

## AVOCATS ET CONSEILS

› Honoraires

› Classements

› Choisir son avocat

› Actualité des cabinets

ACCUEIL

BUSINESS

DIRECTIONS  
JURIDIQUES

AVOCATS ET CONSEILS

CHOISIR SON AVOCAT

# Avocat détaché ou délégation juridique

LAURENCE NEUER | LE 11/07/2016 À 07:00



"À chaque fois, c'est du gagnant-gagnant: l'avocat y gagne en expertise", résume Valérie Valais, directrice Affaires publiques et Corporate Development de Dassault Systèmes - DR

**Business case** | Recruter un avocat permet notamment, selon Valérie Valais, la directrice Affaires publiques et Corporate Development de Dassault Systèmes, de combler un besoin d'expertise ou de pallier un surcroît d'activité.

Recruter « un avocat auprès du barreau d'affaires pour une mise à disposition ponctuelle, cela n'est pas du luxe pour un groupe international tel que Dassault Systèmes, en pleine dynamique d'innovation. La souplesse d'une telle formule permet, selon les cas, de combler le besoin d'expertise dans un domaine pointu, de remplacer un salarié absent, de pallier un surcroît d'activité, ou encore, de surmonter une barrière de langue ou culturelle. Ainsi, la filiale anglaise de Dassault Systèmes bénéficie, une journée par semaine, du détachement dans ses locaux d'un avocat local dédié notamment à la négociation avec les clients. Et sa filiale russe a en son sein, trois jours par semaine, un avocat maîtrisant parfaitement la langue et le droit du pays.

« A chaque fois, c'est du gagnant-gagnant : l'avocat y gagne en expertise et en fidélisation du client, et l'entreprise bénéficie d'une expertise et d'un service global », résume Valérie Valais, directrice Affaires publiques et Corporate Development de Dassault Systèmes.

L'avocat détaché l'est aussi dans le cadre de projets ou missions ponctuels. « Fort de son expertise dans un domaine innovant comme par exemple la création de nouveaux modèles de vente, l'avocat

*peut accompagner l'entreprise dans sa transformation digitale : sécuriser les relations contractuelles entre tous les acteurs d'une Marketplace - vendeurs, acheteurs, fournisseur de la Marketplace -, contrôler le respect des règles liées à la protection des données personnelles, etc. Le fait d'être proche des opérationnels lui permet de mieux adapter la négociation aux contraintes de l'entreprise et donc de gagner en efficacité », assure Valérie Valais. Le fait d'avoir un avocat à disposition séduit aussi les PME, qui n'ont pas forcément le juriste adéquat ou le budget nécessaire pour renflouer son équipe. D'autant que le praticien du droit qui troque ponctuellement sa robe contre le costume de juriste d'entreprise a, derrière lui, l'ensemble des avocats de son cabinet et même de son réseau. Mieux, ayant éprouvé sa connaissance du droit avec d'autres clients, il est au fait des pratiques et usages du marché. Seul bémol attaché à la situation de détachement : le risque de requalification de cette « convention d'assistance juridique » en contrat de travail, sous réserve toutefois du droit local applicable. A cet égard, confie un juriste, jamais un contrat ne sera appelé « contrat de détachement » !*

## **L'avocat, pas un salarié**

Mais une telle qualification ne lie pas les magistrats et le fait que l'avocat détaché soit payé, à l'heure ou au forfait, par le cabinet qui le met à disposition, n'est pas un critère suffisant pour faire pencher la balance en faveur du contrat de prestation de services. *« Le détachement, en soi, est un excellent outil mais il ne faut jamais oublier que l'avocat en entreprise n'est pas un salarié. Le chef d'entreprise doit faire l'effort intellectuel de ne pas le considérer comme son subordonné, au risque de tomber sous le coup d'un contrôle de l'administration qui requalifierait le contrat en salariat »,* prévient Christophe Landat, fondateur de Get Avocat. D'où le recours, plus fréquent, à la délégation juridique, cette autre forme de mise à disposition de l'avocat dans l'entreprise. *« Cela consiste pour l'entreprise à externaliser tout son juridique pour le mettre entre les mains d'un cabinet »,* explique M<sup>e</sup> Landat.

## **La délégation, l'anti-LPO**

Ce familier de la délégation auprès de PME sur des questions de droit des nouvelles technologies et de droit des contrats a même développé un système d'abonnement en ligne avec ses clients. Mais il prévient : *« Il faut faire preuve de vigilance lors de la rédaction du contrat et notamment prévoir de manière claire le périmètre d'intervention du cabinet. Par exemple, si un contentieux naît à l'étranger et que l'affaire doit être plaidée à New York, le cabinet a-t-il des correspondants sur place et cette prestation est-elle couverte par le contrat ? »* La délégation permet ainsi à l'entreprise d'être assistée sur des sujets qu'elle ne peut confier à un département en interne, faute d'en avoir les compétences ou les ressources. De son côté, l'avocat continue de conseiller ses autres clients. Il doit d'ailleurs se garder de laisser s'établir un rapport de dépendance économique avec l'un d'entre eux, au risque de mettre à mal la liberté qui est au coeur de sa profession. *« L'avocat perd son indépendance lorsqu'il fait primer l'intérêt économique du client sur ses règles déontologiques »,* prévient Christophe Landat.

Ainsi, grâce au détachement ou à la délégation, l'avocat a su rebondir positivement sur la tendance à l'externalisation onshore ou offshore, par les directions juridiques, de prestations à faible valeur ajoutée (« legal process outsourcing » ou LPO). *« Cela nous invite à travailler à la mise en place d'une charte des bonnes pratiques dédiée au détachement, indique Denis Raynal, président de l'association des Avocats conseils d'entreprises (ACE). Car cette formule présente des atouts indéniables ne serait-ce qu'au regard du secret professionnel dont l'avocat fait bénéficier l'entreprise. C'est pourquoi nous militons depuis longtemps pour l'avocat salarié en entreprise et pour la grande profession du droit ! »*

### **À noter**

Détachements et délégations sont d'autant plus riches de promesses que, face à une population de 60.000 avocats qui s'accroît d'environ 10 % par an, les quelque 16.000 juristes d'entreprise qui ne croissent, eux, que de 2 % à 3 % par an, ne suffiront pas pour absorber l'ensemble des besoins en droit des entreprises.