

UNE RELATION BASÉE SUR LA CONFIANCE

Pamina Avocats intervient en droit économique et administratif. Rencontre avec **Rémi Sermier (promo 83)** et **David Epaud (promo 01)**, Avocats Associés.



“Le droit ne s'applique pas de manière abstraite.”

RÉMI SERMIER (PROMO 83) ET DAVID EPAUD (PROMO 01), AVOCATS ASSOCIÉS

Qu'est ce qui caractérise aujourd'hui la pratique du droit public ?

Depuis une vingtaine d'années, c'est un secteur qui a gagné une vraie reconnaissance et constitue un pan du droit des affaires. Il répond à un besoin désormais bien identifié par les entreprises, à plusieurs titres. Dans le domaine des contrats (marchés publics...), mais aussi en matière de régulation (autorisation, encadrement et sanction des activités économiques) ou en droit public immobilier (occupation du domaine public). Sur ces trois plans, qui affectent directement l'activité de nombreux opérateurs économiques, le droit s'est complexifié : nouveaux types de contrats, mise en place de réglementations sectorielles avec autorités spécialisées, impact croissant de la réglementation des aides d'État, mise en concurrence des autorisations domaniales... Dans le même temps, les techniques contentieuses se sont affinées, que ce soit par le développement des référés, de nouvelles voies d'action en matière contractuelle, ou l'acceptation des recours contre les actes de droit

« souple » qui caractérisent souvent la régulation. Autant de sujets qui peuvent d'ailleurs se cumuler dans un même dossier, et qui justifient le besoin pour les entreprises d'être accompagnées efficacement.

Précisément, pouvez-vous nous en dire plus sur la relation avocat-client ?

Notre approche est fondée sur un très fort intuitu personae. La plupart de nos clients nous suivent depuis des années. Ils savent comment nous joindre dès qu'il y a besoin, et ils savent aussi qu'avec ce vécu commun nous parlons le même langage. Que ce soit pour comprendre concrètement leur activité, ou tout simplement parce que nous avons la mémoire de leur propre histoire, d'un sujet discuté il y a des années et qui finit par ressurgir. Il s'agit donc de relations de confiance basées sur le long terme, la fidélité et la connaissance de leur business. Avec les nouveaux clients, c'est cette dynamique qui s'enclenche spontanément. C'est pour nous le facteur essentiel de

réussite de la relation. Il ne suffit pas de maîtriser les outils juridiques. Il faut aussi comprendre les spécificités des activités de chacun de nos clients. Surtout quand ils interviennent dans des secteurs fortement réglementés. C'est comme cela que nous pouvons agir et donner rapidement des avis ciblés et concrets.

Comment capitalisez-vous sur la formation de l'école ?

Sciences Po offre une formation généraliste qui constitue une base, un état d'esprit, une méthode de travail qui permet de combiner vision d'ensemble et capacité à creuser des sujets précis. C'est important car nous devons pouvoir accompagner nos clients au-delà du droit public, voire au-delà du juridique.

Si un dossier comporte des aspects de droit privé, ce qui est finalement fréquent, nous pouvons proposer un conseil global, en combinant toutes les données. De même, une bonne compréhension des chiffres est incontournable, que ce soit sur les questions de régulation tarifaire ou d'indemnisation contractuelle par exemple. Le droit ne s'applique pas de manière abstraite. Il s'applique à des situations concrètes qu'il faut appréhender pour fournir un conseil efficace.

Un conseil à nos lecteurs qui souhaitent se tourner vers le droit public ?

Il faut être techniquement très bon, évidemment. Ce qui implique de savoir rassembler, analyser et organiser beaucoup d'informations. Mais au-delà, il faut être curieux de tout. Economie, politique, sociologie, mais aussi sciences, techniques, arts... Tout cela construit la capacité à raisonner de manière transversale. En plus d'être une question d'équilibre personnel.