



## 'Juriste Business Developer' : focus sur un métier d'avenir...

mardi 29 mars 2016

Adresse de l'article original : <http://www.village-justice.com/articles/Portrait-une-Juriste-Business,21790.html>  
Reproduction interdite sans autorisation de l'auteur.

**Souvent, la fonction de juriste est jugée incompatible avec la notion de développement des affaires. Mais qu'en est-il vraiment ? Comment valoriser le rôle du juriste au sein des entreprises dans la conquête de marchés ? En quoi consiste alors le métier de juriste en développement d'affaires ?**

**Pour répondre à ces questions Le Village de la Justice s'est entretenu avec Marielle Planel, qui partage avec nous son expérience de juriste en développement d'affaires, développée notamment sur LinkedIn.**

### Comment définiriez-vous la fonction de juriste en développement d'affaires ?

**Marielle Planel :** Le monde moderne des affaires a mis du juridique à tous les niveaux.

"Plus qu'un coordinateur, il est un structuréur."

Le juriste *Business Developer* (juriste en développement d'affaires) participe à la définition de la stratégie d'entreprise et accompagne les dirigeants et collaborateurs à la réalisation des objectifs, à lever les freins comme à renforcer et à fiabiliser les valeurs, l'éthique et la déontologie. Il n'attend pas derrière son bureau. Il va sur le terrain pour faire d'un moins un plus, participer aux négociations comme à la mise en place de correctifs. Il intègre ainsi tous les niveaux du *Business*. Pour réussir, il doit savoir travailler en mode projets et en transversalité avec tous les services de l'entreprise. Plus qu'un coordinateur, il est un structuréur.

Sa formation et son expertise juridiques deviennent un outil incontournable. Le juriste *Business Developer* s'investit à la création de valeurs commerciales et financières dans les meilleures conditions du cadre juridique.

*Mon expérience : A la création et au développement d'un réseau en franchise, je me suis nourris de toutes les bonnes pratiques et des atouts du succès pour formaliser et protéger les éléments du concept et de la politique commerciale, pour communiquer en interne et en externe, former et informer. Avec les équipes nous avons validé le processus de recrutement des candidats et organisé la bonne application du concept en tant que valeur patrimoniale et valeur économique (sécurité de rentabilité).*

### Comment un juriste peut-il être un atout pour développer des affaires ?

"Il apporte les clés, les outils, et les moyens au développement (...) pour faire des affaires « de façon sécurisé »."

**M. P. :** Par sa formation, le juriste est un "*gatekeeper*" un gardien du temple. Au-delà de ce cadre, le juriste *Business Developer* apporte les clés, les outils, et les moyens au développement pas uniquement pour faire des affaires « de façon sécurisé » mais en conquérant de nouveaux marchés comme de nouveaux partenariats.

Le juriste en développement d'affaires possède pour réussir des qualités complémentaires indissociables :

- humaines : sens de l'écoute active, humilité, disponibilité, et éthique ;
- et professionnelles : professionnel du droit, médiateur et négociateur, commercial, recruteur.

Ses atouts pour développer des affaires :

- avoir l'audace, la capacité à la création et à l'innovation,
- être visionnaire et leader pour convaincre et amener avec lui les acteurs à la réalisation des projets,
- utiliser finement la communication : en interne, comme en externe (revues de presse).

Mon expérience : Utiliser un évènement notoire au moyen d'un partenariat technique pour se faire connaître et reconnaître, mais aussi pour faire avancer la recherche et le développement par la création de produits innovants (ex. : matelas à biocéramique pour une grande équipe nationale de skippers).

### La déontologie du juriste est-elle un frein pour faire des affaires ?

"La déontologie du juriste a comme valeur principale la confidentialité."

**M. P. :** Le juriste Compliance peut effectivement être perçu comme un limitateur de *business* quand la déontologie sectorielle oblige de lourdes remises en question des pratiques notamment commerciales, financières...

C'est pourquoi nous assistons depuis quelques années à la séparation des missions du juriste *Business Developer* et du juriste *Compliance Officer* ; acteurs indépendants l'un de l'autre mais complémentaires :

- Le premier utilise son expertise juridique au service du développement et de l'innovation en veillant au respect des bonnes pratiques,
- Le second exerce son autorité de régulateur, contrôleur anti-corruption et anti-blanchiment, voire lanceur d'alerte appelé aussi « *whistleblower* » notamment en activité réglementée (Santé, Banque, Assurance...).

La déontologie du juriste a comme valeur principale la confidentialité. C'est ainsi que tout naturellement, il est amené à prendre la posture de Médiateur. C'est une posture *sine qua none* pour favoriser le maintien des relations, permettre leur pérennité et par là même leur développement.

Mon expérience dans la Santé : Dans le cadre de la loi anti-cadeaux, en qualité de juriste Compliance Officer d'une filiale d'une société américaine, mon approche était spécifique : « faire évoluer » les équipes commerciales et marketing à suivre des itinéraires d'autorisations préalables, un mois au moins avant toute prestation rémunérée de façon directe ou indirecte d'un professionnel de santé, jusqu'à la publication sur site internet des dites rémunérations, contreparties et avantages. Ce fut une vraie mutation de bonnes pratiques à faire accepter.

### Etant en constante, évolution comment décririez-vous votre profil actuel ?

**M. P. :** Riche d'une expertise juridique plurisectorielle (fiduciaire, notariale, immobilier et construction, santé et industrie métallurgique, distribution spécialisée au développement de réseau, en multinationale comme en société familiale), aujourd'hui je développe mes services auprès de dirigeants, entreprises et collectivités territoriales dans leurs besoins de :

- missions de Direction commerciale et de développement dans les secteurs des marques et des services (*Business Developer*) ;
- missions de mise en Conformité aux règles déontologiques, éthiques, et réglementaires en secteur réglementé (Santé, Banque, ...) (*Compliance Officer*) ;
- missions de Médiation intra et inter-entreprises, intra et inter-collectivités avec Médiation Active. La médiation a des atouts à révéler et à développer ; elle est confidentielle et libre, rapide, moins coûteuse et plus rapide qu'un procès, favorable à l'image, avec un taux d'exécution supérieur à 80% ! L'accord homologué a la même force exécutoire qu'une décision de justice. Actuellement je valide le DU2 de Médiateur à l'IFOMENE à Paris Assas.

Je veille, dans mon parcours de juriste *Business Developer*, à retenir le temps pour réapprendre, pour ouvrir mon regard et participer de façon pro-active, dans un intérêt sociétal, aux évolutions nécessaires de notre *Culture business*.

Propos recueillis par Marie pour le Village de la Justice.

