

L'AVOCAT EST DÉSORMAIS UN APPUI STRATÉGIQUE AUX CÔTÉS DES DIRIGEANTS

ZOOM

RACINE NANTES est un cabinet d'avocats en droit des affaires indépendant et national, rattaché à RACINE Paris. Singulier par son maillage territorial sur le Grand Ouest, il est constitué d'une quarantaine d'avocats dont 11 associés aux personnalités exigeantes et expertes et une majorité de femmes. Concernés et inspirés, les avocats du Cabinet RACINE s'autorisent au pas de côté pour offrir à leurs clients un service ciselé et sur mesure. L'innovation est au cœur du logiciel RACINE et son offre "full services" est une boîte à outils de conduite de projets stratégiques. La spécialité du Cabinet en droit des affaires en conseil et contentieux, est reconnue en France et les personnalités qui le composent ont développé des expertises particulières.

RACINE NANTES intervient auprès de différents secteurs de l'industrie et des services, des organisations professionnelles et interprofessionnelles ainsi que des collectivités publiques.

Au cœur de la stratégie d'entreprise, les enjeux économiques, réglementaires et sociétaux s'entremêlent. Depuis quelques années, le cabinet RACINE a vu la place et le rôle de ses avocats, se transformer. L'expert, appelé en urgence pour éteindre des incendies juridiques, n'est plus : aujourd'hui, l'avocat s'impose comme un acteur clé de la stratégie d'entreprise aux côtés des dirigeants, un lien de confiance fort et indispensable. Pourquoi et comment son rôle a-t-il évolué ?

Rencontre avec Clémence BARON et François-Xavier MAYOL, avocats associés du Cabinet RACINE à Nantes.

« L'avocat construit une vision et devient force de proposition »

Comme le souligne François-Xavier MAYOL, avocat associé du Cabinet RACINE, « Être stratège, c'est anticiper, poser les bonnes questions, savoir dire non. L'avocat ne se contente plus de dire ce qui est légal ou non. Il évalue les risques, oriente les décisions, éclaire les choix de gouvernance et contribue à bâtir des trajectoires d'entreprises solides et résilientes. » Clémence BARON, avocate associée, l'affirme également : « L'accompagnement ne se limite plus à la gestion du contentieux. L'avocat construit une vision et devient force de proposition. Un deal c'est un tiers de production, un tiers de négociation et un tiers de gestion de projet. » Ce changement de posture repose sur la connaissance fine des dynamiques internes de l'entreprise et sur une relation de confiance étroite avec le dirigeant.

Faire du droit un levier et non un frein

Le droit est donc un outil d'agilité et de création de valeur. Il permet de sécuriser des projets innovants, de prévenir les crises, de structurer des alliances, ou de répondre aux nouvelles exigences sociétales et technologiques (RSE, éthique, data, IA...). L'avocat devient alors un partenaire de réflexion et un guide dans la décision.

Piloter avec le dirigeant, la clé de succès d'un tandem d'un nouveau genre

Cette évolution implique une collaboration renforcée, quasi organique, entre l'avocat et le chef d'entreprise. « C'est aussi comprendre les ambitions du dirigeant, son marché, et l'impact des décisions sur la structure même de l'entreprise », insiste François-Xavier MAYOL. « Le dirigeant est exposé à une complexité croissante », ajoute Clémence BARON. « L'avocat devient alors un partenaire de réflexion, un copilote dans la décision. En valorisant son rôle stratégique, l'avocat sort de sa tour d'ivoire pour devenir un acteur économique à part entière. Sa valeur ajoutée ne réside plus uniquement dans sa technicité, mais dans sa capacité à penser global, à prévenir, à construire. Aujourd'hui, le dirigeant compose avec l'incertain et l'avocat est plus que jamais le conseiller de confiance dont il a besoin : une agilité, un éclairage, comme une boussole des trajectoires en construction. » conclut Clémence BARON.

... / ...

racine
AVOCATS

33, rue Lamoricière - BP 98849
44188 Nantes Cedex 4
FRANCE

 [racine-avocats](https://www.linkedin.com/company/racine-avocats)

CONTACT PRESSE
padam RP | Anne DE CHAMPSAVIN
06 59 57 07 80 | 02 51 86 19 06
anne@padampadam.fr
[padampadam.fr](https://www.padampadam.fr)

François-Xavier MAYOL

Avocat associé

« Quand nous parlons de stratégie, nous pensons souvent aux consultants ou aux directions financières. L'avocat conjugue la compréhension du droit, de l'économie de l'entreprise et de ses risques juridiques.. Être stratège, c'est anticiper, poser les bonnes questions, savoir dire non. C'est aussi comprendre les ambitions du dirigeant, son marché, et l'impact des décisions sur la structure même de l'entreprise. Le droit devient alors un levier, et non plus un frein.

L'avocat va mettre des mots sur ce que le dirigeant pressent mais n'arrive pas à exprimer. Ce n'est pas toujours conscientisé, nous devenons alors le révélateur. Nous pouvons amener, à la faveur d'un contentieux, à transformer le modèle d'une entreprise. »



Quand l'avocat provoque la transformation nécessaire du modèle de l'entreprise.

« Forts de la connaissance du marché, des clients et aussi des règles de droit, nous ne délivrons pas simplement un conseil mais nous nous inscrivons dans le temps. Spécialisés dans notre secteur d'activité, nous intervenons avec pertinence et participons au développement économique de l'entreprise. Nous considérons que répondre uniquement techniquement, peut nous faire passer à côté de pans qui seraient fondamentaux pour le développement de nos clients.

Ainsi, nous avons accompagné un client dans le négoce et, à la faveur d'un contentieux, nous avons pu remettre à plat le circuit de distribution qui n'était pas bon. Nous avons relevé une anomalie juridique qui a permis la mise à plat du modèle et la révision du schéma de distribution vers une approche de logisticien. De nouveaux contrats ont été revus, et le modèle a permis de débloquer la situation et développer notablement leur activité. »



Clémence BARON

Avocate associée

« Le dirigeant d'aujourd'hui est exposé à une complexité croissante : juridique, réglementaire, éthique. Notre rôle, c'est de décrypter, de simplifier, et surtout de l'accompagner dans la prise de décision. L'avocat participe à l'élaboration de la stratégie, il est force de proposition. Et surtout, il est là avant que le problème n'émerge.

C'est une posture différente, qui suppose de la confiance, de la proximité, et une connaissance fine de l'entreprise. Et c'est ce qui nous permet de révéler les pistes d'amélioration grâce à nos capteurs de signaux faibles. Être un bon technicien, c'est la base mais je crois que, notamment avec l'IA, la vraie valeur ajoutée c'est notre expérience qui nous permettra d'être pertinent dans la compréhension des enjeux, dans la négociation, dans la réflexion avec une prise de hauteur. »