

# "Nous nous différencions sur le modèle et sur les coûts", précise S. Lefer

20/03/2015



**Créer un cabinet d'avocats taillé sur mesure pour les directions juridiques des grandes entreprises. C'est le pari que s'est lancé Stéphane Lefer, ancien directeur juridique et éthique & compliance officer de Sogeti. Actuel secrétaire général du Cercle Montesquieu, il devrait bientôt passer la main. Présentation**

Stéphane Lefer reprend la robe pour proposer des prestations aux directions juridiques pas tout à fait classiques...

**Quelle est la particularité du cabinet Oxygen+ que vous venez de monter ?**

Mon constat de départ est que les directions juridiques arrivent à un niveau de maturité,

associé à la crise subie depuis plusieurs années, qui nécessite de plus en plus d'avoir un modèle hétérogène mixant internalisation et externalisation.

Une facette du projet est donc de faire de mon cœur de métier ce qui ne représente que l'activité accessoire des cabinets : proposer que des juristes et des avocats se déplacent au sein des directions juridiques - soit sur un jour soit sur plusieurs mois - afin de fournir des services juridiques. Une forte proximité est ainsi créée avec le client : nous connaissons les procédures de l'entreprise et les interlocuteurs clés des sujets qu'il faut traiter, afin d'être opérationnel et fournisseur de « valeur ». Ce qui fait la force d'un juriste d'entreprise, c'est son expertise en droit et mais aussi sa connaissance d'autres aspects : la finance, la communication, les relations humaines. Je veux insuffler à mon équipe un esprit ouvert, opérationnel et pragmatique.

**Certains cabinets d'avocats pratiquent déjà le détachement de leurs avocats. Quelle innovation propose votre cabinet ?**

Nous nous différencions sur le modèle et sur les coûts. Nous nous organisons en interne pour proposer des coûts très compétitifs. Pour cela, notre cabinet a choisi de ne pas se situer dans le « triangle d'or parisien » entre le VIII<sup>e</sup> et le XVI<sup>e</sup> arrondissement, mais dans le X<sup>e</sup>. Les sièges des grandes entreprises se situent souvent en périphérie pour des raisons de coûts. Nous sommes plus proches de la culture des directions juridiques qui ont cet impératif de gestion.

Lorsqu'une direction traite beaucoup de dossiers de M&A, le recours à un avocat associé aux honoraires très élevés n'est pas toujours nécessaire et judicieux. La suractivité de l'équipe de la direction peut être gérée par le recours à un collaborateur expérimenté intégré aux équipes pendant le temps de l'opération. C'est ce que nous souhaitons offrir.

**Vous proposez également de réaliser « les projets » des directions juridiques clientes.**

### **Quelle est la différence avec le déplacement ?**

Dernièrement, par exemple, nous avons réalisé une plaquette sur un sujet particulier, dans un délai relativement court, destinée au lobbying que le directeur juridique d'une entreprise devait mettre en place. Ce projet nous a donc été confié. Pour ce faire, il a fallu participer à certaines réunions et se rendre dans l'entreprise cliente, sans avoir à y être à temps plein.

Ce type de prestations se différencie du déplacement de l'un de nos effectifs au sein de l'entreprise cliente. Dans ce cas, il s'agit d'assurer un renforcement des équipes sur des opérations plus classiques menées par la direction juridique, telle qu'une fusion acquisition ou de « donner un coup de main » sur la négociation de contrats complexes.

### **De combien de personnes se compose votre équipe et quelles sont ses matières de prédilection ?**

Nous sommes quatre pour le moment. Les membres de mon équipe ont entre 8 et 10 ans d'expérience. Elles sont avocates ou anciennes juristes d'entreprises. Oxygen+ est un cabinet d'avocats tenu au secret professionnel et tout le personnel y est tenu. Elles peuvent intervenir sur des contrats complexes. Deux personnes connaissent bien le secteur de l'informatique et de l'IT tandis que la troisième est spécialisée en propriété intellectuelle et vient du monde de l'audiovisuel. Nous allons très vite développer une compétence supplémentaire en corporate, M&A et compliance.

### **Votre équipe peut-elle proposer des prestations qui ne sont pas purement juridiques ?**

Oui effectivement ! Nous souhaitons, comme prestataire des directions juridiques, proposer de les aider sur des sujets tels que la compliance impliquant, non pas de traiter et d'être responsable de tel ou tel sujet financier ou de communication, mais de savoir l'appréhender. Beaucoup d'entreprises ne bénéficient pas encore de programmes de compliance et d'éthique. Nous voulons développer une compétence en la matière pour accompagner les entreprises. C'est un travail passionnant à la croisée de plusieurs métiers.

### **Avez-vous reçu un bon accueil de la part de vos confrères ?**

Les directeurs juridiques continueront à avoir recours à des cabinets pour leur hyperspécialisation. Mon activité est complémentaire de celle traditionnellement proposée par ces cabinets. Je suis heureux de la proposer au sein du Barreau de Paris qui est, de plus en plus, tourné vers l'innovation. Des cabinets anglo-saxons se positionnent sur ce marché, aux USA ou au Royaume-Uni, créant pour certains des structures *ad hoc* et se rendent compte que c'est un besoin de leurs clients. Ces structures émergeront peut être demain en France ! Mes atouts sont et resteront ma connaissance de l'entreprise.

Propos recueillis par Sophie Bridier