

## Hoc Opus ouvre le *droit* à la concurrence

### Naissance d'une nouvelle offre juridique

Les acteurs juridiques évoluaient jusqu'alors dans un univers sacralisé. Ils sont pourtant amenés à s'adapter de plus en plus aux contraintes économiques et financières de l'entreprise. Pour accompagner ces changements, Hoc Opus lance une nouvelle offre de services afin d'optimiser et de rationaliser les missions des prestataires juridiques. Une autre relation au droit est en marche !

Le bouche à oreille constitue à 93,6 % le vecteur le plus utilisé pour recruter de nouveaux cabinets d'avocats, une pratique propre au secteur juridique et révélatrice de son fonctionnement, selon une étude menée par l'AFJE / LJA. Cette méthode aléatoire montre toutefois ses limites dans un contexte économique plus exigeant et complexe. C'est pourquoi **Hoc Opus a choisi de dédier son activité aux relations des entreprises avec leurs prestataires juridiques en proposant des conseils et des services de courtage juridique.**

### Hoc Opus, une offre B to B unique en France

Il n'existe pas en France d'offre équivalente pour répondre spécifiquement aux besoins d'optimisation et de performance des acheteurs de prestations juridiques. Hoc Opus vise exclusivement des objectifs qualitatifs à travers une mise en concurrence des prestataires juridiques pour faire émerger celui qui correspondra le mieux, dans sa spécialité, aux besoins spécifiques de chaque client. Ainsi les entreprises peuvent bénéficier à travers l'effet de volume à des prestations haut de gamme à des prix raisonnables.

### Le courtage selon Hoc Opus

Il s'agit de déployer un processus de référencement et de qualification des prestataires juridiques pour chaque mission juridique. Ce processus s'appuie sur 3 axes :

#### ■ Une présélection qualifiée

Hoc Opus évalue pour chaque mission la disponibilité réelle du prestataire juridique, l'intérêt qu'il peut avoir pour la mission, les moyens à sa disposition pour répondre aux besoins du client, etc.

#### ■ Une constitution de panel

Hoc Opus réalise des panels au cas par cas sur la base de critères de différentes natures élaborés en collaboration avec le client : critères techniques, géographiques, logistique, etc. Hoc Opus présente ensuite à son client en moyenne trois profils de prestataires juridiques dans les meilleurs délais.

### ■ Une solution sur mesure

Hoc Opus prend en considération non seulement les besoins du client mais également sa culture d'entreprise, le contexte de travail du point de vue matériel et humain, les particularités de son secteur d'activités,... et ce afin de lui proposer la solution la plus en adéquation avec ses besoins.

## A propos de Hoc Opus

Hoc Opus a été créée par **Virginie Viola**, responsable juridique chez Areva pendant près de 10 ans. Son goût du challenge l'a amenée à être en première ligne sur des sujets juridiques pointus et sensibles tels que la création de services juridiques, le management et le suivi de la protection de la marque Areva....

Ses responsabilités en tant que chef de service juridique lui ont permis de travailler avec de nombreux prestataires juridiques et en priorité les avocats. Dès cette époque, Virginie Viola a mis en œuvre une approche pragmatique et rationnelle de la relation client/prestataire juridique. Aujourd'hui, elle ose faire bouger les lignes pour redéfinir les liens tacites entre acheteurs et prestataires juridiques.

*Pour en savoir plus : [www.hoc-opus.com](http://www.hoc-opus.com)*

### Contact presse :

Céline Brocheray

Tél : 06 11 58 91 26

Mail : [celinebrocheray@comexea.fr](mailto:celinebrocheray@comexea.fr)