

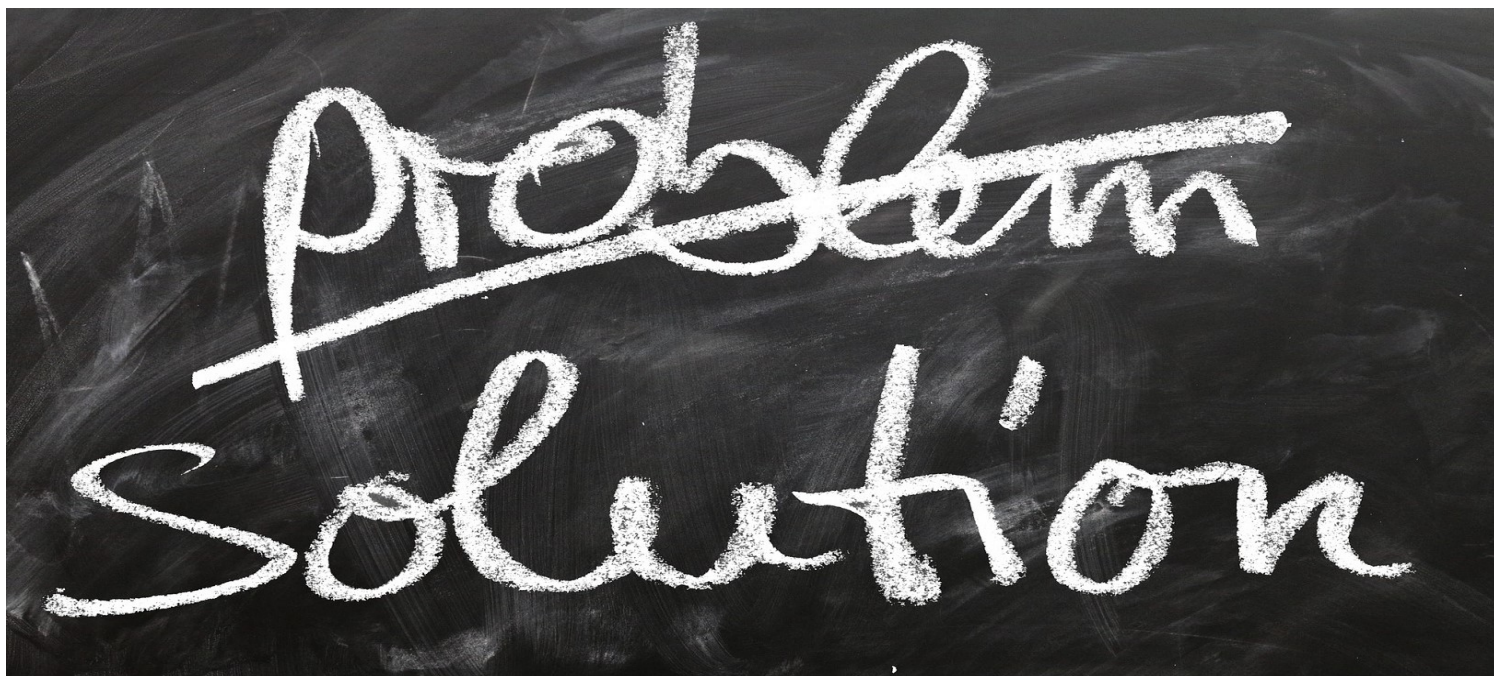


uLaw
Legal excellence network

uLaw
Legal excellence network

Révolutionner l'avocature en rassemblant des avocats d'un nouveau genre et répondre aux attentes des marchés

uLaw est la première "communauté légale" belge, fondée par un avocat bruxellois pour répondre aux défis auxquels font face les avocats dans leur quotidien et à ceux de leurs clients dans leurs rapports avec la justice.



Avec pour objectifs d'instaurer de la **transparence**, de la **modernité** et de la **proximité** dans les relations entre les avocats et leurs clients, uLaw propose un concept totalement révolutionnaire pour les accompagner grâce des outils novateurs.

Attentes des clients et crise du marché

Le fossé entre les justiciables et les avocats s'est visiblement creusé ces dernières décennies¹. Comment trouver un avocat pour son dossier et selon quels critères le choisir, comment gérer la relation avec ce conseiller et s'assurer d'être bien représenté ou défendu; ces questions sont très présentes dans l'esprit des clients et entravent la relation. L'avocat est souvent perçu comme un mal nécessaire, un technicien peu abordable aux méthodes de travail obscures et coûteuses.



Les marchés réclament une offre plus **transparente**, un **accès** plus facile aux avocats et de la **visibilité** sur ce que leur conseil entend faire pour eux.

Il reste que les avocats sont à mi-chemin entre des clients hyper-connectés ayant adopté les nouveaux standards de consommation et une justice qui a du mal à se moderniser dans un environnement toujours plus technique ; l'équation n'est pas simple.

La fracture s'accroît toujours plus car les évolutions sociétales poussent vers davantage de transparence, de **proximité**, une approche pragmatique avec une communication brève et claire, de la **prévisibilité** et de l'empathie. Alors que le monde juridique est quant à lui soumis au secret professionnel, balisé de mesures déontologiques complexes de sauvegarde des intérêts démocratiques, sous-financé et ne saurait suivre aussi rapidement les évolutions de nos sociétés. Les avocats doivent établir une passerelle entre ces deux mondes pour assurer que la justice comprenne l'intérêt de leur client et inversement, que ces clients comprennent les règles de droit de la société dans laquelle nous interagissons.

¹ "Radiographie du barreau de Bruxelles 2017" commandé par l'Ordre français du Barreau de Bruxelles et rédigé par le professeur Grégory Lewkowicz ; rapport de février 2017 confié par monsieur Jean-Jacques Urvoas, Garde des sceaux et Ministre de la Justice à monsieur Kami Haeri (avocat au Barreau de Paris) et intitulé "L'avenir de la profession d'avocat".

Par ailleurs, la réputation est, depuis l'avènement d'Internet et l'hyper-circulation de l'information, remplacée par l'«**expérience utilisateur**» dont les avocats se méfient en raison de sa volatilité, ce qui participe au sentiment d'opacité qui entoure la profession aux yeux de ses clients. Il est en effet délicat de demander à un justiciable de donner son opinion sur la compétence d'un avocat alors même que ce client n'est pas formé au droit et à sa pratique.

Les **modèles de collaboration** dans le monde économique ont également drastiquement évolué : la compétence plutôt que la connaissance aujourd'hui accessible en masse, la gratuité, la multiplication des offres, la flexibilité et la proximité sont des nouveaux acquis auxquels les avocats ont du mal à répondre. Historiquement l'avocature n'a pas été encouragée à évoluer, à repenser la 'commercialité' du métier et fait partie de ces professions dont les usages et le statut ont retardé son embarquement dans le train de la **modernisation** ; embarquement rendu dès lors plus difficile car outre le retard à rattraper, il doit se faire dans une certaine urgence.

Initiative soutenue par le Barreau, uLaw propose une approche totalement revisitée en créant un nouveau concept fondé sur la **transparence** et la **communication**, centré sur l'**humain** et le retour aux vraies **valeurs** du métier.



Ces valeurs fondatrices se retrouvent au centre des services proposés par uLaw pour réinstaurer la **confiance** dans la relation avec l'avocat, créer de la **proximité**, assurer des **prix justes** et permettre aux clients de gérer leur dossier en vue de s'assurer une **collaboration efficace** et **réussie**. uLaw leur propose pour ce faire une offre totalement innovante élaborée sur la base des résultats des analyses et études réalisées concernant la profession et les attentes de sa clientèle :

- ✓ des **informations**, guides pratiques et **modèles** de contrats en nombre, permettant aux clients de comprendre leur dossier, de trouver les réponses de première ligne à leurs questions et de pouvoir mieux appréhender les enjeux juridiques qui se présentent ainsi que la mission de l'avocat;
- ✓ des **profils détaillés** donnant une vue claire sur les compétences et expériences des avocats membres, sur leur tarif, les autres formules de rémunération acceptées par chacun et tous les éléments qui permettent d'apprécier la pertinence des profils;

- ✓ le **partage d'expériences** entre clients au travers de commentaires laissés sur la plateforme (commentaires modérés par uLaw) pour permettre aux utilisateurs de s'appuyer sur ce facteur créateur de confiance;
- ✓ une **notation fiable** des profils d'avocats grâce à un algorithme totalement unique (et soumis au Barreau) basé sur les éléments objectifs de la carrière des avocats et sur l'avis de leurs clients, de manière soigneusement pondérée;
- ✓ uLaw révolutionne également les usages en instaurant la **première plateforme d'appel d'offres** permettant aux clients de décrire leur dossier pour recevoir des offres de services et pouvoir choisir la plus appropriée, comparer les approches et tarifs proposés par les avocats afin de sélectionner le profil indiqué pour leur cas;
- ✓ autre innovation majeure : la **visibilité** sur les étapes du dossier, les échéances et budgets prévisibles est instaurée en tant que **nouveau standard de collaboration** entre les avocats et leurs clients (la 'méthode de travail uLaw'), garantissant aux clients d'avoir une vision claire sur leur situation, sur l'avancement du dossier, les délais et budgets à prévoir;
- ✓ un **suivi en temps réel** du dossier à travers une interface de gestion des dossiers disponible sur la plateforme, permettant de suivre, au jour le jour, le travail accompli ;
- ✓ le paiement du **travail approuvé** et délivré. La méthode et les outils de uLaw lient la facturation des honoraires de l'avocat à la délivrance du travail accompli. L'avocat définit les étapes du dossier et les clients sont facturés en fonction de l'avancement, pour du travail approuvé et délivré ;
- ✓ un **historique** des dossiers traités, des avocats consultés, des notes d'honoraires et remboursements de frais.

Morosité et nécessité de repenser le modèle

Les dernières analyses publiées soulignent une conjonction de facteurs générant selon d'aucuns une 'crise' au sein du Barreau.

La **paupérisation** de la profession est croissante au vu des moyennes affichées de revenus des avocats qui perdent des parts de marché et ont de plus en plus de mal à valoriser correctement leur temps. Leur **isolement** les obligent à être au four et au moulin et à passer encore beaucoup trop de temps à des tâches non (ou difficilement) monnayables ; remise d'audiences, recherches de doctrine et jurisprudence, nombreuses sont par exemple les missions qui pourraient être confiées à des jeunes pour **optimiser la gestion du temps**, assurer leur formation, développer le chiffre d'affaires, mais ne le sont pas simplement car aucun modèle ne le permet(tait). La **solitude** dans le travail est prégnante à ce jour.

La **non spécialisation** des avocats fait stagner les taux horaires en empêchant toute progression de carrière et la fracture entre les grosses structures et les autres professionnels du secteur se creuse toujours plus compte tenu de l'importante différence de ressources entre ces deux catégories, seuls les grands acteurs pouvant aujourd'hui faire face aux **coûts de la profession**, de sa modernisation, au marketing des services proposés et autres facteurs de prospérité.

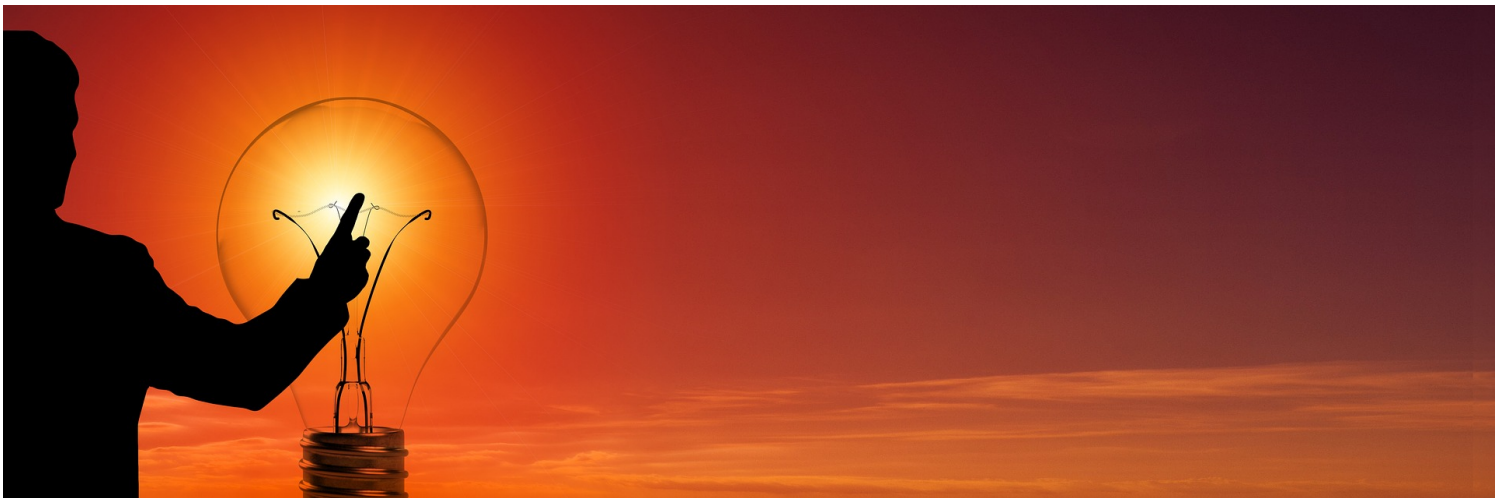


La **répartition des honoraires** au sein du Barreau est dès lors totalement déséquilibrée, 10% des avocats captant 40% des honoraires du marché. L'absence d'alternative aux structures bien installées souvent choisies pour la réputation historique de leur nom empêche bon nombre de profils très compétents ne trouvant plus leur place dans ces groupements éminemment rigides ayant perdu pied avec le métier d'être remarqués par le marché, tant l'offre est opaque, l'avocat difficile d'accès. Les jeunes n'ont pas assez de dossiers pour se former alors que les seniors sont éjectés des associations après avoir offert leurs années de grande rentabilité mais aucune passerelle n'existe entre tous ces profils complémentaires. Le manque de 'connectivité' entre les avocats est un enjeu majeur, auquel l'opacité n'arrange rien.

Rien d'étonnant dès lors si près de la moitié des avocats se disent insatisfaits de leur **équilibre vie privée – vie professionnelle**, confient ne plus se retrouver dans les structures existantes qui manquent de **valeurs**, de **loyauté**, n'offrent aucune **lisibilité de carrière** en reposant sur des modèles très fermés, extrêmement capitalistes, rigides et campés par les usages du passé. Le 'up or out' qui était encore la norme chez les *millennials* et poussait à la totale dévotion à la structure en faisant miroiter l'espoir d'un très hypothétique passage au rang d'associé, s'essouffle totalement. Les nouvelles générations attendent un environnement drastiquement modifié pour les accompagner tout au long de leur carrière dans le respect des aspirations d'aujourd'hui.

La **formation des jeunes** est dans ce contexte devenue un enjeu majeur. Les budgets se resserrent, les associations ont du mal à s'adapter en veillant d'abord à sauvegarder leur rentabilité et n'offrent plus assez de place alors que les plus petits groupements et avocats isolés ont souvent du mal à supporter, seuls, la charge d'un jeune à former.

uLaw a été élaborée pour apporter des **réponses** à tous ces défis.



uLaw est un **concept** totalement **novateur**, inconnu à ce jour sur le marché, structuré sous forme de **communauté** (ou réseau) légal, ce qui permet d'évacuer toutes les contraintes rencontrées dans les autres formes de groupements. S'adressant à une nouvelle génération d'avocats partageant les valeurs fondatrices du projet, c'est un environnement de travail **hyper-flexible**, accessible à tous où les avocats peuvent se **rencontrer**, **partager** des dossiers, leur **know-how**, trouver des **collaborateurs**, lancer des **discussions privées**, ...en substance : retrouver tous les avantages d'un grand 'groupement' d'avocats et bien plus, **sans** les **contraintes**.

Ce concept se traduit par un réseau auquel tout avocat peut adhérer et qui offre :

- ✓ un **environnement complet de travail totalement novateur** qui répond aux attentes des nouvelles générations : uLaw offre une solution 'all-in', permettant aux avocats de gérer tous les aspects de leur carrière afin de la développer et de la maîtriser au mieux. Continuant sur sa lancée, uLaw s'attache actuellement à développer en parallèle une offre de co-working pour les membres du réseau ;
- ✓ une **flexibilité** totale d'accès, uLaw étant structurée sous forme de 'réseau' ouvert à tous types de professionnels du droit. Aucun frais d'entrée, aucun règlement d'association, chacun est libre de mener sa carrière comme il l'entend, selon le rythme souhaité, avec les horaires voulus, selon la cadence appropriée, etc. uLaw offre une **liberté totale** à chacun pour profiter à sa mesure des solutions offertes tout en bénéficiant de toutes les synergies et de la force du nombre ;
- ✓ cet environnement de travail novateur offre l'avantage de **mutualiser les coûts** et de pouvoir proposer à tous les profils de bénéficier des atouts des grosses structures, sans les inconvénients: accès à un réseau de collègues de confiance, interface de travail et outils métier, visibilité, support marketing, partage de know-how, tout est concentré dans uLaw pour permettre aux avocats de bénéficier d'un cadre professionnel et moderne, en totale liberté. Ces outils avant-gardiste sont souples, hyper-connectés et en constante évolution ;
- ✓ l'outil métier structure les dossiers selon la méthode de travail uLaw garantissant aux clients de la **transparence**, une vision claire sur leur dossier qu'ils peuvent suivre en temps réel et gérer en toute confiance. uLaw assure une communication claire, complète et efficace du client et place les avocats et leurs clients dans les meilleures conditions pour se garantir des collaborations réussies. Cet outil a été soigneusement étudié pour offrir une simplicité d'utilisation accrue, une accessibilité sans limite (*on-line*), réalisant toutes les tâches administratives sans réelle valeur ajoutée 'en un clic' (facturation, identification client, partage de dossiers, paiement et répartition des honoraires, etc.). uLaw allie donc gains de temps et efficacité en permettant aux avocats de se faciliter la tâche en veillant à donner à leurs clients toutes les informations permettant de travailler en toute **confiance** ;
- ✓ uLaw entend révolutionner le modèle de **collaboration entre avocats** afin de fluidifier ces collaborations en les facilitant. Les profils plus seniors pourront trouver des stagiaires ou collaborateurs plus jeunes pour les assister sur un dossier, sur une mission ponctuelle, optimiser leur emploi du temps pour évacuer les tâches nécessitant moins d'expérience et développer leur chiffre d'affaires tout en proposant des prix plus justes. Et inversement, les avocats en début de carrière pourront quant à eux trouver de multiples opportunités de collaboration pour se former au métier, développer leurs compétences et expériences, trouver leurs premiers clients. Invitant ses membres à se spécialiser, uLaw leur permet également de créer des équipes de travail pour traiter les dossiers multidisciplinaires, de lancer des groupes de discussion et permet à ses membres de bénéficier de tous les avantages d'un regroupement, sans les inconvénients connus dans les structures existantes. Et toujours avec une gestion simplifiée et entièrement automatisée des tâches non monnayables (facturation, paiement, ouverture de dossiers, etc.) ;

- ✓ uLaw offre également à ses avocats membres un outil de **coaching** pointu à travers l'instrument de notation fiable de leur profil. Fondé sur leurs éléments objectifs de carrière personnelle (langues, spécialisations, valeur des dossiers, nombre de contributions scientifiques, etc.), l'algorithme unique de uLaw tient également compte de l'avis des clients en veillant à pondérer correctement ces critères. A travers cet outil, les avocats pourront obtenir un feedback de leurs clients afin de développer leurs compétences dans ce domaine et bénéficier des leurs commentaires. uLaw se veut garante d'une notation fiable et modère tout avis de clients en guise de garantie de qualité ;
- ✓ les outils de uLaw permettent aux clients de sélectionner leur avocat en comparant, s'ils le souhaitent, les offres de services, taux horaires et budgets proposés. La méthode de travail de uLaw offre également de la visibilité sur les étapes du dossier, ses échéances, les budgets à prévoir et permet donc aux avocats de s'assurer que leur client comprenne la nature et l'ampleur de leur intervention et ne se retrouvent pas avec une mauvaise surprise à l'heure de l'addition. La méthode de travail développée par uLaw lie la facturation des honoraires à l'accomplissement d'étapes dans le dossier, facilitant grandement la compréhension du client et l'acceptation des notes d'honoraires qui sont ainsi lissées dans le temps et correspondent toujours à un travail approuvé. Le **paiement** des honoraires des avocats s'en retrouvent donc **sécurisé**.



Une évolution constante

uLaw travaille actuellement sur ses développements futurs afin d'offrir aux avocats et à leurs clients encore davantage d'outils adaptés à leurs besoins respectifs. Dans ce cadre, uLaw proposera bientôt un outil similaire à 'Google doc' mais adapté aux avocats : une interface sécurisée de **gestion des documents** de travail sur un dossier, pièces de procédures, projets et autres informations, incluant des possibilités d'organisation des dossiers, d'archivage et de partage avec des clients ou collaborateurs.

uLaw travaille également sur un outil d'**aide à la tarification** permettant aux avocats de croiser des données (historiques ou actuelles) en vue de déterminer plus aisément leur rentabilité sur un dossier, de réaliser des estimations d'honoraires plus fiables et de pouvoir optimiser la valeur de leur temps.

L'expérience uLaw pour les clients

Informations – Guides – Modèles

Compréhension

Réponses

Maîtrise



Structuration du dossier – Suivi en temps réel

Vision

Prévisibilité

Contrôle



Profils détaillés – Appel d'offres – Notation et partage d'expériences

Transparence

Choix

Confiance

Paielements sécurisés – Historiques – Partage

Garantie de satisfaction

Collaboration réussie

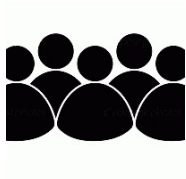
L'expérience uLaw pour les avocats

Communauté – Information & modèles

Identité & label de qualité

Visibilité

Flexibilité

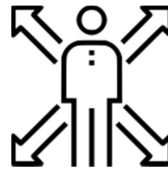


Multiplication des opportunités

Réseau interne

Visibilité et transparence

Développement clientèle et honoraires

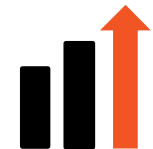


Paielements sécurisés – Feedback clients

Gains de temps

Satisfaction clients

Confiance & sérénité



Formation – Echange – Coaching - Maîtrise

Développement personnel

Compétences

Soutien et accompagnement du réseau

Automatisation – Extranet client – Prévisions et historiques

Gestion simplifiée

Maîtrise

Compréhension mutuelle client-avocat



Couverture médiatique depuis le lancement

« L’avocat partenaire », participation de uLaw en tant qu’expert orateur et débateur à la conférence 3^{ème} Electrochoc Numérique du 13 décembre 2018.

« La notation des avocats », participation de uLaw en tant qu’expert orateur et débateur à la conférence 3^{ème} Electrochoc Numérique du 13 décembre 2018.

Interview du fondateur par Avocatsnet, 13 décembre 2018.

« Combien d’étoiles pour mon avocat » in Souriez, vous êtes notés, à la une du Trends-Tendance du 14 février 2019, pp. 30 et s.

« Sélectionnez votre avocat par appel d’offres », Trends-Tendances du 4 avril 2019, pp. 44 et suivantes.

« Une plateforme pour révolutionner la relation entre les avocats et leurs clients », Legalworld, Kluwer, 16 avril 2019.

« Une plateforme pour sortir les avocats du brouillard », www.pim.be, 30 avril 2019.



Corporate & contact informations

uLaw a été fondée par Xavier Gillot, un avocat du Barreau de Bruxelles âgé de 42 ans. Fils d'un couple d'entrepreneurs belges, il est père de deux enfants, coach sportif, musicien-compositeur et auteur de nouvelles à ses heures perdues.

Xavier Gillot est licencié en droit de l'université catholique de Louvain et diplômé de la Solvay Business School. Il a entamé sa carrière en 2001, intégrant au départ des structures de taille moyenne (Tossens, Prioux, Kileste devenu Delwaide Avocats) jusqu'en 2005 pour ensuite rejoindre un cabinet d'audit et de consultants international (KPMG) et y être promu *Manager*.

En 2008 il rejoindra le cabinet d'avocats Stibbe, réputé pour l'excellence de ses services et sa présence sur le marché international et y deviendra associé. Après plusieurs années d'association fructueuse, il quittera Stibbe à la fin 2017, animé par sa ferme volonté de fonder uLaw.

Il fût l'un des jeunes associés les plus talentueux de l'association et, au fil des dossiers, s'est de plus en plus souvent vu confier la gestion globale (multidisciplinaire et multi-métier) des clients. Il fût, au sein de cette association, à l'initiative de nombreux projets dont la création du *Stibbe Charity Fund*.

C'est un professionnel reconnu et réputé dans ce marché très spécialisé (cf. Legal500, Chambers, International Tax Review), (ancien) professeur et orateur invité à de nombreux événements, ayant réalisé des dizaines de publications scientifiques et participé à la rédaction de nombreux ouvrages de droit. Il est également membre de l'*International Fiscal Association* et de la *Belgian Association of Tax Lawyers*.

uLaw s'est par ailleurs entourée de consultants de premiers choix pour l'accompagner dans son développement : Movify, InsideWeb, Mad Kings, etc.).

uLaw

Chaussée de la Hulpe, 185 à 1170 Bruxelles

www.ulaw.be

info@ulaw.be – xavier.gillot@ulaw.be

+32 477 25 77 67