

JURIDIQUE

Le milieu juridique, secoué par la crise outre-Manche et outre-Atlantique, s'attend en France à une redistribution des cartes entre cabinets d'avocats. Plusieurs équipes ont changé ou s'approprient à changer de cabinet.

Redistribution des cartes chez les avocats d'affaires

Le milieu juridique, fortement secoué par la crise outre-Manche et outre-Atlantique, s'attend en France à une redistribution des cartes chez les avocats d'affaires. De fait, plusieurs professionnels ont déjà changé de cabinet.

Le cabinet Darrois Villey Maillot Brochier vient de recruter Bertrand Cardi, une star des opérations de fusions et acquisitions et de restructuration, qui était associé au sein du cabinet britannique Linklaters, ainsi qu'Henri Savoie, un spécialiste du droit public des affaires, en provenance de l'américain Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP. C'est aussi une équipe de fusions et acquisitions, emmenée par Marcus Billam, qui vient de quitter le cabinet Clifford Chance pour rejoindre Allen & Overy (« Les Echos » du 7 janvier). Autre mouvement remarqué : chez Lefèvre Pelletier & Associés, un cabinet spécialisé dans l'immobilier, ce sont douze associés sur trente qui sont partis. Et dix d'entre eux sont aujourd'hui à la manœuvre pour implanter le britannique Wragge & Co à Paris. Et ce n'est sans doute pas fini, car d'autres départs sont encore en cours de négociation.

Retour au « modèle de base »

« Les transferts traditionnels d'équipes sont accentués par la crise », relève Caura Barszcz, directrice de « Juristes associés » (1). « Les réductions de voilure des grands cabinets anglo-saxons provoquent des mouvements vers des structures françaises ou de petites entités étrangères ». Pour Christophe Terchet, avocat associé chez Davis Polk & Wardwell, « la période de croissance a favorisé les prises de risques : des "boutiques" se sont mises à grossir ; des convergences d'intérêt ponctuelles ont pu se réaliser,

des cabinets d'avocats ont aussi fait des promesses d'association... Le problème est que, pour certains, tout ça est aujourd'hui difficile à tenir. Résultat : nombre de ces cabinets se voient contraints de revenir vers leur strict modèle de base. » Et comme la place de Paris présente une hétérogénéité de types et de tailles de structures, le marché des avocats d'affaires s'y fait des plus contrastés.

« Chaque mouvement est caractéristique d'une histoire bien particulière », estime Yves Boissonnat, associé au cabinet de chasse de têtes Odgers Berndtson. De fait, certains départs sont provoqués par un problème de management interne. D'autres illustrent un pari sur une nouvelle structure qui offre un « vrai » plan de carrière tandis, qu'à contrario, certains départs plus discrets s'effectuent sous plus ou moins de contrainte. On voit aussi des avocats, lassés de subir les diktats incessants d'une lointaine société-mère anglo-saxonne, se lancer dans la création de peti-

tes structures indépendantes et plus souples que les grandes partnerships. « Quantités de juristes, trop longtemps hyperspécialisés, ont envie de refaire du droit », justifie Marc Bartel, managing partner « Law Firms » chez le chasseur de têtes Heidrick & Struggles et avocat lui-même.

Vogue des généralistes

« Le marché a basculé », reconnaît Emeric Lepoutre, directeur général de Spencer Stuart en France et ancien avocat lui aussi. « On cherche désormais des fiscalistes, des spécialistes du droit social, du contentieux, des entreprises en difficulté et du droit public des affaires ». Une revanche pour ces professionnels que les paillettes des stars des fusions et acquisitions avaient éclipsés. « Les opérations de M & A [fusions et acquisition, NDLR] ont redémarré en fin d'année dernière », relève toutefois Hubert Segain, avocat associé au cabinet Herbert Smith. Mais, pour autant, les choses ne devraient plus nécessairement repar-

tir comme avant, en accompagnant systématiquement des banques d'investissement. A la vogue des spécialistes pointus succèdent celle des généralistes du droit des sociétés capables de traiter d'opérations d'acquisitions mais aussi de restructurations, de problématiques réglementaires et surtout « de tout un contentieux AMF en fort développement », insiste Hubert Segain. Autrement dit, d'opérations qui ont donné lieu à des délits boursiers.

La crise a eu ce point positif d'amener les grands noms de la place à repenser leur stratégie. Autant dire que la redistribution des cartes devrait se faire en fonction des capacités des cabinets à attirer le ou les talents qui sauront les maintenir ou les faire monter une ou deux marches sur l'échelle de la visibilité et de la notoriété.

MURIEL JASOR

(1) Auteur de la cinquième édition du « Guide des cabinets d'avocats d'affaires » (éditions du Management).

Avocats d'affaires : les dix premiers cabinets par taille...

En nombre d'associés et de collaborateurs

Fidal	1 420
Ernst & Young ste d'avocats	508
Landwell & associés	479
CMS bureau Francis Lefebvre	337
GIDE Loyrette Nouel	333
TAJ	307
Clifford Chance Europe LLP	207
Linklaters	186
Capstan	180
Freshfields Bruckhaus Deringer	175

...et par rentabilité⁽¹⁾

Chiffre d'affaires par associé/collaborateur (en millions d'euros)

Gibson, Dunn & Crutcher	1,174
Skadden, ARPS, Slate, Meagher & Flom LLP	1,158
Darrois Villey	1,142
Latham & Watkins	0,872
Ribeyre David et associés	0,733
Bredin Prat	0,720
Willkie Farr & Gallagher LLP	0,716
White & Case LLP	0,610
Dechert	0,606
Jones Day	0,598

« Les Echos » / Source : « Juristes associés » du 04/09/09

(1) Tous les cabinets (notamment étrangers) ne rendent pas public leur chiffre d'affaires.