les facteurs de rejet et d'échec mentionnés précédemment.

A titre d'exemple, il existe des solutions logicielles éprouvées qui retracent sans intervention humaine les interactions entre les avocats et les clients (liste des dossiers en cours, échanges d'emails, réunions et événements communs) et vérifient que les informations clients soient toujours à jour.

Une fois les informations collectées, une CRM peut, entre autres choses, soutenir et renforcer :

- Les efforts de cross-selling et up-selling (même les cabinets les plus prestigieux ne peuvent pas entièrement négliger ce besoin !)
- La stratégie marketing : abonnements aux newsletters, invitation aux événements, réseaux sociaux
- Les réponses aux appels d'offre et les soumissions aux annuaires juridiques

LES ATTENTES DES DIRECTIONS JURIDIQUES ET L'IMPORTANCE DES TECHNOLOGIES MODERNES

Que veulent les directions juridiques de la part de leurs fournisseurs juridiques ? Certes à la fois une relation de confiance, une expertise juridique pointue et une parfaite compréhension de leur secteur d'activité, mais l'on observe l'émergence de nouvelles exigences depuis quelques années. Pour avoir accompagné plusieurs cabinets dans leurs démarches commerciales (pitch, réponse aux appels d'offre, réponse aux questionnaires de sécurité), les thématiques les plus récurrentes semblent être :

- **La transparence** : avancement des dossiers, tarification et facturation
- **L'immédiateté** : s'affranchir des fuseaux horaires et autres contraintes géographiques
- **Des outils technologiques sur mesure** : dashboards, workflows, automatisation, base de précédents
- **Une veille juridique** (Legal Horizon Scanning)
- **L'IA** pour la recherche et la production documentaire
- **Une posture cybersécurité exemplaire**

En résumé, les clients veulent davantage de services à moindre coût – autrement dit, le paradigme bien connu du 'more for less'.

LEGAL FRONT DOORS : UNE REPONSE AUX NOUVELLES EXIGENCES

Dans les pays anglo-saxons, les Legal Front Doors, ou portails clients dédiés, sont devenus essentiels pour les cabinets d'avocats. **Ces hubs numériques permettent aux clients d'accéder à tout moment aux informations clés**, comme la progression des dossiers, les documents et les détails de facturation. Ils offrent une transparence totale et réduisent la nécessité de contacter directement le cabinet, libérant ainsi du temps pour les avocats.

HighQ est un acteur mondial dans ce domaine, présent dans les plus gros cabinets. Cette plateforme permet de centraliser et de sécuriser les documents, de gérer les tâches et d'automatiser les flux de travail. Selon des études de Thomson Reuters, **93 %** des entreprises du FTSE 100, **75 %** des entreprises du Fortune 500 et **53 %** des 100 plus grands cabinets d'avocats mondiaux utilisent HighQ.

Également commercialisé par Thomson Reuters, CoCounsel utilise l'intelligence artificielle pour la recherche juridique et la production de documents. Elle analyse des millions de documents et fournit des résultats précis en quelques secondes.

Ces outils répondent parfaitement aux attentes modernes et renforcent la compétitivité des cabinets. En centralisant l'information et automatisant les tâches répétitives, les Legal Front Doors permettent aux avocats de se concentrer sur des aspects plus stratégiques. Cela améliore la qualité des services et l'efficacité opérationnelle. De plus, la transparence et l'accès facile aux informations augmentent la satisfaction et la fidélité des clients, renforçant ainsi la réputation du cabinet.



LA GESTION DU NERF DE LA GUERRE

Les cabinets d'avocats attendent de leur logiciel de gestion des fonctionnalités comme le pricing, la saisie des temps, la facturation, la gestion des relances et des encaissements, le reporting financier, le suivi des KPI, la comptabilité fournisseur et la gestion des frais.

Il existe deux grandes approches : les cabinets qui préfèrent une plateforme unique pour tout gérer et ceux qui cherchent les meilleurs logiciels pour chaque besoin spécifique, même si cela demande plus de temps pour les intégrer ensemble. Historiquement, seuls les grands cabinets choisissaient la seconde approche, car ils avaient le personnel et le savoir-faire nécessaires.

Cependant, avec l'avènement des solutions Cloud et la meilleure compatibilité des standards, cette approche devient accessible à plus de cabinets. Les éditeurs se concentrent sur la facilité d'utilisation, l'automatisation, l'immédiateté de l'information et la cybersécurité. Aujourd'hui, les cabinets d'avocats sont particulièrement intéressés par les systèmes qui éliminent la saisie manuelle des temps et la relance des impayés.

TIQ Time est, par exemple, une de ces solutions avancées de gestion du temps et des documents (GED) spécialement conçue pour les cabinets d'avocats :

- Réduction du temps administratif : TIQ Time **réduit de 20 %** le temps consacré aux tâches administratives grâce à la capture automatique des temps.
- Augmentation de la facturation horaire : Les cabinets utilisant TIQ Time voient une **augmentation de 15 %** de leur facturation horaire.
- Sécurité renforcée : TIQ Time est certifié ISO27001
- Adaptation aux tendances actuelles : Intégration facile avec les solutions Cloud,

TIQ Time permet aux avocats de consacrer plus de temps à la pratique du droit et moins de temps aux tâches administratives, tout en améliorant la sécurité et l'efficacité de la gestion des documents.

PREPARATION DE L'ÉQUIPE POUR LA TRANSFORMATION DIGITALE

VOTRE ÉQUIPE EST-ELLE PRÊTE ?

La transformation digitale ne repose pas uniquement sur l'adoption de nouvelles technologies, mais aussi sur la capacité des cabinets à les configurer et les faire vivre ce qui implique généralement aussi une évolution des rôles et des compétences au sein des équipes internes.

Pour tirer pleinement parti des systèmes que nous venons de rapidement énumérer, il est important que votre équipe soit prête à s'adapter à ces changements. Cela nécessite une redéfinition des responsabilités et une mise à jour des compétences pour répondre aux nouvelles exigences.



ÉVOLUTION DES ROLES TECHNOLOGIQUES

Traditionnellement, les équipes IT dans les cabinets d'avocats se concentraient sur la gestion et la maintenance des infrastructures informatiques : les serveurs, le stockage, la messagerie, les connexions réseaux...

Désormais, un grand nombre de ces services sont devenus de simples commodités pourvues par le biais du Cloud. Par conséquent, le rôle du service informatique interne doit évoluer pour se concentrer davantage sur l'exploitation des données, l'intégration des systèmes hébergés et la gestion des fournisseurs de services.

ADAPTATION AUX BESOINS DES AVOCATS

L'objectif ultime de cette transformation est de permettre à l'équipe technologique de mieux soutenir le travail des avocats et de se concentrer sur le business du droit. Cela signifie réduire la

charge administrative des avocats, améliorer l'accès aux informations pertinentes et fournir des outils qui augmentent leur efficacité et leur productivité.

Par exemple, en intégrant des outils d'IA pour l'analyse et la génération de documents juridiques, l'équipe IT peut aider les avocats à traiter plus rapidement des volumes importants de documents et à proposer de nouvelles offres de services (digitales) aux clients.

SPECIALISATION DES ÉQUIPES

Pour maximiser leur efficacité, il peut être utile de spécialiser les équipes IT dans des domaines clés tels que les données, l'intégration et l'intelligence artificielle.

Une équipe spécialisée dans les données se concentrera sur la collecte, l'analyse et l'exploitation des données pour fournir des insights stratégiques. Une équipe dédiée à l'intégration sera responsable de l'intégration des différents systèmes et de la garantie de leur interopérabilité.

Une équipe axée sur l'IA pourra se spécialiser dans l'implémentation et la gestion des solutions d'intelligence artificielle pour l'automatisation et l'amélioration des processus juridiques.

AVOCATS ET SERVICE IT – UN PARTENARIAT DES PLUS EN PLUS CRITIQUE

Le sens du progrès tend à créer une plus grande complicité entre les avocats et les équipes informatiques. Les premiers devront progressivement se familiariser avec des nouveaux outils comme *grands modèles linguistiques* (ou LLM) pour mieux exploiter les technologies de l'intelligence artificielle, par exemple. Les seconds devront mieux comprendre le métier de l'avocat et les besoins des clients. En cela, chacun devra se réinventer dans une certaine mesure.

Dans tous les cas, ce serait une erreur d'aborder une transformation numérique au sein de votre entreprise sans avoir une vision claire du résultat final souhaité et des moyens nécessaires pour y arriver et le pérenniser, dont le facteur humain et la formation continue des équipes.

DEVELOPPEMENT D'UNE STRATEGIE DIGITALE VIVANTE

Votre stratégie informatique doit être un document vivant, régulièrement mis à jour pour refléter les changements technologiques et les évolutions des besoins du cabinet et des clients.

Une bonne stratégie numérique doit avoir une ossature solide, articulée autour des thèmes prioritaires identifiés, avec des objectifs clairs et des plans d'action concrets. Mais elle doit aussi être suffisamment flexible pour s'adapter à une démarche d'amélioration continue dans une industrie et un écosystème qui n'a jamais été aussi dynamique.

QUI SOMMES-NOUS ?

Omnilex est une entreprise fondée par trois associés, chacun possédant plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de la Legaltech. Notre mission est d'aider les cabinets d'avocats et les directions juridiques à anticiper et répondre à leurs besoins pour surmonter les défis stratégiques et opérationnels auxquels ils sont confrontés.

Notre expertise terrain nous permet d'offrir un accompagnement complet, allant de l'analyse et du conseil à la mise en œuvre et à l'exploitation des solutions numériques adaptées à votre stratégie. En nous basant sur les tendances et les stratégies IT détaillées dans notre livre blanc, nous vous aidons à déployer tout le potentiel de ces stratégies pour améliorer l'efficacité et la performance de votre cabinet.

POURQUOI CHOISIR OMNILEX ?

- **Expérience et Expertise** : Forts de notre expérience de plus de deux décennies dans le domaine de la Legaltech, nous comprenons les enjeux spécifiques des cabinets d'avocats et des directions juridiques. Nous mettons à profit cette expertise pour vous offrir des solutions sur mesure.
- **Accompagnement Personnalisé** : Nous vous accompagnons à chaque étape, de l'analyse initiale à l'implémentation des solutions, en passant par le conseil stratégique. Notre approche personnalisée garantit des résultats alignés avec vos objectifs.
- **Réduction des Risques** : Grâce à nos solutions, nous vous aidons à identifier et à mitiger les risques potentiels, assurant ainsi une meilleure gestion et un fonctionnement plus fluide de vos opérations juridiques.
- **Gains d'Efficacité** : En optimisant vos processus grâce aux technologies de pointe, nous vous permettons de réaliser des gains d'efficacité significatifs, libérant ainsi du temps et des ressources pour des tâches à plus forte valeur ajoutée.
- **Opportunités Inexplorées** : Nous vous aidons à découvrir et à exploiter des opportunités jusque-là inexplorées, vous permettant ainsi de rester compétitif et de croître dans un marché en constante évolution.

VOTRE PROCHAIN PAS

Et vous ? Où se situe votre équipe ? Afin d'évaluer si votre équipe est prête pour cette transformation,, [contactez-nous](#) dès aujourd'hui pour un diagnostic gratuit de vos besoins et pour découvrir comment Omnilex peut vous aider à transformer votre cabinet.

Ensemble, nous pouvons faire de vos défis stratégiques et opérationnels des opportunités de croissance.

