



Série d'été - ces jeunes leaders qui construisent la France de demain / Ruben Koslar, associé chez Jeantet

EXCLUSIF.

Chez Jeantet, cet avocat franco-allemand a pour spécialité les opérations de fusions-acquisitions transfrontières et les enjeux de contrôle des investissements étrangers. Il s'efforce de faire de sa double culture un atout pour accompagner les dirigeants dans leurs projets de développement.

Ruben Koslar - DR

À Fribourg, où Ruben Koslar grandit à quelques kilomètres de la frontière française, le bilinguisme et l'ouverture européenne font partie du quotidien. Élève du lycée franco-allemand de la ville, il développe très tôt une affection pour l'Hexagone. « C'est de là que vient mon premier contact, puis mon attachement progressif à la France ; j'ai récemment été naturalisé », raconte-t-il, dans un entretien accordé à WanSquare. Cette double culture devient rapidement le fil rouge de son parcours. Naturellement, il choisit Sciences Po Paris, attiré par l'ouverture internationale de l'école. Une année à l'université de Cambridge viendra enrichir cette formation avant un retour rue Saint-Guillaume où il se spécialisera en droit économique. « Ce qui m'a particulièrement plu a été de pouvoir appréhender les grands enjeux économiques à travers le prisme technique de cette discipline », explique Ruben Koslar, qui ne lâchera plus le droit. Son expertise sera mise au service du métier d'avocat.

Initiation

Ses premiers pas dans la profession le conduisent au cabinet Gide, d'abord à Bruxelles, où il travaille principalement en droit de la concurrence et en commerce international. Le M&A suivra. Comme souvent dans les parcours professionnels, les rencontres peuvent exercer une influence certaine. À Paris, il rejoint l'équipe de Karl Hepp de Sevelinges, associé spécialisé en fusions-acquisitions et franco-allemand comme il le sera quelques années plus tard. « Il décide de quitter Gide pour rejoindre Jeantet et je décide de le suivre », raconte Ruben Koslar. « C'était un projet un peu plus entrepreneurial », explique-t-il. Très vite, il se retrouve exposé à des dossiers majeurs et prend des responsabilités inhabituelles pour son niveau de séniorité. « Ce fut un vrai accélérateur d'apprentissage », remarque-t-il. Son ascension est rapide : collaborateur, conseil puis associé après neuf années au cabinet. Sa connaissance de la France et de l'Allemagne, de leur culture économique comme de leur environnement juridique, le conduit à intervenir souvent sur des opérations transfrontalières. Il accompagne ainsi, notamment, des entreprises allemandes dans leurs investissements en France, mais aussi des groupes français dans leurs projets outre-Rhin.

L'une des opérations qui marque ses débuts concerne l'acquisition, par Würth, d'activités de distribution de matériel électrique cédées par Rexel. « C'est typiquement ce type d'opérations qui m'a appris le métier », explique-t-il. Cette dimension internationale se retrouve notamment dans l'acquisition réalisée pour le groupe familial Sogestran auprès d'une entreprise allemande de transport fluvial. Le dossier l'a conduit à négocier en allemand avec les vendeurs et à accompagner son client dans la compréhension des règles applicables au marché ultra-rhénan. « Une partie de



notre travail consiste à expliquer à des investisseurs étrangers les particularités du marché français sans les inquiéter inutilement ; et c'est exactement la même démarche pour les entreprises françaises que nous accompagnons dans leurs opérations à l'international (notamment en Allemagne) . Des spécificités, il y en a partout », souligne Ruben Koslar, qui défend les intérêts des entreprises dans diverses industries (industrie lourde, équipements industriels, chimie...), la mobilité et le transport, les infrastructures, la logistique, l'aéronautique et la défense, ou encore, notamment, la santé et les biotechnologies.

Faire le liant

Pour celui qui se voit comme une passerelle entre la France et certes l'Allemagne et, plus largement, les marchés européens et internationaux, cette activité repose avant tout sur la capacité à créer un lien de confiance entre des acteurs issus de cultures différentes. « Je me reconnais dans les choix de mes clients. Souvent, ils choisissent la France pour leur première opération. J'ai moi aussi fait le choix de la France », confie-t-il.

Plus largement, l'avocat d'affaires s'investit personnellement dans les relations franco-allemandes, à travers le cercle des alumni franco-allemands de Sciences Po, mais aussi la Fondation de l'économie allemande, à l'origine de la bourse d'études dont il a bénéficié, « dans le cadre de laquelle je continue aujourd'hui à accompagner certains jeunes », sans compter le cercle économique franco-allemand, à la dimension plus institutionnelle. À l'image de sa pratique, résolument tournée vers l'international, Ruben Koslar est membre actif de l'Association Internationale des Jeunes Avocats (AIJA) et y contribue notamment à l'organisation des conférences ressemblant des centaines d'avocats du monde entier.

Tamis étatique

À mesure que les opérations se multiplient chez Jeantet, une nouvelle spécialité s'impose peu à peu dans son activité : le contrôle des investissements étrangers. Lorsque l'avocat débute sa carrière, ce dispositif, pourtant ancien en France, reste relativement discret. « J'ai vraiment vu la montée de cet enjeu pendant mes douze années d'exercice. Aujourd'hui, c'est devenu structurant pour la majorité de nos opérations », souligne-t-il. Ruben Koslar pense que cette évolution raconte autant l'histoire de son métier que celle de l'économie mondiale.

« Le droit des affaires ne se limite plus aux contrats et aux audits ; il s'invite dans les questions de souveraineté industrielle, d'autonomie stratégique et de sécurité économique », indique-t-il. « Le contrôle des investissements étrangers, c'est là où la politique, le droit et l'économie se rencontrent. C'est ce que je trouve le plus passionnant », ajoute-t-il. « On accompagne régulièrement des clients à Bercy pour expliquer l'impact de leurs investissements sur l'économie française. Ce sont des discussions difficiles », relève Ruben Koslar. La réglementation serait-elle devenue trop tatillonne ? « Je pourrais avoir intérêt à dire que c'est trop compliqué, trop imprévisible ou qu'il y a trop de conditions. En réalité, je pense que le contrôle des IEF fonctionne plutôt bien », déclare-t-il. « On protège très bien nos actifs stratégiques, mais cette réglementation ne traduit pas encore une véritable vision industrielle », tempère celui qui participe aux consultations organisées par le ministère de l'Économie et des Finances lors des évolutions du dispositif.

All inclusive



Ruben Koslar revendique d'ailleurs sa pratique du métier comme plus proche du conseil stratégique que de la seule expertise technique. « Au fil des années, j'ai développé une relation de proximité avec les dirigeants que j'ai accompagnée, jusqu'à devenir pour certains un interlocuteur régulier dans leurs choix de développement », explique-t-il. « Aujourd'hui, la vraie valeur ajoutée, c'est d'être un partenaire dans la durée des entreprises et de contribuer à leurs décisions », estime-t-il. « Souvent, ils nous sollicitent sur des enjeux stratégiques qui ne relèvent pas nécessairement directement du M&A, mais qui correspondent à des étapes clés dans la vie de leur entreprise », précise-t-il.

Peut-être que sa volonté d'accompagner les dirigeants à affronter un large panel de défis explique aussi son regard sur les transformations que traverse sa profession. « L'intelligence artificielle change les méthodes, pas la mission. Avec son essor, la dimension stratégique de notre rôle devient plus essentielle que jamais », souligne-t-il, n'y voyant pas une menace existentielle même si elle paraît bouleverser le secteur de l'audit. « L'exécution, c'est le socle. Mais la valeur ajoutée de notre métier n'est plus là. Au contraire, plus les outils automatisent l'analyse documentaire, plus les avocats doivent renforcer leurs capacités de jugement. Notre métier consiste à traiter les risques et à faire les bonnes recommandations. C'est ce que les dirigeants attendent de nous », juge Ruben Koslar.

Transmettre

Une conviction qui rejoint également sa réflexion sur la formation des nouvelles générations. « Si la profession évolue rapidement, la transmission des fondamentaux demeure essentielle pour assurer son avenir », indique celui qui enseigne les arcanes du M&A en dernière année de cursus à l'Ecole de Droit de Sciences Po Paris. « Mon objectif n'est pas de multiplier les cours théoriques, mais de confronter les futurs juristes aux réalités concrètes du métier. J'essaie surtout de leur faire comprendre les enjeux et défis de notre métier à travers des exercices directement inspirés de notre quotidien », nous raconte-t-il. Interrogé sur son avenir à moyen-long terme, Ruben Koslar rétorque qu'il se voit encore avocat d'affaires dans dix ans. « Je pense que le métier a encore beaucoup à m'apporter et que j'ai encore beaucoup à apprendre et à développer. Mon objectif est de continuer à entretenir et à renforcer les relations avec les clients existants, auxquels je suis très attaché et fidèle, tout en développant de nouvelles collaborations avec des clients que je pourrai accompagner dans leur croissance », confie-t-il.