

L'exercice en direction juridique expliqué à des étudiants

09/03/2017



Quelle est la différence entre travailler en cabinet d'avocats et au sein d'une direction juridique ? Quatre responsables juridiques, membres de l'Association de Corporate Counsel Europe (ACC Europe), étaient invités à s'exprimer sur le sujet devant les étudiants du Master II Droit du multimédia et de l'informatique de l'Université Paris II Panthéon-Assas lors d'un "lunch & learn" organisé par les cabinets Srouji Avocats et Avocap 2.2 en partenariat avec ACC Europe.

Qui souhaite exercer en entreprise ? La question est posée par Joseph Srouji, avocat au sein du cabinet éponyme, ancien *Data protection officer* de GE, et professeur du Master II de Panthéon-Assas. Seuls trois étudiants lèvent la main, car la majorité des futurs diplômés préfèrent débiter leur carrière au sein d'un cabinet d'avocats. Une tendance « logique », pour Joseph Srouji. « Dans 7 ans vous irez peut-être en entreprise, lorsque vous serez épuisés » par le travail en cabinet, analyse-t-il. Et ce choix de carrière n'est pas un frein à la pratique en entreprise. « En cabinet, vous allez vous spécialiser et apprendre de manière intense » à travailler des questions de droit au contact de clients, explique Ulrich Starigk, *senior legal counsel* de Milliman Inc. « Les entreprises n'ont pas le temps de vous former », poursuit Marcella Sampic, *senior legal counsel* chez Orange et ancienne avocate aux États-Unis dont elle a la nationalité. « En cabinet vous allez apprendre à faire un draft et à travailler au contact d'autres avocats ». Puis, au sein d'une direction juridique, il faudra « traduire aux opérationnels ce que vos avocats vous diront ». « En direction juridique vous ne faites pas que du droit. On vous demande votre avis sur une décision business que souhaite prendre l'entreprise. C'est un des éléments qui crée de l'intérêt à l'exercice *in-house* », complète Joel Saltsman, *senior legal counsel* d'Orange SA. Les postes de juristes sont riches, c'est pourquoi ils sont les plus prisés outre-Atlantique et offerts aux meilleurs avocats après un passage en cabinet. « De nombreux avocats aux US ont éventuellement l'objectif d'arriver en entreprise », poursuit Marcella Sampic.

Business & culture

En cabinet les juristes se spécialisent, tandis qu'en entreprise ils doivent ouvrir leur champ de vision. « Vous devez être attiré par le business. Car vous serez entre votre entreprise et vos avocats conseils. Si vous êtes uniquement intéressé par le droit, alors la direction juridique n'est pas le bon endroit pour vous », complète Ulrich Starigk. C'est donc le sens des affaires qui anime un juriste. Les intervenants à la table ronde sont unanimes sur ce trait de caractère. Le rôle du juriste est de guider les opérationnels vers la réalisation de leurs objectifs tout en prenant en compte les problématiques légales. En plus de cette facette, l'exercice en entreprise internationale commande d'être sensible aux autres cultures et d'aimer les langues étrangères. « Soyez curieux, apprenez quelques mots d'introduction pour montrer aux opérationnels d'autres pays [les clients internes] que vous vous intéressez à eux », recommande Natasha Williams, anciennement *senior director, global litigation & investigations* chez Sanofi, aujourd'hui consultante chez Liston Consulting.

L'aspect culturel de l'exercice en direction juridique se retrouve également dans le travail de négociation contractuelle. L'adoption d'une culture est un moyen de créer du lien : « du fait de mon accent, j'obtiens plus facilement la confiance des Américains parce que je suis capable de déterminer leurs peurs face à un engagement contractuel », explique Marcella Sampic. Second élément important, la conclusion d'un contrat ne veut pas dire la même chose dans tous les pays du monde. Pour des partenaires chinois, par exemple, la signature d'un contrat marque « le début de la relation contractuelle ». Son évolution n'est pas à exclure. Tandis qu'un partenaire américain aura dressé tous les détails de la vie du contrat : « le contrat guide l'ensemble de la relation », poursuit-elle. Et on devra s'y référer en cas de difficulté. Car la différence d'approche se retrouve en cas de litige. « Les juges américains sont limités par ce que prévoit le contrat, alors qu'en France ils tenteront, dans certains cas, « d'interpréter la volonté des parties », évoque Marcella Sampic.

Les quatre compétences prépondérantes

Dès lors, quelles sont les aptitudes qu'un jeune juriste doit développer pour être embauché ? « Si vous pouvez expliquer comment un contrat est analysé par un juge français » et ainsi traduire la culture hexagonale à des partenaires étrangers, vous pouvez « démontrer votre valeur ajoutée », estime Marcella Sampic. L'apprentissage du « droit des obligations » est

fondamental, poursuit Joseph Srouji. Les compétences linguistiques sont aussi primordiales. Peut-être même davantage que les connaissances en droit qui peuvent s'acquérir au fil du temps, selon Joel Saltsman. « Vous devez être un communicant », estime aussi Ulrich Starigk. Car en plus d'un bon CV, il vous faudra faire preuve « de confiance en vous » lors des différentes phases d'entretiens, et notamment durant la première qui peut se dérouler en anglais par téléphone. Marcella Sampic évoque en dernier la curiosité dont le juriste doit faire preuve en « posant des questions » lors du recrutement. « Faites des recherches sur l'entreprise dans laquelle vous postulez, ne posez pas de questions dont les réponses pourraient être trouvées sur le net ». Intéressez-vous à son business et aux « problématiques juridiques » que peut avoir à traiter la direction juridique. Des conseils pour adopter, le plus rapidement possible, le costume cravate.

Sophie Bridier

Écrit par

Sophie Bridier

Mots-clés

juriste junior

Autres articles de l'édition

- Nullité de la convention d'arbitrage en matière de pratiques restrictives de concurrence
- CJUE : l'exclusion du taux réduit de TVA sur les publications numériques fournies par voie électronique est conforme
- Ententes : 155 M€ d'amendes infligées par l'UE à six équipementiers automobiles