



## ■ AVOCATS D'AFFAIRES

# Les petits cabinets séduisent les entreprises

Il comptent en moyenne une trentaine d'avocats, n'ont pas de réseau international ni de marque mondiale et pourtant ils ont le vent en poupe. Les cabinets petits ou moyens sont en effet de plus en plus courtisés par les grands groupes. Motif principal ? La réduction des budgets des directions juridiques et l'augmentation concomitante des honoraires des grands cabinets. Deux phénomènes qui ont rendu les directeurs juridiques plus attentifs dans leur gestion des conseils extérieurs ces dernières années. «Même lorsque les budgets n'ont pas été réduits, la logique de la gouvernance nous impose d'être vigilants dans l'utilisation des ressources juridiques externes, tout en étant de plus en plus consommateurs de prestations juridiques nouvelles, pas forcément hautement qualifiées mais récurrentes», analyse Alexandre Menais, directeur juridique du groupe Xerox France. C'est pourquoi le marché du low cost est en pleine expansion. Ancien collaborateur d'un cabinet anglo-saxon, il connaît bien le fonctionnement des firmes mondiales : «Ces cabinets vont devoir s'habituer au fait que les entreprises ne veulent plus payer au prix fort des prestations à faible valeur ajoutée», prévient-il. Il faut dire que les directeurs juridiques sont nombreux à critiquer la rotation très rapide des associés qui engendre des frais de prise de connaissance du dossier. Ils ont aussi souvent le sentiment de payer la formation des collaborateurs et, plus généralement, de ne pas maîtriser les honoraires.

Résultat, ils mettent désormais les cabinets en concurrence afin de déterminer la structure la mieux adaptée à leurs besoins. «Le recours aux grandes firmes mondiales est un confort, mais en se donnant le mal de chercher, on trouve des professionnels tout aussi compétents dans d'autres cabinets», confie Rémy Blain. Cet ancien directeur juridique, qui a travaillé notamment chez



Total, Thales et EADS, est aujourd'hui avocat associé chez Wilinski Scotto et Associés : «Nos taux horaires ne sont pas toujours notablement inférieurs, mais ce qui coûte cher dans un grand cabinet, c'est la coordination des équipes, surtout lorsque celles-ci comportent des dizaines d'avocats, ce qui n'est pas notre cas.»

Si les grandes firmes demeurent incontournables en raison du capital de confiance attaché à leur marque, de leur implantation mondiale et de leur capacité à mobiliser rapide-

ment de très grosses équipes, elles sont aujourd'hui confrontées à des clients adeptes du «small is beautiful». Et il ne s'agit pas seulement d'une question de prix. «Les cabinets sont de plus en plus départementalisés. Le directeur juridique rencontre autant de spécialistes que d'aspects juridiques d'une situation. Il manque parfois d'un conseil qui puisse l'aider à faire une synthèse de toutes ces questions et à prendre une décision», estime Jérôme Bersay, qui a fondé en 1996 un cabinet spécialisé en droit des affaires. Une analyse largement partagée par les directeurs juridiques, désormais en quête d'un service de proximité. «Dans un cabinet plus petit, les associés sont beaucoup plus disponibles et gèrent eux-mêmes le dossier, explique Alexandre Menais. Souvent, ils connaissent mieux le fonctionnement de la société et cultivent un intuition personnelle qui devient rare dans les grandes structures.»

Un besoin que certains cabinets ont bien identifié et s'emploient à satisfaire : «L'idée consiste à se positionner aux côtés du client tout au long de la gestion de son projet : il ne s'agit pas simplement d'aider à l'analyse mais de participer à la mise en œuvre opérationnelle de la problématique juridique et fiscale», observe Philippe Nègre, ancien associé de Landwell, aujourd'hui cofondateur du cabinet NS2A. Les directeurs juridiques ne se contentent plus d'excellents techniciens, ils veulent des avocats impliqués dans un véritable rôle de partenaire...

**Olivia Dufour**