

Septembre 2009

Comprendre les priorités « non juridiques » des Directeurs Juridiques

Par Patrick Bignon

Combien de fois je m'aperçois que les avocats ne s'intéressent pas suffisamment aux questions non juridiques de leurs clients « Directeurs Juridiques ».

J'entends également souvent les Directeurs Juridiques s'étonner pour ne pas dire se plaindre de l'insuffisance de l'investissement fait par les avocats dans la connaissance de leurs organisations et activités. La cause principale à cela étant selon eux, la facturation au temps passé.

Les temps ont changé et les avocats seraient bien inspirés s'ils s'investissaient davantage pour aider leurs clients dans leurs différents problèmes stratégiques et organisationnels.

A titre d'illustration, un cabinet d'avocats peut notamment apporter une aide précieuse à une Direction Juridique :

- § en lui permettant de s'inspirer de certains de ses modes de fonctionnement et de ses méthodes de travail ;
- § en lui faisant bénéficier de son savoir-faire (transfert de « know-how ...) ;
- § en améliorant l'information juridique fournie aux juristes d'entreprises et en particulier en partageant l'expérience acquise auprès d'autres acteurs dans le même secteur tout en respectant bien entendu la confidentialité.