

PRÉSENTÉ AUX MEMBRES DU BARREAU DE MONTRÉAL, 17 MARS 2015

L'avocat externe et l'avocat en entreprise: réussir ensemble

M^e Jean-Yves Simard

- ▶ Introduction
- ▶ Le choix de recourir à un avocat externe
- ▶ La géométrie de la relation
 - > Le client et l'entreprise
 - > L'avocat en entreprise
 - > L'avocat externe
- ▶ Les sources de conflits
- ▶ Les outils pour réussir
- ▶ Développements récents
- ▶ Conclusion



lavery

A blurred, horizontal view of a modern building's interior, showing architectural details like columns and windows. The image is intentionally out of focus, creating a sense of motion or depth. The word "INTRODUCTION" is overlaid in a dark, sans-serif font on the right side of the image.

INTRODUCTION

- ▶ L'avocat en entreprise a besoin de l'aide de l'avocat externe dans certaines situations
- ▶ Cette relation peut fonctionner à merveille, ou elle peut mener à des conflits, surtout au niveau des attentes mutuelles
- ▶ Mieux comprendre la nature des conflits potentiels aidera à les éviter et à mieux les gérer
- ▶ Nous vous proposerons certains outils pour gérer ces conflits

lavery

A blurred photograph of an office interior, showing a hallway with a glass wall and a desk area. The image is out of focus, creating a sense of depth and movement.

**LE CHOIX DE RECOURIR À UN AVOCAT
EXTERNE**

- ▶ L'avocat en entreprise et l'avocat externe, en tandem, sont les mieux placés pour assurer un service efficace
- ▶ L'efficacité des services entraîne une augmentation des revenus et une diminution des dépenses
- ▶ Déléguer des mandats contribue à une diminution du niveau de stress pour l'avocat en entreprise
- ▶ Il y a un besoin ponctuel et spécial
- ▶ Les ressources internes sont insuffisantes

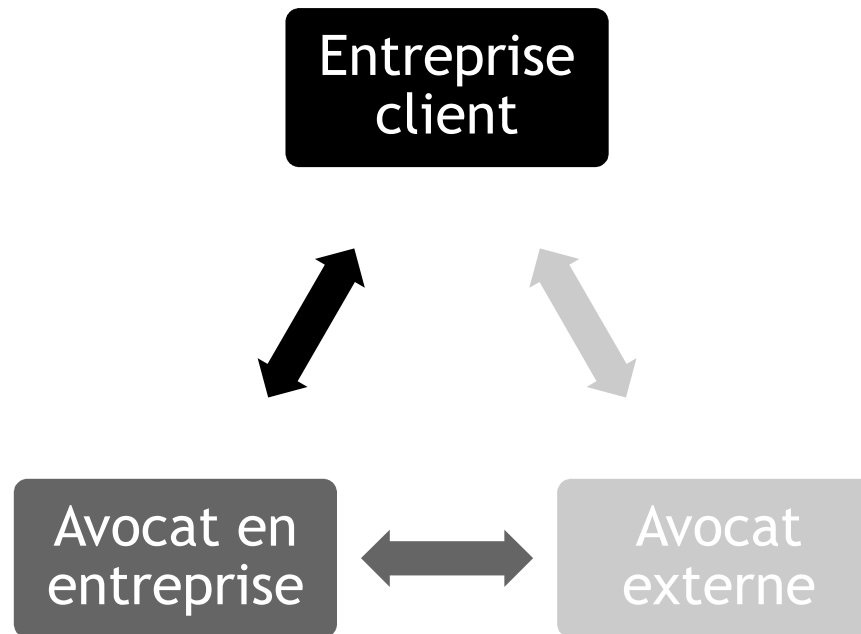
lavery

A blurred photograph of a modern architectural interior, possibly a hallway or a large room with a high ceiling. The image is out of focus, showing soft lines and light colors. The text 'LA GÉOMÉTRIE DE LA RELATION' is overlaid in the center.

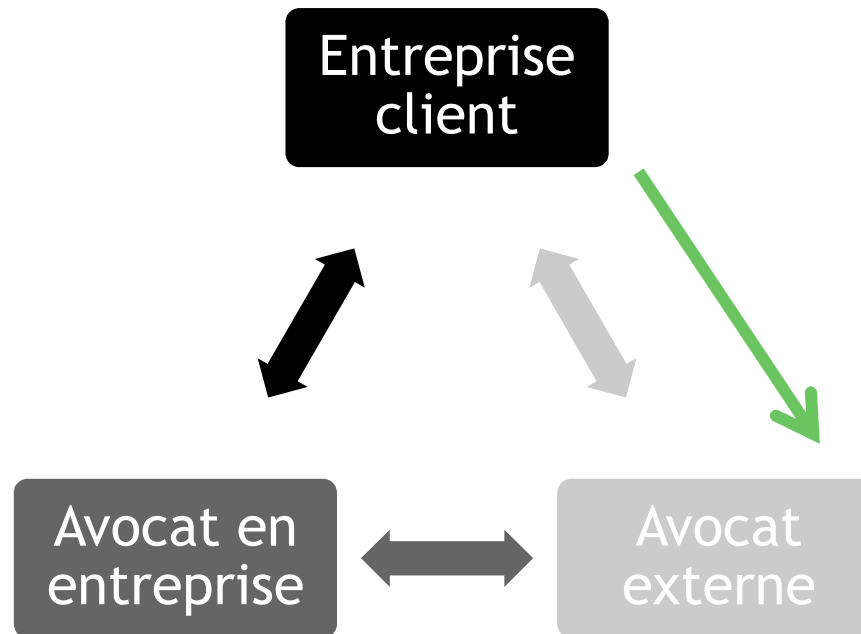
LA GÉOMÉTRIE DE LA RELATION



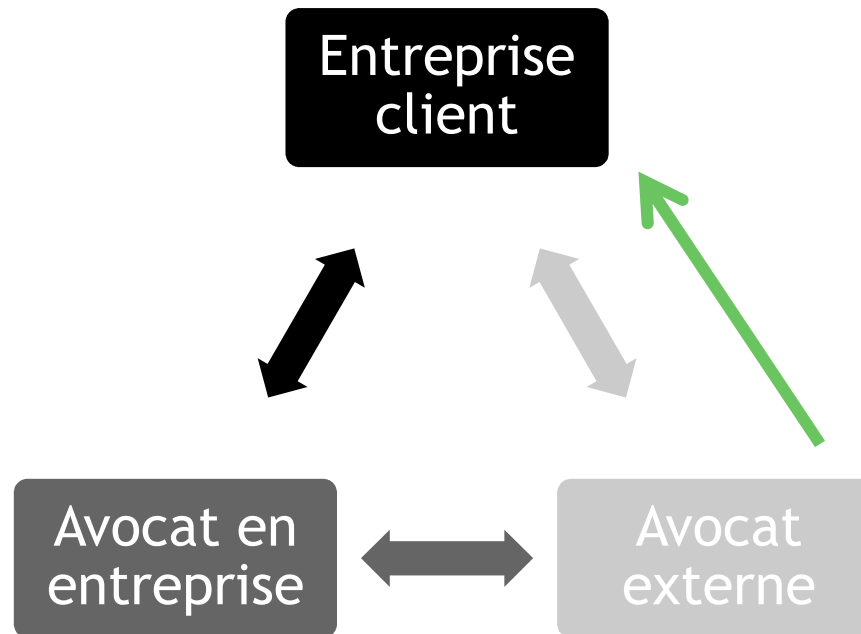
- ▶ Une vision verticale de la relation peut sembler naturelle, mais elle peut être source de problèmes



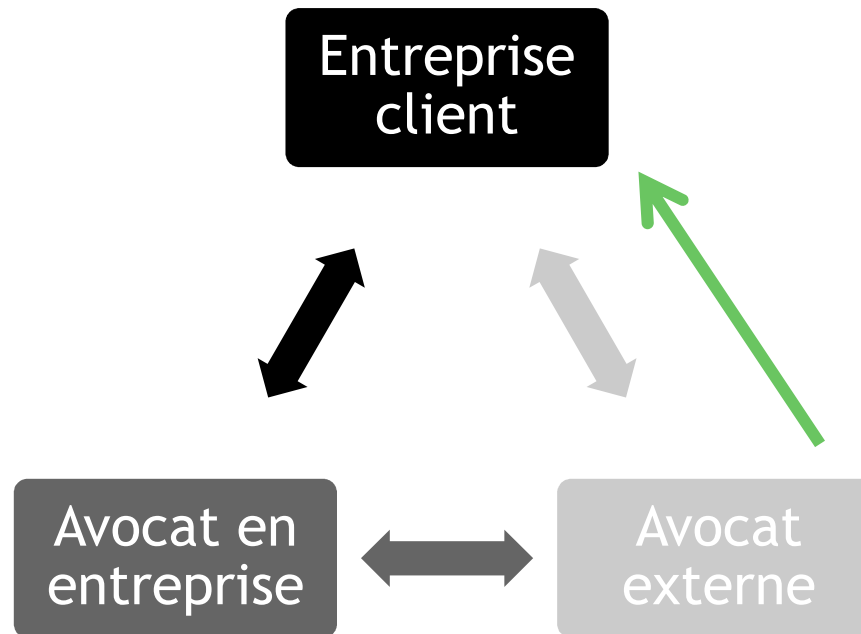
- ▶ Une vision circulaire ou triangulaire offre une meilleure perspective sur la véritable dynamique qui favorise une relation couronnée de succès



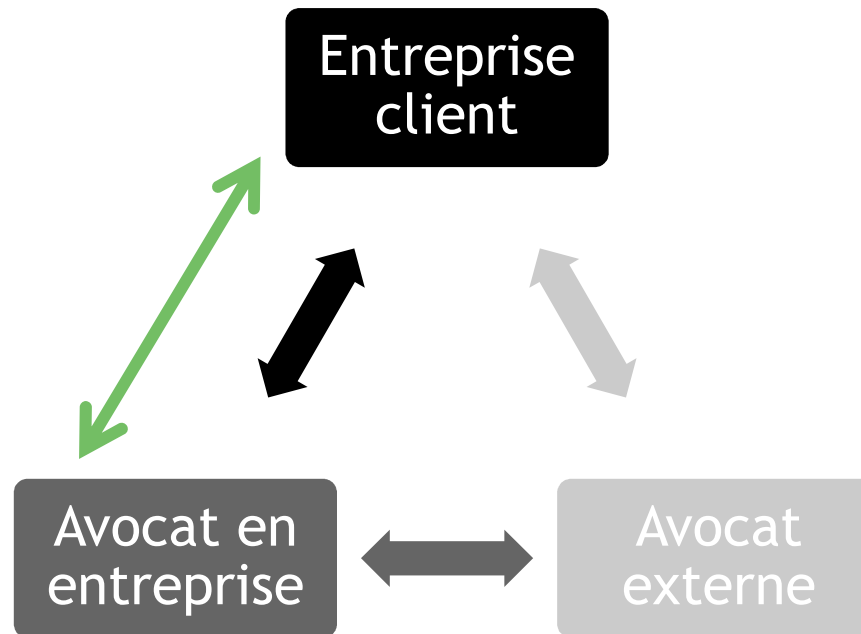
- ▶ Recevoir un service qui répond à ses besoins
- ▶ Respecter son budget
- ▶ Être tenu au courant des développements de son dossier



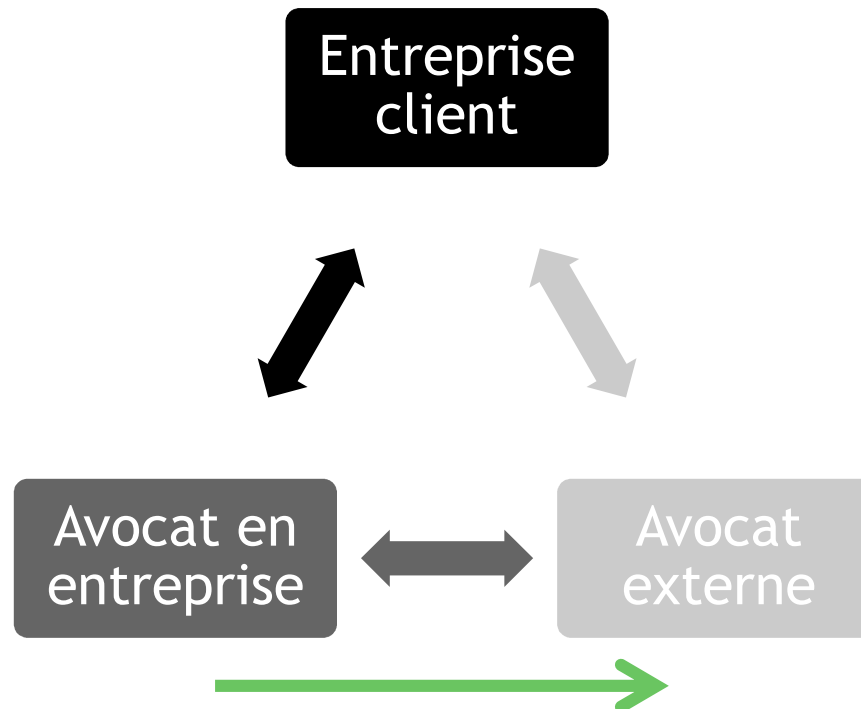
- ▶ Chercher à connaître les défis et l'environnement de l'entreprise
- ▶ Investir du temps dans ce processus
- ▶ Cerner les enjeux juridiques et les objectifs d'affaires



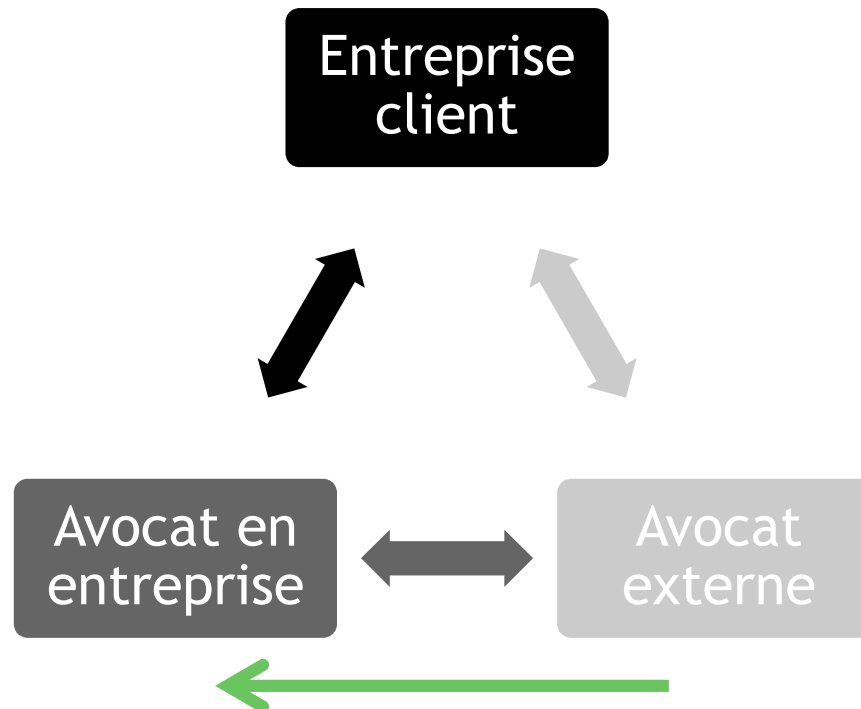
- ▶ Adopter une approche productive
- ▶ Pratiquer une approche ciblée sur l'entreprise du client lors des communications
- ▶ Travailler ensemble



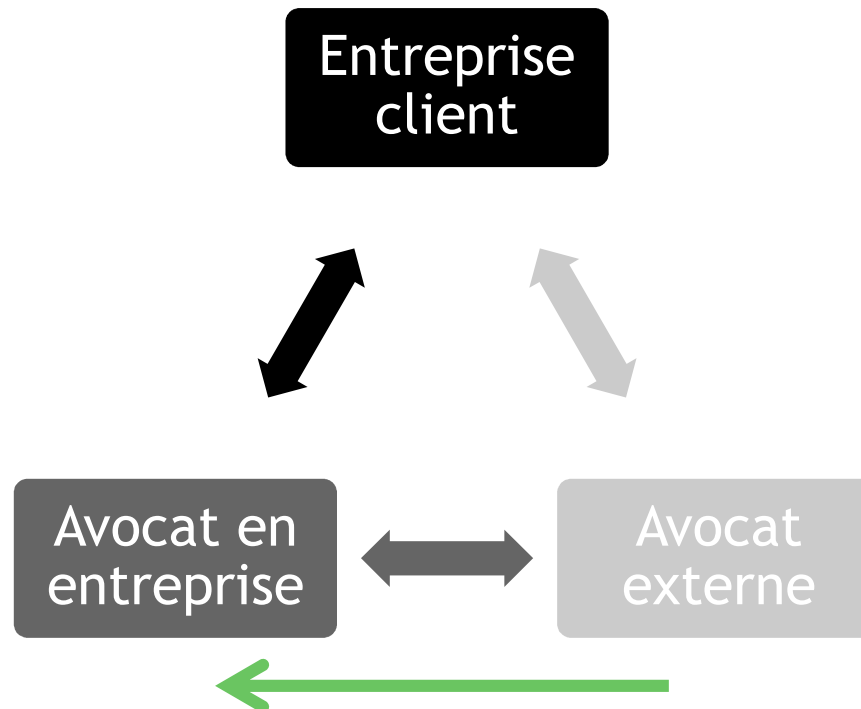
- ▶ Relation avocat/client
- ▶ Proximité de la direction
- ▶ Connaissance des enjeux stratégiques et d'affaires
- ▶ Connaissance du contexte juridique (légal, réglementaire, etc.)
- ▶ Imputabilité



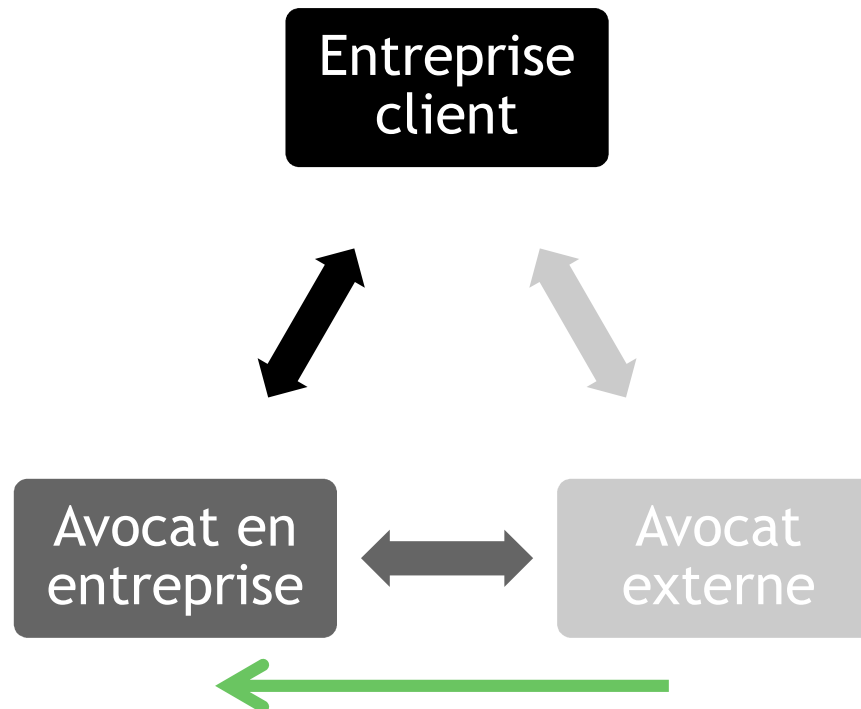
- ▶ Une aide supplémentaire pour une affaire complexe qui exige un niveau d'expertise qui sort du champ de compétence des avocats en entreprise
- ▶ Un complément à leur propre équipe (« *right fit* »)
- ▶ Livrer un résultat gagnant



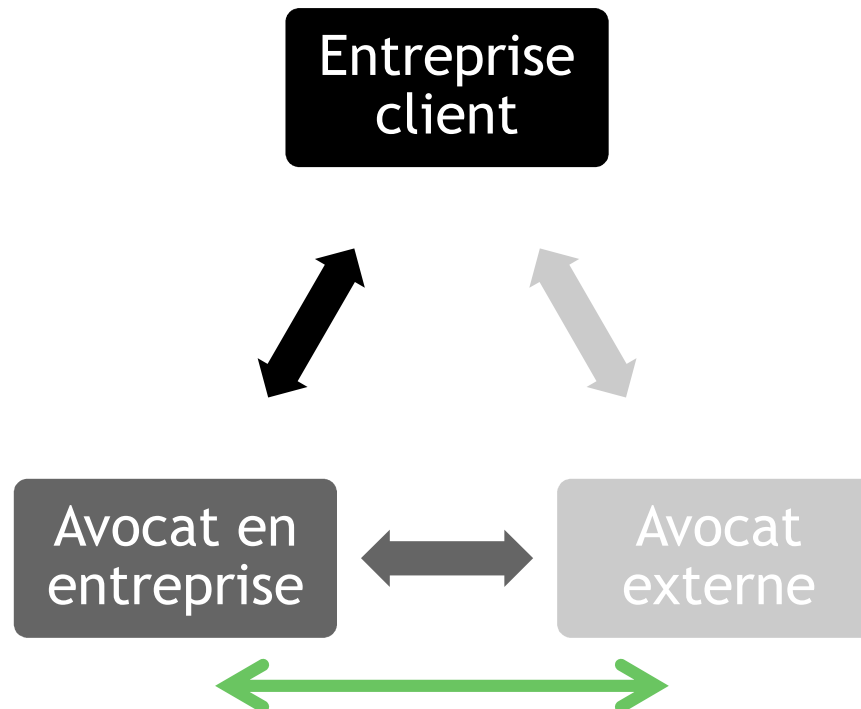
- ▶ Des instructions claires
- ▶ Des demandes prévisibles de la part des avocats internes
 - > Éviter les surprises
 - > Respect plus facile du budget
- ▶ Être inclus dans l'équipe



- ▶ Attentes particulières de l'avocat de litige
 - > Interlocuteur avisé et sophistiqué
 - > Comprend les défis d'un litige



- > Facilite l'accès aux ressources humaines et matérielles de l'entreprise
 - > Témoins
 - > Documents
- > Participe à l'élaboration de la stratégie
- > Accompagne à la cour



- ▶ Sources de conflits
 - > Relations humaines
 - > Hiérarchie
 - > Communication
 - > Coûts

lavery

A blurred photograph of a modern office interior, showing a long hallway with large windows and a curved ceiling. The text "LES OUTILS POUR RÉUSSIR" is overlaid in the center.

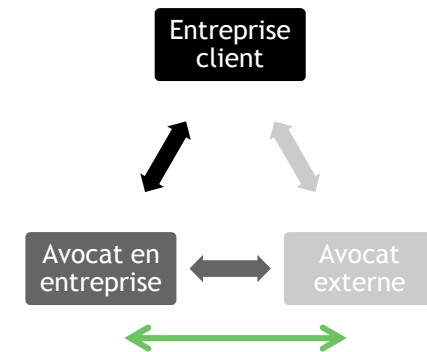
LES OUTILS POUR RÉUSSIR

► Relations humaines

- ▶ Celui qui sait tout et veut tout faire
- ▶ Celui qui ne sait rien et ne veut rien faire
- ▶ Le juste milieu

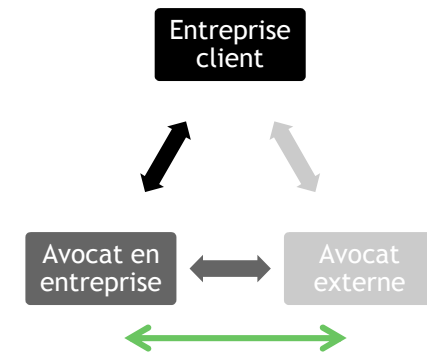
> Désamorcer les tensions par:

- ▶ Discussion franche
- ▶ Sortir du carcan du contexte d'affaires et établir une relation plus personnelle
- ▶ Se comprendre mutuellement



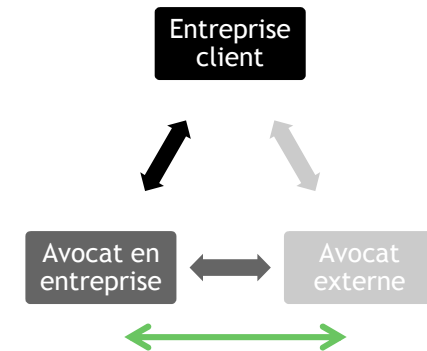
► Hiérarchie

- > Bien établir dès le départ le « *chain of command* »
- > Qui prend les décisions:
 - Stratégie globale
 - Stratégie d'étape
 - Dans le feu de l'action
- > Respecter la hiérarchie



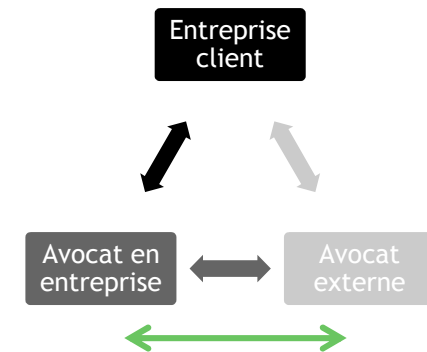
► Communication

- > La clé du succès
- > Protégées par le secret professionnel
- > Continue (verbale, courriel, lettres, etc.)
- > Franchise
- > Travail d'équipe
- > Utiliser les technologies



► Coûts

- > Le marché a évolué
- > Pressions budgétaires sur les avocats en entreprise se répercutent chez les cabinets externes
- > Modes alternatifs de facturation (AFAs)
- > Besoins: prévisibilité
- > Litiges: très difficile à évaluer
- > Nécessité d'établir des budgets et de les mettre à jour continuellement
- > Trouver des formules gagnantes



lavery



DÉVELOPPEMENTS RÉCENTS

- ▶ En appel de la Cour d'appel de la Colombie-Britannique
- ▶ La *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes*, L.C.2000, c.17 et le *Règlement sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes*, DORS/2002-184 imposent des obligations aux intermédiaires financiers, dont les avocats et les notaires
- ▶ Ces obligations comprennent, entre autres, la responsabilité de collecter des informations supplémentaires sur les clients pour le compte de l'État

- ▶ Les articles 62, 63 et 63.1 de la *Loi* ont un caractère principalement pénal plutôt qu'administratif
- ▶ L'objectif de ces dispositions est de décourager les infractions criminelles et de faciliter les enquêtes et les poursuites relatives à ces infractions
- ▶ Ces dispositions autorisent une perquisition approfondie du cabinet d'avocats
- ▶ Des sanctions pénales sont imposées en cas de non-respect
- ▶ La Cour conclut que ces dispositions sont inconstitutionnelles à l'endroit des avocats et notaires puisqu'elles vont à l'encontre du secret professionnel

« Les avocats doivent garder secrètes les confidences de leurs clients et se dévouer au service et à la défense de leurs intérêts légitimes. Ces deux obligations sont essentielles à la bonne administration de la justice. Toutefois, certaines dispositions de la législation canadienne visant à lutter contre le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes sont incompatibles avec ces obligations. Elles obligent les avocats, sous peine d'emprisonnement, à recueillir et à conserver des renseignements qui ne sont pas nécessaires à la représentation éthique de leur client et qui ne protègent pas suffisamment ses confidences visées par le secret professionnel. Je souscris à l'opinion des tribunaux de la Colombie-Britannique que ces dispositions sont de ce fait inconstitutionnelles. »

Le juge Cromwell (par.1)

- « Le secret professionnel de l’avocat doit demeurer aussi absolu que possible pour conserver sa pertinence. »
(par.44)
- « Nous devrions reconnaître comme principe de justice fondamentale l’impossibilité pour l’État d’imposer aux avocats des obligations qui minent leur devoir de se dévouer à la cause de leurs clients. » (par.84)

lavery



Ainsi, le **top 10** des principaux outils pour une saine relation entre avocats internes et externes est:

1. Comprendre l'entreprise et ses objectifs
2. Communiquer efficacement et de manière transparente
3. Planifier une hiérarchie
4. Adopter une bonne attitude
5. Discuter des honoraires
6. Collaborer
7. Apporter du soutien
8. Adopter une éthique de travail
9. Travailler la confiance et la confidentialité
10. Gérer les connaissances

Coordonnées de nos bureaux

lavery
Avocats

Montréal

1, Place Ville Marie
Bureau 4000
Montréal (Québec) H3B 4M4
Téléphone : 514 871-1522
Télécopieur : 514 871-8977

Québec

925, Grande-Allée Ouest
Bureau 500
Québec (Québec) G1S 1C1
Téléphone : 418 688-5000
Télécopieur : 418 688-3458

Sherbrooke

Cité du Parc
95, boul. Jacques-Cartier Sud
Bureau 200
Sherbrooke (Québec) J1J 2Z3
Téléphone : 819 346-5058
Télécopieur : 819 346-5007

Trois-Rivières

1500, rue Royale
Bureau 360
Trois-Rivières (Québec) G9A 6E6
Téléphone : 819 373-7000
Télécopieur : 819 373-0943

Ottawa

360, rue Albert
Bureau 1810
Ottawa (Ontario) K1R 7X7
Téléphone : 613 594-4936
Télécopieur : 613 594-8783

LAVERY.CA

*** Droits de reproduction réservés
Toute utilisation de ce texte est interdite sans le consentement de Lavery, de Billy. Les textes ne constituent pas une opinion juridique. Les lecteurs ne devraient pas agir sur la seule foi des informations qui y sont contenues.