



J'aime me battre pour des valeurs

Fiche pratique publié le 09/01/2018, vu 1302 fois, Auteur : [Pierre Farge](#)

Entretien accordé au Magazine Managers

Pierre Farge : « *J'aime l'idée de se battre pour des valeurs* »

Après plusieurs années au sein d'un cabinet d'avocats de premier plan, Pierre Farge a ouvert sa propre structure où il se distingue par un service à haute valeur ajoutée. « *Un problème juridique ou judiciaire peut toucher chacun de nous à un moment donné de son existence, à titre personnel ou professionnel, et plus ou moins longtemps. Il est donc important d'avoir un Conseil en qui avoir confiance* », assure-t-il.

Pilote d'avion et adepte de la méditation, cet avocat franco-espagnol a accepté de répondre à nos questions dans son cabinet du Trocadéro.

UN AVOCAT QUI S'ENGAGE...

Diplômé d'une formation bilingue de droit de l'Université de Paris Ouest Nanterre puis de HEC Paris, Pierre Farge exerce au barreau de Paris. Il bénéficie d'une expérience au sein du cabinet *Metzner Associés* puis à la cellule anti-blanchiment de l'OCDE. Il a notamment participé à l'élaboration du volet justice du dernier programme présidentiel.

Il travaille et publie en quatre langues : l'anglais, l'espagnol, l'italien et le français. Passionné d'art, il est aussi porteur de projets engagés.

Comment assurer une défense de qualité ?

Il me semble tout d'abord important d'avoir une vision globale des enjeux de mes clients. Car tout avocat est capable d'évaluer un risque ou une opportunité juridique : il suffit d'ouvrir un Code puis de connaître l'interprétation de tel ou tel texte de loi et de l'approfondir.

A mon avis, pour se distinguer d'une offre toujours croissante, il faut assurer un nivellement par le haut. Car assurer « la disponibilité », « la réactivité » ou « l'écoute » c'est bien, c'est la moindre des choses, mais ce n'est pas suffisant.

Ce qui distingue *Farge Associés*, c'est son accompagnement stratégique, sa capacité à comprendre la globalité des risques, juridiques évidemment, mais aussi économiques, financiers et sociaux.

Il n'est plus question aujourd'hui de gagner uniquement sur le terrain du droit, mais encore faut-il être capable d'assurer sur tous les plans.

« *Le temps judiciaire, par exemple, est extrêmement lent, et le temps médiatique, en revanche, fulgurant* ».

Il convient donc non seulement d'apporter une expertise en droit sur le fond, mais de préserver les intérêts du client dans l'opinion à très court terme. Car vous savez aussi bien que moi qu'une rumeur suffit à détruire une carrière ou une société.

C'est l'occasion pour vous demander quels sont les bénéfices associés spécialement à l'intervention de votre cabinet ?

Ce qui nous différencie, c'est cette capacité à fournir un service tel que le client se décharge complètement d'un souci et se concentre sur son projet. C'est cette inquiétude permanente d'anticiper les attentes qui satisfait et permet de fidéliser.

A cela s'ajoute une grande proximité avec les entrepreneurs et les décideurs, étant moi-même une espèce d'entrepreneur avec un cabinet en plein développement ; gérant des enjeux humains, des contraintes financières et des compromis au quotidien.

Quelle est la place du client dans votre relation ?

Le client joue un grand rôle, nous travaillons surtout avec lui à l'ouverture du dossier. S'il formule son propos, réunit les pièces utiles en amont, cela permet souvent de gagner un temps précieux.

Mais nous sommes aussi capables de construire une stratégie à partir de très peu d'éléments. Nous avons en effet un solide réseau en France et en Europe dont l'intervention rapide peut transformer le cours des choses, et d'excellents partenaires tels que des comptables, ou des cabinets en gestion de crise, voire des agences spécialisées en intelligence économique. Nous sommes ainsi capables de réunir et analyser des preuves dans le cadre d'affaires civiles ou pénales, comme par exemple de détournement de technologies, ou encore d'espionnage commercial et industriel, voire d'escroquerie et de fraude.

Une armée de l'ombre en quelque sorte, que le client ne voit pas toujours, mais dont nous sommes fiers car elle contribue au résultat et au renouvellement permanent de la confiance accordée.

Cela ne fait-il pas s'envoler vos honoraires ?

Bien sûr que non. Nous maîtrisons un honoraire compétitif grâce à un ciblage très précis dès l'ouverture du dossier. Le client n'a jamais de mauvaise surprise. Qui plus est, nos honoraires sont libres, et donc toujours adaptés à la surface financière du client : c'est ce qui fait la beauté du métier.

Quelle différence y a-t-il entre la préparation pour un enjeu juridique de grande ampleur et celle d'un contentieux plus modeste ?

Aucune. Nous traitons tous nos dossiers avec la même exactitude, qu'il s'agisse de décideurs souhaitant sécuriser une opération d'envergure, ou plus modestement d'un contentieux salarial. La passion du détail, l'exhaustivité et la clarté guident de façon générale chaque action du cabinet. Nous sommes en effet convaincus que chaque question mineure peut dégénérer en un problème majeur si elle n'est pas appréhendée dans sa globalité.

LES DOMAINES D'EXPERTISE

Farge Associés intervient principalement en contentieux et pénal des affaires. Pour ce faire, Pierre Farge développe aussi une expertise en fiscalité et fiscalité internationale. Il a été finaliste du Prix juridique et fiscal Allen & Overy 2014.

Proche des entrepreneurs, le cabinet conseille également de nombreuses startup, de leur création aux premières phases de leur développement.

Pouvez-vous nous donner un exemple de vos interventions ?

Un dirigeant d'entreprise que nous avons conseillé pour créer sa startup cherchait à investir.

La compréhension de ses enjeux, la connaissance de son domaine d'activité, ainsi que notre solide réseau nous ont permis de l'accompagner de manière optimale. Nous lui avons proposé des investissements audacieux à l'international qui correspondaient à ses perspectives, tant en termes financier que d'intérêts. Aujourd'hui son chiffre d'affaire, en l'espace de 18 mois, a quintuplé.

Je vois aussi que votre cabinet s'engage dans des causes qui partent d'un cadre légal, puis le dépasse...

Oui, en effet, nous avons été l'un des premiers à dénoncer la crise migratoire européenne. Nous nous sommes battus de toutes nos forces à Calais et Lampedusa pour dénoncer les violences, l'inertie de la France et l'hypocrisie de l'Europe. Et nous continuons.

Cet engagement est, évidemment, le fruit d'une histoire personnelle, mais aussi une volonté d'agir de manière désintéressée. J'aime les batailles de principe, et cette idée de se battre pour des valeurs.

C'est en ce sens que l'art représente un vecteur pour mieux faire passer mes combats. En aidant les artistes engagés, en organisant des expositions (telle l'exposition « *Migrations* » de Pietro Ruffo, présentée au printemps dernier à la Galerie Italienne, rue du Louvre, à Paris), j'ai le plaisir de porter des messages qui dépassent le cadre des prétoires et viennent toucher plus largement la société civile.

Et puis les artistes que je côtoie ont beaucoup de points communs avec les avocats ; ce sont d'abord de grands travailleurs, et ils touchent, quand ils ont du talent, parfois, une corde sensible. C'est très agréable d'être à leur contact et de se comprendre sans même avoir à se parler.

Vos prochains combats ?

Votre question me fait penser à un lanceur d'alerte.

En général, je ne cautionne pas la répression. Mais de temps en temps, cela remet la tête à l'endroit.

Le droit d'alerter est une extension de la liberté d'expression pour moi aussi important que d'avoir une patrie, et de défendre des migrants. En l'occurrence, le droit français, contrairement au droit américain par exemple déjà très avancé en la matière, ne protège quasiment pas les lanceurs d'alerte. Tout est encore à écrire. C'est donc une belle aventure que de pouvoir y contribuer avec un nouveau dossier, d'autant que les intérêts en jeu sont très importants.

C'est par exemple cela qui m'a intéressé en participant à la rédaction du volet justice du dernier programme présidentiel : même si mon avis n'a pas toujours prévalu, le fait d'avoir la conviction qu'il est toujours possible de faire bouger les lignes, m'a convaincu de cette volonté de parler d'égal à égal, sans violence, mais sans reculer d'un pouce pour autant. Si le serment d'avocat n'offrait pas cette liberté, je crois que je ne l'aurais jamais prêté.

Vous êtes jeune. Cela ne fait-il pas peur à certains clients ?

Ecoutez, je dis souvent à mes clients qui me font légitimement la remarque qu'un avocat qui a fait ses preuves n'a plus à les faire.

Si mes confrères honorent en général notre serment en renouvelant sans cesse leur savoir-faire, je trouve plutôt rassurante l'idée qu'un avocat, assez jeune donc, ayant tout de même travaillé aux côtés de quelques ténors, veuille construire une réputation sur un service d'exception. Une telle ambition ne donne pas droit à l'erreur.

Quoi qu'il en soit, mes clients sont en général des entrepreneurs ou des décideurs fonctionnant à l'instinct, des gens audacieux qui écoutent leur intuition. La confiance s'installe donc naturellement.

De ces ténors justement, quel est votre modèle dans la profession ?

Je n'ai pas de modèle, je préfère créer le mien.

Interview réalisée par Laurence QUENTIN

Managers Magazine

Farge Associés, 15, avenue Mozart - 75016 PARIS - Tél. : 01 45 27 08 30 - contact@pierrefarge.com - www.pierrefarge.com