

KGA, UN CABINET D'AVOCATS DE TAILLE HUMAINE SITUÉ AU 44 AVENUE DES CHAMPS ELYSÉES

*Entretien avec Philippe Simon, avocat-associé,
et Véronique Dutoit, avocate-associée, KGA*



L'histoire de KGA commence avec celle de son fondateur Théo Klein, personnalité marquante du Barreau et de la société civile. Ayant prêté serment en 1945 Théo Klein, avocat aux barreaux de Paris et d'Israël, développe une clientèle personnelle puis fonde en 1973 une structure d'avocats d'affaires installée à l'adresse historique du 44, avenue des Champs-Élysées.

« A l'époque, le conseil aux entreprises, en dehors du contentieux, était principalement assuré par les conseils juridiques qui avaient un statut distinct de celui des avocats... C'était un des premiers cabinets d'avocats à se consacrer aux sujets du droit des sociétés », explique Philippe Simon, avocat-associé au sein de KGA depuis 15 ans.

Ce cabinet devient Klein & Associés en 1978. Théo Klein y réunit autour de lui 5 avocats. Des clients de premier plan, attirés par son charisme et son talent, le suivent dans son déploiement. L'aventure collective peut commencer. « Le cabinet atteint rapidement sa taille d'aujourd'hui, avec une cinquantaine d'avocats. C'est un format qui nous convient et qui pour autant nous permet de traiter d'importants dossiers avec des équipes qui se connaissent bien et qui ont l'habitude de travailler ensemble », estime Philippe Simon.

La structure s'est imposée également dès cette époque comme un interlocuteur privilégié de certains États du continent africain, avec une présence locale en Afrique de l'Ouest (Côte d'Ivoire et Gabon). KGA accompagne les ministères sur des programmes d'investissement, partenar-

ats avec la Banque Mondiale pour des développements liés à ces pays émergents.

Il dispose également d'une implantation à Tel Aviv lui permettant d'être actif sur le marché israélien.

Aujourd'hui, la structure conserve des liens étroits avec ces anciennes implantations historiques, devenues autonomes.

Au début des années 1990, le cabinet absorbe le bureau parisien du cabinet londonien Theodore Goddard et prend « une orientation beaucoup plus internationale ».

Depuis, le cabinet privilégie le développement international et propose des prestations de « full service » sur quatre principaux domaines auprès d'une clientèle d'entreprises :

- droit corporate / M&A
- droit social
- propriété littéraire et IP/IT
- droit public

Les années 2000 marquent une nouvelle ère avec la mise en place d'une équipe renouvelée de dirigeants menée par François Klein, sous le nom de KGA (Klein Goddard Associés).

Aujourd'hui, KGA est un cabinet couvrant tous les domaines liés au droit des affaires : fusions-acquisitions, droit social, droit des nouvelles technologies de l'information et de la communication, droit public, droit fiscal et le contentieux des affaires et arbitrage.

KGA intervient régulièrement pour des clients étrangers et accompagne ses clients français dans leurs projets à l'étranger en s'appuyant sur un réseau de partenaires notamment aux

Etats-Unis, en Afrique de l'Ouest, en Israël et en Chine. En France, KGA est présent à Paris, Marseille et Lyon.

« Nous avons noué différents partenariats depuis 2010, notamment avec Mc Guire Woods, un cabinet américain de taille importante (environ 1 000 avocats) qui dispose de 20 bureaux aux États-Unis ainsi que d'une présence en Europe, (Bruxelles et Londres), d'un partenariat avec un cabinet chinois implanté à Shanghai, un autre en Israël, qui vient compléter notre dispositif sur place, et enfin en Arabie Saoudite », explique Philippe Simon.

Les structures restent indépendantes : elles travaillent selon le principe de « préférence mutuelle » mais sans exclusivité. « Nous avons une pratique internationale ancienne avérée qui représente aujourd'hui environ 30 à 35 % de notre chiffre d'affaires. Nous assistons les clients étrangers qui souhaitent faire des opérations en France et vice versa. Lorsque nous devons accompagner nos clients à l'étranger, nous travaillons avec des cabinets d'avocats locaux. Nous pouvons assister notre client et coordonner son action avec le conseil local pour organiser son investissement à l'étranger », précise Philippe Simon.

En Europe, KGA est allié à un réseau de cabinets de taille moyenne, Pangea Network, qui regroupe des cabinets dans tous les pays sur le Vieux continent. Ce réseau est également implanté en Asie (notamment au Japon) et en Amérique du Nord. « Nous apprécions la flexibilité de ce type d'alliance. Nous avons à chaque fois le choix de prendre les meilleures expertises locales pour servir au mieux les intérêts du client », note notre interlocuteur.

KGA cherchait à renforcer son pôle corporate / M&A, un des piliers importants du cabinet. C'est désormais chose faite. Le 1er avril 2016, le cabinet a accueilli une nouvelle équipe, celle de Frédéric Boucly et Véronique Dutoit, fondateurs du cabinet Tolomei Avocats. Cette arrivée muscle ses compétences en matière de M&A, private equity, restructuring et contentieux des affaires.

« L'équipe de Tolomei présentait toutes les caractéristiques que nous recherchions en termes de spécialisation, d'expérience et de potentiel de développement pour notre équipe », commente Philippe Simon.

« Les dossiers que notre cabinet traitait avant l'arrivée de la nouvelle équipe furent des dossiers de fusions-acquisitions dits 'classiques', pour des opérations dans les segments du small et mid cap. Nous intervenons également dans le domaine du private equity, en particulier dans le secteur des biotechnologies... Notre cabinet cherchait à étendre ses compétences dans des spécialités plus orientées sur les financements », explique Philippe Simon.

Quant à l'équipe de Tolomei, elles a été séduite, entre autres, par la dimension internationale de KGA. Compte tenu de la dimension de ses dossiers, Tolomei « cherchait

à intégrer une structure plus importante mais à taille humaine », commente Véronique Dutoit.

Au début de sa carrière, Véronique Dutoit œuvre chez BH & Associés, un cabinet de niche qui travaille pour de grandes familles industrielles, lui permettant d'intervenir à la fois sur le M&A et la patrimonialité.

Cette spécificité constitue également un des points forts de Tolomei, créé en 2004 par Véronique Dutoit et Frédéric Boucly qui se sont rencontrés à l'école du Barreau en 1993.

Aujourd'hui, « nous réfléchissons à l'interprofessionalité, et notamment à un partenariat avocat / notaire permettant de traiter au mieux les aspects patrimoniaux de nos clients. Nous sommes en discussions avec une étude de notaires très en pointe sur le notariat d'affaires », confie Philippe Simon.

« Tolomei avait déjà cette activité et nous continuerons à la développer au sein de KGA », précise Véronique Dutoit, désormais avocate-associée chez KGA, qui a notamment conseillé les deux dirigeants de Cadum à la fois dans le développement de leur société, dans sa cession à l'Oréal, dans l'organisation patrimoniale et les investissements qui ont suivi la vente. « C'était important d'accompagner nos clients jusqu'au bout, d'avoir préparé la réorganisation de leur patrimoine suite à la cession... Généralement, les jeunes entrepreneurs finissent par réinvestir et repartent dans l'entrepreneuriat. Ils ont besoin d'avoir un patrimoine bien structuré. Quant aux entrepreneurs plus âgés, ils souhaitent transmettre tout ou partie de leurs entreprises à leurs familles ».

« Aujourd'hui, avec le développement des start-up, certaines d'entre elles réussissent, ce qui crée instantanément d'importantes questions de patrimonialité concernant les entrepreneurs encore très jeunes. Même s'ils peuvent se permettre de cesser de travailler, ce sont des entrepreneurs dans l'âme et souhaitent se réorienter vers de nouveaux projets. Ils ont à la fois des sujets de patrimonialité et des sujets d'investissements nouveaux sur lesquels nous souhaitons pouvoir les accompagner », souligne Philippe Simon.

« Nous souhaitons rester proches des start-up et leur proposer des offres privilégiées, adaptées à leur budget, en leur apportant un vrai savoir-faire. Nous souhaitons proposer aux start-up un vrai conseil en amont », ajoute Véronique Dutoit.

La capacité d'intervenir sur les financements représente un autre point fort des équipes de Tolomei.

Le cabinet comptait un nombre important de clients dans le private equity.

KGA accompagnait jusque-là essentiellement les sociétés cibles des fonds d'investissement. Quant à Tolomei, le cabinet travaillait à 60 % côté fonds et à 40 % côté cibles.

Après avoir conseillé la cession de KPMG Peat Marwick à CSC, Véronique Dutoit participe en 2002 à la création d'un fonds d'investissement pour Michel Demont, vice-président de CSC Peat Marwick. « Nous avons ainsi créé les fonds Aurinvest 1, 2 et 3 pour lequel nous venons d'achever le dernier investissement. Le quatrième fonds est en genèse. Il vise une collecte de 150 millions d'euros... Notre cabinet est intervenu non seulement lors de la création de ces fonds mais aussi sur tous les investissements et sur la plupart des désinvestissements qu'ils ont réalisé », commente Véronique Dutoit qui fait partie du comité d'investissement du fonds Aurinvest Capital 2 et gère ses participations. « C'est très complémentaire à notre métier. Cela nous permet de découvrir le fonctionnement des fonds et leurs attentes ».

« Aurinvest illustre notre souhait d'accompagner nos clients dans la durée tout en étant raisonnables sur les honoraires. C'est également l'état d'esprit de KGA », souligne Véronique Dutoit.

« C'est un vrai challenge », estime Philippe Simon. « Mais nous continuons à penser que le vrai service d'un cabinet d'avocats c'est la connaissance du client et de son

secteur qui se bâtit sur la durée. Pour nous, le partenariat à long terme c'est la clé ».

Fort d'une équipe de 40 avocats dont 13 associés, KGA intervient non seulement dans le M&A et le private equity mais aussi dans le restructuring et le contentieux d'affaires.

« Le contentieux et l'arbitrage sont une tradition ancienne chez KGA. Nous étions heureux de trouver cette compétence chez Tolomei », note Philippe Simon.

L'intégration de Tolomei a permis à KGA d'élargir ses compétences afin d'étendre sa capacité à offrir à ses clients « la capacité d'intervenir sur les problématiques complexes et interdisciplinaires », comme l'indique l'associé de KGA.

Les deux équipes fonctionnent en symbiose car elles ont la même conviction : « Notre conception du conseil ? Nous ne sommes pas là pour ne faire que du droit. Nous sommes là pour accompagner le client dans son projet et pour réfléchir conjointement à la pertinence de ses choix », souligne Philippe Simon, bien placé pour comprendre les attentes de ses clients en sa qualité d'ancien directeur juridique chez Aérospatiale.



Frédéric Boucly est expert en fusions-acquisitions, private-equity, restructurations et financements des entreprises. Il intervient particulièrement dans des opérations de transmission d'entreprises et de leurs actifs, distressed M&A et procédures collectives, des opérations de capital investissement et LBO, financements structurés, rédaction et négociation des contrats. Frédéric Boucly conseille également les entreprises et leurs dirigeants dans les contentieux complexes afférents à ces opérations.

Frédéric Boucly a débuté sa carrière en qualité de juriste au sein des équipes corporate et M&A de Berlioz Conseil puis UGGC (1991-1994). Il développe ses compétences en M&A, droit bancaire et financier et contentieux des affaires avec Francis Meyrier et Luc Rentmeesters (1994-1997). Il rejoint en 1998, les départements Banque Finance et Global Restructuring d'Allen & Overy qu'il quitte en 2004 pour fonder

Tolomei Avocats.

Inscrit au barreau de Paris depuis 1995, Frédéric Boucly est diplômé d'HEC (MBA 2003), de l'Université Panthéon-Assas (DEA de droit des affaires et de droit économique (1992) et maîtrise de droit des affaires et fiscalité (1991) et de l'Université Paris IX-Dauphine (maîtrise des sciences de gestion, 1991-1992).



Véronique Dutoit intervient principalement en matière de fusions-acquisitions, private equity (fonds d'investissement et entrepreneurs), LBO, financement d'entreprises, émission de titres complexes, offres au public de titres financiers, et de négociation de contrats. Elle conseille également les chefs d'entreprise dans leurs créations et acquisitions d'entreprises, ainsi que dans la gestion des groupes et l'optimisation patrimoniale. Véronique Dutoit met également ses compétences au service de jeunes start'uppers pour les aider à maximiser leurs chances de succès. Véronique Dutoit débute sa carrière dans le service juridique et fiscal de la Direction des affaires Bancaires et Financières de la Caisse des Dépôts et Consignations en qualité de juriste (1993-1994) et développe son savoir-faire en matière de private equity, de fusions-acquisitions et de financement au sein du cabinet BH & Associés (1995-2004) qu'elle quitte en 2004 pour fonder Tolomei Avocats.

Inscrite au barreau de Paris depuis 1995, Véronique Dutoit est diplômée de l'Université Panthéon-Sorbonne (DEA en droit des affaires - 1993), de l'Université Paris V-René Descartes (DESS banque et finance - 1994) et de l'Université de Caen (Maîtrise de droit des affaires - 1992).