

Les 50 Compétences que votre Avocat d'affaires Doit Nécessairement Posséder



Maître Jad Berrada

Les 50 Compétences
que votre Avocat d'affaires
Doit Nécessairement Posséder

© Maître Jad Berrada, 2024

ISBN numérique : 979-10-405-5218-5

Librinova”

www.librinova.com

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l’auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

« ...À ma maman que j'aime tant.

Mon succès est le tiens... »

« Si je disposais de 6 heures pour abattre un arbre...

J'en passerai 4 à aiguiser ma hache » A. Lincoln

Pour assister à ma formation en ligne : « Techniques de lecture et d'analyse juridique », veuillez m'envoyer une demande à l'adresse suivante : Berrada-Jad@hotmail.fr .

Coût de la formation : 50 euros par personne.

INTRODUCTION

Dans le monde dynamique et complexe du droit des affaires, les avocats jouent un rôle crucial en naviguant à travers les dédales juridiques pour protéger les intérêts de leurs clients.

Ce livre explore les 50 compétences essentielles que tout avocat d'affaires moderne devrait posséder et maîtriser pour exceller dans ce domaine en constante évolution.

Que vous soyez un professionnel chevronné cherchant à perfectionner vos compétences, un étudiant ambitieux aspirant à une carrière florissante, ou simplement une personne lambda souhaitant s'inspirer de ces procédés pour les transposer à sa propre vie professionnelle ou personnelle.

Cet ouvrage représente une opportunité exceptionnelle pour quiconque désirent affiner ses compétences.

Plongez dans ces pages pour découvrir les clés du succès dans le domaine captivant de l'avocature d'affaires.

Chaque compétence présentée offre un éclairage précieux sur la palette diversifiée de talents nécessaires pour prospérer dans cette profession exigeante.

Si vous êtes un Avocat, un juriste ou un étudiant en droit, je vous invite à suivre la structure établie dans ce livre.

Si vous êtes étranger à cette profession, je vous suggère de commencer directement par la deuxième partie de cet ouvrage.

Sans plus attendre, embarquons ensemble dans ce voyage stimulant à travers le paysage juridique des affaires, où le développement de ces compétences devient nécessairement la clé de voûte du succès professionnel.

"Ne tuez pas la poule aux œufs d'or" S. Covey

Compétence N°1 : Le [#conseil](#) [#juridique](#) (Partie1/2)

"Les Hommes sages viennent chercher les conseils d'abord. Les armes on en trouve partout". Telles ont été les paroles de sa majesté le roi feu Hassan 2 lorsqu'on lui a posé la question de savoir s'il était en train de préparer la guerre.

Un avocat d'affaires est celui chez qui on peut trouver à la fois les conseils et les armes. Mais avant d'utiliser ses armes, il serait plus judicieux de prendre d'abord ses conseils. Comme on le dit si bien : "Mieux vaut un mauvais arrangement qu'un bon procès".

Votre Avocat est votre guide. Il saura comment vous accompagner tout au long du processus de négociation afin que ni vous ni votre partenaire ne soyez lésés. L'idée n'est pas de vous faire gagner tout seul mais de vous faire gagner ensemble. Votre adversaire redevient alors ce qu'il a toujours été c'est à dire votre partenaire.

Ainsi, non seulement vos intérêts seront sauvegardés (les œufs d'or), mais en plus votre relation d'affaire sera sauvée (la poule qui pond ces œufs d'or).

Bien entendu, l'idée n'est pas de vendre du rêve. D'ailleurs laissons encore une fois à notre défunt roi le soin de nuancer mes propos. Les conseils sont certainement très importants et peuvent souvent sauver des relations. Cependant : "il ne sert à rien de perdre son temps à avancer des arguments de bonne foi face à des gens de mauvaise foi" Dans ce cas, seules les armes peuvent avoir un effet dissuasif. Et vous savez chez qui on peut aussi trouver des armes ?

"L'avocat est à votre santé juridique et financière ce que le médecin est à votre santé physique et psychique".

Compétence N°1 : La [#Consultation](#) [#Juridique](#) (Partie 2/2)

« Il faut que tu consultes un médecin ». Voilà typiquement le genre de feedback auquel on a systématiquement droit quand on se plaint de nos problèmes de santé à la famille ou aux amis.

On a tous déjà été, pour une raison ou pour une autre, chez un médecin. On sait donc, au moins approximativement, à quoi ressemble le processus de consultation.

Certains ne s'en rendent pas forcément compte c'est pour ça qu'il vaut toujours mieux le rappeler.

Le Médecin procède de la manière suivante :

- 1- Ecoute active et prise de notes
- 2- Interrogations et ciblage
- 3- Auscultation et diagnostic
- 4- Prescription et suivi

Ce processus est identique à celui que votre avocat suit lorsqu'il est consulté dans le cadre d'une affaire quelconque. À cette différence que l'avocat ausculte des documents et non des patients. Raison pour laquelle les consultations des avocats/juristes se font à distance et par écrits.

Mais il ne faut se méprendre, la consultation orale n'est pas à exclure, loin de là.

Moins coûteuse car plus rapide, elle n'en demeure pas moins suffisante dans certains cas. En présentiel ou en Visio, le client présente sa situation à l'avocat qui, dans un premier temps l'écoute attentivement, puis l'interroge sur des points précis et ciblés pour mettre le doigt sur la maladie, en l'occurrence le dysfonctionnement, et ainsi lui prescrire le bon médicament...c'est à dire la solution la plus appropriée à son problème.

Dans d'autres cas en revanche, il n'est pas possible de passer outre l'étape de l'auscultation. Certains dossiers nécessitent d'être épluchés.

Dans ces cas, la solution doit s'accompagner d'une procédure de mise en œuvre concrète qui ne peut être exposée oralement mais qui doit être gravé dans le marbre de l'écrit tel un manuel d'utilisation qui serait toujours à la disposition du client.

"La médecine moderne cherche autant à soigner la maladie que le malade"

Compétence N°2 : La [#Médiation](#)

Dans son livre la 3ème voie Stephen Covey nous donne la recette d'une médiation réussie : La Synergie.

Il ne s'agira plus uniquement de faciliter le compromis comme le précise le législateur mais mieux encore de l'éviter. L'idée est de combiner les forces des deux parties pour atteindre un résultat qu'aucune d'elles n'auraient pu atteindre séparément.

Pour ce faire, il faut considérer la relation d'affaire comme une entité à part entière. Une troisième partie avec des revendications et des besoins qu'il faudra aussi satisfaire si l'on veut aspirer à une véritable relation Win-Win.

Certaines techniques seront évidemment utilisées par votre avocat pour stimuler et fluidifier la coopération entre les parties.

Toutefois, indépendamment de la volonté du médiateur, si les parties n'y mettent pas suffisamment de cœur, s'ils se montrent réticents ou de mauvaise foi, le projet sera voué à l'échec, du moins dans sa partie la plus extraordinaire puisqu'il restera encore la possibilité du compromis amiable plus ordinaire et plus courant malheureusement.

Mais alors quelle différence entre conseil et médiation ? La finalité est la même n'est-ce pas ? : éviter le procès en sauvant à la fois les œufs d'or (votre dû), mais aussi la poule aux œufs d'or (votre relation d'affaire).