

Option DROIT & AFFAIRES

Le 5 mars 2014

L'ÉVÉNEMENT

Naissance d'Artemus Partners, boutique dédiée à l'immobilier

À ne confondre ni avec Artemis Capital Partners ni avec Artemis Real Estate Partners, deux fonds d'investissement, le cabinet d'avocats Artemus Partners vient de voir le jour. Une nouvelle boutique d'avocats fondée par trois anciens collaborateurs du cabinet Freshfields Bruckhaus Deringer qui dédient leur activité à l'investissement immobilier. Ils interviennent, pour le compte d'une clientèle d'institutionnels, sur les opérations d'acquisition et de cession dans le domaine de l'immobilier tertiaire (bureaux, hôtels, commerces). Chacun des trois associés présente en outre une compétence particulière complémentaire. Armel d'Aboville, 35 ans, a une expérience intéressante en matière d'établissements de santé. Cyrille Gogny Goubert, 34 ans, se charge des opérations de promotions et d'immobiliers complexes. Samuel Kujas, 36 ans, intervient dans le domaine des baux commerciaux, en conseil comme en contentieux.

Ils s'étaient connus au sein de l'équipe immobilière de Freshfields dont ils étaient collaborateurs. Chacun d'entre eux avait été détaché quelques mois chez des clients. Armel d'Aboville et Samuel Kujas avaient rejoint le service immobilier de la direction juridique et fiscale de la Caisse des dépôts et consignations. Cyrille Gogny Goubert avait pour sa part été détaché auprès d'un fonds souverain du Golfe dans le cadre de sa participation au projet d'extension en mer de la Principauté de Monaco, puis au sein de la

direction juridique investissement France d'AEW Europe. En 2012, Cyrille Gogny Goubert et Samuel Kujas avaient quitté la firme internationale du Magic Circle pour suivre Benoît Marcelliac et Pascal Schmitz chez King & Spalding. Mais les trois avocats, amis, étaient restés en contact et affirment aujourd'hui «avoir envie d'indépendance et de fonder une structure entrepreneuriale permettant de

rester au plus près des clients et de leurs attentes». Qualité du travail et proximité de la clientèle, deux motivations qui ont convaincu de plus en plus les avocats du secteur immobilier à quitter les firmes internationales pour fonder leur structure de niche. On citera notamment les cabinets Fairway et Lawington dont les associés sont passés par les plus grands cabinets avant de fonder leur boutique, avec le succès qu'on leur connaît aujourd'hui. Et les firmes ne semblent pas s'en plaindre, la rentabilité

d'une équipe immobilière étant souvent compliquée au regard des taux horaires imposés par ces maisons. Elles préfèrent de plus en plus sous-traiter cette matière à des cabinets indépendants. Artemus Partners se positionne ainsi comme une nouvelle option pour elles. Le cabinet restera une boutique de niche dédiée à l'immobilier. Des recrutements d'associés aux compétences complémentaires pourraient être envisagés à terme, notamment en droit fiscal, en droit public des affaires et en droit de l'environnement. ■

Ondine Delaunay



De gauche à droite : Samuel Kujas, Armel d'Aboville, Cyrille Gogny Goubert