

The screenshot shows the top of the Les Echos.fr website. At the top right, the text 'Les Echos.fr' is displayed in a serif font. Below it, the article title 'juristes ne désarment pas' is written in a large, bold, sans-serif font. To the left of the title, the name 'Maylis BAYVET' is visible. A search bar contains the text 'LES ECHOS: Tapez votre' and a yellow button labeled 'ABONNEZ VOUS'. A navigation menu below the search bar lists several departments: 'DIRECTION GÉNÉRALE', 'DRH', 'DAF', 'DIRECTION JURIDIQUE', 'DIRECTION MARKETING', 'DIRECTION NUMÉRIQUE', and 'ENTREPRENEURS'. A large portrait of Christopher Ruhland, a man with short grey hair wearing a suit and tie, is centered below the navigation menu. The number '0' is visible on the left side of the page.

Christopher Ruhland, avocat associé au bureau de Los Angeles de Dechert LLP, met en garde les entreprises françaises contre le processus américain de "discovery". - Photo DR

## Les juristes d'entreprise espèrent toujours que la confidentialité de leurs avis puisse être reconnue dans le cadre du projet de loi Macron, en cours d'examen au Sénat.

Depuis le 7 avril, le projet de loi Macron a repris son marathon législatif, cette fois devant les sénateurs. Le statut d'avocat en entreprise semble avoir fait long feu. En revanche, se pose toujours avec autant d'acuité la question de la confidentialité des avis des juristes d'entreprise, notamment - mais pas uniquement - pour rétablir une certaine équité dans la concurrence internationale interentreprises.

« Aujourd'hui, quand les entreprises françaises traversent la Manche ou l'Atlantique, elles sont sévèrement désavantagées, analyse Christopher Ruhland, avocat associé au bureau de Los Angeles de Dechert LLP et auteur du « Attorney-Client Privilege Answer Book 2015 » (Practising Law Institute). Alors que les sociétés anglo-saxonnes peuvent se prévaloir du "legal privilege" dans le cadre d'un procès, les Français doivent fournir toute la documentation réclamée, sans possibilité de restriction. » Une inégalité de traitement qui a déjà coûté cher par le passé à Rhône-Poulenc contre Bristol-Myers Squibb.

### Apprendre à travailler sans

En cause, notamment, le processus américain de « discovery » - qui permet à chacune des parties de réclamer des preuves au camp adverse -, dont les entreprises américaines sont coutumières, ce qui n'est pas toujours le cas des entreprises françaises. « Pour se protéger, les Français pensent qu'il suffit de ne rien écrire mais ce n'est pas une solution, assure Christopher Ruhland. Les dépositions organisées les obligeront à dévoiler ce qui s'est dit, par exemple, dans le cadre de simples réunions. » Si, de l'aveu de quelques directeurs juridiques, certains se sont habitués à travailler sans confidentialité, en particulier en s'adjoignant les services de juristes étrangers qui en bénéficient, ce n'est pas le cas de tous. « Les petites et les moyennes entreprises n'ont souvent pas les moyens de se payer des juristes étrangers dans le seul but de bénéficier du "legal privilege" », souligne Xavier Nyssen, avocat associé au bureau parisien de Dechert LLP. La distorsion de concurrence risque alors de s'immiscer entre les entreprises françaises elles-mêmes. ●

### À noter

Plus d'une centaine de sociétés ont déjà apporté leur soutien à une campagne visant à la reconnaissance

