

Le 11 mars 2014

PORTRAITS DE CABINETS | Mardi le 11 Mars 2014

Trois jeunes créent leur cabinet!

Par : Agnès Rossignol | Le : 2014-03-11 15h00



Portraits de cabinets

Trois jeunes avocats de Freshfields créent un cabinet de niche, nouvel acteur en droit immobilier des affaires. Droit-inc leur a parlé ...

Armel d'Aboville, Cyrille Gogny-Goubert et Samuel Kujas, trois avocats issus des départements droit immobilier des cabinets Freshfields et King & Spalding, créent **Artemus Partners**, dédié au droit immobilier des affaires.

Ils se sont connus chez Freshfields où, au-delà de leur complicité professionnelle, l'envie de créer leur propre structure les animait déjà. Ils reconnaissent que leur atout est d'avoir été formés dans les meilleures équipes spécialisées en droit immobilier et d'avoir été impliqués dans les dossiers phares du marché.

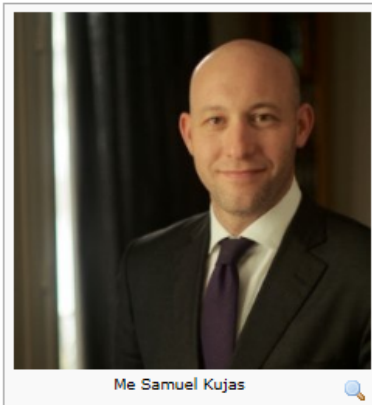


Me Armel d'Aboville

«Cela a toujours fait partie de mon plan de carrière : me former au sein des meilleurs cabinets de la place et mettre ensuite en pratique ce que j'ai appris», précise **Cyrille Gogny Goubert**. «Travailler dans un grand cabinet est important pour la formation qui apporte de la rigueur et une grande capacité de travail. Mais je savais que ce n'était pas le type d'exercice que je voulais à terme», ajoute **Samuel Kujas**.

Animés d'une volonté d'indépendance et d'entrepreneuriat, ils ont senti que c'était le bon moment pour se lancer dans ce nouveau mode d'exercice : le cabinet de niche. Ils en ont discuté pendant un an, le projet a mûri ensemble.

«Après 6-7 ans chez Freshfields, l'envie d'entreprendre était assez forte pour tous les trois. Nous souhaitons avoir une pratique différente qui nous permettent de nous affranchir des lourdeurs de la pratique au sein de gros cabinets tels que le reporting et les tâches administratives importantes qui polluaient notre travail. L'objectif est d'offrir à nos clients une prestation de la même qualité avec moins de contraintes administratives», explique **Samuel Kujas**.



Me Samuel Kujas

Au-delà de leur expérience au sein de cabinets d'avocats internationaux, les trois associés ont été détachés auprès d'acteurs de premier plan, ce qui leur a permis de parfaitement maîtriser les problématiques internes à l'entreprise et les attentes de leurs clients.

Ils interviennent pour le compte de clients français et étrangers en matière de structuration juridique et financière d'opérations de développement et de promotion immobilières, d'acquisition et de cession d'actifs immobiliers et de sociétés immobilières, d'opérations de private equity, en particulier dans le domaine de l'hôtellerie et de la santé. Ils traitent également de dossiers relatifs à la gestion courante d'actifs immobiliers, fonds de commerce et baux commerciaux.

Les trois avocats envisagent le développement du cabinet autour de deux axes : le conseil aux acteurs institutionnels, à savoir les banques, les assurances et les fonds d'investissement dans le domaine de l'immobilier, essentiellement tertiaire (bureaux, commerces, hôtels, établissements de santé) ainsi qu'une activité de partenariat avec des cabinets d'affaires désireux d'offrir à leurs clients une expertise complémentaire.

«Nous avons fait le constat qu'il existe des cabinets anglais et américains implantés à Paris qui n'ont pas de pratique en droit immobilier mais qui peuvent être confrontés à des problématiques dans ce domaine. Nous souhaitons leur apporter notre support dans des opérations ponctuelles», déclare **Samuel Kujas**. «Nous sélectionnons de manière drastique les cabinets avec lesquels nous souhaitons travailler afin d'offrir un service de qualité», ajoute **Armel d'Aboville**.

Il y a très peu de cabinets spécialisés en immobilier et de surcroît en immobilier des affaires. C'est donc un de leurs atouts, il y en a d'autres ...

De grands dossiers

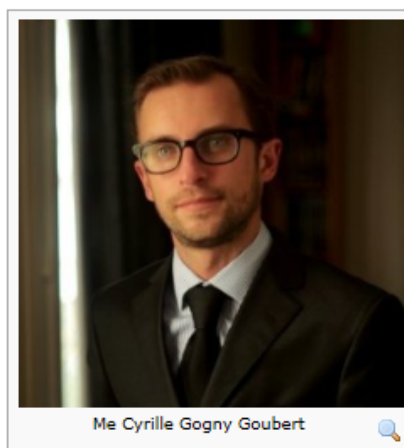
«Nous avons une expérience dans de grands dossiers, l'habitude des contraintes liées au temps et à la rédaction en anglais. Notre démarche a l'avantage de présenter moins de risques de concurrence pour ces cabinets car nous intervenons uniquement en droit immobilier. Nous ne sommes pas une menace pour eux, nous travaillons donc en confiance. Nous ne pouvions le faire quand nous étions chez Freshfields car ces cabinets étaient des concurrents», exprime **Samuel Kujas**.

Et demain ? «Nous balayons à nous trois un large éventail de compétences dans ce domaine. Notre objectif est de croître à terme, tout en maintenant une relation privilégiée avec nos clients, à savoir une exigence de qualité du travail accompli, de réactivité et de proximité avec eux», indique Armel d'Aboville. Et d'ajouter : «à moyen terme, nous envisageons des recrutements dans des matières complémentaires au droit immobilier comme la fiscalité et l'environnement».

En tout état de cause, les trois jeunes associés ont confiance dans leur entreprise. Un mois après le lancement de leur activité, ils ont déjà reçu de nombreux retours positifs, notamment de clients de Freshfields avec lesquels ils ont travaillé.

Les associés participent cette semaine à la 25ème édition du grand rassemblement de l'immobilier mondial, le **Marché International des Professionnels de l'Immobilier (MIPIM)** où ils rencontreront d'ailleurs d'anciens et de nouveaux clients.

«Nous avons eu aussi des retours positifs de la part d'associés, notamment le soutien de **Jean-Luc Michaud, fondateur de Freshfields à Paris**. Nous n'avons pas de craintes car la création du cabinet répond à un vrai besoin sur le marché», se réjouit **Cyrille Gogny Goubert**. Et d'ajouter «L'immobilier français a toujours été résistant, pendant la crise c'était une valeur refuge. Il n'y a pas de raison que les investisseurs se désintéressent de la France. C'est une matière où il y aura toujours du travail». «On risque aussi d'avoir un marché dense du fait de la maturité des investissements effectués avant la crise», ajoute **Armel d'Aboville**.



Me Cyrille Gogny Goubert

L'aventure du "roseau pensant" est donc à suivre. «Artemus réfère étymologiquement à un roseau pensant. «Nous avons trouvé que c'était une belle métaphore qui exprime la résistance, le pragmatisme et la flexibilité. Et "Partners" c'est en référence à notre culture anglo-saxonne», explique Armel d'Aboville.

Bios

Armel d'Aboville, 35 ans, avocat depuis 2006, a travaillé pendant plus de sept ans au sein de l'équipe immobilière du cabinet Freshfields. Il avait travaillé précédemment chez Clifford Chance, JeantetAssociés et Fidal. Il a par ailleurs été détaché en 2010-2011 au service immobilier de la direction juridique et fiscale de la Caisse des Dépôts et Consignations. Il détient une maîtrise de droit privé et une maîtrise carrières judiciaires ainsi qu'un DESS droit et gestion de patrimoine.

Cyrille Gogny Goubert, 34 ans, avocat depuis 2006, a travaillé au sein de l'équipe immobilière du cabinet Freshfields de 2006 à 2012 et du cabinet King & Spalding jusqu'en 2013. Il avait précédemment travaillé pour Tees Solicitors au Royaume-Uni et Gide. Il a été détaché en 2008 auprès d'un fonds souverain du Golfe dans le cadre de la participation de ce dernier au projet d'extension en mer de la Principauté de Monaco et en 2011 auprès d'AEW Europe. Il est diplômé d'une maîtrise de droit des affaires et fiscalité et d'un DESS de droit immobilier et de la construction.

Samuel Kujas, 36 ans, avocat depuis 2002 et membre du Barreau de New York depuis 2006, a exercé au sein du département immobilier des cabinets Freshfields de 2006 à 2012 et King & Spalding jusqu'en 2013. Il avait débuté sa carrière au sein du département corporate du cabinet DLA Piper. Il a été détaché en 2010-2011 au service immobilier de la direction juridique et fiscale de la Caisse des Dépôts et Consignations. Il est titulaire d'un DESS en fiscalité internationale, d'un DEA en droit des affaires ainsi que d'un LL.M. de Cornell Law School.