

LesEchos.fr

# L'intérim management s'invite dans le monde du droit

VINCENT BOUQUET | LE 27/10/2014 À 00:55



D'un côté, les entreprises y trouvent leur compte en payant des honoraires moins élevés ; de l'autre, les cabinets d'avocats gardent un contact avec leur clientèle tout en recyclant d'anciens collaborateurs. - Shutterstock / BrAt82

**Pour répondre aux nouvelles attentes des directions juridiques, des cabinets d'avocats proposent, outre-Manche, une offre de droit low cost pour remplir des missions moins stratégiques.**

Pour l'heure, le procédé n'a pas encore traversé la Manche. Mais cela n'est peut-être qu'une question de temps... Comme leurs homologues français, les directeurs juridiques britanniques **se montrent de plus en plus exigeants** avec leurs cabinets d'avocats. Face à **une tendance des directions juridiques à l'internalisation** et pour ne pas perdre leur clientèle, trois cabinets - Eversheds, Berwin Leighton Paisner et Allen & Overy - ont mis sur pied **une solution pour séduire les entreprises**.

Utilisant d'abord d'anciens collaborateurs qu'ils n'ont pas pu associer faute de croissance suffisante, ils ont créé **des structures virtuelles chargées de remplir des missions moins stratégiques** mais que les directions juridiques n'ont pas la capacité de réaliser elles-mêmes. « *Cela permet aux entreprises qui ont besoin de main-d'oeuvre sur une mission ponctuelle mais n'ont ni les moyens d'embaucher ni la volonté de payer des honoraires élevés pour une tâche avec une valeur ajoutée moins élevée de s'offrir les services de collaborateurs aguerris* », analyse Yves Boissonnat, fondateur de Boissonnat Partners.

## Fermer la porte aux petits

Avec cette solution, **un procédé gagnant-gagnant** se mettrait en place : d'un côté, les entreprises y trouvent leur compte en payant des honoraires moins élevés ; de l'autre, les cabinets d'avocats gardent un contact avec leur clientèle tout en recyclant d'anciens collaborateurs. Et surtout, ils ne laissent pas les plus petits cabinets, souvent friands de ce genre de missions, mettre les pieds chez leurs clients avec le risque qu'ils parviennent, de proche en proche, à décrocher des dossiers avec un enjeu plus important.

« *C'est l'émergence de l'intérim management dans le monde du droit qui, jusque-là, était épargné*, assure Yves Boissonnat. *Cela pose une question de taille : le droit est-il en train de se transformer en une activité comme une autre ?* » A cette question, les avocats français ont déjà la réponse : c'est non. Par peur de déstabiliser un marché déjà bouleversé, **ils freinent des quatre fers pour ne pas qu'une telle offre voie le jour en France**, où d'ailleurs le prêt de main-d'oeuvre par des avocats est très réglementé.

### À noter

80 % des directeurs juridiques qualifient le niveau des honoraires comme un critère « important » pour choisir un cabinet d'avocats.

