

Paru dans

LE FIGARO partner

Mercredi 22 mars 2023

ROSENPICK & ASSOCIÉS

Agir en entrepreneur du droit

Restaurer la confiance pour éviter que la société ne se fragmente davantage. Persuadé qu'entreprises comme avocats ont un rôle sociétal à jouer, Maître Philippe Rosenpick est porté par des convictions qui dénotent. Fondateur du cabinet éponyme, spécialisé en opérations de Private Equity et M&A, il évoque sa vision du métier.

Que doit être un avocat selon vous ?

Philippe Rosenpick : Un partenaire de premier plan des entreprises plutôt qu'un simple fournisseur. J'ai toujours eu la conviction que le droit était un élément, parmi d'autres, pour aider les entreprises et les personnes. Aussi, en tant qu'avocat d'affaires, je me dois de dépasser la simple technique juridique en apportant une dimension plus personnalisée et en épaulant nos clients dans leurs réflexions. C'est primordial. Mon parcours me fait croire en un certain nombre de principes duplicables dans la conduite de notre métier ; créer des liens de solidarité et de fidélité réciproques avec nos clients en fait partie.

Quelle est la spécificité de votre cabinet ?

P. R. : S'atteler à remettre plus d'épaisseur au centre de notre démarche. Maîtriser la technique et la market practice est crucial, mais insuffisant pour générer de la confiance et de l'efficacité sur la durée. Beaucoup d'avocats font désormais la même chose. Partager des réflexions, connaître ses clients, leurs contraintes et leurs aspirations, forment le socle amont de notre accompagnement. En tant qu'avocats, nous avons la chance de rencontrer des publics aux histoires très différentes, ce qui est une grande richesse. L'intelligence pré-contrat nous tient à cœur car comprendre l'entreprise



Philippe Rosenpick, fondateur du cabinet Rosenpick & Associés

et le marché de nos clients est primordial pour les accompagner de manière efficiente. Il faut décloisonner les approches et la connaissance.

Vos convictions guident votre façon d'exercer, expliquez-nous.

P. R. : Il faut donner une dimension plus sociétale au capitalisme pour cesser de séparer les gens. Initialement les clients viennent me consulter pour mon expertise. En revanche, avec mon expérience, je ne peux cautionner un monde qui se fracture sans réagir. Les avocats d'affaires doivent être présents dans les débats sociétaux et ne pas donner l'impression de n'être que « money driven ». C'est le sens de mes écrits sur le « partage de valeur » dans les opérations de Private Equity : pourquoi ne pas

“ Maîtriser la technique et la market practice est crucial, mais insuffisant pour générer de la confiance et de l'efficacité sur la durée. ”

réserver une partie de la plus-value aux salariés afin d'embarquer tout le corps social ?

Vous venez de créer le Club RK, quelle est sa vocation ?

P. R. : Proposer un club de réflexion, un réseau, entre différents acteurs que sont les entrepreneurs, managers, fonds et banques. Encourager les échanges sur le plan juridique mais aussi économique et sociétal, favoriser l'accès à du knowledge, organiser des événements et conférences avec des décideurs et personnalités dans les domaines sectoriels, économiques et sociétaux, autant de possibilités pour nourrir intellectuellement les professionnels que nous sommes. Decloisonner, decloisonner, decloisonner...

RK ROSENPICK & ASSOCIÉS

Rosenpick & Associés
Tél. +33 (0)6 07 67 41 20
phr@rosenpick-associés.com
rosenpick-associés.com