

Dans l'histoire du conseil juridique aux fonds d'investissement, il y a peu d'exemples semblables où un nouvel acteur s'impose en six mois comme un cabinet de référence du private equity. Retour sur le succès de ce nouveau venu... qui n'en est pas vraiment un.

L'envol de Goodwin

On peut sans risque prédire que le nouveau venu dans le paysage du conseil juridique au private equity français, Goodwin, est appelé à figurer parmi les leaders du domaine. Il l'est déjà. Il aura fallu moins de six mois pour que son nom apparaisse sur la plupart des annonces de closing des deals du private equity français. Le succès du lancement de la franchise française de ce cabinet américain spécialiste de l'« alternative asset » n'est en effet pas le fruit du hasard. Avec la venue d'une bonne partie des associés qui avaient construit le succès de SJ Berwin (devenu KWM) en France, le lawyer américain savait pouvoir compter sur des spécialistes incontournables du private equity et de la levée de fonds.

DES PROFESSIONNELS RECONNUS. Les difficultés dans la gestion administrative de KWM et l'effet boule de neige du départ des premiers partners au Royaume-Uni ont fourni à Goodwin l'opportunité de s'appuyer sur des professionnels du corporate aussi aguerris que Maxence Bloch, Christophe Digoy, mais aussi Jérôme Jouhanneaud et Thomas Maitrejean. Accompagnés de deux autres associés (William Robert et

Pierre-Louis Sévegrand) et de 15 collaborateurs, ils constituent l'avant-garde du projet qui « ouvre » le cabinet à Paris en juillet 2016 et vont vite être rejoints par une équipe Finance en provenance de Shearman & Sterling (les associés Arnaud Fromion et Frédéric Guilloux, ainsi qu'Adrien Paturaud en tant que counsel). En janvier 2017, c'est au tour d'une équipe fiscale menée par Marie-Laure Brunel (ex-De Pardieu Brocas Maffei) et de l'équipe d'Arnaud David, spécialiste de la création de fonds en provenance de KWM, de rejoindre Goodwin. De quoi compléter une étape importante dans l'expansion internationale et européenne (après Hong Kong, Londres et Francfort) de l'américain, qui occupe une position de leader aux États-Unis sur le midmarket, la technologie, les sciences de la vie mais également l'immobilier. Des professionnels spécialistes de ce dernier segment devraient d'ailleurs prochainement rejoindre l'équipe.

UNE SPÉCIALISATION COMMUNE. Parmi les facteurs qui ont permis d'agrégner un tel ensemble de compétences en un laps de temps aussi court figure sans nul doute une connaissance mutuelle née de discussions de rapprochement entre SJ Berwin et Goodwin en 2009, finalement non abouties. En partage notamment, une spécialisation commune sur le growth capital et le midmarket, et une « culture client » revendiquée. D'ores et déjà fort d'un effectif de 10 associés et une trentaine de collaborateurs, Goodwin offre toute la palette de services pour accompagner l'activité des fonds d'investissement.

UN DÉPART EN FANFARE. Pari réussi à la lecture des deals conseillés depuis juillet et qui témoignent de la fidélité des clients : sortie d'Equistone de Meilleurtaux et build-up de Mademoiselle Deserts sur Ministry of Cake ; acquisition de Key Plastics Corporation par Mecoplast ; cession de Kerneos à Imerys par Astorg ; investissement de Sagard dans Ipackchem où il conseille le vendeur Céréa, qui en avait réalisé le spin-off trois ans auparavant, ainsi que le management ; cession par PAI de Cerba Healthcare à Partners Group et PSP Investments ; build-up de Linxens (détenue par CVC et Astorg) sur la division SIT de Smartrac... La liste est déjà longue, d'autant qu'elle se complète d'opérations sur le smid et le venture : build-up de Vulcain Ingénierie (détenue par Nixen et Initiative & Finance) sur Consultys ; levée du Slip Français ; MBI d'A Plus Finance sur Entreprise André Roux ; entrée d'Azulis Capital et de Time au capital de la boutique officielle, celle de Parquest au capital d'Eres... Plusieurs beaux dossiers de venture également : levée de 14 millions d'euros d'UroMems auprès de plusieurs investisseurs, dont Wellington Partners et BPI ; conseil d'Engie pour l'acquisition du spécialiste de la modélisation Siradel ; entrée d'ECP au capital du Slip Français ; levée de 22 millions d'euros de la start-up française Molotov TV... Autant d'exemples de l'ambition de la nouvelle équipe d'accompagner les acteurs du capital investissement sur ses segments de prédilection. Gageons qu'elle ne va cesser de s'allonger. ■ **F. C.**

RESPONSABLES



PHOTOS : DR

► (de gauche à droite et de haut en bas) **MAXENCE BLOCH**, Paris Office Chair & partner, **MARIE-LAURE BRUNEL**, partner, **ARNAUD DAVID**, partner, **CHRISTOPHE DIGOY**, partner, **ARNAUD FROMION**, partner, **JÉRÔME JOUHANNEAUD**, partner, **THOMAS MAITREJEAN**, partner.