

Des avocats engagés pour des solutions patrimoniales sur mesure

Partager, co-construire, imaginer des schémas aussi efficaces que pérennes... plus qu'une promesse : un engagement ! Martine Blanck-Dap et Virginie Martel reviennent sur cet esprit partenarial et la valeur ajoutée de leur conseil à 360°.



Martine Blanck-Dap, avocate associée



Virginie Martel, avocate conseil

Qu'est-ce qui favorise la fidélité de vos clients ?

Martine Blanck-Dap : Cela est dû à notre vision globale des problématiques patrimoniales qui croise les aspects juridiques, fiscaux et internationaux et notre exigence d'apporter des solutions sur mesure pour protéger, préserver et transmettre leur patrimoine. Plus qu'un avocat, nous sommes un partenaire qu'il s'agisse d'une personne privée ou d'un dirigeant d'entreprise et entretenons avec eux un dialogue permanent à toutes les étapes clés.

Virginie Martel : Pouvoir profiter de l'ensemble des expertises du cabinet est décisif. Les problématiques patrimoniales ne peuvent pas être traitées seulement à l'aune de la fiscalité ; il faut les aborder sous tous les angles, mais aussi les confronter à des droits étrangers. Une synergie essentielle

pour des patrimoines d'envergure internationale.

L'engagement auprès de vos clients est inscrit dans votre Charte d'entreprise. Qu'est-ce que cela implique ?

M. B.-D. : Cela nous engage à rechercher des solutions équilibrées. Une exigence qui force notre écoute et notre engagement à co-construire avec notre client, mais aussi avec l'ensemble des parties prenantes. C'est dans cet esprit et pour faire écho aux incidences de la crise sanitaire que nous avons déployé des offres Résilience dédiées aux problématiques de financement, de droit social ou d'immobilier...

V. M. : Dans le cadre d'une transmission d'entreprise familiale, notre rôle sera de proposer des schémas juridiques respectueux des intérêts

« Plus qu'un avocat, nous nous positionnons clairement en partenaire sur le long terme. »

de notre client tout en l'incitant à prendre en compte les intérêts des autres parties prenantes. Cela permet d'élaborer un schéma pérenne qui sera d'autant plus fort qu'il aura été accepté par tous.

Cela vient-il modifier votre relation client ?

M. B.-D. : Cela lui donne plus de profondeur et nous permet de mieux les connaître, mieux anticiper leurs projets, mieux les conseiller et nous inscrire à leurs côtés dans le temps.

V. M. : Cette notion de conversation renforcée est capitale pour notre clientèle à l'international confrontée à des cadres juridiques qu'il convient régulièrement de réévaluer. Cela exige une grande agilité et réactivité.



LPA-CGR avocats

Tél. +33 [0]1 53 93 30 00
mblanckdap@lpalaw.com
vmartel@lpalaw.com
www.lpalaw.com