

Par Ondine Delaunay

Cazals Manzo Pichot, le collectif avant tout

Quatre ans après son ouverture, Cazals Manzo Pichot a gagné ses galons sur la place parisienne. Positionnée comme une boutique généraliste en matière de fiscalité, elle a su s'imposer comme une alternative sérieuse aux grandes marques du secteur, tout en sachant se positionner comme partenaire des cabinets dépourvus de pratique fiscale interne. Le professionnalisme et la technicité des quatre associés sont moteurs dans ce développement rapide. Sans oublier des méthodes de travail qui mériteraient d'être source d'inspiration pour le plus grand nombre de leurs confrères.

Les locaux du cabinet sont situés au centre du triangle d'or, dans un immeuble haussmannien de la rue de la Boétie. L'intérieur est blanc, propre, ordonné. Exactement comme l'on pourrait s'imaginer le bureau d'un fiscaliste. Sauf que chez Cazals Manzo Pichot, l'ambiance est tout sauf figée. Quatre associés s'installent rapidement face à nous. Sourires aux

lèvres, regards francs, pétillants et conversation animée, sans chichi, jalousie ni ego mal placés. Thomas Cazals, Maxence Manzo, Romain Pichot et Bertrand de Saint Quentin ont des personnalités bien différentes. Mais l'harmonie entre eux est indéniable. Et le respect, sincère. Ils expliquent d'ailleurs que, pour mieux se connaître et travailler ensemble, ils partagent leurs bureaux à deux



De gauche à droite : Romain Pichot, Bertrand de Saint Quentin, Maxence Manzo et Thomas Cazals.

© MARK DAVIES

PORTRAIT

et déménagent de salle tous les six mois pour recréer les binômes. Le modèle est reproduit chez les quatre collaborateurs : Morgan Anfray, Aurélie Urvois, Jessica Sellem et Valentin Damien. Sans oublier Karine Sailland, leur office manager. « *Il permet de mieux intégrer les nouveaux venus dans l'équipe* », affirment-ils avec conviction. Le cabinet s'apprête d'ailleurs à accueillir un cinquième associé, cette fois-ci une femme, en janvier prochain. Et de nouveaux collaborateurs devraient également emménager dans les mois à venir. La croissance des effectifs connaît en effet un rythme continu depuis l'ouverture de la boutique, il y a quatre ans.

L'HISTOIRE D'UN VRAI PROJET ENTREPRENEURIAL

En 2014, Thomas Cazals et Maxence Manzo se lancent dans le grand bain. Le premier est alors collaborateur chez Darrois Villey Maillot Brochier et exerce en fiscalité patrimoniale, auprès d'Alain Maillot notamment. Il avait précédemment fait ses débuts dans l'équipe de Vincent Agulhon, chez Jones Day. C'est d'ailleurs dans la firme américaine qu'il avait rencontré Maxence Manzo, pour sa part spécialisé en fiscalité transactionnelle et immobilière, avec lequel des liens d'amitié s'étaient créés.

Respectivement âgés de 32 et 33 ans, leur ambition entrepreneuriale a pu faire sourire leurs aînés. « *Nous étions jeunes sur le papier, mais notre mouvement était mûrement réfléchi. Nous avons d'ailleurs conduit nos collaborations dans ce sens en veillant à toujours développer des clients personnels* », retrace Thomas Cazals. « *Construire sa clientèle est une obligation pour un collaborateur. C'est une question de survie, car nul ne sait de quoi l'avenir sera fait. Je suis, en outre, persuadé que cet apprentissage personnel rayonne sur l'autonomie de tous les jours et donc, sur le traitement des dossiers du cabinet* », ajoute Maxence Manzo.

La décision de poser leur plaque n'est donc pas justifiée par le rejet de leurs structures respectives, mais véritablement par leur prise de conscience que leur travail quotidien équivaut à celui d'un associé d'un cabinet de petite taille. « *Nous avons surtout un vrai projet* », annoncent-ils. Celui de créer un cabinet français généraliste en matière de fiscalité. Certes, le marché parisien est doté d'une multitude de boutiques, mais la grande majorité est spécialisée dans un secteur particulier de la fiscalité. Face à elles, les mastodontes EY Société d'avocats ou encore PwC. Entre les deux, le marché est encore assez ouvert. Arsene s'était bien positionné sur le créneau, mais le réseau international exemplaire qui a été construit ne correspond pas à l'ambition des deux jeunes fondateurs. Travailler sur des opérations internationales est assurément leur souhait, mais l'intégration à un réseau n'est pas un objectif. Ils préfèrent s'appuyer sur des correspondants étrangers en Europe, Asie, Amérique du Nord, sélectionnés dans le cadre de leurs expériences professionnelles respectives.



Maxence Manzo

© MARK DAVIES

Leurs modèles? Assurément Darrois Villey Maillot Brochier pour le sérieux du travail, la pédagogie et l'autonomie laissée aux collaborateurs. Arsene, bien sûr, pour l'indéniable savoir-faire technique. Sans oublier le département fiscal de Bredin Prat pour la capacité à faire travailler les avocats en équipe.

LE TRAVAIL EN COMMUN

Romain Pichot a rejoint Cazals Manzo quelques mois après sa création, fort de sa grande connaissance du secteur financier, acquise notamment chez Allen & Overy, puis Courtois Lebel, où il était associé. Il le reconnaît : « *Le cabinet a été conçu pour privilégier le travail en commun. Tout le monde rame dans le même sens et apporte ses compétences aux dossiers, dans l'intérêt des clients.* » Bien sûr, le concept peut sembler un tantinet classique pour un cabinet. Mais plus que des belles paroles, c'est véritablement un état d'esprit d'équipe qui est prôné, puis mis en œuvre en pratique. Dans les faits, peu de cabinets sont capables d'en faire autant. Ces principes sont d'ailleurs inscrits dans la charte d'associés, une sorte de *gentlemen's agreement*, que chaque nouveau partner doit signer avant de rejoindre la structure. Or, tout le monde n'y est pas prêt, soulignent les associés, laissant ainsi entendre que certains avocats auraient finalement renoncé à leur intégration au moment de signer le document.

Mais, pour Bertrand de Saint Quentin, c'est assurément cet état d'esprit qui l'a convaincu, en 2016, de franchir

le cap après avoir été formé par Laurent Borey chez Mayer Brown, puis par Yann Grolleaud chez Darrois et plus tard, Villey Girard Grolleaud. D'autant que le pari n'était pas aisé pour lui : développer, à 36 ans, une offre en fiscalité du private equity, un marché déjà trusté par de belles marques. Pour y parvenir, l'équipe de Cazals Manzo Pichot a pris son bâton de pèlerin et fait le tour des fonds d'investissement de la place pour leur proposer une offre commune et intégrée. Et l'équipe parvient depuis à trouver sa place sur des deals intéressants. Parmi les dossiers récemment communiqués en private equity et en M&A, on citera, par exemple, leur conseil à Omnes Capital pour son investissement dans le groupe Marquetis & Co, mais aussi leur intervention auprès de l'équipe dirigeante de Maincare Solutions dans le cadre de son changement d'actionnaire financier. On rappellera également leur conseil à GFG Alliance sur l'acquisition d'Aluminium Dunkerque auprès de Rio Tinto Alcan.

LE SOUTIEN DES CONFRÈRES

Le succès est au bout du chemin. Vincent Agulhon, désormais responsable de la pratique fiscale chez Darrois Villey Maillot Brochier, le reconnaît : « *Les associés sont intelligents et très agréables. Ils proposent des idées, après avoir pris le temps de réfléchir et d'en discuter ensemble. Ils apportent des solutions avec humilité et ont un vrai sens du relationnel avec le client* ». Au-delà de leur savoir-faire, ce capital sympathie a clairement joué en faveur de leur développement. « *Ils sont aimables, discrets et de bonne humeur. C'est pourquoi ils ont très vite reçu le soutien des autres cabinets de la place, qui n'avaient pas forcément d'équipe fiscale en interne* », reconnaît un avocat qui tient à rester anonyme. « *Il sont réactifs et expérimentés. Les associés partagent beaucoup, jusqu'à devenir interchangeables sur certains dossiers. Leur capacité à intervenir dans des transactions importantes, en conseil ou en contentieux, est notable pour un cabinet indépendant* », ajoute un autre de leurs confrères.

Là encore, l'équipe a su reproduire son organisation interne avec les cabinets avec lesquels ils collaborent : un véritable travail collectif est mis en place sur chaque dossier, dans l'intérêt exclusif du client final. À tel point que Cazals Manzo Pichot est devenu l'équipe fiscale externe de plusieurs cabinets de la place. Le pari est donc réussi. Si la liste des noms de cabinets reste confidentielle, certains avocats ont accepté de témoigner sous couvert d'anonymat. L'un d'entre eux explique : « *Nous avons choisi de travailler avec le cabinet Cazals Manzo Pichot, dans la mesure où celui-ci présente deux caractéristiques à nos yeux essentielles : 1) Les associés sont issus du même « background » que le nôtre (cabinets anglo-saxons de premier plan) et sont intervenus sur des opérations similaires à celles sur lesquelles nous intervenons, de sorte que nous n'avons aucune difficulté à nous comprendre et à anticiper les demandes et les besoins de nos clients respectifs. 2) Ce cabinet a fait le choix d'être indépendant, de sorte que nous avons réussi à établir un flux d'affaires réciproque sans crainte.* »



Thomas Cazals

© MARK DAVIES

Bertrand de Saint Quentin reconnaît également que Cazals Manzo Pichot « *a su surfer sur la vague des restrictions d'effectifs de fiscalistes dans les grands cabinets* ». Plusieurs structures dotées de département fiscal leur font ainsi confiance, lorsqu'ils ont besoin de ressources supplémentaires notamment. Ils travaillent aujourd'hui pour des cabinets de toutes tailles et pour tous types de prestations fiscales. Vincent Agulhon reconnaît d'ailleurs bien volontiers « *collaborer avec eux sur certains dossiers* ». Leur mode d'intervention ne fait pas peur à leurs confrères, puisqu'ils n'ont vocation à traiter que de la partie fiscale des dossiers. Ils le déclarent d'ailleurs sans ambiguïté : « *Nous n'avons aucune ambition de devenir des généralistes du droit des affaires. Notre créneau, c'est le fiscal. Uniquement le fiscal.* » ■

LES GRANDES ÉTAPES DE CAZALS MANZO PICHOT :

Mars 2014 : création de Cazals Manzo par Thomas Cazals et Maxence Manzo.

Novembre 2014 : arrivée de Romain Pichot. Le cabinet est rebaptisé Cazals Manzo Pichot.

Mars 2016 : arrivée de Bertrand de Saint Quentin.

Septembre 2018 : le cabinet compte quatre associés et quatre collaborateurs. Une cinquième associée est prévue pour janvier 2019.