DECIDEURS
STRATEGIE FINANCE DROIT

Date : 17/02/2020
Heure : 10:39:29
Journaliste : Pascale D'Amore

www.magazine-decideurs.com
Pays : France
Dynamisme : 5

Visualiser l'article

Xavier Rollet et Frédéric Broud (Racine) : "Nous capitalisons sur notre force pour grandir ensemble...

Xavier Rollet et Frédéric Broud

Le cabinet français indépendant Racine présente la particularité d'être dirigé non pas par son fondateur, Bruno Cavalié, mais par un binôme d'associés chargé à la fois de la gestion courante et de la stratégie. Depuis fin janvier, ce sont Xavier Rollet et Frédéric Broud qui occupent les rôles de co-managing partners, prenant la suite de Nicolas Boytchev et Valérie Ledoux qui, en poste depuis 2013, n'ont pas souhaité renouveler leur mandat. Leur feuille de route, déjà bien remplie, sert de socle au positionnement de la firme française.
Pourquoi briguiez-vous le poste de *co-managing partner* ?

Xavier Rollet. Nous nous sommes présentés à ces élections en binôme parce que nous nous connaissons bien, nous travaillons souvent ensemble, moi en droit fiscal et Frédéric Broud en droit social. Nous souhaitions dupliquer cette synergie pour l'ensemble du groupe.

Frédéric Broud . Pour ma part, j'étais déjà engagé dans la gestion du cabinet, étant membre du comité exécutif, en charge notamment des finances. Je conserve d'ailleurs cette mission aujourd'hui.

Comment se déroulent les élections d'associés dirigeants chez Racine ?

Tous droits réservés à l'éditeur

X. R. Chaque vote d'associé a la même valeur, les plus anciens n'ont pas plus de poids. Nous prenons la relève de Valérie Ledoux et Nicolas Boytchev qui avaient été élus en 2013 et qui ont souhaité passer la main. Nous sommes élus pour deux ans, avec un mandat renouvelable deux fois.

Quelle sera votre première mesure ?

F. B. Racine vient de créer un comité stratégique. Nous souhaitons que chacun de ses membres, treize au total, réfléchisse à ce que sera sa pratique dans l'avenir et les besoins de ses clients par rapport à son propre marché. Notre rôle consiste à centraliser et analyser ces informations puis à coordonner les travaux du comité pour élaborer la stratégie globale du cabinet. L'objectif est tout à la fois d'affiner la stratégie des départements et de construire des offres inter-départements comme nous le pratiquons déjà avec un certain succès.

X. R. Il faut bien avoir à l'esprit que chez Racine, il n'y a pas de département support et donc aucun département ne dépend de l'activité d'un autre. Chaque équipe est un *pure player* dans son domaine ou ambitionne de le devenir. Ces rapports équilibrés nous permettent de très bien travailler ensemble – ce qui reste l'objectif principal –, servir nos clients sur tous les aspects du droit des affaires. Nous voulons donc capitaliser sur notre force pour grandir ensemble.

Quelle est votre vision de la direction d'un cabinet d'avocats d'affaires ?

F. B. C'est avant tout une affaire d'engagement. Tout d'abord en y consacrant une bonne partie de notre temps, une dizaine d'heures par semaine chacun, et en se répartissant les sujets selon nos appétences. Par ailleurs, cette année, nous devons relever des défis majeurs dont le cœur est la responsabilisation de chacun. Nous privilégions l'écoute, l'engagement et le consensus pour obtenir l'adhésion de nos associés.

X. R. Il est fondamental pour nous d'impliquer toutes les instances du cabinet, le comex mais aussi le comité Stratégique et les autres services comme la communication et l'IT. Et pour cela, l'instauration d'une élection est fondamentale puisqu'elle est le signe de la volonté de la majorité. C'est la meilleure manière de conserver l'harmonie et la sérénité qui règnent au cabinet.

Racine est l'un des rares cabinets d'avocats parisiens à être présent en région. Votre ambition pour ces bureaux ?

X. R. et F. B. Nous venons de renforcer plusieurs d'entre eux, notamment Marseille en créant un département fiscal grâce à l'arrivée d'Émilie Collomb et de son équipe. À Bordeaux et Nantes, nous sommes déjà une trentaine d'avocats. Strasbourg et Bruxelles se portent très bien. Il est possible que nous grandissions à Lyon, au tissu économique très dense, et, même si nous ne projetons pas d'ouvrir de nouveaux bureaux, nous regardons toujours avec attention ce qui se passe en région…

Votre maillage régional n'exclut pas votre positionnement sur des dossiers internationaux. Cet angle est-il aussi l'une de vos pistes de développement ?

X. R. et F. B. L'international est bien sûr un axe de développement majeur parce que toutes les équipes sont bien structurées pour travailler sur des dossiers *cross border* . Nous portons d'ailleurs une attention particulière au recrutement des collaborateurs et au choix de nos associés en provenance d'autres firmes, souvent étrangères. Nous travaillons aussi à tisser notre propre réseau de cabinets partenaires, et avons fait le choix de ne pas adhérer à une alliance exclusive. Pour le moment, nous travaillons sur de nombreux dossiers en lien avec les États-Unis mais aussi l'Allemagne, l'Italie, l'Angleterre, l'Espagne et certains pays

Tous droits réservés à l'éditeur

d'Asie comme Singapour, pour y suivre nos clients notamment. En revanche, nous perdrions de notre identité à chercher à ouvrir des bureaux à l'étranger. Nous voulons surtout rester fidèles à nous-mêmes !

Tous droits réservés à l'éditeur