Cum trebuie sa-ți croiești cariera pentru a intra în ‘Formula 1’ a avocaturii europene. Povestea fascinanta a lui Octavian David, tânar avocat în echipa Corporate din biroul parizian al firmei internaționale de avocatura Freshfields Bruckhaus Deringer



România este reprezentata cu succes peste tot în lume. Tinerii profesioniști care și-au cladit cariere în strainatate constituie cea mai curata carte de vizita pe care o poate avea țara noastra. Chiar daca muncesc pentru firme mari din Occident, ei sunt români, învață și toate lecțiile pe care și le însușesc acolo vor sa le aplice și acasa.Meritele sunt în totalitate ale lor, fiind o rezultanta a muncii, implicarii și dedicarii.Toți acești tineri merita din plin sa fie promovați și aduși în prim-plan. Și poate așa, generațiile care vin din urma vor gasi în ei modele demne de urmat și vor înțelege ca doar munca și seriozitatea pot asigura succesul unei națiii.

*Biz***Lawyer** prezinta astazi parcursul profesional al unui tânar avocat care activeaza în firma internaționala de avocatura *Freshfields Bruckhaus Deringer*.**Octavian David** lucreaza în biroul din Paris al acestei mari case de avocatura, având o specializare generoasa, care variaza de la tranzacții de *Private Equity*, la tranzacții clasice de *M&A* industrial. Cele mai multe proiecte în care se implica vizeaza tranzacțiile de *Private Equity* de tip *Growth Equity* și *Leveraged Buy-Out*.

Drumul sau în aceasta profesie a debutat acum zece ani, atunci când a fost admis la Facultatea de Drept a Universitații din București. Tot atunci a început și studiile de drept francez organizate de *Universitatea Paris 1 Pantheon-Sorbonne* în parteneriat cu instituția din București (n.r. *Colegiul juridic franco-român de studii europene* , denumirea actuala).

„Sunt anumite întrebari care ma fac sa realizez cât de repede trece timpul. Prezentul are și prostul obicei de a reduce din importanța trecutului, ceea ce ne face sa uitam (cert, în mod involuntar) persoanele și momentele din viața care ne-au format. Așadar, ca un gând preliminar, aș dori sa adresez recunoștința mea persoanelor care m-au ajutat sa cresc în toți acești ani, profesional și personal (știu ei care sunt), și sa mulțumesc vieții pentru ca a fost neiertatoare, fara de care nu aș fi învațat lecțiile pe care le știu acum.
La finalul a patru ani de studii aveam deja licența în drept românesc și licența în drept francez, precum și un master specializat în drept european economic. Am finalizat ciclul de studii academice cu un master specializat în dreptul afacerilor în Paris la *Universitatea Paris 2 Pantheon-Assas*”, povestește Octavian.

Descopera oportunitațile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.

Tânarul este de parere ca programul de master urmat la Assas a definit în mod decident traiectoria carierei sale. „Aici am avut oportunitatea de a învața de la profesori eruditi în domeniul dreptului afacerilor (printre care directorul de master **prof. Hervé Synvet**, cu care de altfel am și facut teza mea de master pe tema acțiunilor preferențiale în tranzacțiile de tip *Leveraged Buy-Out*). Tot în cadrul acestui master am descoperit pentru prima data domeniul de *Private Equity*, care avea sa ma convinga sa ramân sa profesez la Paris", marturisește avocatul.

Înainte de a se îndrepta catre drept, Octavian a avut o prima mare dragoste și anume domeniul financiar-instituțional. Pasiunea pentru acest domeniu se menține vie și astazi și îl ajuta în proiectele pe care le gestioneaza.

„Așadar, dupa ce am descoperit domeniul de *Private Equity*, care îmbina în mod armonios atât cunoștințe juridice, cât și profunde cunoștințe financiare, am decis sa ramân sa profesez la Paris. A urmat o perioada de internship în echipele *Corporate – Private Equity* ale mai multor firme de avocatura internaționale (DLA Piper, Shearman&Sterling, Freshfields Bruckhaus Deringer) pentru ca, la scurt timp dupa finalizarea acestei perioade de pregatire, sa încep colaborarea cu Herbert Smith Freehills și, un an și jumatate mai târziu, cu *Freshfields Bruckhaus Deringer* unde activez în prezent", spune interlocutorul ***Biz*Lawyer**.

Octavian subliniaza faptul ca nu ar putea alege în mod specific anumite momente cheie din activitatea sa profesionala, considerând ca fiecare tranzacție pe care a trebuit sa o duca la finalizare a avut particularitațile sale și i-a oferit lecții importante, atât din punct de vedere profesional, cât și din punct de vedere personal.

„Atunci când dai tot ce ai mai bun, plus unu, este imposibil sa nu te faci remarcat"

Freshfields Bruckhaus Deringer este compania cu care colaboreaza astazi, iar aici a ajuns dupa mai multe etape de pregatire pe care le-a urmat la Paris. Primul pas catre aceasta cariera internațională a fost facut odata cu obținerea licenței în drept francez. Ulterior, venirea la Paris pentru aprofundarea studiilor a intervenit firesc în parcursul sau.

Înca de la început, relația tânarului avocat cu Freshfields a fost una fructuoasa și benefica într-un mod mutual. Ambele parți și-au dorit o colaborare pe termen lung.

„La fel cum vorbeam despre decizia de a fi facut masterul specializat în dreptul afacerilor la *Paris 2 Pantheon-Assas*, aceeași afirmație o pot adresa și cu privire la decizia de a începe colaborarea cu Freshfields. Aici am gasit un mediu stimulant din punct de vedere intelectual, în care este apreciata performanța personala și cea de echipa. Mi-am gasit aici echipa care ma susține în toate eforturile mele intelectuale și profesionale, ceea ce este o perla rara în profesia de avocat. Faptul ca aveam deja studii în drept francez, unul dintre cele mai renumite mastere din Franța în domeniul dreptului afacerilor și stagii de pregatire în firme de avocatura internaționale a ajutat în mod cert în procesul de recrutare. În mod cert nu exista o rețeta unica a succesului, iar eu sunt departe de a fi demn sa pretind ca rețeta mea poate funcționa și pentru alții, dar cred cu tarie ca atunci când dai tot ce ai mai bun, plus

unu, este imposibil sa nu te faci remarcat, indiferent de mediul de lucru. Poate ca dau dovada de subiectivitate, dar consider ca românii (în special cei din diaspora) au un avantaj competitiv considerabil din acest punct de vedere, prin raportare la alte naționalitați, iar francezii sunt complet conștienți de acest lucru", detaliaza Octavian.

Tranzacții cu valori individuale între 500 de milioane și 5 miliarde de euro

Avocatul explica faptul ca domeniul sau de specializare este destul de general și variaza de la tranzacții de Private Equity, la tranzacții clasice de M&A industrial. „Cu toate acestea, intervin preponderent în cadrul tranzacțiilor de Private Equity de tip Growth Equity și Leveraged Buy-Out. Luând drept exemplu practica de Private Equity, Freshfields intervine adesea pe dosare pentru fonduri internaționale de investiții precum General Atlantic, EQT, Cinven, CVC, Blackstone, BlacRock, Charterhouse etc. Majoritatea dosarelor au o componenta internațională (sunt foarte rare dosarele 100% franceze), iar tranzacțiile variaza ca valoare individuala de la 500 milioane de euro la 5 miliarde de euro. Aceasta ne situeaza ca firma în sectorul de upper-mid cap / large cap", puncteaza Octavian.

Dimensiunea semnificativa a proiectelor în care lucreaza este una fireasca pentru o firma de avocatura din Magic Circle, în cadrul careia activeaza peste 3.000 de avocați din întreaga lume. Doar în biroul din Paris al Freshfields Bruckhaus Deringer sunt 130 de profesioniști în drept.

„Deși cuprinde o arie foarte variata de practici la nivel global, Freshfields este cunoscuta în Europa ca numarul 1 pe sectorul de M&A (conform recentelor rapoarte publicate de Bloomberg, Mergermarket și Refinitiv). În cadrul practicii generale de M&A, sub-practica de Private Equity este una dintre cele mai recunoscute și apreciate în Europa, în special în Londra, Paris și Frankfurt. Datorita calitații superioare a asociaților și colaboratorilor sai, Freshfields este solicitata de obicei de cele mai mari fonduri de investiții din lume (fonduri de capital-risc, fonduri de capital privat, fonduri de pensii, fonduri suverane, etc.) și cele mai mari conglomerate industriale (exemple notabile ar fi Apple, Meta, Google, Volkswagen, Daimler, Siemens, EDF etc.)", nuanțeaza avocatul.

Opiniile unor profesioniști care ocupa poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma *www.in-houselegal.ro*. Urmarește temele dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

Munca într-o firma din Magic Circle

Octavian apreciaza faptul ca înca din stagiile de pregatire a avut șansa sa lucreze cu echipe formate din oameni sclipitori de la care a avut multe de învațat.

„Deși eram doar la început de drum, nivelul meu de pregatire, rigoarea și cunoștințele pe care le acumulasem la finalul perioadei de internship erau superioare colegilor mei de generație din firmele de avocatura din România. Acest lucru m-a încurajat, de altfel, sa îmi continui activitatea profesionala în Paris. În prezent, nivelul meu de pregatire îmi permite sa gestionez, în calitate de „*lead associate*", tranzacții având o valoare individuala de ordinul zecilor de milioane de euro. Tranzacțiile cu o valoare individuala de ordinul sutelor de milioane de euro sau mai mult sunt de obicei mult mai complexe și necesita constituirea unor echipe mai mari cu avocați mai seniori",

precizeaza tânarul.

Profesionistul completeaza, subliniind ca „la fel ca orice firma de avocatura din România, şi la Freshfields exista ţinte fixe pentru billable hours care ajung de obicei sa fie îndeplinite în mod majoritar la finalul anului. Cu toate acestea, orele facturate de fiecare avocat variaza în funcţie de proiectele pe care intervine, perioada anului şi situaţia economica a pieţei. Personal, în ultimii trei ani, am avut o medie de peste 2.000 ore facturate anual."

Totodata, la Freshfields se încurajeaza interacţiunea constanta şi consolidarea relaţiilor cu clienţii. Prin urmare, nu sunt rare ocaziile în care avocatului i se ofera ocazia sa organizeze întâlniri informale cu diferiţi clienţi pentru a discuta despre proiecte viitoare. „Acesta cred ca este singurul aspect pe care serialul Suits l-a prezentat în mod fidel", glumeşte Octavian.

Activitatea derulata de tânarul profesionist cunoaşte doua extreme, acest fenomen fiind de fapt o caracteristica a muncii într-o echipa *Corporate – Private & Equity*. Avocatul menţioneaza ca lucrul acesta se datoreaza, în principal, ciclicităţii activităţii de dealmaking de pe piaţa care prinde amploare, în special, în ultima jumatate a primului semestru şi în primele luni ale anului.

„Prin urmare, nicio zi nu se aseamana cu alta şi niciodata nu exista siguranţa previzibilităţii. Cu excepţia cazurilor în care suntem nevoiţi sa gestionam o tranzacţie care se întinde pe mai multe luni, chiar şi în perioadele de „repaos" suntem expuşi la numeroase cereri „urgente" şi punctuale din partea clienţilor pe care trebuie sa le rezolvam rapid", argumenteaza Octavian.

Pe parcursul traseului sau profesional de pâna acum, tânarul a avut ocazia sa se implice în foarte multe proiecte cu importante mize economie. El aminteşte în acest sens oportunitatea inedita pe care a avut-o, pe parcursul anilor 2021-2022, de a ajuta fondurile de investiţii consiliate de Freshfields sa investeasca în cinci dintre cei mai importanţi „unicorni" de pe piaţa franceza. Este vorba despre societaţi de tip start-up valorizate la mai mult de un miliard de euro.

„În majoritatea dosarelor am avut un rol central în gestionarea tranzacţiilor, ceea ce mi-a permis sa dobândesc o experienţa unica pe piaţa franceza (şi europeana în general) în practica de *Growth Equity*. Deşi industria de *Growth Equity* este deja înradacinata în SUA şi UK, abia în urma cu câţiva ani a devenit populara şi în Europa continentala", povesteşte interlocutorul ***Biz*Lawyer**.

Din punctul sau de vedere, o alta tranzacţie care îşi merita locul în palmaresul celor mai complexe dosare pe care le-a avut a fost operaţiunea de carve-out (vânzare prin dezinvestire) a activităţii de retail din Europa continentala a unui grup bancar internaţional, care deţinea un portofoliu de peste 800.000 de clienţi.
În acest proiect, documentaţia juridica a fost redactata „de la zero", în conformitate cu cererile clientului, iar tranzacţia în sine a fost unica pe piaţa europeana din punctul de vedere al complexităţii şi dificultaţilor juridice întâmpinate. „De altfel, dosarul în cauza este unul dintre cele mai mari dosare din istoria Freshfields (ca numar total de ore facturate pe dosar)", arata avocatul.

Piaţa avocaturii din Paris

Accesarea unei cariere internaţionale nu este simpla, implicând un efort constant din partea celui care îşi doreşte un astfel de traseu. **Octavian David** subliniaza faptul ca piaţa avocaturii din Paris a devenit tot mai deschisa în ultimii cinci ani, iar oportunităţile pentru avocaţii straini sunt mai numeroase acum decât atunci când şi-a început el activitatea.

„Aș spune totuși ca exista în continuare o preferința pentru avocații care au o pregatire excelenta în sistemul academic francez. Însa pentru tranzacții de tip *Private Equity* care sunt agnostice cu privire la sistemul de drept în care sunt realizate (cu câteva excepții), orice avocat cu experiența internațională în acest domeniu s-ar putea relocaliza în Paris. În mod nesurprinzator, locurile din firmele mari de avocatura din Paris au început sa se elibereze în ultimul timp din cauza regimului de munca foarte dur, în favoarea firmelor mai mici de tip „boutique" cu program de lucru mai flexibil și accesibil. Din fericire, Freshfields s-a dovedit a fi rezilient în ultimii ani din acest punct de vedere datorita mediului agreabil de munca pe care îl creeaza", detaliaza românul.

Piața avocaturii din România este mica, dar promițatoare. O paralela între Paris din București

Octavian David este de parere ca exista în mod cert suficiente diferențe între doua firme de avocatura echivalente din Paris și din București.

„Prin „echivalent" ma refer aici atât la numarul de avocați, cât și la poziția pe piața locala a firmei respective. Aș începe, în primul rând cu rigoarea consultanței juridice oferite, ca prim și cel mai important factor de diferențiere. Din discuțiile informale pe care le-am avut cu colegi din Paris și colegii omologi din firmele de avocatura din București, se simte, de asemenea, o discrepanța de abordare și cu privire la relația client-avocat și dedicarea cu care aceasta este tratata. Calitatea documentelor tranzacționale și a analizelor juridice este, de asemenea, un factor de diferențiere notabil. Toate aceste elemente ma îndeamna catre concluzia ca actul de consultanța juridica în firmele de avocatura din București nu este înca, la momentul actual, la nivelul calitativ întâlnit în cadrul firmelor de avocatura echivalente din Paris (pentru a înlatura orice dubiu, în categoria firmelor de avocatura din București includ și birourile locale ale unor firme de avocatura internaționale). Surprinzator sau nu, consider ca lucru acesta este natural și, într-o oarecare masura, justificat de contextul economic în care se dezvolta firmele de avocatura din București. Din punctul meu de vedere, rigoarea și calitatea actului de consultanța juridica sunt direct proporționale cu volumul și valoarea tranzacțiilor realizate pe piața. Pentru a oferi context discuției, piața de M&A din România a cunoscut în 2022 un volum total de aproximativ 6,5-7,5 miliarde de euro, conform ultimului raport publicat de Deloitte. Ca element de comparație, doar biroul parizian al Freshfields a gestionat anul trecut tranzacții cumulând un volum de peste 10 miliarde de euro. Cu cât valoarea tranzacției devine mai mare, cu atât cresc și exigențele și așteptarile clienților, așteptari care nu pot fi împerecheate decât cu rigoare sporita și calitate superioara a actului de consultanța. Astfel, protecțiile contractuale devin mai solide, montajele juridice devin mai sofisticate și gradul de reactivitate fața de cererile și nevoile clienților sporește", comenteaza avocatul.

El ofera lamuriri suplimentare, subliniind ca este de parere ca firmele de avocatura din București nu ar trebui sa priveasca defectul actului lor de consultanța juridica ca pe un factor endogen, ci ca pe un factor exogen, puternic influențat de economia locala.

„Astfel, factorii decidenți din cadrul firmelor de avocatura din București ar trebui sa devina mai proactivi în agora și sa înceapa sa influențeze mersul economiei României pe o punte ascendenta, daca doresc sa dezvolte calitatea serviciilor pe care le ofera", nuanțeaza interlocutorul ***Biz*Lawyer**.

Octavian declara ca un lucru îmbucurator este faptul ca apetitul investitorilor straini pentru economia României crește, ceea ce aduce odata cu proiectele mari și firme de avocatura internaționale care le gestioneaza prin intermediul firmelor de avocatura partenere din București.

„Aceste ocazii ofera posibilitatea unui partaj de cunoștințe inestimabil care poate fi proliferat mai apoi pe piața locala. Însa, pentru a ajunge la un nivel satisfacator de osmoza de cunoștințe internaționale catre piața de avocatura din România, consider ca piața românească are nevoie de un volum anual de tranzacții care sa depașeasca o valoare cumulata de 20 de miliarde de euro", explica tânarul.

În acest moment, piața avocaturii din România se poate caracteriza prin doi termeni: mica, dar promițatoare. „Este mica în sensul ca avocatura din România are un corp profesional care este în continuare foarte selectiv (în mod neinspirat, astfel cum voi dezvolta în câteva momente) și este promițatoare în sensul ca, daca ar avea contextul în care ar fi expusa la mai multe tranzacții cu mize economice mari, s-ar perfecționa exponențial”, își argumenteaza Octavian opinia.

El atrage atenția asupra faptului ca exigențele examenului de selecție al avocaților sunt deja notorii, dar este de parere ca sunt neadaptate și total deconectate de realitațile economiei actuale. „Accentul în procesul de selecție se pune în continuare mai mult pe capacitatea de memorare în scurt timp a informației din domenii diverse, decât pe capacitatea de analiza a informației din domenii alese în mod voluntar și conștient de candidați. Acest lucru face ca tinerii avocați stagiari care intra în profesie sa fie nepregatiți în fața realitaților activitații dintr-o firma de avocatura, iar nivelul de profesionalism în primii ani sa fie foarte scazut. Cu toate acestea, avocații din România au un potențial extraordinar de adaptare și ingeniozitate juridica. Cu bune, cu rele, sistemul academic de drept din România nutrește aceste calitați. Problema mai mare este ca nu își învața studenții cum sa le valorifice în practica. Astfel, consider ca o expunere a avocaturii de business din România la proiecte mai mari și mai diversificate, locale sau internaționale, nu poate avea decât un efect pozitiv pe termen lung. Pentru acest motiv, avocații din România trebuie sa înțeleaga mai bine condițiile economice în care se dezvolta și sa acționeze proactiv la ameliorarea acestora în propriul beneficiu”, nuanțeaza avocatul.

Intra pe portalul de concurența pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din aceasta arie de pra

România are nevoie de investiții publice și de mai multe investiții internaționale private

Parcursul României din ultimul deceniu este unul îmbucurator, fiind una dintre țarile cu cele mai mari creșteri de PIB (în termeni nominali și reali) din UE.

„Incontestabil, investitorii straini încep sa se uite tot mai atent la regiunea CEE, inclusiv la România. Unul dintre multiplele motive este randamentul potențial de investiție mult mai ridicat, comparativ cu cel obținut în țarile din vest. De asemenea, România începe sa aduca înapoi în țara antreprenori români cu experiența internaționala care sa ajute la dezvoltarea ecosistemului de business național prin idei inovative”, precizeaza tânarul.

Cu toate acestea, un aspect foarte important menționat de **Octavian David** este acela ca dezvoltarea aceasta economica pe care toata lumea o lauda se datoreaza într-o prea mica masura investițiilor publice. Statul român are în continuare o problema în redirecționarea taxelor și impozitelor catre proiecte de dezvoltare regionale/naționale sau catre sectorul privat în general.

„Așadar, investitorii privați (straini sau naționali) sunt în general descurajați atunci când statul însuși nu investește în propriul ecosistem. O expresie foarte cunoscuta din ecosistemul de business American, care se potrivește contextului actual, este ca statul român nu are suficient „*skin in the game*”.

Nivelul de dezvoltare al unei economii are numeroși parametri de masura, dar printre cei mai comuni sunt volumul de investiții internaționale și gradul de acumulare a avuției la nivel local. Sectorul de *Private Equity* (cu condiția ca aceasta practica sa fie exploatata în mod responsabil), poate ajuta în mod semnificativ la dezvoltarea economiei locale prin crearea de locuri de munca și profesionalizarea echipelor de management.

Din pacate, economia României nu are industria și condițiile economice necesare pentru a face tranzacțiile de

Leveraged Buy-Out posibile. Spre exemplu, conform publicațiilor Bancii Naționale a României, titlurile de stat emise la începutul anului curent, cu o scadența între cinci și șapte ani (care este orizontul mediu de ieșire al unui fond de investiție specializat în tranzacții de *Leveraged Buy-Out*) au un cupon mediu de 8,5%. Acesta este în realitate riscul implicit pe care investitorii îl atribuie economiei României. În mod evident, pentru a putea finanța cumpararea unor societați cu datorie externa (de obicei tranzacțiile de *Leveraged Buy-Out* sunt structurate ca 50% capital propriu – 50% datorie externa), peste riscul implicit al economiei locale se adauga între trei și patru puncte procentuale, constituind astfel dobânda datoriei bancare. Daca pe lânga datoria bancara sunt incluse și structuri de datorie mai riscante tip mezzanine, mai adaugam alte patru sau cinci puncte procentuale. Astfel, ajungem în situația în care o societate sub *Leveraged Buy-Out* ar trebui sa fie capabila sa ramburseze o datorie cu o dobânda medie (blended) anuala de 14%-15%, timp în care trebuie sa și creasca pentru a-și putea menține marginile de profitabilitate. Sunt foarte puține grupuri românești care ar fi capabile sa faca acest lucru și majoritatea nu sunt de vânzare", atrage atenția interlocutorul ***Biz*Lawyer**.

Octavian David subliniaza ca, din acest motiv, piața din România a devenit în anii recenți foarte atractiva pentru investițiile de tip *Venture Capital* și *Growth Equity*. Ambele tipuri de investiții presupun un risc mai mare (pentru ca sunt de obicei finanțate exclusiv cu capital propriu), dar și un randament corespunzator mai mare, decât tranzacțiile de tip *Leveraged Buy-Out*. Fonduri ca Morphosis Capital sau Catalyst România contribuie în mod activ la ecosistemul antreprenorial român prin investiții active de tip *Venture* sau *Growth*.

„Investitorii instituționali (precum fondurile de *Private Equity*) au în general rolul de a agrega avuția locala și de a o redistribui în mediul privat pentru a crea plus-valoare. Multiplicarea unor astfel de inițiative nu poate decât sa ajute la dezvoltarea economiei românești, profesionalizarea managerilor de fonduri și a avocaților care intervin în cadrul tranzacțiilor de *Private Equity*.

Avantajele dezvoltarii acestei industrii în România sunt incontestabile. Cu toate acestea, regret sa vad cum decidenții politici din România dau dovada în continuare de o imaturitate intelectuala în ceea ce privește industria de *Private Equity*. Fac referire aici cu precadere la decizia recenta a ASF și a Guvernului României de a limita investițiile fondurilor private de pensii în fonduri de Private Equity la 1% din portofoliu, ceea ce dauneaza în mod incontestabil ecosistemului de business național.

Cu toate acestea, am observat ca pe piața românească încep sa devina tot mai populare polițele de asigurare M&A (*i.e. contracte de asigurare care asigura riscul garanțiilor date de vânzatori la vânzarea unei societați în schimbul plații unei prime de asigurare*). Marsh, unul dintre cei mai renumiți brokeri mondiali de asigurari M&A, are un birou și în București și poate contribui activ la dezvoltarea acestui sector pe plan local. Acesta este un semn clar ca piața locala începe sa se maturizeze. În condiții normale de piața, polițele de asigurare M&A încurajeaza lichiditatea pe piața secundara prin preluarea riscurilor neprevazute la momentul vânzarii. Este, în mod cert, mult mai confortabil pentru cumparatori sa se concentreze pe gestionarea societații cumparate, fara a avea grija unor riscuri ascunse negarantate, dar și pentru vânzatori, care scapa de grija compensarii unor riscuri neașteptate pe care ar fi trebuit sa le prevada la momentul vânzarii", comenteaza avocatul.

Deși activeaza la Paris, **Octavian David** are în prezent câteva proiecte și în România. El ramâne deschis tuturor oportunitaților, mai ales ca traim în „era muncii la distanța", prin urmare „relocalizarea fizica în România nu mai este un element indispensabil pentru a fi capabili sa construim ceva frumos acasa".

Parcursul avut de tânarul avocat român pâna acum ilustreaza perfect experiența omului care a înțeles ca rezultatele se obțin prin munca, dedicare, sacrificii. **Octavian David** afirma cu siguranța ca nu ar schimba nimic din ceea ce a trait. „Este greșit sa te gândești la timpul trecut ca la un instrument care te-ar ajuta sa schimbi ceva ce deja s-a întâmplat. Implicit, nu accepți consecințele propriilor judecați și fapte. Ca planuri de viitor, intenționez sa contribui activ la dezvoltarea industriei de *Private Equity* din România prin proiecte cu actori locali și internaționali. Îmi doresc sa pot împartași cu actorii locali cunoștințele și experiența de dealmaking acumulate pâna acum în scopul

ameliorarii şi profesionalizarii ecosistemului de business din România. Intenționez, de asemenea, sa obțin certificatul CFA (*Chartered Financial Analyst*) pentru care ma pregatesc în momentul de fața. Intenția este sa completez cunoștințele juridice și tranzacționale din domeniul de *Private Equity* cu noțiuni financiare aprofundate", încheie interlocutorul ***Biz*Lawyer**.

Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocuparile și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locala