

Par Nathalie Bru

Jeausserand Audouard : un projet collectif

Créé il y a tout juste deux ans, le cabinet Jeausserand Audouard a réussi à se faire une place de choix dans le petit monde du private equity. Sa spécialité : l'accompagnement des décideurs. Rencontre.



Une grande partie de l'équipe du cabinet

C'est l'effervescence dans le vestibule. La séance photo pour le magazine a été programmée à 16 heures. Pas question que seuls les six associés y figurent. Tout le monde est convié dans la salle de conférences – qui sert aussi d'ailleurs de cantine lorsqu'elle est libre entre midi et deux. Vingt-trois collaborateurs et cinq fonctions de support, ça fait du monde. On vient des autres étages, on se salue, on plaisante, on se chambre. Un peu. On rigole. Beaucoup. Dommage, il en manque en fait quelques-uns, en déplacement ou chez le client.

Jérémie Jeausserand et Tristan Audouard sont là, bien sûr. L'un parle beaucoup, avec l'accent chantant marseillais, et l'autre reste en retrait, approuve par son silence ce que dit le premier. Ils se sont rencontrés la première fois autour d'un déjeuner. Ou plutôt juste avant : dans la salle de classe du DJCE de l'université de Cergy Pontoise où Jérémie Jeausserand intervenait le temps d'une journée. Tristan Audouard, à l'époque y était étudiant. Et leur déjeuner signera le départ d'une belle aventure commune. Qui aboutira le 16 novembre 2015, à la naissance du cabinet portant leurs deux noms :

Jeausserand Audouard, spécialisé dans l'accompagnement des décideurs – « *qu'ils soient entrepreneurs, dirigeants, investisseurs ou personnes fortunées* », précise le site internet.

Le cabinet est un spin-off de Scotto & Associés, que Jérémie Jeausserand avait rejoint en janvier 2006 quand il s'appelait encore Willinski Scotto & Associés. « *Notre idée était de créer une structure qui correspondait davantage à notre vision de la profession* », indique Jérémie Jeausserand. Ils sont partis à sept, avec leurs collaborateurs. « *Mais sept, ça n'était pas du tout ce que l'on souhaitait être.* » Non, l'idée, tout de suite, était de grossir. Pas trop et pas n'importe comment en revanche. Ni surtout avec n'importe qui. « *On savait clairement ce qu'on voulait* », précise l'avocat. Et même qui ils voulaient. Petit sourire entendu. Car certains des « qui » en question sont autour de la table. « *On savait très bien qui travaillait sur quoi et qui était bon dans quoi* », explique-t-il. « *La quasi-totalité des gens qui sont au cabinet sont des gens avec qui nous avons un historique, un passé.* »

« *Pour tout vous dire, continue-t-il, en souriant vers sa gauche où est assis l'intéressé, j'étais le stagiaire de Bernard.* » Bernard

PORTRAIT

Boutemy, qui officiait à l'époque chez feu Arthur Andersen, cabinet qu'il avait rejoint en 1997, après avoir exercé comme chef de bureau en charge du contentieux à Bercy, et magistrat de juridiction administrative. C'est là-bas, chez Andersen, où Jérémie Jeausserand a débuté, que les deux hommes se sont connus. Là-bas, encore, qu'a commencé Sarah Espasa-Mattei, elle aussi désormais associée chez Jeausserand Audouard où elle travaille en binôme avec Bernard Boutemy. Une paire qui fonctionne depuis 2009 déjà, année où les deux avocats issus de « la diaspora » Andersen se sont retrouvés en tant qu'associés chez De Pardieu Brocas Maffei. Ils ont rejoint Jeausserand Audouard ensemble, en janvier dernier, avec une petite équipe de quatre personnes, dont deux collaborateurs. Pour y exercer ce qu'ils appellent – une expression de Bernard – « la traumatologie fiscale ». C'est-à-dire la gestion de toutes ces situations difficiles où l'impact fiscal peut-être important : du contentieux mais pas que. « Dès que c'est très complexe et délicat, on travaille avec Sarah et Bernard pour tout ce qui est optimisation fiscale par voie de réclamation contentieuse et en cas de redressement fiscal, afin de bénéficier notamment d'un travail sur mesure », raconte un client, directeur fiscal d'un grand groupe français. Client qui vante la « dextérité » des deux associés dans leurs argumentaires. « Nous avons toujours travaillé en confiance avec nos clients qui nous ont suivis, remarque



Alexandre Dejardin entouré d'Anaïs Ferré et d'Eléonore Gaulier

« AVEC LES CLIENTS, ON NE PARLE PAS DE DROIT », PRÉCISE JÉRÉMIE JEAUSSERAND. ON PARLE PROBLÉMATIQUES STRATÉGIQUES, ÉCONOMIQUES, C'EST ÇA QUI LES INTÉRESSE. »



Jérémie Jeausserand, Sarah Espasa-Mattei et Pascal Gour

Sarah Espasa-Mattei. Et en rejoignant Jeausserand Audouard, l'idée était de nous développer aussi sur cette clientèle très dynamique qui est la leur. »

Avant l'arrivée des deux spécialistes en chirurgie fiscale, le cabinet s'était déjà étoffé d'un autre associé, en septembre 2016 : Erwan Bordet, qui avait officié sept ans chez STC Partners. Puis en mai dernier, Alexandre Dejardin est venu compléter l'équipe, quittant Mayer Brown où il était en charge du pilotage des aspects juridiques et financiers du pôle management package depuis octobre 2006. Point commun de tous les associés : leur clientèle, composée de « vrais décideurs stratégiques ».

« En private equity, la grande tentation des cabinets est de se positionner aussi sur les fonds d'investissement », remarque Jérémie Jeausserand. « Or, si nous faisons l'erreur de rentrer sur ce marché-là, nous perdrons une bonne partie de nos clients. » En choisissant de ne conseiller que les décideurs, le cabinet s'ôte une belle épine du pied : la nécessité d'ériger ces fameux chinese walls, encore souvent perçus comme trop poreux. « Je n'aime pas beaucoup l'idée qu'un cabinet puisse avoir comme client sur un autre dossier un fonds avec lequel nous sommes en négociations », témoigne Yves Lederer, président du groupe Coriance, spécialisé dans la gestion des réseaux de chaleur et de froid et dans l'efficacité énergétique. « Le fait qu'ils n'aient pas la double casquette est très important. Eux sont totalement libres et négocient sans états d'âmes. » Déçu par la prestation des avocats qu'il avait fait travailler lors d'un

PORTRAIT



Bernard Boutemy, Erwan Bordet et Verena Kuhn

premier LBO sur sa société en 2012, Yves Lederer a fait appel à Tristan Audouard et Jérémie Jeausserand une première fois en 2014, pour des problèmes de fiscalité liés à son statut de dirigeant d'entreprise. Avant de les engager pour le compte du groupe de managers au moment de la négociation du management package, lors d'un deuxième LBO en 2016. « *Tristan Audouard est très réactif et très pédagogue* », souligne-t-il. « *Il a animé des réunions de managers pour expliquer les risques fiscaux des différents montages, les gens ont beaucoup apprécié sa disponibilité, même sur des problématiques individuelles qui a priori sortaient de son rôle.* »

« *Avec les clients, on ne parle pas de droit* », précise Jérémie Jeausserand. « *On parle problématiques stratégiques, économiques, c'est ça qui les intéresse. Le point de départ, c'est leur projet.* » Aurélien Chaufour, directeur général du groupe Anjac, spécialisé dans la distribution de produits et services de chauffage, sanitaire et climatisation, confirme : « *Ce qui est agréable avec eux, c'est qu'ils prennent le temps d'adapter une solution qui vous est totalement dédiée.* » Une approche qui, selon les avocats du cabinet, est plus facile si l'on est ultra spécialisé. « *Avec la crise, il y a eu un changement de tendance, remarque aussi Alexandre Dejardin. Nous sommes sortis de cette époque où les directions juridiques recherchaient principalement à acheter de la gestion de process. Aujourd'hui, les clients veulent avant tout de la valeur ajoutée.* » D'où l'importance de se positionner de façon très claire. « *Nos clients s'adressent à nous en confiance, ils savent très bien qu'on sait traiter les sujets*

que nous disons savoir traiter », insiste Jérémie Jeausserand. Impossible de savoir, sur le site internet, qui est associé et qui est collaborateur. Tout le monde est présenté sur un pied d'égalité, par ordre alphabétique – excusez du peu. Et les associés partagent leurs bureaux avec des collaborateurs. De même, « *nous avons choisi de ne pas mentionner sur le site nos spécialités juridiques* », indique Jérémie Jeausserand. « *Car tout ça, c'est notre cuisine interne. Notre approche n'est pas du tout basée sur notre technicité, qui est un présupposé, mais sur les besoins du client.* » Et Alexandre Dejardin d'ajouter : « *Nous avons tous eu la chance d'avoir été exposés assez jeunes à la gestion des dossiers.* » Une chance dont les associés comptent bien faire bénéficier les plus jeunes. Car le cabinet est vraiment « *un projet collectif* », pour reprendre les mots d'Alexandre Dejardin. « *Le danger d'un cabinet de copains, c'est de ne pas avoir de projet clair, analyse Jérémie Jeausserand. Il y a des gens qu'on adore et qui aimeraient nous rejoindre, mais qui ne rentrent pas dans notre stratégie.* »

Et les recrutements ne sont pas non plus décidés par les associés en vase clos. Avant tout rapprochement avec un potentiel associé, les collaborateurs seniors sont consultés. Erwan Bordet raconte ainsi qu'en mars 2016, avant de pousser plus loin la discussion, Jérémie et Tristan ont exigé qu'il déjeune avec les collaborateurs « historiques » des fondateurs, Carole Furst et Pascal Gour. « *Ils tenaient absolument à ce que ces derniers approuvent mon arrivée* », se souvient-il.

Toujours dans la rubrique restaurant, il arrive aussi d'ailleurs que les collaborateurs, même relativement juniors, soient conviés à déjeuner avec des clients. « *Ils bossent beaucoup, l'idée n'est pas de ne les associer qu'aux côtés pénibles* », remarque Alexandre Dejardin. Et parmi ces autres côtés « *pas pénibles* » figurent en bonne place les activités extra professionnelles. « *On essaie de faire des choses* », indique modestement Jérémie Jeausserand. Comme la Juriscup en septembre où l'un des deux bateaux du cabinet est arrivé troisième – « *sans aucun voileux à bord.* » Ils rient au souvenir des bons moments passés ensemble. Ou comme, encore, le concert des Kills à l'Olympia en octobre 2016, la visite d'une brasserie artisanale, des ateliers de cuisine, un concours de pétanque et bientôt le karaoké – sur l'instance de Bernard Boutemy.

Quant aux locaux du boulevard Haussmann, juste à côté du musée Jacquemart André, que Jérémie Jeausserand et Tristan Audouard avaient pris à l'ouverture du cabinet, ils sont devenus trop petits. Le 24 novembre, direction l'avenue de la Grande Armée, au 16, à deux pas de l'Arc de Triomphe. Où tous pourront désormais travailler sur un seul étage. Une surface de 700 m², assez grande pour permettre encore la croissance. Une croissance déjà dans les tuyaux ? « *En gardant cette grille de lecture qui est la nôtre, si nous devons encore nous développer, répond Jérémie Jeausserand, ce sera dans les domaines où nous sommes déjà connus et réputés.* » Le private equity et les fusions acquisitions classiques. « *Nous avons vocation à renforcer ces deux domaines-là... si les gens qu'on accepte de voir venir veulent nous rejoindre, notamment en fusac. Faut-il encore que ces gens soient libres et acceptent de franchir le pas.* » Qui ont-ils en tête ? On n'en saura pas plus. « *En tout cas, l'activité est là, ça c'est sûr.* » ■