Le choix d'un avocat est aussi une question d'affinités personnelles

Dès sa création, une entreprise a tout avantage à tisser des liens solides et permanents avec un avocat d'affaires

Michel De Smet
dossiers@transcontinental.ca

Trop de dirigeants de PME ont encore aujourd'hui le réflexe de faire appel aux services d'un avocat d'une manière ponctuelle, généralement lorsque surgit un litige.

Une situation que déplore **Luc Audet**, associé au cabinet **Mercier Leduc**, pour qui une entreprise a tout avantage à tisser des liens solides et permanents avec un avocat d'affaires, et ceci, dès sa création.

« Dans le cas des petites entreprises, le choix de l'avocat ne pose guère de problème. De fait, tous les avocats d'affaires généralistes sont capables de s'acquitter efficacement de 90 % des mandats que peuvent leur soumettre les PME », estime Me Audet.

Si le choix d'un professionnel ne doit pas être en priorité basé sur son champ de spécialisation, en revanche, selon ce dernier, il apparaît fondamental que le gestionnaire d'entreprise retienne les services d'un avocat avec lequel il ressent une grande affinité.

Jules Brossard, associé chez **Mendelsohn Rosentzveig Shacter**, partage cette opinion. « Il est important pour le client de vérifier si le cabinet dont il va retenir les services dispose d'associés spécialisés dans plusieurs domaines. Mais il est vital d'arrêter son choix sur un avocat dont le style et le caractère s'harmonisent au nôtre ou encore parce que, d'emblée, une relation de confiance s'établit avec celui-ci. »

Me Brossard insiste, du reste, sur l'impact de la première rencontre. Selon lui, le client devrait se préparer à la manière d'un examinateur participant à une entrevue d'emploi.

« Posez les bonnes questions en fonction de votre personnalité et des besoins présents et prévisibles de votre compagnie, conseille-t-il. Vous serez ainsi mieux en mesure de juger de la collaboration bénéfique que l'avocat pourra apporter au fonctionnement, mais aussi à la rentabilité de votre organisation. »

Expérience et spécialisation

Pour M. Audet, il est préférable que l'entreprise opte pour un avocat qui a lui-même déjà acquis une expérience dans les affaires à titre de dirigeant d'entreprise.

« C'est une opinion toute personnelle, mais cela me paraît paradoxal qu'un avocat prétende jouer un rôle de conseiller d'affaires s'il ne s'est pas trouvé lui-même un jour de l'autre côté de la barrière. La vie d'une entreprise, c'est quelque chose de très concret. Il s'y passe des jeux de pouvoir, des relations hiérarchiques souvent partiellement occultes. Difficile d'orienter une entreprise sur ses choix stratégiques lorsque l'on n'a pas soi-même exercé déjà une fonction de gestionnaire. »

À cet égard, M. Brossard émet une opinion divergente. Pour lui, l'expérience d'un avocat vient d'abord des multiples mandats qu'il a pu accomplir au cours de sa carrière. « Par ailleurs, il ne faut pas oublier que les entreprises sont souvent à la recherche d'un professionnel capable de porter un regard objectif sur leur organisation et cela suppose un certain recul par rapport à cette dernière. »

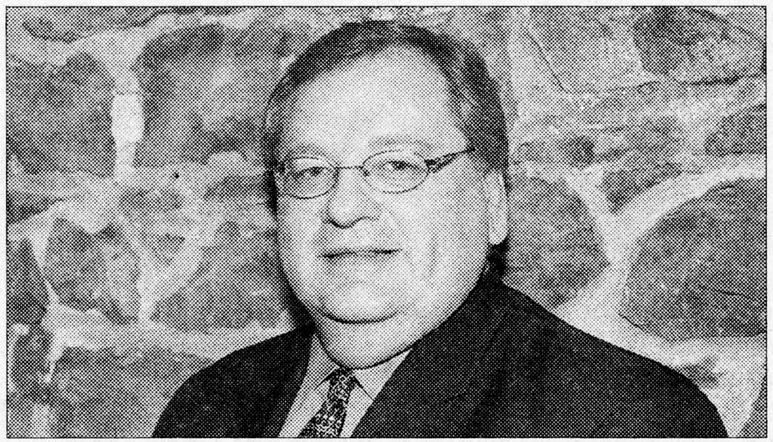

PHOTO : JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

« Tous les avocats d'affaires généralistes sont capables de s'acquitter efficacement de 90 % des mandats que peuvent leur soumettre les PME », estime Luc Audet, du cabinet Mercier Leduc.

Certains clients, en raison de leur champ d'activité spécifique, peuvent être tentés de choisir un cabinet dans lequel chaque spécialité du droit des affaires est couverte par plusieurs avocats.

« C'est la force des grands cabinets comme le nôtre, affirme **Claude Fontaine**, associé principal chez **Ogilvy Renault**. Chez nous, le client, généralement la grande entreprise, vient chercher non seulement une expertise diversifiée, mais aussi la disponibilité immédiate de nos professionnels. À titre d'exemple, il y a quelques années, lors d'un de nos contrats lié à la vente d'une grande chaîne d'alimentation, nous avons pu mettre plus d'une trentaine de nos associés à contribution dans le but de compléter le mandat en un temps record. »

Soulignons encore que le choix d'un avocat est rarement le fait d'un hasard, pas plus qu'il ne s'effectue sérieusement en parcourant les pages jaunes d'un annuaire téléphonique. En réalité, le premier contact s'établit presque toujours à la suite d'une recommandation.

Dans le cas d'une grande entreprise, c'est souvent le service du contentieux qui va porter son choix sur un avocat susceptible de réaliser un mandat dans un champ de spécialisation en droit pour lequel la compagnie ne dispose pas de ressources à l'interne.

« Parfois ce sera une relation d'affaires, voire même un concurrent satisfait des services d'un cabinet qui influencera le choix des gestionnaires. Mais, le plus souvent, c'est le comptable de la compagnie qui recommandera de retenir les services d'un avocat en particulier », souligne **Luc Renaud**, associé chez **Pothier Delisle**. ▮