

# L'EXCEPTION LEXAVOUÉ

Depuis 2012, Lexavoué a fait preuve d'un remarquable esprit entrepreneurial, parvenant à se positionner sur des dossiers majeurs en France. Fort de son expertise en matière de contentieux, notamment devant les cours d'appel, le cabinet de niche, qui a su construire une identité singulière, s'investit désormais dans le rôle de guide et toujours de partenaire auprès de ses confrères.

**13,7** millions d'euros de chiffre d'affaires en 2018  
**40** associés dans **23** villes  
**180** personnes  
**12 537** dossiers traités en 2018  
**18 740** actes délivrés en 2018



Sur le marché de la prestation juridique, Lexavoué fait figure d'exception. Après sept ans d'association, le groupe d'une quarantaine d'associés – un chiffre en croissance constante – s'est rendu incontournable auprès des grandes entreprises et des grands cabinets d'affaires aussi bien pour l'établissement d'une stratégie procédurale en appel, comme en témoigne le dossier Loukos passé entre leurs mains, que dès la première instance et devant toutes les juridictions.

## « De l'assignation à l'exécution »

Au départ de son aventure, Lexavoué a réalisé un large maillage territorial

en assurant une présence de la marque dans le ressort de chaque cour d'appel. Le fondateur de la marque, Philippe Leconte, s'est alors attaché à réunir d'anciens avoués en répondant à la suppression de cette profession par une démarche entrepreneuriale. Si la fonction a en effet disparu en 2012 en application de la loi du 25 janvier 2011 portant réforme de la représentation devant les cours d'appel, les besoins en experts procéduraux n'ont pas disparu pour autant. C'est la raison pour laquelle les premiers membres de Lexavoué ont, dès le lancement de leur structure, veillé à mettre en valeur leur expertise de la procédure d'appel et à crédibiliser leur modèle, poussant le cabinet à grandir.

Son expansion s'est d'abord traduite par la couverture de tout le territoire français en s'installant dans les ressorts de cours d'appel. Aujourd'hui, grâce à l'arrivée régulière de nouveaux associés – ils ne sont pas tous d'anciens avoués – Lexavoué est implanté dans 23 villes de France. Mais la marque n'en est pas restée là, misant rapidement sur l'interprofessionnalité. Six huissiers de justice, associés de l'étude lyonnaise Fradin Tronel Sassard & Associés, font partie du réseau. « Cette alliance nous permet d'accompagner nos clients de l'assignation à l'exécution, tant en première instance qu'en appel », détaille Philippe Leconte, qui dirigeait jusque récemment le comité de direction. « L'intervention des huissiers est

intégrée dans notre process qui garantit rapidité et sécurité dans la délivrance de nos titres exécutoires », poursuit-il. Les deux structures ont d'ailleurs ouvert un département consacré à l'exécution des décisions à l'étranger, preuve que leur partenariat fonctionne.

Affichant un chiffre d'affaires de 13,7 millions d'euros pour l'année 2018, Lexavoué est fier de dépasser de 3 millions d'euros les résultats de 2016, une année particulièrement réussie en raison de la réforme de la procédure d'appel en matière prud'homale. La structure se fixe encore de nouveaux objectifs : assurer la pérennité de ses valeurs tout en structurant une offre répartie dans tout l'Hexagone. C'est notamment pour relever ce défi que Philippe Leconte a passé en 2018 le relais à une jeune avocate dynamique, son associée Emmanuelle Vajou.

## « Une vision d'avenir »

Avec le renouvellement du comité de direction, l'avocate nîmoise a pris les rênes du cabinet avec une feuille de route bien établie : « Organiser la croissance du groupe, coordonner nos projets de digitalisation et développer, dans les mois et les années qui viennent de nouveaux services innovants et à haute valeur ajoutée à destination des avocats », explique-t-elle. « Notre groupe compte désormais 180 personnes et de nouveaux besoins sont nés au sein de notre cabinet, notamment celui de l'établissement d'une stratégie d'entreprise globale », précise l'avocate. C'est pour cette raison que le cabinet a décidé d'intégrer dans son organigramme un directeur de la stratégie et du développement. Après le recrutement de l'office manager en poste depuis sept ans, cette arrivée traduit l'ambition de Lexavoué d'explorer de nouveaux terrains de jeu. Ancien consultant en stratégie au sein des cabinets Accenture et Simon Kucher & Partners, Nicolas Mourot pilotait jusqu'à aujourd'hui le marketing stratégique de LexisNexis. En lien étroit avec le comité de direction, il aura pour mission d'identifier les opportunités de développement du cabinet et de les décliner au sein d'un plan stratégique centré sur l'innovation, le digital, et la performance du cabinet. Un investisse-

ment qui s'apparente, en quelque sorte, à la « rançon de la gloire » d'un jeune cabinet soucieux de pérenniser la croissance de son activité.

Le cabinet a déjà amorcé ce tournant en traitant de plus en plus de dossiers en phase précontentieuse. Une opportunité de plus de se présenter comme un expert dans ce domaine.

L'objectif de transmission de son expertise à ses confrères est également maintenu et même renforcé. Fondatrice de la branche formation de Lexavoué, Emmanuelle Vajou mise sur sa croissance : « Lexavoué est né de la suppression des avoués auprès des cours d'appel, rappelle la managing partner. Il est logique que certains de nos confrères se soient lancés dans l'apprentissage des règles de la procédure d'appel. Nous restons les mieux placés pour maîtriser ces règles, ainsi que l'enseignement de la jurisprudence, notamment des juridictions locales mais également de la Cour de cassation. »

**« Nous accompagnons nos clients de l'assignation à l'exécution, tant en première instance qu'en appel, et souhaitons proposer de nouveaux services innovants à haute valeur ajoutée à destination des avocats »**

En d'autres termes, Lexavoué ne craint pas de former de futurs concurrents à la procédure d'appel. La structure dispense au contraire avec ses associés spécialisés une offre de formation « pratico-pratique » adaptée à ses confrères en présentiel et en e-learning, restant ainsi une référence en la matière. « L'actualité législative a facilité notre réussite », tempère celle qui rappelle que l'année de la création de la filière formation, deux réformes majeures ont touché la matière : en 2016, l'application du décret Magendie à la procédure sociale et, en 2017, l'instauration de nouveaux délais et sanctions dans



**Emmanuelle Vajou,** managing partner de Lexavoué depuis juin 2018.

la procédure d'appel. La première édition des ateliers Lexavoué en juin 2018, avec la participation du professeur Soraya Amrani Mekki, a été une vraie réussite. Le cabinet renouvelle cet événement le 28 juin 2019, auquel s'est associée la Société de courtage des barreaux (SCB) afin de sensibiliser les avocats aux risques de mise en jeu de leur responsabilité civile en cas de non-respect des règles procédurales. Lexavoué Formation pourrait aussi s'adresser à l'avenir au personnel des cabinets d'avocats afin de leur transmettre les clés de la communication électronique avec les juridictions par le biais du RPVA. La dématérialisation est d'ailleurs au cœur de la stratégie digitale de Lexavoué.

C'est pour embrasser les innovations technologiques que le cabinet organise également un prix dédié aux legaltech. L'objectif est de récompenser les acteurs de la transformation digitale des professions juridiques. Mais Lexavoué souhaite également mettre à profit son expertise juridique pour les aider à concevoir de futurs services innovants appliqués à l'écosystème du droit. ■