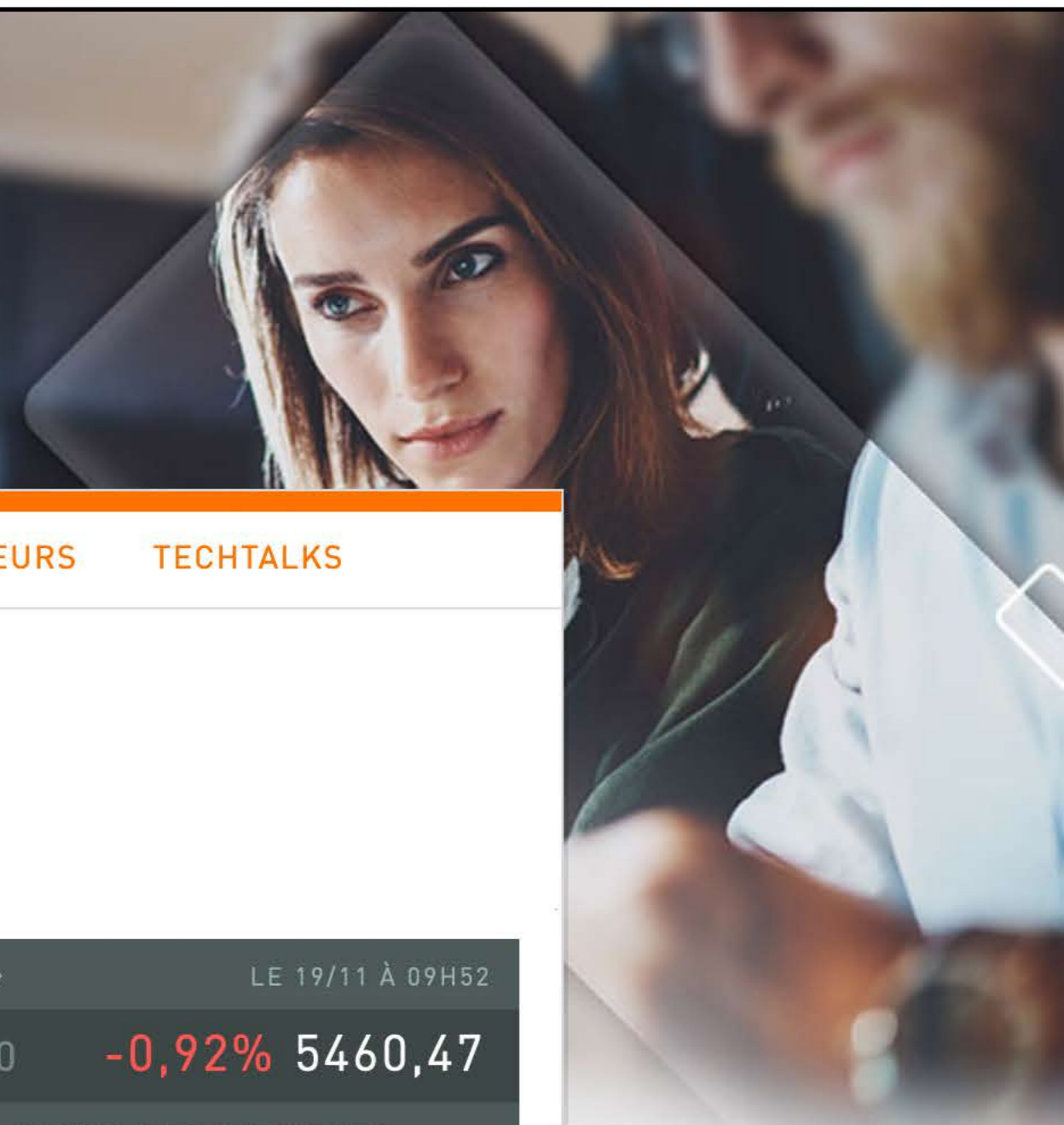




LA MAÎTRISE DES RISQUES EST VOTRE PRIORITÉ ?

Optez pour la digitalisation de votre comptabilité fournisseurs



CORONAVIRUS ELECTIONS US BREXIT RETRAITES FORTUNES CLUB ENTREPRENEURS TECHTALKS

COMMUNIQUÉ

BLACKBIRD : UNE DOUBLE EXPERTISE POUR UN ACCOMPAGNEMENT OPTIMAL

Par Les partenaires de Challenges le 18.11.2020 à 10h27

Fondé en 2010, Blackbird est un cabinet d'avocats spécialisé en droit des affaires et en fiscalité. Nous avons rencontré Didier Loiseau, avocat associé et co-fondateur du cabinet. Entretien.



BLACKBIRD

Quelle est la genèse du cabinet ?

Fort d'une double formation financière et juridique, j'ai d'abord évolué comme collaborateur dans de grands cabinets anglo-saxons. J'ai ensuite préféré rejoindre des structures françaises, de tailles plus réduites, avant de décider, à trente-cinq ans, de *voler de mes propres ailes*.

La rencontre avec Léa Faulcon, associée fiscaliste, a été déterminante puisque nous avons pu alors initier une nouvelle phase de développement du cabinet, en commençant par le rebaptiser Blackbird en référence à nos patronymes. Nos compétences en droit des affaires et fiscalité sont complémentaire et permettent de répondre aux attentes de nos clients en ayant une vue globale et complète. En outre, une des particularités de notre cabinet est de travailler en étroite collaboration avec des banques d'affaires ce qui présente un atout considérable pour nos clients dans le cadre de leurs opérations de financement. L'objectif désormais est de continuer à se développer afin de pouvoir proposer à nos clients, d'une part, des spécialités élargies et d'autre part, un renforcement de celles déjà existantes.

Quel est le cœur de métier du cabinet ?

Nos principales spécialités sont, d'une part, le droit des sociétés et le droit commercial, et d'autre part la fiscalité. Intervenir en droit des sociétés permet d'accompagner toutes les étapes de la vie d'une entreprise, de la création à la cession en passant par les opérations de fusions - acquisitions ou de haut de bilan. Nous sommes également conduits à faire des opérations de private equity ou de LBO (notamment auprès des managers).

A un niveau plus personnel, les dirigeants de ces sociétés nous sollicitent ensuite fréquemment pour que nous nous occupions de leurs stratégies patrimoniales et préparons avec eux leur transmission. Dans ce domaine, la contribution de mon associée fiscaliste Léa Faulcon est essentielle et indispensable car elle sécurise fiscalement toutes les opérations.

Nous ne sommes pas sectorisés dans des domaines d'activité précis. Les entreprises pour lesquelles nous travaillons viennent de tout horizon, la haute technologie, l'événementiel et les prestations liées, la restauration et l'hôtellerie, le service aux entreprises, diverses industries, etc. Ce sont principalement des PME/ETI, qui comptent jusqu'à 500 salariés et nous sollicitent pour des opérations allant, par exemple en matière de cession, jusqu'à 15 millions d'euros. Mon associée traite la dimension fiscale de ces entreprises ainsi que celle de grandes familles.

La taille du cabinet permet de rester très proches de nos clients. Je travaille avec plus d'un tiers d'entre eux depuis au moins vingt ans. Nous sommes attachés à la dimension humaine donc nous avons à cœur de participer au développement des sociétés, à les accompagner pour un parcours de long terme. Nos clients nous font confiance. Leur fidélité s'explique certainement par notre réactivité, notre qualité d'écoute et notre flexibilité, qui sont également l'avantage de notre structure réduite et exigeante. Nous nous positionnons sur une ligne souple et équilibrée, fondée sur la tempérance dans la gestion de nos missions et, en interne, sur le respect de la vie privée et du rythme de travail de nos collaborateurs. Notre chiffre d'affaire est stable et nous avons la chance d'avoir une certaine reconnaissance dans nos spécialités lorsque l'on consulte les classements réguliers des cabinets.

Comment avez-vous perçu l'année 2020 et la crise sanitaire qui l'a fortement impactée ?

Cette année a indéniablement provoqué un bouleversement dans le mode d'exercice de la profession et nos méthodes de travail. En effet, du fait de la crise sanitaire, nous nous sommes efforcés de répondre avec la même réactivité aux attentes de nos clients en mettant en place plus fréquemment des réunions par visio-conférence et en multipliant les procédures de signatures électroniques. Ces méthodes de travail devraient perdurer au-delà de la crise sanitaire, parallèlement aux modes d'exercice plus classiques.

Par ailleurs et considérant la période exceptionnelle que nous vivons, les demandes des clients ont évolué au deuxième semestre. Des sujets que l'on ne traitait pas ou peu auparavant sont apparus en première ligne, comme la négociation avec des banques, des bailleurs, des assureurs, ainsi que la renégociation d'opérations en cours (avec notamment l'activation fréquente de la clause dite « Material Adverse Change »). Nous sommes restés très proches de nos clients tout au long de la période. Nous avons tenté de les rassurer, de les accompagner, de les informer régulièrement notamment par des notes explicatives des décisions gouvernementales et leurs impacts.

<http://www.blackbirdassociés.com>

BOURSE > LE 19/11 À 09H52

CAC 40 -0,92% 5460,47

RECHERCHER UNE VALEUR

COMMENCEZ À TRADER MAINTENANT >

PUBLICITÉ

NEWSLETTER CHALLENGES

Entrez votre E-mail

JE M'ABONNE