

Le CABINET MENASCE-CHICHE : Des compétences au service de l'entreprise

Connue pour sa pugnacité et son dynamisme, Véronique Menasce-Chiche a fondé il y a plus de 15 ans son Cabinet d'affaires. Animée par le souci d'être un véritable partenaire de l'entreprise, elle accompagne ses clients dans tous les stades de leurs développements avec pour mots d'ordre la rigueur, l'efficacité et la disponibilité.

Quels sont vos domaines de compétences ?

Les rachats d'entreprises in bonis ou en difficulté, les restructurations et le capital investissement (accompagnement des investisseurs dans leurs opérations de LBO, OBO, et de la cible ou de la holding d'acquisition), mais également les autres domaines du droit des affaires : droit des sociétés, contrats commerciaux, concurrence déloyale, distribution commerciale...

Vous maîtrisez également la gestion de la transversalité entre les matières du droit. Pouvez-vous nous donner un exemple ?

Lors du rachat d'une entreprise, des compétences transversales dans les domaines suivants du droit sont indispensables à la maîtrise et à l'audit complet du dossier : le droit bancaire et financier (analyse des bilans, des contrats de prêts et de leasing...), le droit immobilier (audit des fonds de commerce et baux commerciaux), le droit de la propriété industrielle (audit des marques, brevets, actions en contrefaçon ...), le droit du travail (audit des contrats de travail). C'est la raison pour laquelle notre Cabinet détient également une expertise reconnue, en conseil et en contentieux, dans ces autres domaines du droit, intimement liés au monde de l'entreprise.

Outre vos compétences pointues en droit des affaires, votre ambition consiste à apporter aux entreprises un service différent...

Nous nous sommes rendus compte que les PME/PMI recherchent du cabinet d'avocats qu'elles sollicitent une réelle disponibilité. Aussi, nous avons la volonté d'apporter à nos clients le service qu'une entreprise doit attendre d'un



interlocuteur privilégié : l'écoute et la réactivité, l'efficacité dans le traitement des dossiers. La structure de notre Cabinet, volontairement de taille humaine, nous permet de leur offrir une réelle proximité et donc le meilleur service.

Qui dit écoute dit compréhension du fonctionnement des entreprises...

Tout à fait. Le succès d'un dossier réside, outre dans des compétences pointues en droit, mais également dans la stratégie à mettre en place dans un dialogue permanent avec le client. La connaissance du monde de l'entreprise et la compréhension de l'activité de nos clients, parfois complexe car dans des domaines techniques de pointe (notamment industriels et nouvelles technologies) est indispensable. Dans cette optique, ma formation d'avocat en droit des affaires, complétée par celle d'une Ecole de Commerce, me permet d'être un interlocuteur privilégié.

A quelle clientèle vous adressez-vous ?

A une clientèle française, essentiellement constituée de PME/PMI, mais également à une clientèle internationale. L'anglais est parfaitement maîtrisé et

est allié à une connaissance indispensable du monde anglo-saxon qui requiert une grande réactivité. Un consultant spécialisé en droit international et arbitrage complète la structure de notre équipe. Nous travaillons également avec des partenaires à l'étranger, notamment aux Etats-Unis.

Le rôle de l'avocat a changé : comment le définissez-vous ?

Contrairement aux grands groupes dotés d'un service juridique, les PME/PMI n'en possèdent pas. L'avocat d'affaires doit jouer ce rôle en répondant à tout moment aux questions simples ou complexes de la vie des entreprises. Or, bien souvent les PME ne font appel à lui qu'en dernier lieu, notamment en raison du coût élevé des prestations. Elles n'ont pas tort mais l'ambition de notre Cabinet est de tisser un lien à long terme avec l'entreprise qui dépasse l'idée des honoraires. Pour ma part, je les adapte en proposant un forfait ou par la conjugaison d'un honoraire fixe et de résultat. Quel que soit le temps passé, nous mettons en place une stratégie et les moyens nécessaires, pour parvenir au but fixé. Ainsi, le taux de succès pour le judiciaire est-il particulièrement important !

Propos recueillis par Laurence Quentin

Photo : IDL CONCEPT



CABINET MENASCE-CHICHE

35, avenue d'Eylau - 75116 Paris

Tél. : +33 (0)1 47 27 11 11

www.avocat-affaires.com