

# Offrez-vous un avocat indien !

LE MONDE | 02.04.09 | 15h23 • Mis à jour le 02.04.09 | 16h42

BOMBAY (INDE) ENVOYÉ SPÉCIAL

## P

our passer du vacarme de Bombay aux bureaux silencieux de Pangea3, il suffit de poser l'index sur un lecteur à empreinte digitale. Des portes vitrées s'ouvrent sur un *open space* climatisé, au mobilier violet et vert pomme. Studieux, de jeunes salariés en costume ou tailleur sont alignés devant des rangées d'écrans plats. Tous sont juristes, payés entre 300 et 500 euros par mois, l'équivalent de trois ou quatre heures de consultation chez un confrère aux Etats-Unis. Ils forment le nouveau bataillon de la sous-traitance en Inde : celui des services juridiques.

D'après le cabinet ValueNotes, basé en Inde, le secteur devrait générer 640 millions de dollars de chiffre d'affaires et employer 24 000 personnes en 2010. Contrairement à leurs aînés de l'informatique, les sous-traitants de services juridiques profitent de la crise. *"Entre les litiges nés de la crise financière, les mises en faillite et les budgets revus à la baisse, les contrats pleuvent"*, se réjouit Sanjay Kamalani, l'un des fondateurs de Pangea3.

La pionnière du secteur est une entreprise américaine, General Electric qui, en 2001, a employé un juriste indien pour l'aider à rédiger ses contrats avec ses clients. Dès la première année, l'entreprise économise 500 000 dollars. Microsoft lui emboîte le pas pour traiter les questions juridiques liées à la protection de ses brevets. En 2008, l'entreprise a économisé 6,5 millions de dollars en délocalisant à Bangalore une partie de ses juristes.

Aujourd'hui, des cabinets d'avocats ou des départements juridiques d'entreprises anglo-saxonnes et asiatiques, réduisent leurs coûts de 50 % à 80 % en sous-traitant une partie de leurs activités. Souvent, seules les tâches simplifiées sont réalisées : la recherche juridique, qui comprend notamment la revue de centaines de contrats, indispensable avant de racheter une entreprise, le droit de la propriété intellectuelle, l'analyse de milliers de documents électroniques dans les cas de litiges, et enfin, la rédaction de contrats. La confidentialité est de mise. Chez Pangea3, les projets sensibles ont leur salle réservée, sans photocopieur ni accès à Internet. Seuls les salariés travaillant sur le projet y sont admis grâce un système de reconnaissance d'empreintes digitales.

Outre ses bas salaires, l'Inde parle la même langue que ses clients, et utilise le même système juridique, celui de la *common law*. Avantika, une salariée choisie par le service communication de Pangea3 pour témoigner, rêvait de partir aux Etats-Unis avant de trouver son bonheur en Inde : *"C'est comme si je travaillais en Amérique, sans avoir à subir la dégradation de leur marché de l'emploi."* Comment, depuis Bombay, se tenir informé des nouvelles législations américaines ? *"Avec Internet"*, répond Avantika d'un haussement d'épaules. Grâce à Westlaw.com, la juriste vient de réaliser une synthèse, Etat par Etat, des réglementations qui encadrent la vente de boissons alcoolisées aux Etats-Unis.

Son travail est suivi de près par Shelly Darlimple, qui a quitté l'Oklahoma pour rejoindre l'équipe de Pangea3 il y a deux ans. Cette avocate américaine dit ne pas le regretter, malgré un salaire un peu inférieur : *"Mes confrères qui tombaient des nues en me voyant partir m'appellent pour me confier du travail. L'avenir des services juridiques est en Inde."* Les traditionnels cabinets indiens ont du mal à rivaliser avec ces nouveaux venus, férus de technologies, et qui promettent des évolutions de carrière rapides. *"La plupart des cabinets en Inde sont détenus par des familles. On ne peut jamais devenir associé. Ici, j'ai l'impression d'être dans une start-up. L'environnement est plus jeune, et je suis devenue manager en quelques années"*, témoigne Avantika.

Depuis sa création en 2004, Pangea3 est passé de 15 à 300 salariés. *"Nous allons sélectionner les meilleurs en nous rendant directement sur les campus"*, assure Sanjay Kamrani. Plus de 100 000 diplômés en droit sortent chaque année des universités. Mais, contrairement à l'Europe ou aux Etats-Unis, il n'existe pas, en Inde, de concours du barreau. Dans le pays, seuls 20 000 diplômés auraient le niveau suffisant. Une formation spécialisée d'un an vient d'être lancée par Indira Gandhi National Open university, un centre d'enseignement à distance, en partenariat avec l'entreprise de formation RainMaker. Les étudiants y apprendront la gestion de base de données, le droit anglo-saxon, mais aussi les rudiments de la culture américaine. Les 350 inscriptions enregistrées ont dépassé les prévisions. *"Nous avons été surpris de voir que de nombreux avocats indiens, en milieu de carrière, se sont inscrits pour se lancer sur ce créneau"*, témoigne Aju John, chef du projet chez Rainmaker.

Les entreprises de sous-traitance de services juridiques ne se contentent pas de travailler loin de leurs clients, avec des bureaux uniquement en Inde. *"Les tâches les plus complexes nécessitent une proximité géographique. Le client a besoin de voir son avocat pour être conseillé, ensuite, peu lui importe que le travail soit fait près de chez lui ou à des milliers de kilomètres"*, explique Abhi Shah, le fondateur, âgé de 29 ans, de Clutchgroup, considéré comme le leader du secteur, par la publication américaine *Le Livre noir de la sous-traitance*.

L'entreprise américaine emploie 350 avocats répartis entre l'Inde et les Etats-Unis. Deux cent cinquante d'entre eux ont été embauchés dans cinq villes américaines à des salaires inférieurs à la moyenne, contre la promesse de ne pas les faire travailler plus de soixante heures par semaine. En Inde, plus de 100 avocats ont été recrutés à Bangalore. Grâce à ce modèle, Clutchgroup délivre un service de bout à bout, en un temps record, grâce au décalage horaire. Des avocats, inscrits au barreau des Etats-Unis peuvent également plaider les dossiers de leurs clients américains. Clutchgroup compte cette année doubler ses effectifs et ouvrir un bureau à Londres pour conquérir le marché européen. Son président tient à le préciser : *"Les multinationales françaises sont dans notre ligne de mire."*

**Julien Bouissou**

Article paru dans l'édition du 03.04.09