

Capgemini fait du offshore un outil de gestion

LAURENCE NEUER | LE 04/05/2015 À 05:55



Isabelle Roux-Chenu, directrice juridique de Capgemini, fait appel à une équipe externe composée de 80 personnes. - Photo Capgemini

Sous l'impulsion de sa directrice juridique, Isabelle Roux-Chenu, le groupe français de services informatiques a décidé de recourir à une équipe de juristes offshore pour l'aider dans la gestion de ses contrats. Une solution qui permet à la direction juridique de mieux appréhender ses risques, mais aussi de mieux contrôler ses coûts.

La pratique est devenue un levier de rentabilité pour les cabinets d'avocats et les directions juridiques qui l'ont adoptée. Outre l'allègement de la charge budgétaire de l'entreprise, l'externalisation de tâches récurrentes a permis aux juristes internes de se recentrer sur des prestations stratégiques à forte valeur ajoutée. « *Nous intervenons de plus en plus en amont des négociations et longtemps après la signature des contrats* », note Isabelle Roux-Chenu.

La directrice juridique du groupe Capgemini (qui vient d'annoncer le rachat de l'indien iGate) délègue un certain nombre de prestations chronophages à des juristes qualifiés basés dans des pays à coûts réduits, qui travaillent sous la responsabilité de la direction juridique. Dans le jargon professionnel mondialisé, on parle communément de « legal process outsourcing » (LPO), ou « insourcing » (LPI) lorsqu'ils sont installés dans l'entreprise. « *Nous avons une équipe de 80 personnes qui croît chaque année, notamment en Pologne, en Inde, au Guatemala et au Brésil, afin de pouvoir servir nos clients internes et externes en sept langues* », précise-t-elle. Ce qui leur est confié ? Un travail « *qui ne nécessite pas de posséder la connaissance intime du droit local et qui peut être optimisé grâce aux outils technologiques* ». Par exemple, la signature de pouvoirs et de contrats intragroupes, les tenues de registres des sociétés, la préparation de la documentation pour les conseils ou les assemblées, la rédaction de clauses-types, l'analyse des contrats lors d'acquisitions pour en apprécier les risques, etc.

Un outil de gestion performant

Pour cette direction avant-gardiste, l'externalisation est un outil de gestion, d'identification et de contrôle des risques contractuels liés, par exemple, aux délais de déclenchement et à la mise en oeuvre de garanties de **passif** ou au suivi des clauses contractuelles, telles que la clause de réduction de prix. A cet effet, la direction juridique demande à l'équipe offshore de préparer la taxonomie des contrats, autrement dit d'encoder les

grands éléments de la **transaction** (noms de parties, dates de livraison...), de définir des mots-clefs et de les résumer dans un langage accessible et opérationnel. *« Cela permet, par exemple, de générer des rappels automatisés, de faire de la facturation intelligente ou d'être très réactifs à une demande portant sur un contrat comportant de nombreuses annexes »*, précise-t-elle.

Des effets vertueux

Ce processus accompagne idéalement la vie mouvementée des transactions. Levier de rentabilité de l'entreprise, le contrat peut perdre de son effet avec le temps. *« Or l'important est qu'il colle en permanence à la réalité du terrain et aux besoins du client. Le LPI/LPO permettra à ce dernier d'exiger de ses prestataires l'ensemble des résultats escomptés des clauses contractuelles qu'il a signées, rabais, livraison dans les délais*, pointe Isabelle Roux-Chenu. *Lorsque le client est lui-même un prestataire, ce processus améliore encore la rentabilité en faisant en sorte que le contrat soit modifié par des avenants pour refléter les demandes évolutives du client. »*

L'effet vertueux va jusqu'aux enseignements qu'il invite à tirer, par exemple, sur les économies d'échelle réalisées ou la mise à jour des tarifs. *« Je peux constater que dans 50 % d'entre eux les termes de paiement sont à 30 jours »*, illustre la directrice juridique. *En outre, le LPI/LPO permettra de « renseigner les opérationnels sur tous les contrats arrivant à expiration à telle date dans leur ligne de service »*, poursuit-elle. De quoi effrayer les avocats ? *« Ils interviennent dans des domaines pointus ou pour anticiper les effets d'une nouvelle réglementation »*, répond Isabelle Roux-Chenu, qui refuse, comme nombre de directeurs juridiques, de prendre en charge des honoraires élevés pour des tâches qui peuvent être efficacement assurées par des équipes offshore. A bon entendeur...●