

Latham & Watkins, un cabinet mondial intégré au service des entreprises

Premier cabinet au monde en termes de chiffre d'affaires avec +3 mds \$, le cabinet Latham & Watkins a su imposer sa maîtrise aigüe du droit des affaires et sa connaissance fine du monde de l'entreprise pour en accompagner au mieux les grands acteurs dans les challenges actuels de l'économie globalisée. Entretien croisé sur les atouts du cabinet et sa capacité à travailler de façon intégrée avec Xavier Renard (E89), Associé en fiscalité et Deputy Managing Partner du bureau de Paris, Olivier du Mottay (E90), Associé et Vice Global Chair du Département Corporate au niveau mondial, Charles-Antoine Guelluy (E90), Associé et Bénédicte Bremond (E91), Counsel au sein du Département Corporate.



L'équipe Latham & Watkins (de gauche à droite) : Romain Nairi (M09), Bénédicte Bremond (E91), Olivier du Mottay (E90), Xavier Renard (E89), Charles-Antoine Guelluy (E90), Emmanuel Enrici (E14)

Quelques mots pour nous présenter le Cabinet et ses principaux domaines d'expertises?

Xavier Renard : Créé en 1934 à Los Angeles par deux anciens fiscalistes de l'IRS, le Cabinet s'est développé aux États-Unis avant d'entamer une internationalisation stratégique dans les années 90 pour offrir une plateforme mondiale à ses clients.

Après Londres, des bureaux ont ouvert dans les grands centres financiers en Europe, au Moyen-Orient, et en Asie. Aujourd'hui, le Cabinet compte 31 bureaux dans 14 pays, et emploie 2400 avocats, dont environ 650 associés. Le bureau parisien compte plus de 90 avocats, dont 24 associés et 7 counsels. Couvrant la plupart des secteurs économiques, notre activité est

très diversifiée. Nous conseillons les entreprises sur l'ensemble de leurs opérations, ainsi que les institutions financières et fonds d'investissement. Très actifs en fusions-acquisitions, opérations de private equity, financement et marchés de capitaux, nous gérons également les contentieux commerciaux complexes, et les dossiers d'arbitrage international. Nous offrons un service d'accompagnement complet à nos clients sur toutes leurs opérations, intégrant les aspects de droit de la concurrence, droit fiscal et droit social sans oublier la protection des données et la compliance.

Le cabinet est un partnership mondial. Quels en sont les avantages?

Olivier du Mottay : Nos 31 bureaux constituent en effet une plateforme intégrée, dotée des mêmes systèmes de knowledge management, de formation, d'évaluation, de promotion à travers le monde, au service de nos clients. Cela nous permet de faire appel prioritairement à nos propres équipes plutôt qu'à des cabinets extérieurs, les modalités de fonctionnement étant communes et la circulation de l'information beaucoup plus fluide pour une plus grande efficacité. Nous gagnons ainsi en réactivité et en technicité en maîtrisant les marchés concernés. En témoigne notre gestion des méga-fusions

telles que FMCTechnip : disposer d'une plateforme intégrée était indispensable pour maîtriser les avantages et inconvénients d'une domiciliation en France, en Angleterre et/ou aux États-Unis. Sans cette technicité, nous n'aurions pu satisfaire l'ensemble des parties prenantes. La fusion entre égaux Siemens/Alstom est un autre exemple de notre capacité à travailler en bonne intelligence avec une grande fluidité, tant nos avocats sont capables de se mobiliser collectivement sur des opérations complexes et très exigeantes.

Ce savoir-faire vous positionne sur le marché des opérations cross-border. Quelles en sont les spécificités actuelles?

Charles-Antoine Guelluy : Il devient rare qu'une opération d'investissement ou de regroupement d'entreprises soit purement nationale. Ces opérations, de plus en plus sophistiquées, impliquent davantage de juridictions qu'auparavant, ce qui rend leur gestion plus complexe et nécessite une coordination optimale. On observe ainsi l'émergence de nouveaux pays, avec une présence plus importante des investisseurs chinois en France et en Europe et, inversement, nos clients historiques se tournent plus souvent vers ces pays. Ces dernières années, le cabinet a également travaillé sur les opérations qui ont reformé le paysage de l'industrie pharmaceutique mondiale, ainsi que le secteur des nouvelles technologies. Plus que jamais, il est clé de pouvoir mobiliser nos équipes rapidement pour répondre aux exigences des calendriers politiques et financiers de telles opérations.

Comment accompagnez-vous vos clients dans ces opérations complexes?

Olivier du Mottay : Notre vocation est bien de comprendre les grands mouvements du monde de l'entreprise et de la finance pour suivre nos clients là où ils vont. Depuis deux ans, les entreprises françaises suscitent un regain d'intérêt des investisseurs étrangers, qui reconnaissent que le marché français, sophistiqué, est aux standards internationaux, malgré quelques spécifici-

tés en termes de droit du travail ou de droit fiscal. Rodés aux pratiques des marchés anglo-saxons, asiatiques et internationaux, notre rôle est de faire comprendre aux investisseurs français et étrangers les quelques particularités qui les séparent pour mieux les anticiper et assurer une exécution sereine des opérations dans des calendriers maîtrisés.

A quoi faut-il être vigilant pour assurer le bon déroulement de ce type d'opération?

Charles-Antoine Guelluy : Outre une technicité évidente, nos clients attendent que l'on dispose d'une parfaite connaissance des pratiques des marchés locaux, pour les guider sur ce qui se fait ou non et pour les éclairer sur les solutions habituellement mises en œuvre pour faciliter ces opérations. Ils attendent également une excellente coordination à l'international, d'où l'importance d'avoir une équipe totalement intégrée, qui soit leur interlocuteur unique et qui leur permette de ne pas se soucier des particularités de chaque pays. Bien comprendre le secteur d'activité de nos clients est capital, car nos juristes doivent pouvoir apporter une valeur ajoutée juridique certes, mais aussi économique ou stratégique.

Bénédicte Bremond : Nous sommes également attentifs à bien cerner les contraintes propres de nos clients, dont ils ne sont d'ailleurs plus nécessairement conscients tant elles sont ancrées dans leur pratique, mais

qui peuvent avoir un impact sur la faisabilité d'une transaction. Comprendre en profondeur nos clients, anticiper et détecter les obstacles potentiels en amont fait partie intégrante de nos missions.

Un conseil pour nos lecteurs qui souhaiteraient faire carrière en tant qu'avocat d'affaires?

Olivier du Mottay : Les talents qui souhaitent nous rejoindre doivent évidemment être pointus en droit tout en s'intéressant au monde de l'entreprise, aux marchés financiers et à leurs grandes tendances. Il ne s'agit pas d'être de simples prestataires de services juridiques : nous sommes avant tout des « apporteurs de solutions » pour aider nos clients. Cette double casquette rend notre métier très riche et plus un collaborateur progresse, plus il intervient dans les décisions.

Xavier Renard : Autre élément clé, notre cabinet fonctionne sur les principes de la méritocratie et du consensus. Les collaborateurs sont ainsi associés au management du cabinet. La gestion des collaborateurs, de leur développement professionnel et de leur progression — y compris l'accession au statut d'associé ou de counsel — est décidée au sein de l'Associate Committee, qui est un comité composé paritairement d'associés et de collaborateurs. Associer ainsi les jeunes avocats à leur propre développement et à celui de leurs pairs est unique sur le marché.

Les ESSEC nombreux chez Latham et Watkins

« Les candidats présentant un double cursus droit et école de commerce sont particulièrement appréciés chez L&W. Leur double formation leur permet de comprendre l'ensemble des dimensions des activités de nos clients et de transcrire en termes juridiques leurs opérations complexes dont les dimensions financières et stratégiques dépassent une approche purement juridique. Le contact avec les clients en est facilité. Leur grande capacité de travail est un atout majeur pour faire face à la charge à gérer en tant qu'avocat.

L'ESSEC offre une formation académique solide, en termes de connaissances, de capacité de travail, de culture de l'entreprise et un bel équilibre entre ouverture et spécialisation. Des qualités essentielles pour opérer au niveau exigé par nos clients, qui demande à la fois une ouverture aux nombreux secteurs d'activité rencontrés et une grande technicité. L'ESSEC est en cela un label de confiance. »

Bénédicte Bremond