

« L'ignorance coûte plus cher
que l'information »

John F. Kennedy



20 mars 2006

N° 779

Chaque lundi

Depuis 1990

ISSN 1143-2594

La Lettre des Juristes d'Affaires

Cette semaine

- > **Bird & Bird ouvre son deuxième bureau dans l'Hexagone** (page 2)
- > **Bredin Prat, Clifford et Sarrau Thomas Couderc sur la vente d'Europcar par Volkswagen** (page 3)
- > **Bredin Prat et Darrois Villey sur le rapprochement des Caisses d'Épargne et des Banques Populaires** (page 4)
- > **Juristes en cabinet : la passerelle est en place** (page 5)

AVOCATS DE L'ARTICLE 100 : AVANTAGE CONCURRENTIEL OU CERISE SUR LE GÂTEAU ?

Par Sharon Golec, consultante du pôle « métiers du droit » de Solic,
avocate au Barreau de New York et ancienne responsable juridique chez Microsoft France.



Le Barreau de Paris compte plus de 700 avocats originaires d'un barreau extérieur à l'Union européenne. Ces avocats ont passé avec succès un examen de contrôle des connaissances en droit français exigé par l'article 100 du décret n° 91-1197 du 27 novembre 1991. Certains exercent déjà au sein d'un cabinet. D'autres cherchent une collaboration sur un marché déjà assez encombré. Quel intérêt présentent-ils pour des cabinets français ?

L'examen dit de « l'article 100 » est mal connu des avocats français. Beaucoup pensent qu'il s'agit d'une simple formalité, et peu en connaissent le programme précis. Or les avocats étrangers qui l'ont présenté l'estiment difficile, nécessitant de solides connaissances en droit, en procédure civile, pénale et administrative, et en organisation du système judiciaire français. Les candidats doivent également maîtriser l'analyse plutôt théorique et cartésienne du système juridique français, et justifier d'un très bon niveau en français.

Même si beaucoup de cabinets français souhaitent développer leur clientèle étrangère, peu ont vraiment réfléchi à l'apport que représente un avocat étranger. L'avocat étranger connaît la culture juridique et la langue des clients venant de son système juridique. À travers son rôle « d'interprète » de la culture juridique française et de sa culture juridique d'origine, l'avocat étranger veille à ce que les conseils du cabinet soient bien compris et en parfaite adéquation avec les besoins du client. En ce faisant, le confrère étranger joue un rôle important dans la démarche « satisfaction client ». Mais ce rôle de facilitateur ne suffit pas. Il lui faut aussi connaître le droit français et être capable de l'expliquer.

Afin de se rendre rentable pour les cabinets français, l'avocat étranger doit compléter son « fond de commerce » de base, la connaissance approfondie du système juridique et des attentes des clients étrangers, par des compétences techniques pointues. Il ne s'agira probablement pas de concurrencer les avocats français dans des domaines « classiques », tels que le droit des obligations ou le contentieux commercial, mais de trouver une niche, par exemple, un nouveau domaine tel que les sociétés de capital risque, les PPP, ou encore de se spécialiser dans un domaine très influencé par leur système de droit, comme l'arbitrage pour les anglo-saxons, ou dans un domaine réglementé, la fiscalité, par exemple. Autre piste: les avocats (et juristes) spécialisés en contrats internationaux sont actuellement recherchés par les entreprises multinationales, qui ne trouvent pas toujours de juristes français capables de négocier et de rédiger ces contrats complexes en anglais.

L'avocat étranger, s'il partage une culture professionnelle similaire à celle de ses confrères français, n'a pas forcément le même cadre de référence concernant la hiérarchie, le partage des informations, la gestion du cabinet, et la communication avec les clients, entre autres. Les associés de cabinets français consacrent en général moins de temps aux fonctions de management que leurs homologues anglo-saxons, et trouvent rarement le temps d'expliquer ces différences d'approche aux avocats étrangers. Pour réussir l'intégration du confrère étranger, le cabinet peut mettre en place un programme de *mentoring*. Cette pratique, répandue au sein de grands cabinets américains, prévoit qu'un avocat expérimenté sert de guide pour le nouveau collaborateur et veille à sa bonne intégration, ce qui lui permet de devenir plus rapidement opérationnel et rentable. Le recours à un coaching d'intégration est une autre piste de réflexion. L'avocat étranger bien intégré dans son cabinet, possédant une double culture juridique ainsi qu'une spécialisation de niche peut devenir un vrai avantage concurrentiel.

LE CHIFFRE

1,02

milliard de dollars,
c'est ce qu'a facturé
Weil Gosthal & Manges en
2005. Soit un bénéfice de
1,85 million par associé.
Le cabinet américain est
le septième à se hisser
au-dessus des neuf zéros
et affiche une progression de
12 % de son chiffre
d'affaires.