JEANTET : L'INDÉPENDANCE EN ÉTENDARD

DO IT YOUR WAY

Jeantet vient de célébrer ses 100 ans. Depuis sa création, en 1924, le cabinet a su garder une place de référence sur le marché du droit en France, en préservant, envers et contre tout et malgré les crises, son identité, tout en menant une expansion internationale ciblée.

C'est un cabinet centenaire qui, depuis ses débuts, a toujours su innover et s'adapter aux demandes de ses clients. Mais qui, surtout, a su maintenir une identité forte et une farouche indépendance. « *À l'heure où la souveraineté économique est au centre des réflexions de notre gouvernement, nous considérons que les cabinets français ont un vrai rôle à jouer aujourd'hui, et nos résultats (52 M€ de chiffre d'affaires en 2023) nous le confirment* », souligne Karl Hepp de Sevelinges (ex-Gide), associé en M&A et co-*managing partner* du cabinet. Il faut dire que, dès le départ, la structure a su s'imposer, notamment en étant une des premières à se positionner dans l'accompagnement de groupes étrangers et en matière de droit économique. Cela grâce à l'alliance de deux avocats : l'internationaliste Pierre Lepaulle et Fernand-Charles Jeantet, spécialiste du droit économique.

L'expansion internationale dans l'ADN

Sous l'impulsion de ses deux fondateurs, Jeantet a été l'un des premiers cabinets d'affaires français à se développer à l'international et, depuis le plan Marshall en 1948, a compté très tôt parmi sa clientèle des noms tels que Coca-Cola, PepsiCo, Ford, McDonald's ou encore Mars. « *Lorsque je suis arrivé au cabinet en 1989, Mars, par exemple, occupait les avocats de presque tout un étage,* se remémore Philippe Portier, associé en *Corporate Finance* et co-*managing partner* de Jeantet de 2000 à 2018. *À ce moment-là, la clientèle de la structure était composée à 90 % d'entreprises américaines et de multinationales anglaises et néerlandaises désireuses de s'implanter en France et en Europe.* » Dans les années 1990, la libéralisation de l'économie et le développement du droit européen amènent le cabinet multidisciplinaire à rééquilibrer sa clientèle avec davantage de grandes entreprises françaises. Mais sans jamais renier sa culture internationale : après avoir co-créé, en 1991, une union de cabinets européens, The Alliance of European Lawyers, Jeantet s'installe notamment à Bruxelles, Londres ou encore New York.

Mais les années 2000 marquent un tournant : alors que la tendance est aux rapprochements entre cabinets français et internationaux, Jeantet persiste et signe sa volonté d'indépendance. « *À la suite de cette décision, nous sommes passés d'environ 130 avocats à une soixantaine* », rapporte Philippe Portier. Ainsi va la vie des cabinets. L'occasion de réformer la structure qui, à partir de 2009, recommence à se développer en taille et en ouvrant d'autres bureaux à l'étranger : Casablanca, Luxembourg, Genève, Budapest, Kiev, Moscou… « *En parallèle, les crises nous ont donné l'occasion de nous positionner sur des marchés tels que le droit réglementaire et boursier* », précise l'associé. Tout en restant bien sûr fidèle au principal pilier de Jeantet : le *Corporate*/M&A pour une clientèle majoritairement composée de grands groupes et d'institutions financières. « *Notre credo est d'accompagner véritablement nos clients, par opposition à des experts ponctuels,* souligne Philippe Portier. *C'est pour cette raison que nous avons notamment été le premier cabinet français à créer une activité en affaires publiques et lobbying en 2011. L'idée est de représenter les intérêts de nos clients non seulement devant les tribunaux, mais aussi devant les producteurs de normes.* »

Assurer la pérennité

En 2019, Jeantet fait évoluer sa gouvernance avec la création d'un Comex et d'un conseil des associés. Dans ce cadre, Catherine Saint Geniest et Karl Hepp de Sevelinges ont été élus co-*managing partners*, avec l'idée d'améliorer la rentabilité du cabinet. « *Outre un déménagement et une modernisation des services, nous avons également tenu à maintenir un positionnement très fort à l'international – qui consiste aujourd'hui en des relations nouées avec les meilleurs cabinets locaux – et à poursuivre les recrutements d'associés latéraux, notamment pour venir renforcer la pratique contentieuse,* détaille Karl Hepp de Sevelinges. *Actuellement, la structure compte presque 150 avocats, dont 35 associés. Notre objectif dans les trois prochaines années est de passer à 200.* »

Ce qui fait la différence du cabinet selon lui ? « *Son agilité,* assure le co-*managing partner. Nous avons certes des objectifs de croissance, mais qui ne doivent pas nuire à cette souplesse afin de pouvoir changer d'orientation si le marché nous l'impose et continuer à développer des activités plus innovantes.* » Parmi celles déjà installées, une pratique réglementaire à destination des *fintechs*, un positionnement désormais reconnu dans la transition énergétique ou encore une activité dédiée à la *compliance* et à la cartographie des risques. De quoi assurer la pérennité de la firme face aux évolutions sociétales. L'autre secret de ce cabinet centenaire ? « *Nos valeurs, qui reposent, entre autres, sur la qualité, l'implication, l'engagement mais aussi le collectif,* répond Karl Hepp de Sevelinges avant de conclure : *Nous sommes quasi certains que Jeantet sera encore là dans 100 ans !* » Rendez-vous est pris. *CE*