

# Le conseil d'une avocate: surtout rester calme

(AM) — Caroline Bérubé, 29 ans, exerce la profession d'avocate en Chine depuis quatre ans. Au sein du cabinet chinois Trust Law Firm, à Canton, elle travaille pour des entreprises étrangères, notamment pour des compagnies québécoises qui font affaire en Chine.

«Jamais je n'aurais un tel poste à mon âge si j'étais restée au Québec», dit la jeune femme, qui dirige une équipe de cinq avocats dans ce cabinet qui compte 18 associés et une centaine d'avocats.

Caroline Bérubé a fait son cours en droit civil et Commun Law à l'Université McGill. Elle a étudié le droit commercial chinois un an à Singapour, avant de faire son barreau à New York, c'est le barreau le plus reconnu à l'international.

Après avoir travaillé pendant cinq ans pour des cabinets étrangers, l'avocate québécoise a décidé d'aller travailler pour un cabinet chinois.

«Dans les cabinets étrangers, on doit donner beaucoup de sous-traités à des cabinets locaux qui n'ont pas toujours des standards de qualité exceptionnels et on se retrouve en fin de mandat à devoir rattraper toutes leurs erreurs.»

Chez Trust Law Firm, elle est responsable du service des affaires étrangères et travaille avec d'autres avocats qui ont tous étudié à l'étranger.

Caroline Bérubé essaie de travailler autant pour des compagnies canadiennes que pour des compagnies étrangères. «J'ai environ 25 clients par mois à l'international, dont 12 québécois. J'ai des clients allemands pour du financement dans la machinerie lourde, des Français dans l'industrie des boîtes de sécurité, des Singapou-

riens dans le secteur maritime et des Québécois dans le bois, l'acier ou le plastique.»

Dans la plupart des cas, les étrangers viennent en Chine pour investir ou pour développer des réseaux de distribution. «Dans ce dernier cas, on s'assure que la structure légale de l'entreprise est correcte et que leur réseau de distribution est bien protégé au niveau de la propriété intellectuelle. On vérifie aussi que le partenaire chinois ne cherche pas à obtenir les contacts du client directement dans le pays d'origine pour le *bypasser*, ce qui est assez fréquent.»

**Rester calme**  
D'après l'avocate québécoise, les principales difficultés ne sont pas liées au droit, mais plutôt à l'attitude des Chinois en affaires.

«Les Chinois ont l'habitude de rediscuter les contrats tout au long du processus. C'est arrivé que notre client vienne exprès de l'étranger pour signer le contrat et qu'au moment de la signature, le partenaire chinois veuille des changements. C'est un voyage pour rien pour notre client.»

Caroline Bérubé se rappelle d'un cas où,

après huit mois de travail, toutes les parties étaient réunies et les documents prêts à signer. «Le partenaire chinois revenait sur tous les points, dit-elle. Notre client allemand a commencé à s'énerver et a frappé du poing sur la table. Le Chinois, offusqué, a quitté les lieux et ne voulait plus rien savoir de l'affaire. Il a fallu toute la persévérance de son avocat pour le convaincre de revenir à la table de négociation, parce qu'il avait perdu la face et, dans la culture chinoise, c'est fatal.»

Le conseil de Caroline Bérubé est donc de garder son calme en toute circonstance, quand c'est possible.



# Les fêtes...

