

HEAD : une tête d'avance ?



Par Philippe Mélot, associé, Legalteam Solutions, conseil en management pour les professions juridiques.

L'ouverture en septembre prochain d'une nouvelle école de droit, HEAD (Ecole des Hautes Etudes Appliquées de Droit) relance un débat de fond, celui de la meilleure formation pour les avocats et juristes requise par les cabinets et entreprises aujourd'hui. Les métiers juridiques ont considérablement évolué depuis deux ou trois décennies : internationalisation, concurrence accrue, pression sur les coûts, exigence de solutions pragmatiques, conformité. Les formations se sont adaptées et multipliées tant au sein de l'université (mastères spécialisés) qu'au dehors (Ecole de droit de Sciences-Po, mastères spécialisés des écoles de commerce). Dernière initiative en date, HEAD veut apporter une réponse innovante, notamment par l'originalité de ses méthodes pédagogiques visant à former des juristes immédiatement opérationnels.

Un projet original

A l'origine du projet, des associés de cabinets d'avocats d'affaires internationaux, notamment Jean-Philippe Lambert de Mayer Brown, Christopher Baker de Skadden Arps, Emmanuel Brochier de Darrois Villey Maillot Brochier, entourés d'une petite équipe de permanents enthousiastes et de quelques professeurs de droit de Paris 1, et soutenus par quelques cabinets d'avocats (Hogan Lovells, Gide Loyrette Nouel, Orrick Rambaud Martel, Ayache Salama) et grandes entreprises comme Veolia, Orange, Sanofi...

L'objectif annoncé est de former des juristes pour les entreprises et les cabinets d'avocats d'affaires autour de trois valeurs principales :

- l'exigence : l'école, sélective, demandera à ses étudiants une forte implication personnelle, tant par le volume que la qualité de travail fourni ;
- le pragmatisme : l'école souhaite former des juristes concrets et opérationnels dès leur sortie, sans besoin de formation complémentaire ;
- l'engagement : des juristes « excellents mais pas arrogants », tel est le comportement attendu, et concrétisé par l'implication de chaque étudiant dans un projet caritatif.

L'approche est très anglo-saxonne : pédagogie interactive, réalisation d'un projet humanitaire, forte ouverture sur l'international, nombreux

cours dispensés en anglais. Le programme des cours est bien sûr axé sur le droit des affaires, essentiellement contrats commerciaux, fusions acquisitions, restructurations, mais – et c'est là sa principale originalité – il fait la part belle à des matières non juridiques : compréhension de la vie de l'entreprise, « savoir-faire professionnels », ouverture internationale, humanités et développement personnel.

L'école recrute des licenciés en droit et dure trois ans. En première année, les étudiants préparent le M1 en faculté de droit et poursuivent au sein de HEAD un programme complémentaire axé sur les humanités, le droit privé et public des affaires et la compréhension de l'entreprise. La seconde année est exclusivement dédiée au programme de HEAD, et en troisième année les étudiants effectuent un LLM aux Etats-Unis.

A l'issue du parcours, les élèves seront donc titulaires d'un M1, d'un LLM, et diplômés de HEAD.

L'approche est très anglo-saxonne : pédagogie interactive, réalisation d'un projet humanitaire, forte ouverture sur l'international, nombreux cours dispensés en anglais.

Adapté aux besoins des entreprises et cabinets internationaux

Aujourd'hui l'offre de formation en droit des affaires est abondante et variée : DJCE, M2 de toutes spécialités, mastères spécialisés de droit et management, majeure droit et fiscalité d'HEC, école de droit de Sciences-Po, pour ne citer que les plus connues. La plupart de ces formations cherchent à répondre à l'évolution de la place du droit dans la vie des affaires : de simple technique, le droit est devenu un savoir-faire complexe mêlant expertise juridique, risk management, éthique, optimisation des contraintes.

Les juristes doivent intégrer dans leurs réflexions de nombreux paramètres extérieurs au droit et apporter au client des solutions opérationnelles. D'où la nécessité, au-delà de la technicité juridique, de formations pluridisciplinaires permettant de comprendre l'entreprise et son environnement, mais favorisant aussi le questionnement et la créativité face à des situations toujours plus complexes en terrain inconnu.

Pour répondre à ces nouveaux défis, les promoteurs de HEAD proposent une formule mêlant solutions classiques et innovations.

Le classique :

- un bon niveau technique en droit des affaires, avec un approfondissement des fusions, acquisitions et restructurations ;
- un anglais, la langue du droit des affaires, sinon courant, du moins très aisé, notamment à l'oral pour négocier ;
- une bonne acculturation aux matières essentielles de l'entreprise : marketing, finance, stratégie, ressources humaines.

L'innovant :

- une pédagogie «socratique», exigeant de l'étudiant une forte préparation des cas étudiés et une interaction réelle avec l'intervenant au sein de petits groupes de travail. Le cours magistral dispensé par un «sachant» à des étudiants passifs est exclu ; l'objectif est de rechercher ensemble des solutions adaptées à des situations complexes dont la réponse ne se trouve pas dans les manuels ;
- des «savoir-faire professionnels» : mener une négociation, construire une clientèle, gérer les personnalités, autant de réalités auxquelles l'étudiant sera confronté rapidement ;
- des «humanités» : notamment la réalisation d'un projet caritatif, l'encadrement de l'élève dans un tutorat personnalisé, des enseignements de sciences humaines, pour former des personnalités disposant d'une véritable dimension éthique et sociale.

Mais accusé de péchés originels

HEAD dérange, et l'école est accusée de pécher à l'encontre de quelques dogmes établis.

Premier péché originel évident, celui de faire concurrence à l'université, jalouse de son monopole de l'enseignement du droit. L'équipe de HEAD a cherché à conclure un partenariat avec Paris 1, mais après réflexion la Conférence des doyens de droit et de sciences politiques a vu

dans le projet «une initiative qui pourrait conduire à un affaiblissement des facultés de droit par une concurrence totalement déséquilibrée». On se souvient du tumulte provoqué il y a quelques années par la création de l'école de droit de Sciences-Po. Pouvait-on imaginer un accueil favorable au projet HEAD ?

HEAD dérange, et l'école est accusée de pécher à l'encontre de quelques dogmes établis.

Second péché originel, l'argent. Société privée, à forme commerciale, et chère, HEAD est bien évidemment taxée d'être une «école de riches». Les dirigeants ont beau mettre en avant bourses et cautionnements pour réfuter l'argument de discrimination sociale par l'argent, le dogme de l'enseignement public gratuit et ouvert à tous reste un principe intangible aux yeux de nombreux détracteurs, notamment les syndicats d'étudiants de gauche.

A ces péchés originels s'ajoute celui moins explicite de respirer un fort parfum anglo-saxon : initiative d'associés de cabinets américains, cours en anglais, LLM obligatoire outre-Atlantique, pédagogie interactive, importance donnée au marketing. Tout ceci relève d'une approche commerciale du droit bien éloignée de la tradition française et rappelle la globalisation tant redoutée par d'aucuns.

«The proof will be in the pudding»

Au-delà des controverses, le marché restera l'arbitre ultime. L'école saura-t-elle convaincre élèves et employeurs, cabinets d'avocats et entreprises ? Les rémunérations ultérieures justifieront-elles l'investissement initial, et la qualité des élèves diplômés de l'École s'imposera-t-elle sur le marché ?

Le droit est devenu une composante stratégique de l'entreprise et les problématiques juridiques toujours plus complexes et pluridisciplinaires exigent des juristes de haut niveau. Toute initiative innovante dans la formation des juristes est de nature à renforcer nos entreprises dans la compétition internationale. ■