

« Les directeurs juridiques ont besoin d'aide : nous sommes là pour eux »

Directeur juridique de Sogeti pendant neuf ans, Stéphane Lefer vient de créer Oxygen+, un cabinet d'avocats proposant notamment une offre d'insourcing aux directions juridiques. Un modèle innovant, directement inspiré des besoins identifiés dans le cadre de son ancien métier. Explications.



En quoi consiste Oxygen+ ?

Stéphane Lefer : Oxygen+ a la forme juridique d'un cabinet d'avocats car il s'agit de fournir des prestations juridiques. Mais c'est surtout une structure qui souhaite apporter de l'innovation en bousculant les frontières, avec un savoir-faire et un savoir-être très tourné vers l'entreprise. Les directrices et directeurs juridiques sont devenus les « hommes » forts de l'entreprise. Ils ont besoin d'aide et nous sommes là pour eux.

Nous proposons de fournir des prestations juridiques de manière très opérationnelle selon trois modalités : pour mener un projet de A à Z, pour répondre à un surcroît d'activité au sein de l'entreprise, ou pour suivre un dossier comme n'importe quel cabinet d'avocats.

D'où vous est venue l'idée d'une telle structure et d'une telle approche ?

S. L. : Tout simplement en questionnant de nouveau les besoins des directions juridiques et plus largement des entreprises, besoins que je connais pour avoir été directeur juridique durant 9 ans ainsi qu'*Ethic & Compliance Officer*. À cela s'ajoutent les besoins exprimés par mes pairs au sein du Cercle Montesquieu dont je suis le secrétaire général depuis 2013.

Il est assez extraordinaire de constater que les directions juridiques sont surbookées mais qu'elles trouvent difficilement les moyens pour faire face à cette surcharge quasi permanente, et cela alors même qu'elles en ont souvent les moyens financiers. Il y a plusieurs raisons à cela. Les directions juridiques se sont renforcées et beaucoup d'entre elles ont atteint un seuil critique sans pour autant que le besoin juridique diminue. La crise financière est passée par là impliquant que les directions administratives et financières limitent les recrutements en entreprise. Et enfin, les cabi-

nets d'avocats sont encore le plus souvent focalisés sur la notion de dossiers, avec des tarifs horaires élevés, ce qui est de plus en plus difficile à accepter pour les directions juridiques à qui on demande, à l'instar des autres directions de l'entreprise, de faire des efforts et donc de développer de nouveaux modèles.

En quoi l'offre d'Oygen+ est-elle différente ?

S. L. : J'ai appris en entreprise la simplicité et à être focalisé sur le résultat. Autrement dit, il s'agit d'une question de « valeur ». Le client souhaite payer pour la valeur ajoutée qui lui est réellement apportée et il supporte de moins en moins les surcoûts que sont les locaux des cabinets qui peuvent représenter 30 % du prix payé par le client final, l'appartenance à un grand réseau qui a des coûts de marketing importants, et plus globalement toutes les surcouches qui font que les tarifs grimpent, grimpent... Faisons donc autrement et revenons au cœur du métier qui consiste à fournir des prestations juridiques au bénéfice des entreprises, tout simplement ! Pour répondre à cet objectif, utilisons les hommes et femmes experts dotés des outils du digital qui permet le travail à distance, le meilleur partage, la mutualisation, l'industrialisation...

Cette offre existe-t-elle dans d'autres pays ?

S. L. : Oui, par exemple aux États-Unis et en Grande-Bretagne avec des structures comme AxiomLaw ou Virtual Lawyers.

Les cabinets d'avocats pratiquent le détachement. Cela ne peut-il pas répondre aux besoins ponctuels des directions juridiques ?

S. L. : Si, et nous proposons d'ailleurs cette prestation qui ne doit pas porter ce

nom car il est tout simplement impropre. Le collaborateur reste toujours attaché à son cabinet, il ne fait que se déplacer physiquement dans les locaux du client pour être au plus proche des interlocuteurs juristes et opérationnels. Notre différence réside dans le fait que nous assumons ce modèle du « *déplacement* » qui répond à un besoin et ne le faisons pas avec réticence. Nous nous organisons pour fournir ce service de proximité.

Pour assurer la connaissance opérationnelle, vous avez donc des spécialistes sectoriels ?

S. L. : Oui, actuellement, la structure compte quatre personnes, avec une dominante en nouvelles technologies et médias car nous en sommes issus, mais nous avons vocation à intervenir dans d'autres secteurs car nous sommes polyvalents et l'équipe va grandir.

Comment les directeurs juridiques ont-ils accueilli cette offre ?

S. L. : Bien, car ils reconnaissent qu'elle répond à leurs besoins ou à l'un de leurs besoins. Aujourd'hui, les clients veulent effacer les frontières entre juristes et avocats, entre équipe interne et externe. Nous tentons d'y contribuer.

Et vos nouveaux confrères ?

S. L. : Favorablement également. Les autres cabinets comprennent que nous ne sommes pas au final en concurrence. Les clients rechercheront toujours des hyper spécialistes. Quant aux jeunes générations d'avocats et de juristes, elles sont de moins en moins attachées à une entreprise ou à un cabinet, et veulent travailler en mode projet sur des sujets intéressants. Ce modèle plus souple entre la direction juridique et le cabinet classique correspond donc à leurs aspirations. Je crois que c'est une partie de l'avenir de la profession de juriste/avocat. ■