

**CABINET D'AVOCATS**

MBA conseille des particuliers très fortunés

Structure souhaitant rester à taille raisonnable, **Moisand Boutin & Associés** développe, à côté de son activité en droit des entreprises, un service discret de « family officer »

Moisand Boutin et Associés (MBA) est un cabinet d'affaires créé en 1995 par quatre avocats fiscalistes. Au départ associé à la filiale du réseau mondial de Pricewaterhouse, la structure prend son indépendance en 2000. MBA compte aujourd'hui 9 associés et 15 collaborateurs.

Domaines d'activité. De taille modeste, le cabinet offre une gamme de services variée à sa clientèle d'entreprises françaises et étrangères, dans le domaine du conseil comme dans celui du contentieux : fusions-acquisitions, restructurations internes, financement structuré, droit boursier, droit fiscal des entreprises, droit des

contrats, droit immobilier ou droit social. A titre d'illustration, la structure a notamment conseillé Carte Bleue pour sa fusion avec Visa Europe.

« **Family office** ». Conseil des sociétés, MBA accompagne également quelques personnes physiques dans la gestion de leur patrimoine privé. C'est Michel Boutin, associé fondateur de MBA et spécialiste de la fiscalité des entreprises, qui pratique ce métier au sein du cabinet. « Avant MBA, j'étais fiscaliste international et les relations me liant avec des clients de grands groupes physiques », explique Michel Boutin, associé de MBA. Les cinq clients fortunés de

Michel Boutin, disposant d'un patrimoine supérieur à 100 millions d'euros, sont aujourd'hui issus des milieux du sport, de l'industrie, de la chanson et de l'art. Cette activité occupe plus d'un tiers de son temps, le service fourni au client pouvant sortir du sentier de l'accompagnement juridique et fiscal. « Je pense que ce type de clientèle recherche en nous une relation de proximité et de confidentialité pour traiter de leurs affaires », ajoutant que « si je traite de problématiques fiscales, je travaille aussi en interprofessionnalité sur des sujets plus juridiques tels que des donations à des fondations, des réorganisations patrimoniales entre les enfants selon l'origine de ces derniers », illustre Michel Boutin. La rémunération du professionnel s'effectue par le biais du traditionnel honoraire, à l'exclusion d'un forfait. ■

VALENTINE CLÉMENT