

[Questions à...] "Nous veillons à maintenir une relation directe avec nos clients" - Questions à Thibault Chareton et Olivier Cognard, Avocats Associés au sein du cabinet Harlay Avocats

N3225B3T

par Marie Le Guerroué, Rédactrice en chef de la revue Lexbase Avocats

le 05 Novembre 2025

Mots-clés : cabinet • droit des affaires • IP/IT • corporate/ M&A • nouvelles technologies • positionnement • développement

Créé en 1988 sous le nom «Kahn & Associés», le cabinet Harlay Avocats s'est imposé comme un acteur innovant du droit des affaires à Paris, en alliant expertise technique, accompagnement complet et relation de confiance avec ses clients. Spécialisé historiquement en IP/IT et en corporate/M&A, il a su évoluer avec son temps, intégrant les nouvelles technologies et adaptant son organisation pour répondre aux besoins croissants d'une clientèle nationale et internationale. Dans cette interview, Thibault Chareton et Olivier Cognard reviennent sur son positionnement, ses pratiques innovantes et ses ambitions de développement.

Lexbase Avocats

“ Nous veillons à maintenir une relation directe avec nos clients : **un échange téléphonique ou une réunion permet souvent de découvrir des enjeux ou des projets dont nous n'aurions pas eu connaissance autrement.** ”

À lire dans la revue Lexbase Avocats

Questions à ...
Thibault Chareton & Olivier Cognard
Avocats associés, cabinet Harlay Avocats

Lexbase Avocats : Qu'est-ce qui, selon vous, distingue Harlay Avocats des autres cabinets d'affaires de la place parisienne ?

Thibault Chareton et Olivier Cognard : Le cabinet a été créé en 1988 par Daniel Kahn. Le cabinet s'est appelé « Kahn & Associés » jusqu'en 2016 et le cabinet a ensuite pris le nom de « Harlay Avocats » au départ de notre associé fondateur.

Pour autant, les associés de notre cabinet ont toujours souhaité conserver la même philosophie et le même positionnement que ceux qui animaient notre structure depuis sa création, tout en faisant évoluer celle-ci vers une version « 2.0 ».

Dès ses débuts, le cabinet s'est en effet toujours voulu innovant.

Le cabinet a été d'une certaine manière un cabinet précurseur en traitant des problématiques juridiques liées à la « technologie » au sens large, à une époque où ce domaine n'était pas au centre de nos vies comme il peut l'être aujourd'hui.

Alors que les cabinets d'avocats d'affaires se concentraient sur des industries plus traditionnelles, notre cabinet a tout de suite marqué son intérêt vers le droit (alors balbutiant) de l'informatique et des technologies nouvelles, avant que le cabinet ne devienne très rapidement un cabinet *full service* pour nos clients et les acteurs de ce monde des technologies.

À titre d'exemple, j'ai [Olivier Cognard] rejoint en 2000 le cabinet, lequel avait la réputation d'être le cabinet des start-ups et des porteurs de projets.

L'ambiance de travail y était assez unique, comparable à ce que vivaient nos clients dans les start-ups qu'ils lançaient (start-ups dont beaucoup sont devenus de véritables « success stories »).

Travailler dans cet environnement était extrêmement enthousiasmant (à titre d'exemple, le cabinet a été parmi les premières entreprises en France à disposer d'une adresse email).

Même si la technologie fait partie aujourd'hui de notre quotidien et même si tous les cabinets d'avocats d'affaires couvrent à présent ces problématiques, notre ADN n'a pas changé. Notre cabinet est toujours un cabinet *full service* et notre pratique en *private equity* et en IP/IT reste bien souvent au cœur de notre activité.

Nous continuons par ailleurs à accompagner de nombreux groupes étrangers prestigieux dans leur implantation et croissance en France. Cette expertise nous a permis de bâtir une clientèle internationale solide et variée.

La stabilité de nos équipes est également une caractéristique majeure du cabinet. La plupart des associés actuels étaient déjà présents au sein du cabinet en 2000 et de nombreux collaborateurs partis sous d'autres cieux pour compléter ou étoffer leur expérience professionnelle, sont revenus chez nous, preuve sans doute de l'attachement de ceux-ci à notre structure. Ceci s'explique également par nos règles internes de gouvernance qui ont toujours privilégié la coopération entre nos équipes.

Le cabinet a su enfin se renouveler en associant de jeunes associés talentueux.

Une telle continuité nous permet assurément de nouer des relations durables avec nos clients, clients que nous accompagnons tout au long de leur projet, de la création de leur société à une éventuelle sortie, en passant par leurs opérations de croissance et de levée de fonds. Certains de nos clients en sont d'ailleurs aujourd'hui à leur quatrième ou cinquième projet et nous les accompagnons avec toujours autant d'enthousiasme.

Le cabinet combine donc un historique reconnu, une expertise technique et sectorielle solide, une stabilité des équipes et des clients, ainsi qu'une approche pragmatique des problématiques juridiques. Cela nous permet d'accompagner efficacement nos clients, tout en maintenant proximité, confiance et qualité de conseil.

Lexbase Avocats : Les nouvelles technologies - en particulier l'intelligence artificielle et les outils collaboratifs - transforment progressivement la pratique du droit. Comment ces évolutions impactent-elles concrètement votre organisation et votre relation avec les clients ?

Thibault Chareton et Olivier Cognard. Nous avons toujours été attentifs aux évolutions technologiques novatrices. Concernant l'intelligence artificielle, nous en sommes malgré tout au stade de l'expérimentation. Elle offre déjà un vrai confort et un gain de temps pour certaines tâches (recherche documentaire, analyse de données complexes ou vérification de points techniques, etc.) mais elle ne remplace évidemment pas le travail de l'avocat. La qualité et la vérification des sources, la confidentialité et la précision juridique exigent toujours un contrôle humain. Pour l'instant, nous n'avons pas encore trouvé « l'outil miracle ».

Nous utilisons aussi ces outils comme complément : nos collaborateurs et stagiaires effectuent toujours des recherches juridiques classiques que nous confrontons ensuite avec une IA ou un copilote à des fins de vérification ou d'approfondissement. Les bases de données juridiques intègrent d'ailleurs désormais leurs propres modules d'intelligence artificielle, ce qui rend leur exploitation plus fluide et efficace.

Au-delà de l'IA, les outils technologiques ont effectivement également transformé notre relation avec les clients. Nous mettons par exemple à leur disposition des espaces sécurisés où ils retrouvent leurs documents, ce qui améliore la réactivité et la transparence. Cela dit, nous veillons à maintenir la relation directe : un échange téléphonique ou une réunion permet souvent de découvrir des enjeux ou des projets dont nous n'aurions pas eu connaissance autrement. Ces moments d'échange restent précieux et constituent le cœur de notre valeur ajoutée.

Les technologies - IA, legal tech ou plateformes collaboratives - améliorent donc notre efficacité et la proximité avec nos

clients. Cependant, elles ne remplacent ni l'analyse, ni le conseil et encore moins la relation de confiance qui se construit dans la durée.

Lexbase Avocats : Vous accompagnez notamment les entreprises dans des opérations de levées de fonds. Comment évolue le rôle de l'avocat en *private equity* face à des clients de plus en plus sophistiqués et outillés ?

Thibault Chareton et Olivier Cognard. C'est vrai que le niveau d'équipement et de maturité des clients varie beaucoup. Une petite société sans directeur administratif, financier ou juridique n'aura pas les mêmes attentes qu'une structure plus organisée. Souvent, le porteur de projet fait tout lui-même, parfois avec des contraintes budgétaires fortes.

On pourrait penser que les outils récents simplifient tout mais ce n'est pas toujours le cas. Certaines évolutions se révèlent être de « faux amis » : par exemple, certaines formalités qui étaient auparavant simples sont désormais centralisées via le Guichet Unique mais prennent en réalité davantage de temps.

En revanche, les outils numériques permettent de réduire le temps consacré aux tâches répétitives ou à faible valeur ajoutée. Pour les collaborateurs juniors, qui sont souvent en première ligne sur la production documentaire, c'est un vrai gain de temps et donc d'efficacité pour le client. Cela nous libère pour intervenir sur ce qui compte vraiment : la discussion, la négociation, l'analyse des clauses. C'est là que notre valeur ajoutée demeure car aucune intelligence artificielle ne peut remplacer nos réflexes, notre connaissance des pratiques de marché ou encore notre expérience des investisseurs et des parties.

En pratique, nos clients continuent de se tourner vers nous pour connaître notre point de vue. Une machine peut lister des options mais elle ne dira pas si telle ou telle clause est appropriée, si elle reflète l'usage actuel ou si elle est adaptée à la stratégie du client. Cette appréciation, ancrée dans l'expérience et l'intuition, reste l'apanage de l'avocat.

On observe aussi une différence selon les matières : dans des domaines très standardisés, l'automatisation peut prendre une place plus importante. En revanche, dans le domaine du *private equity* (une matière très technique s'il en est, qui utilise de surcroît un jargon qui lui est propre (*drag along*, *tag along*, *liquid pref*, etc.)), les documents sont volumineux, personnalisés et requièrent souvent de notre part de développer un esprit de pédagogie avec nos clients ce qui ne peut être remplacé.

Les nouveaux outils sont utiles pour gagner en confort et en rapidité mais ils ne diminuent pas l'activité. Au contraire, ils recentrent notre rôle sur la stratégie, l'analyse et surtout la relation de confiance avec nos clients.

Lexbase Avocats : Quels sont les axes de développement envisagés pour le cabinet dans les mois ou années à venir ?

Thibault Chareton et Olivier Cognard. Le cabinet poursuit ses ambitions de développement pour les mois et années à venir, avec l'arrivée récente de nouvelles compétences qui viennent compléter nos équipes.

Ainsi venons-nous d'accueillir un second associé en droit fiscal lequel viendra renforcer nos équipes et notre pratique en la matière. L'expertise de ce nouvel associé inclut également le droit immobilier, ce qui constituera un atout supplémentaire pour notre clientèle. Ce recrutement permettra de répondre aux besoins croissants de notre cabinet.

Parallèlement, une équipe en droit public des affaires nous a rejoints. L'arrivée de cette équipe composée de huit professionnels (avec qui nous avons souvent collaboré dans le passé sur des dossiers mélangeant droit public et droit privé) nous permettra de participer à des opérations complexes, notamment dans le cadre d'opérations de financements de projets impliquant la personne publique.

Cette évolution répond à des besoins stratégiques spécifiques. Les domaines dans lesquels nous intervenons - *fintech*, *proptech*, *assurtech*, sociétés de financement ou de conseil en investissement - exigent une maîtrise fine des réglementations en constante évolution. L'arrivée de ces nouvelles compétences nous permettra d'accompagner nos clients sur des problématiques réglementaires et opérationnelles à haute valeur ajoutée, allant de l'obtention d'agrèments à la conformité RGPD, en passant par les transactions immobilières ou financières.

Pour conclure, le cabinet ne s'interdit pas d'ouvrir à nouveau des bureaux en France (nous avons eu pendant plusieurs années une implantation locale à Sophia Antipolis). Ce pourrait être également un bon moyen de fidéliser et de motiver certains membres de nos équipes qui pourraient avoir envie de quitter Paris. Cette stratégie et ces réflexions s'inscrivent dans un objectif de croissance durable et de valorisation des talents internes (en privilégiant la qualité de vie), tout en continuant à répondre efficacement aux besoins de notre clientèle.