

AVOCATS, INNOVATION & PROSPECTIVE

Newsletter de la Revue pratique de la prospective et de l'innovation



La tribune Prospective

WHY LAW FIRMS NEED TO FOCUS ON PREVENTION AND PREDICTION

Jaap Bosman,

founder and CEO of TGO-Consulting (New York, The Hague, Hong Kong)

www.tgo-consulting.com



In the future law firms will have to provide services that will help clients to predict and prevent legal issues. This will be a departure from the traditional way where the help of the lawyer is called in to fix the issue once it occurs. Prevention and prediction will be possible now artificial intelligence has matured. For law firms it will require a new way of thinking and an adjustment of the business model.

From the client's perspective legal cost and legal issues is something you would want to avoid. Clients will want to devote all their time and effort to growing their business. Legal issues rarely contribute to achieving the company's business goals. Unfortunately only in an imaginary utopia companies can totally focus on their business without being distracted by legal issues

For clients the most unproductive legal issues come in the form of a litigation. At some point every business is subject to litigation either in the form of being a defendant or a plaintiff. Being involved in a litigation is typically a costly, time consuming and energy absorbing affair. External lawyers are called upon to help navigate the litigious mine field and mitigate the problem. In business hundreds of millions of economic value get destroyed in litigations. This is the accumulated costs of legal proceedings and missed business opportunities.

The second form of legal issues comes in the form of transactions and legal opinions. In these cases lawyers are brought in to help avoid future legal issues due to a flaw in the contract or a confrontation with regulatory authorities. The reality is that despite the expenditure on legal advice, future conflicts will arise.

Clients turn to lawyers when they have a concrete and unavoidable legal issue at hand. This is in many aspects comparable to the medical profession. We go to a doctor or a hospital when we get ill. The medical experts will treat us and -hopefully- cure us, after which we can get on with our lives. Over a decade ago the medical profession started to realize that it was better to prevent people from getting ill than to cure them. Every individual that does not get ill brings huge savings to the overall health care budget. Not to mention the prevention of lost labor productivity. Over the years the medical academic and research community through research has made impressive progress in preventing illness. Today for instance we know much more about which conditions might increase the risk of getting cancer or a heart

disease (prevention). Today we also know which strings of DNA in our genome might indicate a higher risk of getting a certain type of cancer or a particular heart condition (prediction). The medical world has shifted from only curing and healing to prevention and prediction.

It is my opinion that the legal profession should make the same shift and start focusing on prevention and prediction

Back in 2010 I participated in a conference in the United States. There I have seen a demo of software that could accurately predict the outcome of a litigation. The software looked at who are the plaintiff and the defendant, what is the dispute about, who are the lawyers involved, what court and what judge will preside over the matter. Due to the fact that every dispute is based on a legal framework being applied to situational facts, there will be a pattern. Once a sufficient amount of data has been fed to the system, this pattern will become visible and Artificial Intelligence will help predict the outcome. At the time the software only included the data of two of the 50 US states and artificial intelligence was still in its very early infancy. I frankly do not know if this startup survived. What I do know is that Peter Thiel in 2016 invested in another startup by Eva Shang and Christian Haigh called Legalist. This is a new type of litigation funder that uses AI and data analytics to calculate the chances of winning a case. Thanks to its technology it manages to realize a 40% return on investment.

Not only startups are active in the field of litigation analysis. November 2015 Lexis Nexis, the publisher of this magazine, acquired Lex Machina, a legal analytics platform. June 2017 Lexis Nexis also acquired Ravellaw.

This article however is not about increasing the chances of a favorable outcome but to avoid litigation altogether.

Employing artificial intelligence to analyze huge amounts of data from diverse sources will soon also open the possibility to avoid legal issues altogether. This is where litigation and transactions come together. If it was possible to predict future events and include this in the contracts, it might be possible to avoid litigation altogether. Again I want to take you back to the 2010. Besides the litigation startup there was also another very young entrepreneur. Unfortunately I have forgotten her name. However I vividly remember what she told us. She demonstrated that there are 'legislative cycles' in society that all follow a similar pattern: it starts with discussions on social media, followed by the traditional media. This would lead to discussions in politics and might eventually result in legislation which in turn after some time will lead to enforcement. These cycles typically take between five and ten years. By recognizing these patterns and by using artificial intelligence to filter out what is relevant and not, it will become possible to predict what might become a legal issue in ten years' time. Knowing this we can include this in our contracts today to prevent future issues.

Let me give two examples where this can be applied. The first is the rapidly changing sentiment in societies across Europe towards exuberant remuneration of bankers and executives. Despite the fact that it was perfectly legal at the time the contract was signed, it had become unattainable once the contracts had to be executed. Simply monitoring the sentiments could have prevented this. The second example is the acquisition of Yahoo by Verizon. The problem here was that close to completion it became apparent that Yahoo had been subject to a major data breach which it had failed to report. Again by monitoring technical developments and media reports on other data breaches, it could have become apparent that cyber security should have been part of scrupulous due diligence. This obviously could not have prevented the breach, but might well have led to a provision.

For law firms prevention and prediction will be a new service line that will require a new and more holistic and proactive approach. Once in place it will inevitably lead to stronger ties with clients because it will be more tied in with the client's business goals.

AVOCATS, INNOVATION & PROSPECTIVE

Newsletter de la Revue pratique de la prospective et de l'innovation



La tribune Prospective

POURQUOI LES CABINETS D'AVOCATS DOIVENT SE CONCENTRER SUR LA PRÉVENTION ET LA PROSPECTIVE

Jaap Bosman, founder and CEO of TGO-Consulting (New York, The Hague, Hong Kong)

www.tgo-consulting.com



Dans le futur, les cabinets d'avocats devront être en capacité de proposer des services permettant à leurs clients de prédire et d'éviter les conflits juridiques. Il s'agira d'un bouleversement par rapport à la fonction usuelle de l'avocat, traditionnellement sollicité a posteriori. Ces prévisions et prédictions seront rendues possibles grâce au développement actuel de l'intelligence artificielle. Les cabinets d'avocats vont devoir modifier leur façon de réfléchir et de s'adapter au nouveau modèle économique.

Du point de vue du client, les difficultés juridiques et les coûts afférents ne sont pas bienvenus. Les clients préféreraient consacrer leur temps et leurs efforts à gérer leurs affaires. Les difficultés juridiques contribuent rarement aux objectifs fixés par l'entreprise. Malheureusement, seul un monde utopique permettrait aux entreprises de se focaliser à plein temps sur leurs affaires sans être concernées par une question juridique.

En premier lieu, un litige est envisagé comme contre-productif par l'entreprise. Pour autant, la plupart des sociétés sont concernées à un moment donné, comme plaignante ou en défense. Etre impliqué dans un litige engage des coûts, fait perdre du temps et de l'énergie. L'entreprise a recours à des avocats pour l'assister sur le terrain contentieux. Elle doit investir des centaines de millions d'euros pour financer des procédures.

En second lieu, les aspects juridiques se traduisent, pour les entreprises, par des consultations juridiques et des transactions. Les avocats sont sollicités afin de permettre à l'entreprise d'éviter des difficultés juridiques liées à un défaut dans un contrat ou à une inspection par une autorité régulatrice. Mais en réalité, malgré le développement des consultations juridiques, des conflits sont toujours susceptibles d'intervenir.

De manière générale, les clients font appel à des avocats quand ils se retrouvent face à un problème juridique concret. À différents égards, l'avocat a des points communs avec le médecin. En effet, nous nous rendons chez le médecin ou à l'hôpital lorsqu'on est malade, les experts médicaux vont alors nous traiter et - avec un peu de chance - nous soigner, après quoi nous reprendrons le cours de notre vie. Il y a un peu plus de dix ans, la profession médicale a commencé à réaliser qu'il était plus avantageux de prévenir les risques des maladies plutôt que d'intervenir pour guérir les gens. En évitant que les individus ne tombent malades, l'assurance maladie fait d'importantes économies. Cela permet également d'éviter la baisse de productivité dans le monde du travail. Avec les années, la communauté médicale, académique et

de recherche, a beaucoup progressé dans la prévention des maladies grâce à la recherche. Aujourd'hui par exemple on en sait beaucoup plus sur les facteurs qui peuvent augmenter le risque de cancer ou de maladie cardiaque. De nos jours, on sait aussi quelle séquence de notre ADN peut révéler un plus haut risque pour certains types de cancers ou un problème cardiaque particulier. Le monde médical a opéré une transition, passant de soigner et guérir, à prévoir et prédire.

À mon sens, les professions juridiques doivent conduire la même transition et commencer à se concentrer sur la prévention et la prospective.

En 2010, j'ai participé à une conférence aux États-Unis. À cette occasion, j'ai assisté à une démonstration de logiciel permettant, de prédire, de façon efficace, le résultat d'un litige, à partir de ces éléments : le plaignant, le défendeur, le sujet du litige, les avocats, la cour et le juge qui allait présider la séance. Comme tous les conflits reposent sur un cadre légal qui s'applique à une situation précise, un schéma récurrent était créé. Une fois un nombre suffisant de données entré dans le système, ce schéma était visible et l'intelligence artificielle pouvait aider à prédire l'issue du conflit. À l'époque, le logiciel ne disposait des données que des 50 États américains, et on en était aux débuts de l'IA. J'ignore si cette start-up a survécu. Ce que je sais par contre c'est que Peter Thiel a investi en 2016 dans une autre start-up créée par Eva Shang et Christian Haigh appelée « Legalist ». Il s'agit d'une nouvelle forme de « litigation funder » qui utilise de l'IA et de l'analyse de données pour calculer les chances de succès d'une affaire. Grâce à cette technologie, il a réalisé un retour sur investissement de 40 %.

Les start-up ne sont pas seules impliquées dans le domaine de l'analyse de litiges. En novembre 2015, Lexis Nexis a acquis « Lex Machina », une plateforme d'analyse légale. En juin 2017, l'entreprise a également acquis « Ravellaw ».

Il ne s'agit cependant pas d'augmenter les chances de succès dans un litige mais bien de le contourner.

Utiliser l'intelligence artificielle pour analyser de grandes quantités de données de différentes provenances permettra sûrement dans un futur proche d'éviter les conflits juridiques. C'est à ce moment précis que litige et conciliation se rejoindront. Et effectivement, s'il était possible de prédire les événements et d'inclure ces prévisions dans les contrats, cela permettrait probablement d'éviter le litige.

Revenons dans les années 2010. Outre la start-up évoquée plus haut, j'ai également fait la rencontre d'une jeune entrepreneure. Ce qu'elle m'a dit m'a marqué. Elle a identifié des « cycles législatifs » dans la société qui suivent un schéma similaire : une discussion sur les réseaux sociaux, reprise par les médias traditionnels, et qui peut conduire à une discussion en politique et éventuellement à un texte législatif qui sera lui-même mis en application. Ces cycles prennent en moyenne entre 5 et 10 ans. En prenant en compte l'existence de ces schémas et en utilisant l'IA pour filtrer ce qui est important ou non, il deviendrait un jour possible de prédire le résultat d'une affaire juridique à 10 ans. Sachant cela, il est déjà possible d'incorporer cette donnée dans nos contrats afin d'éviter de potentiels problèmes juridiques.

Laissez-moi vous donner deux exemples où cela peut s'appliquer. Le premier concerne le changement brusque de position, dans les sociétés partout en Europe, sur les rémunérations exorbitantes des banquiers et des dirigeants. Même si cela était parfaitement légal au moment de la signature du contrat, son exécution était devenue inconcevable. Une simple attention portée à l'état d'esprit qui prévalait alors aurait pu prévenir cette situation. Le deuxième exemple concerne l'acquisition de Yahoo par Verizon. Peu de temps avant de valider l'acquisition, Yahoo a été victime d'une importante brèche dans sa sécurité. De la même manière, il aurait suffi d'observer les derniers développements technologiques et de suivre les sujets des médias sur les différents piratages de données pour prendre conscience que la question de la cyber-sécurité devait faire l'objet d'une attention scrupuleuse. Évidemment, cela n'aurait pas empêché le piratage mais cela aurait pu conduire à une sorte de « provision ».

Pour les cabinets d'avocats, la prévision et la prédiction seront de nouvelles branches de services qui exigeront une approche à la fois plus globale et proactive. Une fois mise en place, cela conduira inévitablement à renforcer les liens avec les clients, car la relation sera davantage liée à leurs objectifs professionnels.