

Intermédiation

Par Nathalie Bru

Le courtage juridique fait ses premiers pas

Manque de temps, de connaissance du milieu, difficultés à identifier clairement ses problématiques juridiques... Pas toujours facile pour les entreprises de trouver l'avocat idéal pour un dossier donné, en particulier pour les PME. Le courtage juridique serait-il la solution ?

Quand, en 2008-2009, Samantha Pastour a lancé sa première société, elle ne connaissait rien au droit, ni au métier d'avocat. Alors, comme beaucoup, pour limiter les risques, elle a préféré s'adresser à un grand cabinet de la place. Résultat : « *J'ai dépensé énormément d'argent* », dit-elle. L'expérience lui a laissé un goût si amer que pour la création de sa deuxième société, Bill'iz, elle a préféré s'adjoindre les services d'une société de courtage juridique parisienne, Hoc Opus.

UNE PRATIQUE ÉMERGENTE

Hoc Opus propose à ses clients d'identifier pour eux les avocats les mieux à même de répondre à leurs problématiques juridiques et ce, dans un souci de transparence des coûts. Créée en 2010 par Virginie Viola, une ancienne juriste d'entreprise, la société peut se targuer d'être presque une pièce unique sur le marché. Car ceux qui, avant elle, ont tenté l'aventure, tels Legal Fees ou Legal Inside, ont mis la clé sous la porte en peu de temps ou demeurent injoignables. Quelques sociétés affichent bien une compétence en courtage juridique sur leur site web, mais la plupart ne proposent cette activité qu'à titre accessoire, comme Lex Consulting, un cabinet installé à Lille.

Pourtant, trouver quelqu'un pour débroussailler le terrain peut s'avérer une aubaine, notamment pour les PME. « *La relation avec le monde juridique est compliquée*, note Samantha Pastour, *plus compliquée qu'avec les autres corps de métier.* » Un seul désir côté client : rationaliser la démarche. Nombreuses sont les entreprises à souhaiter plus de transparence sur les honoraires de leurs avocats, et des informations claires et précises quant aux conditions de réalisation de la prestation. C'est de ce constat qu'est partie Virginie Viola. « *Ce que je fais est très sim-*



Virginie Viola



François Gaudry



Xavier Gilleron

ple : je gère des appels d'offres pour mes clients », résume-t-elle.

Qui dit appel d'offres dit formalisation de la démarche. Une démarche que Virginie Viola a pour sa part conçue en six étapes. D'abord, l'élaboration des critères de sélection avec son client. Trois mots d'ordre : compétence, prix, disponibilité. Ensuite, la formulation de l'appel d'offres avec questionnaire à l'appui. « *Je vais identifier les avocats idoines dans mon réseau et, pour garder une certaine fraîcheur, intégrer au moins un nouvel avocat à chaque nouveau panel* », précise Virginie Viola. Un avocat, pas un cabinet. « *Ce n'est pas le cabinet la porte d'entrée, c'est la compétence de l'avocat* », dit-elle. Vient ensuite l'analyse des offres. Stade de la démarche auquel Virginie Viola assure « *échanger avec les avocats et demander des ajustements le cas échéant* » afin que « *les offres soient comparables* ». Sont précisées les conditions de réalisation de la prestation – du nombre de réunions au nombre d'appels téléphoniques auquel le client va avoir droit. Objectif : « *mettre en place un package forfaitisé* ».

UN GAIN DE TEMPS

Une fois les différentes réponses harmonisées, Hoc Opus présente à son client un tableau comparatif dans lequel ne figurent plus que les trois ou quatre offres « *les plus pertinentes* ». « *Lorsque le choix est difficile, nous relançons les cabinets sur un critère en particulier*, indique Virginie Viola. *Le budget ayant été estimé avec le client en amont, le choix ne s'opère pas tant sur le critère budgétaire que sur l'offre elle-même. Nous les mettons surtout en concurrence sur les conditions de réalisation de la prestation.* » Mieux vaut donc se démarquer sur l'originalité de son offre que sur le prix. Nathalie Puigserver, associée spécialisée en droit des nouvelles technologies et droit d'auteur chez P3B Avocats, le confirme. « *C'est l'argumentation que l'on développe sur la façon dont on*

MÊME SI CEUX QUI Y ONT FAIT APPEL, PARAISSENT Y AVOIR TROUVÉ LEUR COMPTE, DIFFICILE DE DIRE POUR L'INSTANT SI LE COURTAGE JURIDIQUE A DE BEAUX JOURS DEVANT LUI

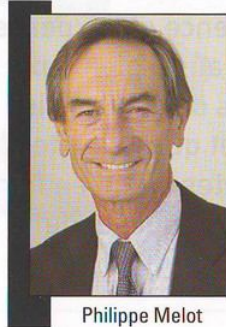
va s'y prendre, sur notre méthodologie, qui fera la différence. »

Nathalie Puigserver, qui a été plusieurs fois shortlistée par Hoc Opus avant d'être retenue sur un dossier, considère que les avocats ont tout à gagner à voir cette activité se développer. « Quand le processus de sélection est intelligent et approprié, cela fait gagner beaucoup de temps à tout le monde, remarque-t-elle. Le travail de débroussaillage du dossier a déjà été réalisé, le client est informé d'emblée des conditions financières, une question qu'il a souvent du mal à aborder lui-même, ce qui assainit la relation et nous pose davantage en partenaires. »

François Gaudry, juriste et dirigeant d'Atome Conseil, société spécialisée dans la transmission et l'immobilier d'entreprise, propose, pour sa part, d'identifier des avocats pour ses clients au coup par coup. Service qu'il rend à dix pour cent de sa clientèle environ. « Il est toujours difficile pour un profane de se rendre compte des compétences exactes d'un avocat dans une matière déterminée, constate-t-il. Ce n'est qu'au cours de la gestion du dossier que le client prend réellement conscience de la qualité de la prestation qui lui est fournie. » Même constat chez Lex Consulting, « société spécialisée dans la prévention et l'assistance juridique des TPE et PME », comme l'indique son site internet. À sa tête : Xavier Gilleron, juriste ayant longtemps officié dans le milieu de l'assurance et de la protection juridique. « Il est important pour la PME d'avoir un intermédiaire pour la sélection des avocats, juge-t-il. Le métier du courtier juridique est de trouver le meilleur rapport qualité-prix. » Lui, en revanche, à la différence d'Hoc Opus, ne pratique pas l'appel d'offres systématique : « Ce n'est pas forcément utile lorsqu'on dispose d'un réseau constitué que l'on connaît bien. »

L'ÉPINEUSE QUESTION DE LA RÉMUNÉRATION

« Savoir évaluer les cabinets d'avocats est compliqué, analyse Philippe Melot, associé chez Legalteam, cabinet de conseil spécialisé dans les professions juridiques et ancien président du Cercle Montequieu. Pour faire un métier comme celui-là sans déraiper, il faut avoir une éthique et une indépendance inébranlables. » Ce qui pose la question de la rémunération du courtier. Alors que Xavier Gilleron demande à l'avocat de prévoir la rémunération dans ses honoraires, Virginie Viola ne se fait rémunérer que par l'entreprise – « sinon, je perds toute crédibilité », juge-t-elle. Dubitatif sur l'intérêt même du



Philippe Melot



Nathalie Puigserver



Maurice Bensadoun



Samantha Pastou

métier, Patrick Barret, avocat à Angers et président de la commission de l'exercice du droit du Conseil national des barreaux, remarque : « À partir du moment où l'avocat paie, on ne peut pas ne pas évoquer le côté trompeur du service. »

Virginie Viola dit compter parmi ses clients des PME mais aussi des groupes. Tels Philips, par exemple, qui par deux fois a fait appel à ses services : dans le cadre d'un remplacement de congé maternité et pour identifier un avocat spécialisé en droit de la télémédecine. Question de temps. « Tout ce travail en amont pour identifier le profil que nous recherchons est chronophage, explique Estelle Benoist, directrice juridique. J'aurais pu confier cette tâche au service achats, mais notre besoin était tellement spécifique qu'il était plus efficace de l'exprimer à un juriste ayant eu une expérience en entreprise. » Maurice Bensadoun, directeur juridique de Veolia Eau, juge en revanche le service inutile, voire contre-productif, pour les grandes entreprises. « C'est très bien pour les PME qui ne disposent pas de juristes en interne, mais dans le cas contraire, c'est au directeur juridique qu'incombe la mission de sélectionner les avocats », tranche-t-il.

« Que le courtage juridique réponde à un besoin, je le comprends parfaitement, remarque Patrick Barret. Mais c'est aux avocats, par la connaissance qu'ils ont du milieu, de proposer ce type de service à leurs clients, de les renvoyer vers des confrères plus compétents qu'eux le cas échéant. » Le Conseil national des barreaux ne s'est pas encore penché de manière formelle sur la question de la venue sur le marché de ces sociétés de courtage, mais Patrick Barret entend remédier à la chose rapidement : « Si cette opération de courtage est conduite dans le seul intérêt de l'entreprise, cela suppose que le courtier se livre en amont à une analyse des problèmes de l'entreprise. N'est-on pas alors déjà un pied dans la consultation juridique ? Or la consultation juridique n'est pas libre. »

Difficile de dire pour l'instant si le courtage juridique a de beaux jours devant lui. Ceux qui y ont fait appel, clients comme avocats, paraissent y avoir trouvé leur compte. Mais entre les TPE, qui ne pourront jamais s'offrir ce genre de service, et les directeurs juridiques de grands groupes, peu prompts à déléguer ces prérogatives-là, le courtier doit encore trouver sa place. Comme le remarque Philippe Melot, cependant, « tout ce qui va dans le sens d'une rationalisation va dans le sens de l'histoire ». □