



LES AVOCATS CONSEILS AU SERVICE DU DIRIGEANT

Cabinet Lexia : savoir-être et savoir-faire au service des entreprises



Le Cabinet Lexia est un cabinet d'avocats pluridisciplinaire. Fondé en 1961, il cultive la proximité et l'écoute client. Entretien avec Maître Albin Taste, avocat à la Cour, spécialiste en droit des sociétés et en droit du travail.

MAÎTRE ALBIN TASTE

AVOCAT À LA COUR, SPÉCIALISTE EN DROIT DES SOCIÉTÉS ET EN DROIT DU TRAVAIL

Comment votre cabinet est-il structuré ? Combien de collaborateurs et d'associés ?

Le cabinet d'avocats pluridisciplinaires Lexia est composé d'une vingtaine de personnes : douze avocats, dont cinq avocats associés et sept avocats collaborateurs, cinq assistantes juridiques et un comptable. Pour la région Nouvelle-Aquitaine, notre cabinet est d'une taille au-dessus de la moyenne.

Répondez-vous à toutes les demandes des entreprises ?

Les avocats du Cabinet Lexia dispensent des conseils qui se veulent éclairés, pragmatiques et stratégiques. Ils

répondent au maximum des demandes des clients dans les domaines juridiques existants et les plus courants. Ils sont en mesure de répondre à des besoins classiques d'entreprise notamment en droit des sociétés, en droit du travail, en droit commercial, en droit de la construction, en droit de l'urbanisme, en droit de l'environnement et en droit fiscal. Notre principe : c'est de pouvoir faire ce que les Anglo-Saxons appellent du « full service ».

Qu'entendez-vous par pluridisciplinarité ?

Il existe une certaine « porosité » entre les départements juridiques de notre

cabinet. Nos avocats ne doivent pas devenir mono-maniaques dans leur pratique professionnelle. Notre force, c'est la complémentarité des avocats et de leurs compétences alliées à une stabilité des équipes et notamment des avocats associés qui exercent ensemble depuis de nombreuses années.

Etes-vous plutôt conseil ou contentieux ?

La plupart de nos avocats, particulièrement les associés, sont capables de pratiquer le conseil et le contentieux. Quand on veut faire la paix, il faut savoir préparer la guerre, et la faire au besoin ! La culture du contentieux a toujours nourri la qualité du conseil. Par son approche pluridisciplinaire et sa vision globale des situations de conflits, le contentieux, l'arbitrage et la médiation font partie de la culture profonde du Cabinet Lexia. Nous assistons et représentons nos clients devant toutes les juridictions civiles, commerciales, pénales et administratives, ainsi que dans les procédures d'expertise sur l'ensemble du territoire.

Qui sont les entreprises qui vous font confiance ?

Nous n'avons pas de profil particulier. Nous disposons d'un portefeuille clients allant de PME locales à des sociétés

BIO DE MAÎTRE ALBIN TASTE

En octobre 1992, Albin Taste a rejoint le Cabinet Lexia dont il est devenu avocat associé le 1er janvier 1998. Initialement formé au contentieux judiciaire par Maître Jean-Hubert Delon, devenu depuis viticulteur prestigieux (Château Léovilles Las Cases), au fil des années M^e Albin Taste a développé une importante activité de conseil. Spécialiste en droit des sociétés depuis 2002, Maître Taste intervient dans tous les domaines du droit des affaires, tant en conseil et négociation qu'en contentieux. En 2006, il obtient le certificat de spécialiste en droit du travail, complétant utilement son expertise au service des entreprises. Dans le prolongement de son exercice professionnel d'avocat, depuis plus de dix ans, Albin Taste est chargé d'enseignement au sein du Master II Droit de la vigne et du vin de l'Université de Bordeaux. Il a été président de l'Union des Jeunes avocats et membre du Conseil de l'Ordre de 2007 à 2012.



nationales, voire internationales. Dans les secteurs d'activité, nous n'avons pas non plus de spécialité. Nous cherchons à rester ouverts sur les différents secteurs comme, par exemple, l'agroalimentaire (viticole, fruits et légumes...), la santé, le négoce de produits pétroliers, les sites marchands sur Internet.

Dans quel secteur géographique intervenez-vous ?

Près des deux tiers de notre exercice professionnel est en Nouvelle-Aquitaine. Le surplus de notre activité se situe en France voire en Europe.

Quelle est votre valeur ajoutée par rapport à d'autres cabinets d'avocats ?

C'est notre permanence dans le temps ! Si nous observons le paysage des cabinets d'avocats en France, certains disparaissent ou connaissent un « turnover », un « mercato » dans leurs équipes. Notre cabinet existe depuis maintenant soixante ans et ce n'est pas un hasard dans la mesure où nous avons des principes et valeurs qui sont respectés depuis notre fondation. Tous nos associés ont été des collaborateurs du cabinet durant un certain nombre d'années et connaissent donc notre culture.

Outre le « conseil raisonnable » que vous revendiquez, qu'est-ce qui vous caractérise ?

La proximité et l'accessibilité. Nos associés connaissent leurs clients, et sont facilement joignables, à tous moments de la journée. En fait tous nos avocats sont accessibles et en premier lieu, nos associés. Chaque client bénéficie d'un avocat proche de lui pour expliquer dans un langage clair, les enjeux, les problématiques et les solutions proposées. Cette proximité avec nos clients, nous avons pu l'apprécier dans les conditions particulièrement extrêmes des périodes de confinement liées au COVID-19 en 2020, et encore aujourd'hui. Nos clients connaissent aussi bien les avocats du cabinet. Ils les voient évoluer professionnellement car tous les associés, sans exception, ont d'abord été avocats

« Par son approche pluridisciplinaire et sa vision globale des situations de conflits, le contentieux, l'arbitrage et la médiation font partie de la culture profonde du Cabinet Lexia »

collaborateurs pendant plusieurs années au sein du Cabinet Lexia.

Disposez-vous de certifications ?

Depuis 2001, notre système de management de la qualité est certifié par le Lloyd's Register Quality Assurance (LRQA), actuellement selon la norme ISO 9001:2015 pour les prestations juridiques et judiciaires et nous le sommes jusqu'en 2024. Mais attention, nous ne sommes pas « industrialisés » comme certains peuvent le penser. Nous restons des « artisans » du conseil juridique et du contentieux.

Avez-vous développé des partenariats ?

Le Cabinet Lexia est un des membres fondateurs d'ETELIO (<https://etelio.fr/>). Ce réseau français est composé de 6 cabinets d'avocats d'affaires indépendants d'importance régionale, réputés et cooptés pour leur excellence. Entre nous, nous sommes dans des synergies de compétences et l'amitié. Une fois par an, nous nous retrouvons pour partager des informations, échanger sur différents sujets et apprendre de ce que font les autres ! Nous échangeons aussi régulièrement pendant toute l'année.

Assurez-vous un suivi international ?

Nous avons choisi de rejoindre EUROJURIS depuis 2000, réseau français (<https://www.eurojuris.fr/>) et international (<https://www.eurojuris.net/home>) regroupant 600 cabinets d'avocats qui nous ressemblent dans 50 pays et 650

villes avec des honoraires raisonnables. Nous sommes en mesure d'intervenir et d'accompagner nos clients sur l'ensemble du territoire français et à l'international, en Europe, mais aussi en Asie et aux USA.

Assurez-vous la relève ?

Tous les avocats venant travailler chez nous comme collaborateurs peuvent être un jour associés de notre cabinet. Chez Lexia, les jeunes avocats n'attendent pas 10 ans et d'être âgé de 40 ans pour espérer devenir associé. Ainsi, Victoire de Defos du Rau était avocate au sein du Cabinet Lexia depuis cinq ans et avait 32 ans lorsqu'elle a été associée le 1^{er} janvier 2020. L'intégration de jeunes associés est prévue dans les années à venir. L'idée est d'allier le dynamisme et la modernité de la jeunesse avec l'expérience des avocats plus anciens.

Quelles sont vos perspectives ?

Nous ne souhaitons rien changer de ce qui fait notre force et nos valeurs. Contrairement à ce que certains pensent, le conseil et la défense ne sont pas un service comme les autres. Ils sont de l'ordre de l'intime et de la complexité. Aujourd'hui, il est essentiel de « proposer » de la confiance, mais aussi de la stratégie et surtout des solutions, bref d'apporter une véritable plus-value, et pas de facturer à nos clients du savoir auquel ils ont facilement accès par internet. Nous cherchons donc en permanence à moderniser nos outils afin de nous concentrer sur cet « essentiel » ■

Propos recueillis par Jean-Christophe Collet