

Un cabinet résolument dans l'air du temps



Sidonie Fraiche-Dupeyrat, avocate associée et présidente du cabinet LPA-CGR avocats, et Joanna Pomian, Directrice du Digital, répondent à nos questions sur la crise, les enjeux juridiques auxquels les entreprises sont confrontées, les ambitions du cabinet en termes notamment de RSE, de digital... Rencontre.

Sidonie Fraiche-Dupeyrat, Avocate Associée et Présidente du cabinet LPA-CGR avocats et **Joanna Pomian,** Directrice du Digital

Quels sont selon vous les grands enjeux juridiques auxquels devront faire face les entreprises à la sortie de la crise actuelle ?

Sidonie Fraiche-Dupeyrat : D'une manière générale, nous pressentons que les problématiques auxquelles les entreprises sont confrontées vont probablement s'intensifier avec la fin des aides publiques. Nous risquons d'assister à une intensification des difficultés entre les fournisseurs et les clients... La relation entre bailleur et preneur illustre parfaitement cette situation. S'il y a eu quelques mesures de soutien public, les solutions ont été recherchées essentiellement par la voie de la négociation entre les partenaires. Le défi a été de trouver et de construire des solutions intelligentes pour aboutir à de bons compromis qui prennent en compte les impératifs des bailleurs sans précipiter les preneurs dans de plus grandes difficultés. Le temps judiciaire est trop long et le terrain judiciaire inadapté pour conduire des discussions de cette nature qui nécessitent des solutions pragmatiques et rapides. Dans l'intérêt des entreprises, ces difficultés et tensions doivent être abordées sous l'angle de la négociation avec parfois le relais d'un conciliateur ou d'un médiateur. Cette situation de crise nous a poussé vers des modes alternatifs de règlements des conflits.

D'un point de vue sectoriel, naturellement certains domaines d'activités ont été plus fortement touchés par la crise et ont des besoins d'accompagnement accentués par exemple en restructuring ou en droit social, là où d'autres secteurs d'activité, comme la santé ou la Tech, ont davantage besoin de conseil pour poursuivre un développement boosté par la crise.

Comment votre cabinet a-t-il adapté son offre juridique à la situation sanitaire pour répondre aux nouveaux enjeux de ses clients ?

S.F-D : Dès avril 2020, nous nous sommes réunis entre associés pour identifier et imaginer les besoins et les difficultés de nos clients en cette période de crise sanitaire ponctuée par des phases de confinement et de déconfinement. De cette réflexion et de ce travail d'anticipation, nous avons conçu et élaboré nos Offres « Résilience » qui s'articulent autour de quatre axes principaux : la digitalisation au soutien à l'activité ; le plan de relance, la réindustrialisation et la résilience des entreprises. Ce sont des offres transverses qui agrègent nos différentes expertises pour apporter des réponses concrètes à nos clients : renégociation des baux ; évolution des investissements dans le cadre d'un marché chahuté ; préparation de l'avenir et calibrage des équipes ; déve-

loppement des modes alternatifs de règlement des différends...

En parallèle, nous avons également cherché à identifier de nouveaux secteurs émergents sur lesquels nous souhaitons nous positionner et avons développé une expertise. Nous avons ainsi fait le choix de nous concentrer sur :

- les mobilités : penser les mobilités de manière collective est un pré-requis pour sécuriser les flux de biens, de personnes et de données. C'est un secteur en pleine croissance, en synergie parfaite avec nos expertises historiques (droit public, immobilier, environnement, énergie...);
- la santé qui, sous l'impulsion de la crise, est revenue sur le devant de la scène avec des sujets comme l'innovation et la R&D, les accords commerciaux, la protection des données...

Votre cabinet a communiqué dès janvier 2020 sur la définition de sa mission d'entreprise et de ses valeurs, pourquoi ce choix ?

S.F-D : Cette démarche a été initiée en mars 2019. Elle est le fruit de deux constats complémentaires. En observant la dynamique de nos clients, nous avons tout simplement questionné la nôtre : en effet, un cabinet d'avocats est aussi une entreprise comme les autres ! Nous avons donc défini notre mission et nos valeurs d'en-

treprise. Et à cela s'ajoute une quête de sens qui est un élément de motivation, d'engagement et d'attractivité à tous les niveaux du cabinet.

Nous sommes un des premiers cabinets à avoir publié un rapport RSE dès 2013, dont la dernière mise à jour à 18 mois. À titre d'exemple, nous sommes l'un des seuls cabinets de notre taille à atteindre la parité entre les associés et au sein des organes de direction, et ce depuis de nombreuses années.

Vous avez défini une stratégie d'entreprise à horizon 2029 avec une première étape en 2024. Pouvez-vous préciser les ambitions de votre cabinet pour les années à venir ?

S.F-D : Notre enjeu majeur est de nous projeter et d'anticiper l'évolution de notre métier : quel serait-il dans 10 ans ? Comment souhaitons-nous qu'il évolue ?

De cette réflexion est née l'idée du cabinet d'avocats que nous voulons être dans 10 ans et les 6 chantiers stratégiques à mettre en place pour y parvenir. À titre d'exemple, en externe, vis-à-vis de nos clients, nous voulons proposer des prestations transverses intégrées qui vont au-delà de la dimension juridique. A un instant T, un client peut être confronté à une difficulté qui nécessite la mobilisation de plusieurs expertises qu'il faut pouvoir proposer pour apporter une réponse globale. Nous pensons que notre rôle est justement de proposer des offres intégrées qui regroupent nos partenaires privilégiés pour répondre à un besoin récurrent, ponctuel ou sur-mesure. D'un point de vue sectoriel, nous avons pour objectif d'identifier tous les cinq ans deux secteurs sur lesquels nous souhaitons nous positionner en tant que leader, en sus de ceux sur lesquels nous le sommes déjà. Les deux premiers secteurs identifiés sont les mobilités que j'ai déjà mentionnées et qui connaît un fort développement et la santé, un domaine dans lequel nous travaillons déjà et que nous souhaitons développer.



Votre cabinet a été le 1^{er} grand cabinet d'avocats d'affaires à recruter une Directrice du Digital. Comment la Transformation Digitale du cabinet bénéficie-t-elle à vos clients ?

S.F-D : Le cabinet a initié sa transformation digitale il y a déjà 4 ans. Le recrutement d'une directrice dédiée au digital est une illustration concrète de cette orientation forte. L'objectif est que le cabinet soit à la pointe des sujets digitaux pour améliorer le service à nos clients et créer de la valeur, et ainsi confier ce sujet à une professionnelle qui ne soit pas issue du monde du droit.

Joanna Pomian : La digitalisation du cabinet impacte bien évidemment nos clients. Bien avant la crise et le confinement, nous utilisons des outils digitaux pour faciliter et améliorer le partage et l'échange de données. Nous avons aussi recours à des solutions développées par des LegalTech telle que CLOSD pour la signature électronique, pour des prestations de data room... La crise a renforcé cette tendance et normalisé le recours à des outils comme TEAMS pour les communications ou encore SMASH pour le transfert et le partage de fichiers volumineux.

En interne, le digital est un moyen d'être plus ouvert, collectif et engagé. Mais il y a également une nécessité d'accompagner

toutes les parties prenantes dans le développement d'une culture générale autour du digital en misant notamment sur les formations en internes pour que l'intégration des prochaines évolutions digitales soit facilement intégrée par tous.

Et pour conclure ?

S.F-D : Pour toujours mieux comprendre nos clients et converser avec eux, nous avons mis en place une boîte à idées afin qu'ils puissent nous faire part de leurs attentes, leurs besoins et leurs enjeux : écrivez-nous à l'adresse smartideas@lpacgr.com, nous serons ravis d'échanger avec vous !

Contact :

- 136, avenue des Champs-Élysées
- 75008 Paris
- 01 53 93 30 00
- smartideas@lpacgr.com
- www.lpalaw.com



LPA-CGR avocats