

“ DE LA ROBE AU CONSEIL : PARCOURS D'UN PASSIONNÉ DE STRATÉGIE ”



Sébastien Robineau

Le droit mène à tout. Mieux que ça, l'exercice du métier d'avocat révèle parfois des passions qui dépassent le travail sur les dossiers. La dimension stratégique des organisations exige la maîtrise du business développement, de la communication et du marketing, voire du choix des talents. L'ancien avocat Sébastien Robineau, qui a créé sa société de conseil en décembre 2018, est l'un de ceux qui ont changé de métier, mettant aujourd'hui au service de ses confrères ses expériences passées de managing partner. Portrait.

« **J'**aimais mon métier d'avocat transactionnel et contentieux, mais là où je me suis le plus amusé, c'était dans mes fonctions managériales », débute sans détours le fondateur de RBO Consulting. La société de conseil en business development et en recrutement pour les professions du droit et du chiffre naît en décembre 2018 alors que son fondateur, Sébastien Robineau, vient tout juste de raccrocher la robe d'avocat. Il avait pourtant prévu de faire le tour du monde durant toute une année, avant que ses confrères ne le persuadent de rester à Paris à leurs côtés. Les dix dernières années passées à la tête de cabinets d'avocats ne devaient pas se résumer à une simple page à tourner.

ÉLÉMENTS PRÉCURSEURS DE RBO CONSULTING

Avant même de se voir confier des responsabilités, Sébastien Robineau a été à bonne école en matière d'écoute et de prises de décision. C'est chez Skadden auprès de Pierre Servan-Schreiber que l'avocat fait ses armes en *corporate/M&A* et observe l'un des meilleurs patrons dans la profession. Tout jeune collaborateur, il bénéficie de la bienveillance du *managing partner* du bureau parisien en cas de coup dur ou de situation qu'il pensait inextricable. La confiance devient l'ingrédient principal de l'efficace professionnelle. Et ce n'est que lorsque le cabinet français Courtois Lebel lui propose de créer son département *corporate/M&A* que l'avocat quitte son mentor. Le nouvel

associé n'anticipe pas, à l'époque de son mouvement, que son métier de spécialiste du transactionnel va se muer en celui de stratège des organisations. Car c'est à lui que l'enseigne française confie les clés de son avenir lorsqu'elle se retrouve dans la tempête financière à la fin des années 2009. Face à la pression quotidienne des banques, le dirigeant rationalise les coûts structurels en coupant dans les dépenses inutiles, renouvelle la moitié de l'effectif d'avocats avec le souci de maintenir un haut niveau de productivité au sein du collectif, met en place des mesures de cohésion entre les équipes, notamment à destination des plus jeunes et travaille sur de nouveaux plans de communication. Plusieurs mois de travail intensif durant lesquels se dessinent déjà les différentes composantes de sa future vie professionnelle : la stratégie, le *business development* et le recrutement de talents. C'est convaincu d'avoir pris les bonnes décisions pour le cabinet dans lequel il aura passé dix ans de sa carrière que le quadragénaire se lance dans sa première aventure entrepreneuriale en fondant sa propre boutique : Homère Avocats.

Le nom qu'il choisit pour son équipe reflète son ambition : plus qu'un cabinet d'avocats, une épopée qui se révélera être un élément précurseur de RBO Consulting. Alors que le fondateur construit Homère sur un positionnement en transactionnel, l'activité de l'équipe, qui réunira au total une dizaine d'avocats, se transforme peu à peu avec le développement du contentieux des affaires.

Par sa flexibilité intellectuelle et son adaptation aux besoins de ses clients, le dirigeant ne craint pas de prendre ce tournant. « *Alors que nous travaillions à l'origine sur des dossiers de fusions-acquisitions, nous sommes devenus les avocats de l'Autorité des marchés financiers, assurant la représentation du régulateur dans les procédures contre les entreprises violant leurs obligations de communication financières devant le premier président du tribunal de grande instance de Paris* », se souvient l'associé dirigeant d'Homère. Au rythme d'une dizaine de dossiers plaidés quatre fois par an, le cabinet devient rapidement une référence dans la défense des victimes des marchés financiers, notamment les investisseurs floués par des produits toxiques à la Madoff.

UN SEUL CV PEUT SUFFIRE SI C'EST LE BON

Sauf que, depuis, Sébastien Robineau a changé de profession, non pas sans s'être assuré que chaque membre de son équipe soit placé chez des confrères. En fondant RBO Consulting, ce père de trois enfants offre à ses clients – principalement d'anciens confrères – ses compétences de la gestion des organisations, du *business development* et du recrutement. Un département qui ne décolle pas, une offre de service mal orientée, des divergences entre associés, un positionnement mal déterminé... L'ancien avocat conseille aussi bien de grands cabinets internationaux dotés d'équipes BD et marketing que de plus petites structures françaises. Son intervention se poursuit souvent par la recherche de talents adaptés à l'équipe, parce que l'identification des bonnes personnes est souvent la solution au problème pointé du doigt. Néanmoins, grâce à sa connaissance du marché français des avocats d'affaires, Sébastien Robineau est aussi missionné pour de purs mandats de recrutement, souvent d'associés ou d'équipes entières. « *J'ai pour principe de recruter comme si c'était pour mon équipe, explique-t-il. Je ne fais pas perdre de temps à mon client avec des CV qui correspondent à sa recherche si je sens que la personnalité ou les valeurs du candidat seront bloquantes.* » Il lui est même arrivé récemment de ne proposer qu'un seul CV, non par facilité mais par conviction. Le travail que réalise aujourd'hui Sébastien Robineau pour ses clients est celui qu'il a effectué pour lui-même par le passé. C'est la promesse de RBO Consulting.