



Marylou FALOMI

Correcteur :
Jean-Christophe RODA

RAPPORT DE STAGE

Stage réalisé au sein du cabinet de juristes internationaux Deschenaux & Associés à Genève, Suisse

Rapport de stage réalisé dans le cadre du Master II « Droit des Affaires » mention « Droit Comparé Appliqué »

Année universitaire 2013-2014

REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à remercier Marc DESCHENAUX, juriste financier et fondateur du cabinet, pour la transmission de son savoir et de son savoir-faire, pour la confiance et la considération qu'il a pu accorder à mon travail durant toute la durée de mon stage.

Je tiens à remercier également Julien MACHUCA, juriste et collaborateur du cabinet, pour sa patience, sa disponibilité ainsi que pour ses précieux conseils.

Enfin, j'adresse mes remerciements aux personnes qui m'ont accueillie au sein du cabinet et qui ont contribué à mon évolution professionnelle et personnelle.

SOMMAIRE

I. Le cabinet

A. Sa structure et ses activités

B. Sa philosophie et son fonctionnement

II. Les missions effectuées

A. Les missions principales

B. Les missions annexes

III. Les enseignements retirés

A. Les enseignements professionnels

B. Les enseignements personnels

INTRODUCTION

Le stage en entreprise est une étape essentielle du parcours de tout étudiant en passe d'entrer sur le marché du travail. En effet, il permet de se familiariser avec l'univers professionnel et d'y mettre en application ses connaissances. Il permet également de préciser son projet professionnel ou encore de se constituer un réseau.

C'est ainsi que j'ai choisi d'intégrer le Master II « Droit Comparé Appliqué » voie professionnelle afin de pouvoir acquérir une expérience professionnelle reconnue dans le cadre de mon cursus universitaire et en harmonie avec mes valeurs personnelles.

Je me suis alors lancée dans la recherche d'un stage et dans la mesure où je n'avais pas de réelle propension pour les litiges, je souhaitais plutôt effectuer un stage en entreprise ou dans toute structure employant des juristes. Après avoir reçu une réponse favorable à ma candidature au poste de juriste stagiaire au sein du cabinet de juristes internationaux Deschenaux & Associés, j'ai obtenu un entretien dont l'issue a ouvert la voie à mon stage qui durera trois mois.

J'ai choisi d'effectuer mon stage au sein du cabinet de juristes Deschenaux & Associés principalement en raison du contexte international dans lequel est située la ville de Genève. En effet, Genève abrite de nombreuses organisations internationales telles que l'Organisation des Nations Unies, l'Organisation Mondiale de la Santé, le Bureau International du Travail ou encore l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle.

Installée au cœur de Genève, le cabinet Deschenaux & Associés m'a ainsi permis de profiter de cette dimension internationale, d'une part pour améliorer mon anglais juridique et d'autre part, pour comprendre les articulations entre les différents droits applicables.

De plus, le cabinet est spécialisé dans différentes matières du droit et de la finance. Je souhaitais effectuer un stage qui me permettrait d'acquérir des connaissances et un savoir-faire dans ces différents domaines et éviter ainsi une spécialisation précoce.

En effet, la spécialisation « Droit Comparé Appliqué » du Master II que je suis en train de finaliser laisse une grande marge de manœuvre en la matière. Ce dernier nous initie tant au droit international lui-même qu'aux droits internes d'autres pays, les domaines enseignés y sont multiples et permet donc de rester ouvert aux différentes facettes du droit des affaires.

Par ailleurs, le cabinet Deschenaux & Associés est un cabinet de petite envergure et intégrer une telle structure me semblait être la meilleure école. En effet, effectuer un stage dans un établissement à taille humaine est selon moi porteur de réelle expérience professionnelle. Ce type de structure permet l'accès à de véritables missions juridiques qui seront plus rapidement attribuées aux stagiaires. Par la force des choses, et selon le degré de confiance que le Maître de stage portera à ses stagiaires, diverses missions à responsabilité pouvant mettre en jeu la crédibilité du cabinet pourront être confiées aux stagiaires. C'est précisément ce qui s'est produit durant mon stage.

Enfin, sur un plan personnel, j'ai également conscience que nous serons nombreux à être titulaires d'un même diplôme. Aussi, effectuer mon stage au sein d'un cabinet de juristes internationaux à Genève constituait pour moi une opportunité à saisir. Avec l'espoir que ce stage contribuera à la valorisation de mes compétences, à faire ressortir mon appétence pour la mobilité et peut-être à me permettre de faire la différence parmi d'autres candidats à un emploi, je me suis alors lancée dans cette aventure professionnelle qui représentait également pour moi un défi personnel.

Tout au long de ce rapport il s'agira alors de rendre compte le plus fidèlement possible de l'expérience vécue durant ces trois mois passés au sein du cabinet Deschenaux & Associés. Ainsi, il conviendra de présenter en premier lieu le cabinet (I) puis d'exposer les différentes missions qui m'ont été confiées et que j'ai ainsi pu mener à bien (II) et enfin il s'agira d'exposer les enseignements que je retire de cette expérience professionnelle (III).

I. Le cabinet

Il convient tout d'abord de noter qu'il n'existe en Suisse aucun texte prévoyant le monopole des cabinets d'avocats pour le conseil juridique. C'est ainsi qu'il est tout à fait possible de constituer un cabinet de juristes n'ayant toutefois pas la capacité de plaider devant les juridictions étatiques. C'est précisément au sein de ce genre de structure à la philosophie et au fonctionnement particulier que j'ai effectué mon stage.

A. Sa structure et ses activités

Tout d'abord, le cabinet Deschenaux & Associés est un cabinet de juristes et non pas d'avocats ce qui implique une différenciation certaine. Ce cabinet est, ensuite, composé de juristes ayant une spécialisation en droit financier et exerçant à travers le monde.

Le cabinet Deschenaux & Associés est donc un cabinet de juristes et non d'avocats. La différence entre les deux professions est, par certains aspects, importante même si les juristes comme les avocats sont des professionnels du droit exerçant dans le même domaine d'activité.

a. Un cabinet de juristes

Le cabinet Deschenaux & Associés a été fondé en 2010 par Monsieur Marc Deschenaux. Son fondateur détient une Maîtrise de droit économique et un certificat de droit transnational à l'université de Genève. Il est également titulaire des licences Séries 7 : General Securities et Séries 24 : General Securities principal auprès de la National Association of Securities Dealers (NASD) Américaine. Le cabinet compte à ce jour quatre associés, trois collaborateurs et quatre stagiaires.

Pour autant, leur manière de procéder reste différente. L'avocat a tendance à ne s'appuyer que sur la procédure pour atteindre ses objectifs. Il est souvent d'opinion que le contrat est le premier acte du litige. C'est ainsi que l'avocat l'élabore sur cette base. Son raisonnement est teinté de la peur et de l'ambiance du litige, ce qui est nuisible en matière contractuelle. Prévenir le risque ne suffit pas à structurer.

Le juriste a une approche beaucoup plus constructive, entrepreneuriale et financière.

Plus près des réalités économiques et des besoins sociaux ordinaires, il a également la possibilité de s'appuyer sur ces notions sans être soumis aux restrictions régissant la profession d'avocat. Il peut s'associer à d'autres professions et monter une activité plus large, pluridisciplinaire et mieux intégrée aux contraintes du monde moderne.

Il peut ainsi être plus créatif et trouver des manières différentes de traiter une affaire, d'atteindre ses objectifs, sans se trouver bloqué pour des raisons de conformité aux règles procédurales comme peut l'être l'avocat.

Le moment de la consultation d'un avocat est lié à l'image de la profession. Bien souvent, on consulte un avocat lorsque l'on se situe dans une phase critique, alors que le juriste est consulté sur un dossier non contentieux, qui peut cependant se transformer en contentieux. D'une certaine manière, le juriste peut se trouver plus efficace qu'une étude d'avocats puisqu'au moment où le litige survient, le client bénéficie d'un suivi intégral de son dossier que le juriste a l'avantage de maîtriser et d'en connaître la logique de développement sous-jacente. Le juriste est ainsi considéré d'avantage que l'avocat comme un élément de prévention.

Le Cabinet Deschenaux & Associés a donc pris le parti d'être composé uniquement de juristes, ceci entraîne donc l'impossibilité pour ces derniers de plaider devant les juridictions étatiques comme évoqué précédemment. Cet aspect peut paraître problématique et l'on peut se demander comment un juriste n'ayant pas la capacité de se rendre devant les juridictions étatiques peut mener à leur terme les différents dossiers qui lui sont confiés. La réponse à cette interrogation est simple : en faisant en sorte de ne pas devoir y recourir.

Déjà dans l'ordre des choses, le droit est subsidiaire par nature. Lorsque deux personnes se comprennent, elles n'y recourent pas. Si leur compréhension ou leurs points de vue sont différents, elles dialoguent. Si ce dialogue n'aboutit pas, elles négocient. Si cette négociation échoue, elles recourent alors à la médiation, qui suppose l'accord des parties. Si cet accord ne peut être obtenu, les parties s'en remettent à l'arbitrage, qui a aujourd'hui force obligatoire dans la plupart des pays et devient même un mode commun de règlement des conflits entre les gouvernements, y compris pour des affaires pénales, comme on l'a vu récemment entre la Suisse et la Lybie dans le cadre de l'affaire Hannibal Kadhafi.

Ce n'est que si l'arbitrage est contesté, impossible ou non conforme aux mœurs, notamment dans le cadre de la simple police et des litiges communs que le droit arrive comme une solution.

On peut observer en ce développement la position actuelle du droit, celle d'ultima ratio, puisqu'il est subsidiaire à la compréhension, à la communication, à la négociation, à la médiation et à l'arbitrage.

La réponse sociale ne se fait pas attendre. Les autres moyens de règlement des conflits étant plus efficaces, le droit sert d'outil de raisonnement de base et de moyen de dernier recours mais n'est pas l'option de prédilection, sauf en matière criminelle. Face à la subsidiarité accrue du droit, le citoyen préfère ainsi privilégier les modes alternatifs de règlement des conflits qui ne sont pas le monopole des avocats.

L'introduction d'un conseil juridique avant toute phase contentieuse permet d'instaurer une relation de confiance entre le client et le juriste.

Le cabinet Deschenaux & Associés est donc un cabinet de juristes qui a développé une expertise dans différents domaines et plus particulièrement en droit financier.

b. Un cabinet de juristes financiers internationaux

Le cabinet Deschenaux & Associés est avant tout un cabinet de juristes financiers. Le but du cabinet est d'offrir des conseils et des services aux entrepreneurs en vue du financement de leur projet sous forme de capital maîtrisé. Le financement des entreprises est donc l'activité qui tient la plus grande place au sein du cabinet.

Les entreprises innovantes et dotées d'un fort potentiel ne peuvent souvent pas se développer faute de capitaux nécessaires. La levée de fond est un processus complexe, soumis aux règles, usages et langages des investisseurs. C'est ainsi que le cabinet Deschenaux & Associés offre un soutien aux entreprises en les guidant afin qu'elles aient accès au marché des capitaux.

Le cabinet a créé un réseau international de banquiers d'investissements, de fonds de placement, de courtiers et de consultants afin de présenter à ses clients des partenaires qui distribuent les titres mis en vente pour réunir les fonds nécessaires à leurs opérations.

Le cabinet a ainsi développé une expertise en matière de préparation d'émission pour ce qui est des émissions privées ou même publiques.

La préparation d'émission est une opération par laquelle une société se transforme en émetteur. Par le biais de dispositions et d'amendements particuliers, le juriste adapte la structure légale et les organes de la société ainsi que les informations disponibles sur celle-ci.

La préparation d'émission débute parfois avec l'incorporation ou même avant s'il faut déposer des marques de consolidation d'incorporation. Dans le cas d'une société existante, la préparation d'émission débute par l'amendement de la structure juridique.

Puis, dans la plupart des cas favorables, la préparation d'émissions se termine par la rédaction d'un document d'information à l'usage des prospectus ou investisseurs auxquels l'émission va être proposée. Ce document est plus connu sous le nom de « prospectus », de « memorandum » ou encore de « POM » (Private Offering Memorandum). Durant mon stage j'ai ainsi été amenée à participer à la rédaction de ce genre de documents, nous le verrons dans les développements suivants.

La culture d'entreprise du cabinet Deschenaux & Associés perçoit la préparation d'émission comme un acte de gestion, de marketing et de vente nécessaire au succès de l'entreprise. Correctement rédigé et tenu à jour, le prospectus est un document très utile à la société pour ses rapports avec ses partenaires bancaires, financiers et stratégiques.

Cette préparation d'émission va donc permettre une émission privée que l'on appelle aussi « placement privé » ou bien une émission publique que l'on appelle aussi « mises en bourse ».

Pour ce qui est de l'émission privée, il s'agit là d'une émission de titres de capital ou de dette c'est à dire d'actions ou d'obligations distribuées hors marché, autrement dit placées sous seing privé et le plus souvent à destination d'investisseurs accrédités.

Selon la définition légale américaine, un investisseur accrédité est soit une personne physique ou morale dont le métier est lié au marché des capitaux, soit une personne qualifiée, soit encore une personne aisée ou par la même coutumière de l'acte d'investissement et capable de s'offrir les services de conseillers ad hoc.

Lorsqu'on parle d'effectuer une distribution privée on parle en fait de distribuer des titres émis dans le cadre d'une émission privée. La distribution d'une émission privée exige non seulement la connaissance du prospectus mais aussi la disposition d'un réseau solide et vaste d'intermédiaires. C'est ainsi que le cabinet Deschenaux & Associés mettra à disposition son réseau international de banques d'investissement, de courtiers et d'agents établis dans les principaux centres financiers du monde.

Ce réseau est à même de distribuer un grand nombre d'émissions privées de toutes sortes et de toutes tailles.

L'émission publique ou mise en bourse, quant à elle, désigne en fait un grand nombre de procédures plus ou moins complexes pour introduire les titres en capital d'un émetteur sur la partie publique du marché des capitaux : les marchés boursiers. C'est également en ce domaine que le cabinet développe une expertise et notamment en matière d'IPO (Initial Public Offering).

Concernant cette émission publique traditionnelle (IPO) plusieurs démarches doivent être réalisées. Tout d'abord, la mise en bourse nécessite l'enregistrement de l'émetteur en vue d'acquiescer le statut d'émetteur public (« reporting issuer »), l'enregistrement de l'émetteur auprès des autorités compétentes ainsi que l'enregistrement du titre auprès des autorités et organisations compétentes. Puis un contrat de souscription devra être passé entre l'émetteur et le négociant en titres. C'est alors seulement que l'adhésion de l'émetteur à une bourse ou un marché public pourra intervenir. Enfin, le négociant procédera, pour son propre compte ou pour celui de l'émetteur suivant les termes du contrat de souscription, à une distribution de titres sur les marchés boursiers concernés. Ces différentes étapes se déroulent en application des règles formelles de la législation boursière [et en particulier de la Securities Exchange Commission (SEC)].

A côté de cette spécialisation en Droit financier, le cabinet Deschenaux & Associés développe également une expertise en matière de Droit des affaires ainsi qu'en matière de propriété intellectuelle.

Le cabinet traite également de litiges, mais seulement par nécessité et dans une bien moindre mesure. C'est sur ce dernier point que la philosophie ainsi que le fonctionnement du cabinet sont les plus marqués.

B. Sa philosophie et son fonctionnement

Le cabinet Deschenaux & Associés a, par sa vision entrepreneuriale du droit, une philosophie tout à fait singulière. Son fonctionnement est également particulier par la place donnée à chacun des membres du cabinet et par la place donnée à la formation de chacun d'entre eux.

a. Un cabinet de juristes entrepreneurs et négociateurs

Le cabinet Deschenaux & Associés est composé d'une équipe de juristes entrepreneuriale qui tend à éviter le litige autant que possible. La philosophie du cabinet est celle qui consiste à penser qu'arriver à un litige est déjà un échec.

Le fondateur du cabinet a voulu donner une certaine dynamique à ce dernier. Faire du profit non pas sur le malheur des clients faisant appel au cabinet mais sur leur réussite, leurs succès et leurs victoires.

Cet esprit est précisément en accord avec les activités de conseils que mène le cabinet et plus particulièrement lorsqu'il s'agit de financements d'entreprises ou même en matière de propriété intellectuelle.

En effet, en ces cas le cabinet se trouve indéniablement dans une dynamique entrepreneuriale dans le sens où le client ne se trouve pas face à un litige quelconque mais cherche à étendre sa réussite ou à la protéger. C'est ce que le cabinet Deschenaux & Associés s'attèle à faire. C'est particulièrement en ce sens que le cabinet ne prétend pas faire du profit sur les difficultés de ses clients mais sur leurs succès.

Cependant, cette vision peut paraître idéaliste et adaptée seulement dans le cas où le client consulte le cabinet pour obtenir des services juridiques qui ne le place pas face à un litige. Or, comme nous l'avons évoqué précédemment, le cabinet traite également de litiges.

Toutefois, cette philosophie n'est en réalité pas inadaptée à la résolution de litige. Comme exposé précédemment, le juriste va pouvoir recourir aux modes alternatifs de règlement des conflits.

Plus précisément, les juristes composant le cabinet Deschenaux & Associés croient d'avantage en la résolution amiable des litiges qu'aux solutions apportées par les Tribunaux. C'est ainsi que lorsqu'un litige est soumis au cabinet, la première solution apportée sera celle de la négociation.

Pour illustrer ce propos, prenons un exemple concret. Durant mon stage, une cliente nous a sollicité suite à la découverte d'une lettre diffamatoire postée sur internet venant dénigrer l'Association dont elle été Présidente. Cette Association mène des études sur les troubles du métabolisme et du comportement. Elle a pour objet de prôner les méfaits du gluten sur le corps et prône certains régimes alimentaires pouvant soigner différentes maladies et notamment la maladie cœliaque. Une lettre publiée sur Internet est ainsi venue remettre en cause les pratiques ainsi que les arguments de notre cliente.

Ceci n'est en soit pas problématique mais cela le devient lorsque la tournure de la dite lettre porte atteinte à l'Association par des allégations diffamantes.

La démarche que l'on a choisie a donc été celle de constituer une lettre en réponse à celle faisant l'objet du litige et ayant pour but de contrer chaque argument exposé à l'encontre de l'Association dont nous défendons les intérêts. Cette lettre a donc ciblé les points précis et techniques mis en cause et prouvé la légitimité des méthodes utilisées par notre cliente. Suite à cette réponse nous avons invité l'auteur de la lettre diffamante, la Présidente d'une Association différente spécialisée dans la maladie cœliaque, à participer à une négociation.

Cette dernière a accepté et une solution a été trouvée. La solution consisterait, non pas à faire disparaître intégralement la lettre litigieuse car nous pensons qu'il est tout à fait du droit de l'auteur de ne pas être en accord total avec les pratiques médicales de notre cliente, mais seulement à corriger le document pour qu'il ne soit plus diffamatoire. C'est à dire que les arguments allégués ne soient plus en contradiction avec la réalité.

C'est ici que la philosophie du cabinet s'illustre le mieux, dans la recherche constante de solutions efficaces ne nécessitant pas le recours aux Tribunaux et cela passe le plus souvent par la négociation.

A côté de cette philosophie, les juristes du cabinet partagent chacun certaines valeurs laissant transparaître un fonctionnement basé principalement sur l'esprit d'équipe. Une véritable équipe composée de juristes égaux.

b. Un cabinet de juristes à valeurs communes

Le cabinet Deschenaux & Associés est composé de juristes ayant la même vision du métier. Ce qui importe le plus au sein du cabinet est le travail en équipe qui constitue le principal atout de ce dernier. En effet, chaque juriste qu'il soit stagiaire, collaborateur ou même associé effectue les mêmes missions. L'esprit d'équipe est la valeur essentielle du cabinet et est partagée par chacun de ses membres. Il n'y a pas de réelle hiérarchie imposant une certaine distance entre les différents statuts et imposant d'octroyer les missions de plus grande importance aux associés ou collaborateurs uniquement. Aucune différenciation n'est donc faite concernant la répartition des dossiers entre les membres du cabinet.

Il est évident qu'un juriste stagiaire ou junior aura toujours besoin de ses pairs pour apprendre, comprendre et évoluer de la meilleure des façons. C'est ainsi que les associés et collaborateurs restent entièrement disponibles pour les conseiller et leur apporter leur soutien, toujours dans un esprit d'équipe.

Cependant, aucune différence n'est faite entre les juristes stagiaires et les collaborateurs. Les stagiaires sont amenés à avoir des responsabilités et à faire preuve de professionnalisme autant que les collaborateurs eux-mêmes.

Chez Deschenaux & Associés, une grande place est attribuée au stage ainsi qu'aux stagiaires. Le stage fait d'ailleurs partie du processus de recrutement du cabinet. En effet, chaque collaborateur actuel a, au préalable, effectué un stage au sein du cabinet et c'est après cette période qu'une place de collaborateur lui a été offerte.

C'est précisément ce qui s'est produit lors de mon stage puisqu'une place de collaboratrice m'a été proposée. Cependant, j'ai dû refuser cette offre souhaitant poursuivre mes études.

C'est ainsi que le fonctionnement du cabinet Deschenaux & Associés diffère assurément du fonctionnement d'autres structures de plus grande taille.

Chaque membre du cabinet qu'il soit collaborateur, associé ou stagiaire a un ou plusieurs dossiers dont il est responsable et est donc l'interlocuteur unique pour le client. Cependant, selon la complexité ou l'urgence de certains dossiers, d'autres membres du cabinet pourront venir en appui au responsable du dossier. Là encore l'esprit d'équipe est prédominant dans le mode de fonctionnement du cabinet.

A côté de cette égalité entre les différents membres du cabinet, une grande place est accordée à la formation. En effet, Monsieur Marc Deschenaux prend son rôle de Maître de stage particulièrement au sérieux puisqu'il s'attache à donner, plusieurs fois par semaine, des cours sur divers domaines à chaque personne souhaitant enrichir ses connaissances. Ces cours sont très appréciés et l'ensemble du cabinet y assiste.

Ceci constitue une bonne opportunité de revoir des notions oubliées ou tout simplement non appréhendées dans notre cursus scolaire.

Monsieur Marc Deschenaux nous a notamment dispensé un cours sur la négociation, domaine dans lequel aucun d'entre nous n'avait réellement de bases et qui constitue pourtant l'essence même de notre travail de juriste dans une structure où la philosophie est celle d'éviter le litige autant que faire se peut.

C'est ainsi dans cet environnement particulièrement motivant et en accord avec mes valeurs personnelles que j'ai évolué pendant trois mois. Durant cette expérience différentes missions m'ont été attribuées et qui constitueront le propos des développements suivants.

II. Les missions effectuées

Le stage tient une place importante au sein du cabinet Deschenaux & Associés, c'est ainsi que durant les trois mois passés au sein de ce cabinet j'ai pu effectuer différentes missions. Certaines d'entre elles représentaient la majeure partie de mon travail et constituaient donc mes missions principales. D'autres correspondaient à des missions annexes et ponctuelles.

A. Les missions principales

Les missions principales que j'ai été amenée à effectuer ont été, tout d'abord, la rédaction des statuts d'une association ayant l'ambition de devenir une Organisation Non Gouvernementale puis la participation à la rédaction d'un Mémoire d'Emission Privée ou Private Offering Memorandum (POM).

a. Rédaction des statuts d'une Association

Au cours de mon stage j'ai eu l'opportunité de rédiger les statuts d'une Association ayant pour but d'offrir une solution alternative au règlement extrajudiciaire des litiges commerciaux et industriels à l'échelle nationale et internationale. Cette Association se nomme la « Cour Internationale de Médiation et d'Arbitrage » (CIMEDA). Les fondateurs de cette Association sont déjà à l'origine d'une première Association implantée à Paris et étant intitulée « Cour International de Médiation » (CIM) placée sous l'égide de l'Organisation de l'Economie Sociales des Nations (OEN). Suite au succès de cette dernière, ses fondateurs désirent implanter la même Association à Genève. Cependant, une différence existe entre les deux Associations. En effet, l'une propose la résolution de litige par la Médiation uniquement (CIM), l'autre propose la résolution des litiges par Médi'arbitrage (CIMEDA).

Cette notion est encore assez peu connue et est en réalité une idée de la CIM. Réfléchi par des hommes d'affaires et des juristes internationaux, le Médi'arbitrage est né sans jamais perdre de vue la volonté des entreprises à vouloir être « jugées » par leurs pairs et non par des instances étatiques dont la plupart ignorent les réalités économiques, industrielles et/ou internationales.

Dans la volonté affirmée de la CIM de mettre l'être humain au centre du monde, il a été mis en place une procédure de bon sens, d'équité et humaine. Pratiqué par des hommes d'affaires aguerris, le Médi'arbitrage laisse aux parties le choix du Juge-Médiateur et le lieu où se déroulera la procédure. Concrètement, il s'agit ici de mettre en place une première phase de médiation complétée par une seconde phase d'arbitrage lorsque les parties au litige ne peuvent trouver d'accord sur un point au moins pendant la phase de médiation. Il s'agit ainsi de renforcer la médiation en validant cette démarche par une sentence arbitrale qui rend les accords contraignants après exequatur.

C'est ainsi que les fondateurs de la CIM et futurs fondateurs de la CIMEDA ont fait appel à Deschenaux & Associés pour procéder à la rédaction des statuts de leur Association en vue de d'un enregistrement au Registre du Commerce du canton de Genève. La rédaction de ces statuts m'a alors été confiée. J'ai été nommée responsable de ce dossier et ainsi unique interlocutrice de nos clients ainsi que du Registre du Commerce.

J'ai décidé de scinder les statuts en cinq titres chacun composés d'articles.

Le premier titre est intitulé « Dispositions Générales ». C'est ici que j'ai inclus l'objet et la dénomination de l'Association, sa forme juridique, son but social, son siège social, son éthique sociale ainsi que sa durée. En ce qui concerne plus précisément le but social de l'Association, pour permettre à cette dernière de devenir dans le futur une Organisation Non- Gouvernementale, j'ai dû préciser la conformité de son but social à la Déclaration du Millénaire adoptée par l'Organisation des Nations Unies.

Le deuxième titre se nomme « Organes et Prérogatives ». Ce titre comprend, de manière générale, les différents organes qui composent l'Association ainsi que leur rôle et compétences au sein de cette dernière. C'est également dans cette partie que la qualité de membre est définie.

Puis dans le troisième titre intitulé « Représentation et fonctionnement », on retrouve les prérogatives du Président de l'Association, du Secrétaire ainsi que du Trésorier. On retrouve également un article mentionnant le fonctionnement de la Cour.

Quant à lui, le quatrième titre « Ressources & Administration » contient les articles concernant les ressources financières de l'Association ainsi que sa comptabilité.

Enfin, le cinquième titre intitulé « Dispositions Finales » est sans doute celui qui a le plus d'importance. En effet, c'est ici que l'on retrouve les conditions de dissolution de l'Association, son for juridique ainsi que le droit applicable permettant ainsi de définir quelle juridiction l'Association pourra, en cas de litige, faire appel et à quel droit elle sera soumise.

Pour procéder à un enregistrement auprès du Registre du Commerce genevois il a fallu déposer les statuts ainsi rédigés accompagnés de l'acte constitutif de l'Association reprenant les noms et adresses des différents fondateurs et des membres du comité de l'Association appelé « Haut Conseil ».

Les statuts vont ensuite être vérifiés par les autorités compétentes se trouvant à Berne. Au moment où ce rapport est rédigé le dossier est toujours en attente.

b. Participation à la rédaction d'un Mémoire d'Emission Privée

Comme nous l'avons évoqué précédemment, le cabinet Deschenaux & Associés est un cabinet spécialisé en Droit financier. C'est ainsi que nous avons évoqué ses activités en matière de financement privé en mentionnant la nécessité de rédiger un document appelé Private Offering Memorandum (POM) dans la phase de préparation d'une émission.

Il s'agit d'un document de divulgation rédigé en anglais dans le but d'informer de manière la plus exhaustive possible les investisseurs potentiels afin qu'ils puissent décider en connaissance de cause d'investir ou non dans la société émettrice de l'offre.

Le but est ainsi d'obtenir une opinion éclairée de l'investisseur et de ce fait obtenir un consentement valable pour que le contrat qui en résulte soit également valable.

Ce document est un Mémorandum d'Émission Privée qui se distingue de l'émission publique par sa nature confidentielle. Ce document est remis nominativement à chaque investisseur et sa nature confidentielle du document est expressément indiquée à la première page du document.

Au départ, le mémorandum d'émission privée était un document annexe et le contrat de souscription constituait le document contractuel. Dorénavant, le document de divulgation est le principal document comptant en moyenne une centaine de pages, le contrat de souscription venant en principe à la fin du document. Cependant, il est à préciser que tous les éléments textuels ou graphiques inclus dans le POM sont contractuels. Les rédacteurs de ce document sont ainsi tenus de la véracité des informations contenues dans le POM. Ceci signifie que même lorsque l'information retranscrite dans le document de divulgation provient du client, il est nécessaire de vérifier ces informations, sous peine de voir la responsabilité des rédacteurs, en l'occurrence des juristes, engagée. Pour atténuer cette responsabilité, les informations qui sont dépendantes de certains facteurs et pour lesquels ni le client, ni les juristes ne sont certains de leur réalisation, sont rédigées par le biais de « forward looking statements », de déclarations anticipatoires, utilisant notamment les verbes « intend to », « wish to » ou encore « plan to ».

Le POM contient notamment des informations sur l'activité de l'entreprise, son histoire, son avenir mais également les projections financières, des informations légales et les risques auxquels pourrait s'exposer la société émettrice. Il contient également le contrat de souscription à remplir par le destinataire du document. Ce document est ensuite déposé à la commission des opérations de bourse aux Etats-Unis.

Durant mon stage j'ai donc eu l'opportunité de participer à la rédaction d'un POM. En l'espèce, Notre client à l'intention de mettre en place une chaîne d'hôtels de luxe et ainsi de construire différents luxueux complexes immobiliers 5 étoiles, composés d'hôtels, de résidences de tourisme, de mazots et de chalets dans différentes stations de ski.

Il a notamment le projet de s'implanter dans la station de ski des Saisies située au pied du Mont-Blanc, la plus haute montagne des Alpes, où le tourisme de luxe n'est pas encore entièrement développé. Il a également l'ambition d'implanter son activité à l'étranger et notamment dans la ville d'Aspen aux Etats-Unis où se situent quatre stations de ski très prisées accueillant chaque année les plus grandes fortunes. Il s'agissait alors de rédiger un POM pour financer ce projet qui représente 5 millions de dollars.

La rédaction de ce genre de document est longue. Elle prend environ six mois et peut mobiliser jusqu'à quatre personnes. Au sein du cabinet, nous nous répartissions les différentes parties composant le document et pour ce qui est du POM dont j'ai été chargée, celle qui m'a été attribuée a été celle du « Legal Information ».

J'ai tout d'abord dû déterminer quelles seraient les règles auxquelles la société devra se soumettre et ce pour différents aspects. Ainsi j'ai établi que la société serait soumise, entre autres, au droit du Travail français, aux règles concernant les promoteurs immobiliers, celle relative à l'urbanisme ainsi que les normes encadrant les métiers de l'hôtellerie et de la restauration. La société devra également respecter les règles de sécurité du pays dans lequel elle se sera implantée.

De plus, la société devra se soumettre aux règles édictées dans le code du tourisme si elle désire obtenir le classement de ses établissements français et notamment l'arrêté du 23 décembre 2009 fixant les normes et procédures de classement des hôtels de tourisme.

La partie « Legal Information » d'un POM contient également une rubrique concernant la propriété intellectuelle. J'ai ainsi établi les éléments sur lesquels notre client pouvait détenir une propriété intellectuelle tel que la marque déposée ou encore le « how-know » de la société.

Enfin, une partie est consacrée au domaine fiscal pour que les futurs investisseurs se rendent compte des charges que la société devra supporter.

A côté de ce mémorandum, j'ai également été amenée à rédiger un document s'y rattachant. Il s'agit d'un « short summary » ou « two pages ».

Ce document reprend les informations principales de la société. Les informations qui y sont contenues doivent se retrouver dans le POM et ce document ne doit pas excéder une page recto-verso. Il s'agit d'un exercice un peu plus complexe que pour la rédaction du POM car il est assez difficile de sélectionner les informations essentielles et indispensables concernant l'entreprise.

B. Les missions annexes

En parallèle des missions principales que l'on m'a confiées et pour lesquelles j'ai été désignée responsable de dossier, j'ai été amenée à effectuer diverses missions que l'on pourrait qualifier de missions annexes. Parmi ces dernières, nous exposerons la mission de rédaction de divers contrats comme des contrats de partenariat commercial ou contrats de mandat puis, même si cela paraît étonnant pour un juriste, la mission de rédaction d'un plan marketing.

a. Rédaction de divers contrats

On m'a tout d'abord confié la rédaction d'un contrat de mandat pour un client dont nous avons déjà la charge de rédaction d'un POM. Le contrat de mandat liait notre client, le mandant, et celui qui deviendra le CEO (Chief Executive Officer) de la société, le mandataire. Il paraît assez déroutant de ne pas avoir rédigé un contrat de travail entre la société et son CEO mais ce dernier était déjà lié par un contrat de travail avec son actuel employeur et désirait le conserver pendant les six premiers mois de sa prise de fonction. Ce dernier souhaitait exercer son rôle de CEO à temps partiel pendant six mois et ainsi conserver temporairement son emploi actuel. C'est ainsi que nous avons opté pour un contrat de mandat.

En Suisse, à la différence du droit français, il existe un Code Civil (CC) et un Code des Obligations (CO). Le mandat est envisagé par les articles 394 à 406 du CO. Le mandat est ainsi défini par l'article 394 CO comme « un contrat par lequel le mandataire s'oblige, dans les termes de la convention, à gérer l'affaire dont il s'est chargé ou à rendre les services qu'il a promis. »

L'article 396 CO quant à lui pose l'étendue du mandat en exposant que « en particulier, le mandat comprend le pouvoir de faire les actes juridiques nécessités par son exécution ».

Le troisième alinéa poursuit en disposant que « le mandataire ne peut, sans un pouvoir spécial, transiger, compromettre, souscrire des engagements de change, aliéner ou grever des immeubles, ni faire des donations. »

Les obligations du mandataire, quant à elles, sont exposées à l'article 397 CO qui dispose que : « Le mandataire qui a reçu des instructions précises ne peut s'en écarter qu'autant que les circonstances ne lui permettent pas de rechercher l'autorisation du mandant et qu'il y a lieu d'admettre que celui-ci l'aurait autorisé s'il avait été au courant de la situation ». L'article poursuit en disposant que : « Lorsque, en dehors de ces cas, le mandataire enfreint au détriment du mandant les instructions qu'il en a reçues, le mandat n'est réputé accompli que si le mandataire prend le préjudice à sa charge ».

Enfin, l'article 402 CO dispose des obligations du mandant : « Le mandant doit rembourser au mandataire, en principal et intérêts, les avances et frais que celui-ci a faits pour l'exécution régulière du mandat, et le libérer des obligations par lui contractées ». Puis l'alinéa 2 prévoit que « Il doit aussi l'indemniser du dommage causé par l'exécution du mandat, s'il ne prouve que ce dommage est survenu sans sa faute ».

J'ai ainsi rédigé le contrat de mandat en respectant les différentes dispositions du Code des Obligations suisse. Cependant, il s'agissait ici d'un contrat de mandat assez particulier car il avait pour objet d'instituer le mandataire en tant que CEO de l'entreprise de notre client. Au vue de la charge importante qu'incombe à tout CEO, il a fallu adapté le contrat pour qu'il puisse bénéficier de certains avantages usuels pour ce type de poste. Ainsi, j'ai inclu la perception pour ce dernier de Stock Awards de 3%, étalés sur trois ans soit 1% par an. Les indemnités de départ de tout CEO sont souvent assorties de parachute doré, que j'ai également inclus dans le contrat de mandat. Le mandataire bénéficiera ainsi, en cas de rupture de son contrat par le mandant, d'un parachute doré représentant une année de rémunération soit 300 000 euros bruts.

Au cours de mon stage, j'ai également été en charge de la rédaction d'un contrat de partenariat commercial. Il s'agissait ici de rédiger un contrat entre deux sociétés qui, chacune, conçoivent et distribuent des solutions informatiques dans les domaines de l'administration et de la gestion financière. Chacune confie la distribution non exclusive d'un de ses produits à l'autre.

Ainsi, il s'agissait pour les Parties de compléter leurs solutions informatiques respectives par la conclusion d'un partenariat commercial.

La première difficulté dans la rédaction de ce contrat de partenariat a été celle de la confidentialité. En effet, les deux sociétés mènent leurs activités dans le secteur innovant de l'informatique. De plus, elles développent des solutions informatiques pour gestionnaires de fortunes. Certaines informations dont pouvait disposer l'une ou l'autre des parties contenaient ainsi des données sensibles concernant leurs clients. J'ai alors inclus une clause de confidentialité. J'ai préalablement défini ce que les parties entendent par « information confidentielle » et donné une liste non exhaustive de ce que les parties considèrent comme telle. J'ai également inclus une clause de non divulgation.

La seconde difficulté a été celle de la concurrence. En effet, les deux partenaires exercent dans le même secteur d'activité et développent le même type de produit, il était donc important de prévoir une clause de non concurrence. Il fallut également une clause de non-circonvention et une clause de non-embauche. La première interdit à une des parties d'entrer en contact, directement ou indirectement, avec les clients de l'autre partie, ses dirigeants, actionnaires, consultants, avocats, employés, agents ou toute autre personne dont l'identité a été révélée par elle. La seconde, quant à elle, prévoit que chaque Partie s'engage à ne pas embaucher, ni à faire travailler, directement ou indirectement, tout employé, mandataire ou sous-traitant de l'autre Partie même si ces derniers lui ont eux-mêmes proposé leurs services.

Durant mes trois mois de stage, j'ai ainsi été amenée à rédiger un certain nombre de contrats de ce type en marge de mes attributions principales. Mais j'ai également été en charge d'une mission peu habituelle pour un juriste, celle de la rédaction d'un plan marketing.

b. Rédaction d'un plan marketing

A mon premier jour de stage j'ai été amenée à rédiger un plan marketing. J'ai tout d'abord été surprise de la mission qui m'était confiée, puisqu'il s'agissait d'une matière que je ne maîtrisais pas du tout et que je pensais très éloignée du droit.

Cependant, nous avons accepté de rédiger le plan marketing d'une société pour laquelle nous rédigeons un POM. Comme nous l'avons vu, le POM contient déjà une grande partie marketing permettant d'informer les futurs investisseurs sur la réelle activité de la société émettrice ainsi que du marché sur lequel elle se trouve. C'est ainsi que rédiger un plan marketing entre tout à fait dans cette lignée. Par ailleurs, c'est un excellent exercice de factualité.

De plus, Marc Deschenaux, fondateur du cabinet, considère le métier de juriste pluridisciplinaire et ne le cantonne pas seulement à un travail purement juridique. Cette approche me paraît tout à fait adaptée car pour conseiller un client de la meilleure des façons il faut pouvoir comprendre l'ensemble de sa situation. D'ailleurs, il me semble primordial que tout juriste exerçant en droit des affaires, et plus particulièrement les juristes d'entreprises, connaisse les rudiments du marketing et ait déjà vu ou même rédigé une fois dans sa carrière un plan marketing. Le droit se rapproche indubitablement d'autres matières et notamment de celle du marketing.

J'ai ainsi été en charge de rédiger le plan marketing pour une société se situant dans l'industrie du e-Tourisme. Il s'agit d'un tourisme électronique qui offre à ses usagers des moyens de préparer, d'organiser et de réserver ses voyages via internet. Notre client propose ce service de réservation de voyages en ligne en centralisant un maximum d'informations telles que celles relatives aux hébergements, aux transports ou encore aux activités sur une seule et unique page internet. C'est en ce sens que la société apporte une certaine originalité par rapport aux grands noms déjà bien en place sur le marché du voyage en ligne tel que Booking.com ou encore Expedia. En effet, la force de notre client est la centralisation de toutes les informations utiles aux voyageurs sur une même interface. De plus, notre client propose certaines innovations telle que la visite virtuelle de certain site en mettant en place une vidéo pour chaque destination pour que l'utilisateur sache exactement où il se dirige.

Lors de la rédaction du plan marketing de la société en question, j'ai procédé par étapes.

Tout d'abord un plan marketing commence toujours par un « Executive summary » qui contient un court résumé de ce qui va être exposé tout au long du développement sans toutefois dévoiler les différentes solutions marketing que l'on proposera au client.

Puis le plan marketing débute par une analyse culturelle. Il s'agit ici de replacer la société dans son contexte c'est à dire de faire une analyse des différents facteurs qui pourrait faire son succès ou bien son échec dans le secteur dans lequel elle se trouve.

Par exemple, lorsque l'on veut implanter un nouveau produit dans un pays, il convient de s'informer sur les coutumes et pratiques culturelles de ses habitants. Inutile d'essayer d'implanter une boutique proposant des vêtements affriolants pour femmes en Arabie Saoudite. En l'espèce, il s'agissait du développement d'un site internet, il n'y a donc pas d'analyse culturelle à proprement parler sur un territoire donné. J'ai ainsi procédé, d'une part, à une analyse de ce nouveau mode de communication qu'est internet et d'autre part à une analyse du marché du tourisme pour enfin les rapprocher et arriver à une analyse du e-Tourisme en lui-même.

Suite à cette analyse culturelle, j'ai procédé à une analyse du consommateur. J'ai ainsi basé mon développement sur diverses études mettant en exergue le type de consommateur utilisant internet et plus précisément utilisant cet outil pour réserver leurs voyages. Par opposition à ceux préférant se rendre en agence de voyage classique. L'étude a donc démontré que plus de la moitié des internautes utilisant internet pour réserver un voyage en ligne est âgée entre 18 et 34 ans.

Une troisième analyse est venue agrémenter le plan marketing et c'est celle de la concurrence. J'ai ainsi procédé à une étude des différents concurrents directs de notre client en Europe et aux Etats-Unis. En Amérique du Nord, les principaux concurrents de notre client sont TripAdvisor, Orbitz Worldwide, Expedia, Travelocity ou encore Priceline. En Europe, les leaders du marché de voyage en ligne sont Opodo, Go Voyage, eDreams, Last Minute, Booking et eBookers.

Le plan marketing se poursuit avec le « Five P Analysis » : Product, Price, People, Place et Promotion. Le produit proposé est tout d'abord exposé puis son prix est analysé. En l'occurrence le service de réservation de voyages en ligne est gratuit mais la société génère quand même des profits notamment par le « Pay per click ». Le troisième P, « People », correspond à l'équipe qui est généralement associée lorsqu'on est face à une prestation de service mais en l'espèce celle-ci est inexistante.

Le quatrième P est la « Place » et ici notre client développe une plateforme interactive qui se situe donc sur internet. Enfin le dernier point est celui de la « Promotion ». Il s'agit ici non pas de proposer des techniques de communication, ce que nous ferons dans les développements suivants, mais de constater la promotion déjà mise en place par le client. Dans la cinquième partie du plan marketing on trouve le SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) Analysis. On va ainsi exposer les forces et faiblesses de la société, ses opportunités ainsi que les menaces auxquels la société va devoir faire face.

Enfin la dernière partie du plan marketing est celle intitulée « Way-in ». C'est ici que l'on va fixer les objectifs et proposer différentes stratégies à l'entreprise. On va proposer une stratégie d'expansion du service, une stratégie de lutte contre la concurrence ainsi qu'une stratégie de promotion.

Le plan marketing ainsi rédigé a été présenté au client qui a retenu certaines idées et rejeté certaines autres mais cela lui a permis de se rendre réellement compte de sa place sur le marché du e-Tourisme et de mettre ainsi en place une réelle stratégie dans le but d'atteindre ses objectifs.

III. Les enseignements retirés.

Les différentes missions que j'ai accomplies, qu'elles soient principales ou secondaires, m'ont permis de mettre en application mes connaissances mais aussi d'apprendre diverses notions non encore appréhendées. Cette expérience professionnelle a été extrêmement enrichissante tant sur le plan professionnel que sur le plan personnel.

A. Les enseignements professionnels

Les enseignements professionnels que je peux retirer de cette expérience sont nombreux. J'ai inévitablement beaucoup appris en matière de droit et de marketing mais aussi sur les aspects pratiques de la vie au sein d'un cabinet et des véritables enjeux du métier de juriste au sein d'une telle structure.

a. Enseignements juridiques et mercatiques

Durant les trois mois passés au sein du cabinet Deschenaux & Associés j'ai tout d'abord tiré de nombreux enseignements juridiques.

J'ai découvert les techniques de rédactions de divers actes. En ce qui concerne plus particulièrement la rédaction de contrats ou bien de statuts d'Association j'ai dû faire preuve de capacité d'adaptation pour rendre ces derniers en accord avec les désirs des parties tout en assurant une certaine sécurité juridique. Dans certains d'entre eux, j'ai dû faire en sorte que notre client tire les avantages qu'il souhaite de son contrat sans défavoriser l'autre partie au contrat sans quoi cette dernière aurait refusé de contracter.

De plus, dans tous les travaux de rédaction que j'ai dû accomplir, je me suis rendue compte que nous ne sommes pas tout à fait seul face à un contrat à construire de toutes pièces. En effet, des modèles existent au sein même du cabinet nous permettant ainsi de s'en inspirer et de les adapter à notre cas d'espèce.

Ce stage m'a ainsi permis de me livrer à un exercice auquel je ne mettais encore jamais essayé et qui constitue pourtant l'essentiel du travail d'un juriste. La rédaction de ce type d'acte m'a également permis de mettre en pratique mes connaissances théoriques. Lors de mon parcours universitaire, et notamment durant le Master II « Droit Comparé Appliqué » que je suis en train de finaliser, j'ai eu l'opportunité d'étudier l'arbitrage, matière que j'affectionne tout particulièrement. Cet enseignement m'a ainsi servi lorsque, dans le cadre de la rédaction d'un contrat, j'ai dû inclure une clause compromissoire. Ce qui me paraissait assez abstrait est ainsi devenu tout à fait concret.

J'ai également appris en menant différentes recherches sur demande de mon Maître de stage. Même si cette attribution n'a pas été mentionnée, pour plus de fluidité, dans les différentes missions accomplies durant mon stage, j'ai été amenée à faire plusieurs recherches juridiques amenant à une opinion légale. En effet, mon Maître de stage m'a notamment demandé de faire une recherche sur le dépôt d'une émission de télévision dans le but de lui donner une vue d'ensemble sur la question. J'ai alors découvert un domaine que je connaissais très peu qui était celui de la propriété littéraire et artistique.

Mes recherches m'ont alors amenées à la conclusion qu'une émission de télévision est une œuvre de l'esprit protégée par des droits d'auteurs qui, depuis la convention de Berne, ne nécessitent pas de formalités de dépôt particulières.

Cependant, le client pour lequel nous faisons ces recherches désirait, pour plus de sécurité, déposer tout de même son émission de télévision. J'ai alors cherché des options lui permettant ce dépôt et proposé, outre l'enregistrement de son œuvre auprès d'un huissier ou d'un notaire, le dépôt auprès d'une société commune de gestion des droits d'auteurs telle que la SESAM. Ce type de recherche a donc élargi mon champ de connaissances dans certaines matières que je ne maîtrisais pas complètement.

De plus, les cours régulièrement dispensés par Monsieur Marc Deschenaux m'ont permis d'appréhender différents domaines pour lesquels je n'avais pas reçu d'enseignements durant mon cursus universitaire. J'ai ainsi été initiée au Droit financier pour lequel je n'avais que de légères bases avant de commencer mon stage. J'ai alors découvert ce qu'était réellement une IPO, une émission privée ou encore une option de vente et une option d'achat.

J'ai également reçu des enseignements en d'autres matières que je n'aurais sans doute pas eu l'occasion d'appréhender durant mon cursus universitaire classique si je n'avais pas réalisé de stage. Notamment en matière de négociation et particulièrement en matière de marketing.

Comme évoqué précédemment, j'ai découvert le marketing à travers la rédaction d'un plan marketing. Cet exercice m'a permis de découvrir les différentes analyses qu'il faut mener pour la rédaction de ce type de document. Notamment le SWOT analysis ou encore le « 5 P analysis », éléments de base en marketing et qui méritent d'être connus pour chaque juriste exerçant en matière de droit des affaires. Cet exercice m'a également permis d'appréhender les différentes stratégies pouvant être mise en place pour optimiser le succès d'une société. Ceci a donc mis à l'épreuve ma créativité et surtout ma capacité d'adaptation à un domaine jusqu'ici inconnu.

A côté de ces enseignements juridiques et mercatiques que mon stage m'a offert, j'ai également pu tirer certains enseignements sur la profession de juriste en elle-même ainsi que sur l'organisation au sein d'un cabinet.

b. Les enseignements sur la profession de juristes

Mon stage chez Deschenaux & Associés m'a permis de changer la vision que j'avais du métier de juriste. J'ai appris que ce métier ne se limite pas seulement à fournir des avis légaux, des conseils et à rédiger différents actes. Ce métier est bien plus que ça. Il faut tout d'abord avoir un esprit commercial assez développé pour faire évoluer une structure telle que celle du cabinet Deschenaux & Associés. De plus, le métier de juriste est indubitablement combiné avec d'autres corps de métier de la même manière que le droit est associé à d'autres matières. C'est ainsi qu'il faut également faire preuve de pluridisciplinarité.

En effet, comme nous l'avons évoqué à de nombreuses reprises dans les développements précédents, le droit et plus particulièrement le droit financier se rapproche par de nombreux aspects au marketing. En ce sens, il n'est pas rare que le cabinet Deschenaux & Associés fasse appel à de véritables spécialistes en la matière venant compléter l'équipe de juristes en place au sein du cabinet.

De plus, le juriste va également être amené à s'associer à d'autres professionnels ne venant pas de l'univers juridique tel que les courtiers ou agents. Deschenaux & Associés traite avec ce genre de professions car ces courtiers ou agents vont d'une part mettre le cabinet en contact avec de potentiels investisseurs pour ses clients et d'autre part mettre en contact le cabinet avec de futurs clients.

En effet, dans un cabinet de petite taille tel que le cabinet Deschenaux & Associés, la recherche de clients est une nécessité. Il est donc important de se constituer un réseau, l'aspect commercial est ici très important. Grâce à ce réseau, nous avons durant mon stage, conclu ce qu'on appelle familièrement au sein du cabinet, un « deal » qui rapportera 100 000 francs suisse par mois pendant un an au cabinet pour un client désireux de faire entrer son entreprise sur le marché boursier et nous ayant ainsi sollicité pour la rédaction d'un POM.

Obtenir ce genre d'affaire est primordial pour un cabinet de petite taille en recherche constante de fonds pour étendre ses activités ainsi que son impact dans son secteur. J'ai donc pris connaissance des véritables enjeux auxquels le juriste doit faire face au sein d'une petite structure.

Au delà de ces aspects du métier sur lesquels j'ai tiré certains enseignements, j'ai également découvert les aspects pratiques de la vie au sein d'un cabinet.

J'ai tout d'abord dû me familiariser avec des outils que je n'avais jamais utilisés auparavant et qui sont pourtant ceux dont de nombreux cabinets ou entreprises disposent. Il s'agissait ici de l'outil informatique. Plusieurs outils informatiques ont été mis à ma disposition, dans un but d'efficacité nous utilisions tout d'abord un serveur pour le transfert interne de tous les documents rédigés, dans le but d'éviter de se les transmettre par e-mail et également pour permettre la récupération de tous les documents rédigés en cas de dysfonctionnement de notre matériel informatique. De plus, nous utilisions également le pack Microsoft Office® professionnel avec les outils Word, Excel, PowerPoint, Outlook pour lequel j'avais déjà quelques bases. La connaissance parfaite de l'outil Word nous permet de travailler plus méthodiquement, plus rapidement et plus efficacement. Nous utilisons beaucoup l'outil de suivi des modifications ainsi que l'outil commentaires pour les documents longs qui nécessitent une relecture par plusieurs personnes. Le volet de navigation nous permet également de basculer d'une partie à l'autre sans avoir à survoler tout le document. Ce sont des outils très utiles pour le travail en groupe.

C'est précisément cet esprit de travail en équipe qui a retenu mon attention. Ce stage m'a en effet permis de comprendre comment fonctionne un cabinet de petite taille et surtout comment les juristes interagissent entre eux. Un tel cabinet ne peut fonctionner qu'avec une cohésion parfaite de ses membres. C'est exactement ce qui s'est passé durant mon stage.

Nous travaillions essentiellement à plusieurs sur les dossiers même si un seul et unique juriste était responsable de ce dernier et donc son interlocuteur principal. L'idée que je me faisais d'un métier assez solitaire a ainsi changé. J'ai appris que ce métier doit s'exercer indubitablement en équipe pour plus d'efficacité. Ceci m'a donc conforté dans ma volonté de pratiquer ce métier en accord parfait avec mes convictions personnelles.

Ce stage m'a ainsi permis de tirer de nombreux enseignements d'ordre professionnel sur le métier et sur différents domaines du droit. Mais il m'a également permis de tirer certains enseignements d'ordre plus personnel.

B. Les enseignements personnels

Cette expérience professionnelle m'a apporté de nombreux enseignements personnels sur ma capacité à entrer dans le monde du travail, sur les différentes facultés dont j'ai su faire preuve et sur la réalité du monde professionnel. J'ai ainsi compris que certaines valeurs sont indispensables à l'exercice de son métier telle que la capacité de s'adapter à différentes situations ainsi que la nécessité de faire preuve de professionnalisme en toutes circonstances.

a. Une capacité d'adaptation comme atout indispensable

Mon intégration au sein de l'étude ne m'a posé aucune difficulté, dans la mesure où je suis quelqu'un d'assez ouvert et sociable et que les personnes qui m'ont accueillies au sein de l'étude disposent de ces mêmes qualités.

Cependant, le début de mon stage a été une phase d'adaptation qu'il m'a fallu gérer, non seulement dans l'attitude mais aussi dans les compétences professionnelles. Tout d'abord par le fait que ce stage m'a emmenée dans une région et même un pays que je ne connaissais pas, en l'occurrence la Suisse. J'ai donc dû m'adapter et faire preuve d'autonomie dès mon arrivée.

Puis, j'ai été confrontée à des outils que je n'ai jamais utilisés auparavant, à des méthodes de raisonnement que je découvrais et à un droit applicable que je connaissais peu voire pas du tout.

Cependant, j'ai très vite appris que bien que les textes de lois diffèrent dans leur stylistique, je retrouvais les mêmes principes dans les différents droits que je devais utiliser. Mes connaissances en droit français m'ont ainsi aidée à rechercher des principes équivalents en droit suisse et à résoudre les cas qui m'étaient présentés sans plus de difficulté grâce à cette méthode.

J'ai dû rapidement apprendre à utiliser tous ces outils afin d'être opérationnelle le plus promptement possible. Je fus également quelque peu déstabilisée par le fossé qui existe entre la théorie et la pratique, mais j'ai pu assez facilement m'adapter.

J'ai ainsi appris que toute nouvelle expérience nécessite une phase d'adaptation tant sur le plan professionnel que personnel.

Avoir une certaine facilité à s'adapter à différentes situations est un réel atout pour se rendre opérationnel le plus vite possible car ce qui compte c'est d'être efficace.

b. Le professionnalisme comme qualité essentielle

Durant mon stage j'ai également appris à avoir une certaine maîtrise de moi-même, notamment dans la gestion du stress face à un cas d'urgence. Le métier de juriste nécessite de la réactivité, de la rigueur mais également de l'humanité et de la conscience professionnelle dans la mesure où derrière chaque dossier se cache une personne qui attend un résultat. Ce métier ne pardonne pas la négligence et nécessite de la concentration à tous les stades du traitement d'un dossier.

Il est absolument vital de faire preuve de professionnalisme en toutes circonstances et d'autant plus face au client. J'ai été confrontée à diverses situations où le client, sans doute par mon âge, ne me considérait pas réellement comme une juriste ou tout au plus comme une assistante. J'ai ainsi appris à faire preuve de diplomatie et à gagner leur considération par la qualité de mon travail.

J'ai également dû faire preuve de professionnalisme face à des clients impatients que leur dossier avance et certainement inquiets pour leurs affaires. Il faut ici savoir rassurer le client sur l'avancement de son dossier sans jamais céder au stress.

Cette gestion du stress fut également nécessaire lorsque l'urgence de certains dossiers imposait la livraison de notre travail dans des délais très courts. Respecter ces délais tout en fournissant un travail de qualité a été ma priorité. J'ai appris à faire preuve de rapidité sans la confondre avec la précipitation.

Le stress est omniprésent dans un métier où des personnes nous font confiance dans la réalisation de leur projet professionnel ou bien dans la résolution de leurs difficultés. Mais la gestion de ce stress peut aussi se retrouver dans d'autres situations.

Notamment lorsque j'ai dû faire une présentation face aux clients, futurs clients et collègues. En effet, quelques jours avant mon arrivée au sein du cabinet, ce dernier a déménagé dans de nouveaux bureaux. Ce déménagement a ainsi donné lieu à une inauguration un mois plus tard. Me sentant investi au sein du cabinet, mon Maître de stage m'a chargé de faire une présentation du cabinet au cours de cette inauguration. Faire preuve de professionnalisme, gérer son stress et paraître à l'aise devant un tel auditoire a été un défi que j'ai relevé avec enthousiasme.

En termes de conclusion, ce stage a été une expérience extrêmement positive tant sur le plan professionnel que personnel. J'ai réellement appris sur le plan du droit, sur le plan personnel et sur les relations de travail. Je me suis facilement adaptée et investie dans ce cabinet que je considère comme mon premier terrain d'expérience professionnelle et que j'affectionne tout particulièrement. Ce cabinet correspond en tous points à l'idée que je me fais du métier. Cette cohésion s'est d'ailleurs ressentie lorsque mon Maître de stage m'a proposé une place de collaboratrice au sein de son cabinet. Offre que j'ai, pour le moment, décidé de refuser ayant la volonté de poursuivre mes études.

Ce que je retiens particulièrement de cette expérience c'est qu'au départ, ma plus grande satisfaction était l'idée que mon Maître de stage soit satisfait de mon travail. Au fur et à mesure de l'avancée de mon stage, ma plus grande satisfaction était d'atteindre un objectif, le résultat escompté par le client et de pouvoir lire sa satisfaction sur son visage ou dans sa manière de me remercier. Au départ, ma plus grande crainte était le mécontentement de mon maître de stage au sujet de mon travail. Au fur et à mesure de mon stage, ma plus grande peur était l'insatisfaction du client par rapport à mon travail.

TABLES DES MATIERES

INTRODUCTION.....	1
Le Cabinet.....	3
A. Sa structure et ses activités.....	3
a. Un cabinet de juristes.....	3
b. Un cabinet de juristes financiers internationaux.....	5
B Sa philosophie et son fonctionnement.....	5
a. Un cabinet de juristes entrepreneurs et négociateurs.....	8
b. Un cabinet de juristes à valeurs communes.....	10
II. Les missions effectuées.....	12
A. Les missions principales.....	12
a. Rédaction des statuts d'une Association.....	12
b. Participation à la rédaction d'un Mémoire d'Emission Privée.....	14
B. Les missions annexes.....	17
a. Rédaction de divers contrats.....	17
b. Rédaction d'un plan marketing.....	19
III. Les enseignements retirés.....	22
A. Les enseignements professionnels.....	22
a. Enseignements juridiques et mercatiques.....	23
b. Les enseignements sur la profession de juristes.....	25
B. Les enseignements personnels.....	27
a. Une capacité d'adaptation comme atout indispensable.....	27
b. Le professionnalisme comme qualité essentielle.....	28
TABLES DES MATIERES.....	30