

Un business partner au service de la croissance de nos clients !



Pierre-Louis CLÉRO (debout), Arthur ROHMER (droite) et Louise GURLY (gauche)

Entretien croisé avec Pierre-Louis CLÉRO, Avocat Associé, responsable du département Corporate, Arthur ROHMER et Louise GURLY, Avocats au sein du département Corporate du bureau de Paris de Latham & Watkins.

Présentez-nous le cabinet.

Créé en 1934 à Los Angeles, le cabinet a commencé son développement international dans les années 90. Nous sommes aujourd'hui présents dans 14 pays avec 29 bureaux.

À Paris, nous avons une 100^e d'avocats, dont 10 associés et 35 collaborateurs dédiés aux opérations de M&A et Private Equity.

Nos clients sont de grandes entreprises internationales, fonds d'investissement et institutions financières que nous accompagnons tant sur le plan transactionnel que contentieux dans des secteurs stratégiques (notamment, transports, finance, nouvelles technologies, énergie, etc.).

Nous intervenons en Private Equity, M&A, droit boursier, financement, marchés de capitaux, concurrence, fiscal, contentieux commercial complexe, arbitrage international, social, mais aussi sur les problématiques juridiques liées à la protection des données et à la compliance.

Vous êtes spécialistes en M&A et Private Equity. Qu'en est-il ?

Nous intervenons principalement sur des opérations « large cap », à dimension internationale ou stratégiques et transformantes pour nos clients. Le bureau de Paris a été classé numéro 1 en valeur de

transactions pour le 1^{er} semestre 2019, selon Mergermarket.

En Private Equity, nous avons récemment conseillé Astorg sur son acquisition pour 1,1 milliard d'euros de Nemera, acteur clé de l'industrie pharmaceutique, ou KKR et ses fondateurs lors de la cession de Webhelp à Groupe Bruxelles Lambert pour 2,4 milliards d'euros. En M&A, nous sommes intervenus sur l'acquisition de Six Payment Services pour Worldline pour 2,3 milliards d'euros.

En 2018, nous avons conseillé Siemens Mobilités dans son rapprochement avec Alstom, une transaction à 15 milliards d'euros.

Vos perspectives ?

Maintenir notre positionnement *high end* et continuer à agir comme véritable *business partner* aux côtés de nos clients !

Nous devons ainsi nous adapter aux constantes évolutions et innovations du métier et attirer de nouveaux talents. Notre attractivité repose sur la qualité des dossiers traités, la formation de nos collaborateurs et les valeurs fondamentales qui sont les nôtres, comme la collégialité, la diversité et l'inclusion. Nous sommes convaincus que la diversité est une source d'enrichissement et de performance. Le cabinet s'engage dans le développement et la promotion des femmes

dans le monde des affaires. Notre comité *Women Enriching Business* (WEB) soutient ainsi la création de réseaux professionnels féminins par le biais d'initiatives novatrices (networking, mentoring). Nous sommes également attentifs au bien-être de nos collaborateurs au travail. Nous avons ainsi mis en place une extension des congés maternité et paternité, respectivement de 22 et 14 semaines. Nous offrons la possibilité de travailler à temps partiel et/ou à distance.

Un conseil à nos lecteurs qui envisagent une carrière dans le droit ?

Nous recherchons l'excellence pour nos clients et ne nous arrêtons pas sur des profils académiques classiques.

Nous recrutons des talents prêts à s'investir, qui veulent apprendre en équipe, dans un contexte international. Parce que nos clients veulent être conseillés par des avocats comprenant leurs problématiques, une double-formation droit/école de commerce est un véritable avantage.

Enfin, le contexte très global dans lequel nous intervenons implique une excellente maîtrise de l'anglais.