

# Wragge & Co débarque à Paris en terrain conquis

Grâce à une équipe issue de Lefèvre Pelletier, le cabinet d'avocats britannique ouvre son bureau dans la capitale où il entend poursuivre son développement.

PAR SOPHIE GAUVENT

Le 140 avenue des Champs-Élysées résonne encore de quelques bruits de perceuse. Mais cela n'empêche pas les avocats qui y sont installés de suivre leurs dossiers. L'immeuble était occupé il y a encore deux mois par le cabinet français Lefèvre Pelletier & Associés (LPA). C'est pour ce dernier que travaillaient alors les 50 personnes - dont 10 associés et 25 collaborateurs - qui ont ouvert, le 1<sup>er</sup> avril 2010, le bureau parisien de Wragge & Co. Né en 1834, ce cabinet d'avocats d'affaires britannique compte sur Paris, sixième implantation de son réseau, pour poursuivre son développement. Ces dix dernières années, son chiffre d'affaires est déjà passé de 42 millions à 103 millions de livres (118,3 millions d'euros).

## Dimension internationale

Comment la décision de quitter Lefèvre Pelletier, acteur généraliste et très reconnu en immobilier, a-t-elle été prise ? « Nous étions en désaccord avec la stratégie de développement international de LPA », relatent Henry Ranchon, Arnaud Guérin et Simon Lowe, désormais associés chez Wragge & Co. Désormais, LPA fait travailler 156 personnes dans le monde, dont 132 en France. Selon les observateurs extérieurs, une autre raison expliquerait cette vague de départs de Lefèvre Pelletier & Associés : comme dans beaucoup de cabinets français où les associés fondateurs sont en âge de réfléchir à leur succession, la transmission du flambeau à la génération montante se ferait avec difficulté au sein de LPA. Et force est de constater que les dix associés de Wragge & Co Paris sont jeunes (entre 34 et 49 ans).

Une fois déterminés à rompre avec LPA, ces professionnels auraient

pu créer leur propre structure. Mais ils optent pour une autre démarche. « Nous voulions offrir à nos clients le cadre d'un cabinet d'envergure internationale », explique Henry Ranchon. Originaire de Birmingham, Wragge & Co n'est certes pas membre du « magic



Arnaud Guérin, Henry Ranchon et Simon Lowe font partie des dix associés qui ont fondé Wragge & Co.

circle » constitué des plus importants cabinets londoniens, mais il fait tout de même travailler 1.000 personnes dans le monde, en Chine notamment. « Nous avons proposé à Wragge & Co d'ouvrir son bureau de Paris, relate Simon Lowe. Nous connaissons bien ce cabinet qui était l'un des 'good friends' de LPA, c'est-à-dire l'un des cabinets britanniques avec lesquels nous avions des relations privilégiées. »

Parmi les « transfuges » passés chez Wragge & Co Paris, quelques jolis noms apparaissent. Par exemple, « Pierre Appremont fait partie des fiscalistes reconnus, surtout dans le domaine immobilier », note Yves Boissonnat, chasseur de têtes chez Odgers Berndtson. Autres avocats remarquables : Laurent Jourdan (pour les entreprises en difficulté), David Blondel (en financement) ou encore Henry Ranchon « grand spécialiste de l'immobilier, issu d'un des meilleurs cabinets de la place sur cette expertise », précise Olivier Chaduteau, dirigeant de la société de conseil en stratégie Day One. Mais Wragge & Co répute à mettre

en avant tel ou tel ; les dix associés travaillent en équipe. « Chacun d'entre nous est susceptible d'intervenir sur un même dossier, en fonction des expertises à mobiliser, décrit Arnaud Guérin. Cette approche nous permet de servir au mieux nos clients. »

## Des honoraires « compétitifs »

Forts de leur expérience chez LPA, les membres de Wragge & Co Paris proposent de nombreux pôles de compétences : fiscalité, immobilier, retournement, financement, contentieux, propriété intellectuelle, droit commercial et des assurances, et un dernier axe qui comprend les fusions-acquisitions, le *private equity* et le *corporate*. « Pour que notre offre soit vraiment complète, nous allons développer deux autres expertises, le droit social et le droit public », prévient Henry Ranchon. Autre élément du positionnement : le prix. En rejoignant une firme britannique, les anciens de LPA n'ont pas pour autant augmenté leurs honoraires. Ces derniers sont maintenus à un niveau « compétitif », en harmonie avec la stratégie globale de la firme de Birmingham.

Aujourd'hui, l'activité de Wragge & Co Paris serait déjà importante : « La grande majorité des clients qui nous faisaient confiance chez LPA nous ont suivis », affirme Henry Ranchon. Philippe Pelletier, cofondateur de LPA, a une vision différente : « Les clients les plus importants nous sont restés fidèles. » Wragge & Co Paris qui connaît bien la clientèle immobilière (fonds d'investissement, promoteurs...) concentre aussi ses efforts sur les banques, les compagnies d'assurances, les fonds de capital-investissement et les entreprises industrielles. Celles-ci, déjà très présentes dans le portefeuille clients à l'échelle mondiale, devraient favoriser le bureau parisien. ■