

direction juridique



LA PERSONNALITÉ DE LA SEMAINE

ELIE KLEIMAN, MANAGING PARTNER, FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER LLP

Et de deux pour Elie Kleiman. Le managing partner du bureau parisien du cabinet Freshfields Bruckhaus Deringer LLP a été reconduit dans ses fonctions pour un nouveau mandat de trois ans. Spécialiste de l'arbitrage international et du contentieux, l'avocat a tenu lors de son élection à réaffirmer les trois valeurs sur lesquelles reposent Freshfields selon lui : l'exigence envers soi-même, l'esprit d'équipe et, plus surprenant... le sens de l'humour. ■

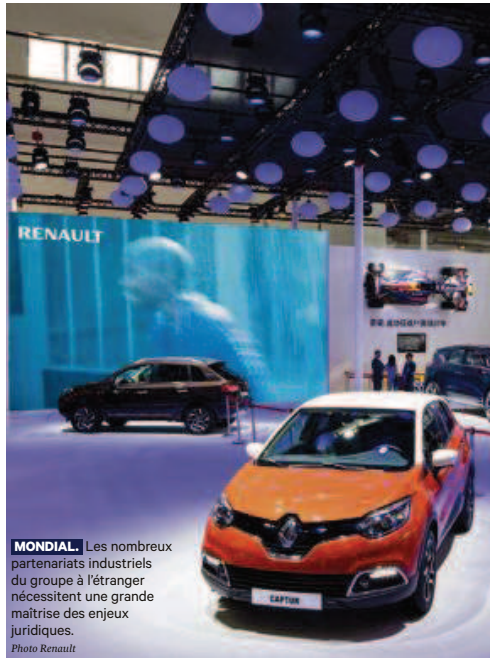
5 NOUVEAUX MEMBRES

Pour La Grande Famille, un programme du cabinet d'avocats Ngo Cohen Amir-Aslani & Associés pour aider des étudiants d'IUT du 93 à se former.

Chez Renault, « aider à prendre les bons risques »

ORGANISATION //

Afin d'apporter leur valeur ajoutée à toutes les étapes, les juristes de Renault se positionnent en business partners. Les équipes juridiques sont au cœur des décisions, partout où elles se prennent, en France et à l'étranger.



MONDIAL. Les nombreux partenariats industriels du groupe à l'étranger nécessitent une grande maîtrise des enjeux juridiques.
Photo Renault

Géraldine Dauvergne

Anne-Sophie Le Lay, directeur juridique chez Renault, appelle cela l'effet papillon. « Un problème juridique anodin dans un seul pays peut avoir des répercussions à l'échelle de toute l'entreprise ! L'évolution du groupe à l'international, notamment dans le cadre de nos partenariats, avec Nissan, Daimler ou Fiat, nécessite une parfaite maîtrise des enjeux juridiques », explique cette avocate de formation, spécialiste de droit immobilier, et entrée en 2001 chez Renault pour gérer les cessions immobilières de l'île Seguin à Boulogne-Billancourt. « Mon objectif est d'aider le management des enjeux juridiques », explique cette avocate de formation, spécialiste de droit immobilier, et entrée en 2001 chez Renault pour gérer les cessions immobilières de l'île Seguin à Boulogne-Billancourt. « Mon objectif est d'aider le management des enjeux juridiques », explique cette avocate de formation, spécialiste de droit immobilier, et entrée en 2001 chez Renault pour gérer les cessions immobilières de l'île Seguin à Boulogne-Billancourt.



ANNE-SOPHIE LE LAY, directeur juridique de Renault, travaille en équipe avec ses pairs chez les partenaires du constructeur.
Photo Sébastien Miller

collaborateurs, et leur proposer une ou plusieurs solutions juridique. Depuis mars 2014, la direction juridique a été réorganisée dans le cadre du plan stratégique. Ses expertises s'organisent en fonction des projets et de leurs spécificités : impacts environnementaux, immobiliers, droit du travail local, sujets financiers, achats de pièces, etc. « Nos équipes juridiques doivent anticiper au mieux les sujets où les dirigeants voudront un support », explique la juriste.

Formation juridique pour les opérationnels

Le pôle knowledge management et développement des expertises juridiques gère le transfert des savoir-faire, et dispense des formations juridiques et comportementales, pour les juristes, et pour les opérationnels, qui doivent savoir quand faire appel à un juriste.

Ces échanges entre juristes et managers dépassent le cadre strict du groupe. « Nous sommes souvent amenés à former une équipe juridique commune avec les directions juridiques de nos partenaires, celle de Nissan en particulier », indique Anne-Sophie Le Lay. Les juristes de Renault se positionnent en business partners, comme des « commerciaux juridiques » en interne. « Nous intervenons dès les prédiscussions. Dans chaque pays où le groupe est présent, des comités statuent sur divers sujets. La direction juridique essaie de s'y insérer à chaque fois, afin de créer des contacts avec tous nos clients internes. La communication doit être de plus en plus fluide. Il s'agit d'être au cœur des décisions, là où elles se prennent, au bon moment. Nous nous rendons indispensables ! » L'erreur à ne pas commettre ? « Arriver après qu'une décision est prise ! Quand les juristes sont mis dans la boucle trop tard, ils ne sont plus perçus que comme des empêchements de tourner en rond. Il est alors très difficile de faire machine arrière... » Les juristes de Renault doivent apporter aux opérationnels des conseils dans un format immédiatement transformable. « Nos clients internes veulent un document clair, concis, présentant une, deux ou trois solutions », précise Anne-Sophie Le Lay. Nous avons formalisé nos notes pour les opérationnels en « executive summaries », avec quatre ou cinq points seulement. « Les outils informatiques sont simples et efficaces. « Nous avons une base pour la gestion de tous les contrats contentieux, utilisée par le siège social et dans tous les pays où est présent Renault. » Le recours aux avocats est fondamental pour appréhender la complexité des sujets juridiques. « Le binôme que nous formons avec eux se révèle complémentaire et efficace dans les prises de décision. Le juriste connaît son entreprise et sait où elle veut aller ; l'avocat voit comment le sujet juridique s'applique dans différentes entreprises. »



À NOTER Depuis 2012, Renault vend plus de véhicules en dehors d'Europe qu'en Europe : le Brésil et la Russie constituent les deux principaux marchés non européens du constructeur.

Les avocats craignent les experts-comptables

Vincent Bouquet
vbouquet@lesechos

Voilà une mesure qui pourrait bien réjouir les experts-comptables autant qu'elle inquiète les avocats. Dans son projet contenant « 50 nouvelles mesures de simplification pour les entreprises », le gouvernement, par l'intermédiaire du Conseil de simplification, prévoit grâce à la proposition 45 de « développer les activités des experts-comptables ». Pour ce faire, il envisage, à partir de la mi-2015, d'étendre leurs capacités de conseil à toutes les entreprises, y compris celles où ils n'assurent pas de missions d'ordre comptable. « Ils pourront donc accompagner les très petites entreprises, notamment les microentrepreneurs, et les conseiller utilement pour développer leur activité », note le Conseil. Mais de leur côté, les Avocats Conseils d'Entreprises (ACE) y voient une

possibilité de « faire du démarchage en matière juridique auprès de 95 % des entreprises françaises ». Pour leur président, William Feugère, « cela témoigne d'une méconnaissance de ce qu'est le droit aujourd'hui. Le Code de commerce a triplé de volume en vingt ou trente ans. Dans ce cadre, faire croire que quelqu'un qui n'a pas une formation initiale adéquate peut conseiller en droit est dangereux pour les entreprises ».

Un danger derrière chaque mot

En jeu : le marché des très petites entreprises, déjà largement préempté par les experts-comptables. De l'aveu même de certains avocats, les professions du chiffre se sont déjà très largement taillées des parts de ce marché au détriment des professionnels du droit. Une affirmation que William Feugère tient à nuancer : « Aujourd'hui, s'ils font il

est vrai du conseil en droit, les experts-comptables le font en accessoire, de façon limitée. Ils se méfient de toute intervention au-delà car leur responsabilité peut être engagée. » Or, les avocats craignent que les institutions de représentation des experts-comptables présentent cette mesure comme une ouverture de nouveaux marchés potentiels. Une idée « dangereuse », selon William Feugère, car « derrière chaque mot, chaque virgule et chaque jurisprudence peut se cacher un risque potentiel ».



À NOTER Le rapport du député Richard Ferrand (PS) a été remis, il y a quelques jours, au gouvernement. Il liste 28 propositions visant à réformer les professions juridiques réglementées et une partie des professionnels de santé.

PROFESSION // Une « mesure de simplification » prévue par le gouvernement envisage d'étendre le champ d'action des experts-comptables en matière de conseil aux très petites entreprises.

AU NOM DE LA LOI



PAUL LIGNIÈRES
Avocat à la Cour, associé chez Linklaters LLP et expert auprès du Club des juristes

Lobbying : sortir du déni de réalité

La note attribuée par Transparency International à la France pour sa capacité à assurer un lobbying intègre et transparent est de 2,7 sur 10 ! Le lobbying a mauvaise presse en France : il n'est pas institutionnellement reconnu, il n'est pas étudié et il n'est même pas censé exister. En somme, il est ignoré, voire nié. Pourquoi ce déni ? Parce que la vulgate étatique républicaine présente l'Etat comme étant placé sur un piédestal au-dessus des individus et des groupes. L'Etat serait censé incarner un intérêt général qui lui serait seul à pouvoir formuler et qui transcenderait les intérêts particuliers. La décision publique devrait exprimer cet intérêt général immanent et son processus d'édition ne devrait pas être pollué par les réalités du monde. De ce fait, la manifestation de volontés individuelles est bannie des institutions qui se défont des corps intermédiaires, des associations, des corporations, voire de la société civile. Le lobbying a ainsi été considéré comme une importation polluante nos institutions. Néanmoins, le lobbying – parce qu'il exprime des réalités – s'est développé, dans l'ombre et le secret. Les « déjeuners discrets » organisés par des « connaissances communes », les « visiteurs du soir » et les influences personnelles alimentent tous les fantasmes. La presse dénonce « ces lobbys qui tiennent la France ». De plus, des scandales, comme celui du Mediator, montrent que les intérêts privés sont favorisés au détriment de la santé publique. Tout cela participe de la défiance vis-à-vis des institutions publiques, l'un des premiers maux du pays. Le rapport de Transparency est l'occasion de sortir de ce déni. L'Etat doit mettre fin à la politique de l'autruche et accepter de descendre de son piédestal. Il doit reconnaître l'interférence d'intérêts particuliers dans le processus de décision. Comme cela a été accompli récemment avec les conflits d'intérêts, il est nécessaire de poser une définition juridique du lobbying permettant de le reconnaître et de prévoir un régime juridique adapté. A ce titre, le lobbying se définit habituellement comme toute communication entre un représentant d'un groupe d'intérêt et un décideur public dans le but d'influencer une prise de décision.

Transparency propose un régime qui encadrerait les relations entre les décideurs publics et les lobbyistes autour de trois axes : garantir l'égal accès aux décideurs, assurer l'intégrité des échanges afin d'éviter les dérives (conflits d'intérêts, pantouflage ou trafic d'influence) et garantir la traçabilité de la décision publique. A ce jour, seule l'Assemblée nationale a timidement amorcé un processus d'encadrement du lobbying avec notamment un registre des représentants d'intérêts ; le Sénat et le gouvernement n'ont, en revanche, quasiment rien initié. L'intégration de la définition et du régime du lobbying dans le projet de Code de procédure administrative qui prépare le gouvernement serait un moyen de mettre fin à la forte opacité du pouvoir réglementaire. ■

ILSONTBOUGÉ

Béatrice Bihl devient directeur juridique exécutif de Teva Santé // **Philippe Rozec** est nommé associé chez De Pardiou Brocas Maffei // **Vincent Brenot** est coopté associé au sein du cabinet August & Debouzy.

En partenariat avec **Nomination.fr**