

Grandes manœuvres dans le « restructuring »

Aroun Benhaddou – 12/11/2020 – L'AGEFI Hebdo

Cette année, le mercato des cabinets d'avocats d'affaires aura fait la part belle aux professionnels des restructurations, au détriment des experts en immobilier et en « private equity ».

S'adapter au mouvement pendulaire de l'économie. Les structures de conseil de tous bords ont cet enjeu chevillé au corps, avec parfois une tendance à virer brutalement d'un extrême à un autre. Au sein des cabinets d'avocats d'affaires, la crise de 2008 est encore dans toutes les têtes. Nombre de *lawyers* avaient été remerciés en raison du tarissement drastique des transactions sur le marché des fusions-acquisitions et du *private equity*. Depuis, plus d'une décennie s'est écoulée et les capacités d'anticipation se sont aiguisées, avec à la clé de multiples recrutements de professionnels du *restructuring*. « Ce mouvement a commencé dès la seconde moitié de 2019, un certain nombre de grandes structures ayant anticipé la fin du cycle sur le marché des transactions », constate Yves Boissonnat, dirigeant-fondateur du cabinet de recrutement Boissonnat Partners. Ce fut notamment le cas en septembre 2019 chez DLA Piper, qui est allé piocher chez Gide pour recruter en tant qu'associée Caroline Texier – laquelle a fait ses classes aux côtés de l'une des références en la matière, Gabriel Sonier.

Par le passé, les dossiers à fortes connotations contentieuses étaient essentiellement l'apanage de petites structures spécialisées. Mais les grands cabinets, y compris ceux disposant d'une forte pratique bancaire, ont fini par se frotter à l'exercice. « Il y a une raison macroéconomique et microéconomique. Tous les cabinets ont constaté une dégradation de la conjoncture et aucun d'entre eux ne veut rater le train, mais ils constatent aussi que leurs propres clients ont ou vont avoir des sujets de restructuration auxquels ils se doivent de répondre », note Yves Boissonnat. Mandats ad hoc, conciliations, sauvegardes financières et autres « *pre-pack* »... sans capacité d'accompagnement sur ces thématiques, le risque d'une perte de captivité des clients est bien réel.

Dans les plus gros cabinets de la Place, le mercato a ainsi été florissant depuis le début de l'année, et plus particulièrement depuis l'explosion de la crise sanitaire. Latham & Watkins, dont la *practice restructuring* était jusque-là tenue par Hervé Diogo Amengual, a ainsi franchi un nouveau cap en s'accaparant les services de la réputée Alexandra Bigot. Cette professionnelle à l'origine de la pratique *restructuring* chez Willkie Farr & Gallagher (où elle a officié pendant une trentaine d'années) est notamment connue pour avoir œuvré sur toutes les restructurations de Vivarte depuis 2014, ainsi que sur celles de CPI, Materis et Novasep.

Les « bébés » Bremond

Mais le plus gros pourvoyeur d'experts en *restructuring* de l'année a sans conteste été Bremond & Associés. Cela en raison de l'éclatement du cabinet créé par Guilhem Bremond en 2006. « La pression du marché était importante et ce cabinet réputé mais de niche peinait à s'introduire sur les plus gros dossiers », estime un avocat. L'homme fort de la structure n'a ainsi pas résisté à

l'appel du pied du bureau parisien de Paul Hastings, qui l'a convié à bâtir son département *restructuring*. Dans son sillon, sept de ses collaborateurs ont aussi rejoint l'aventure. De leur côté, Virginie Verfaillie-Tanguy (actuelle présidente de l'Association pour le retournement des entreprises) et Christine Le Breton, toutes deux associées dans la structure de Guilhem Bremond, ont décidé de lancer leur propre cabinet, Valoren Avocats. Un nouveau défi qui a aussi fédéré quatre de leurs collaboratrices. Parmi la liste des « bébés » Bremond à avoir pris leur envol figure aussi Hector Arroyo. Après dix années passées dans la structure, il a signé son arrivée chez Baker McKenzie en tant que *partner*. Président d'honneur de l'Association des jeunes professionnels du *restructuring*, il avait apporté ses conseils sur des dossiers comme Gérard Darel, Doux, Tati et Rallye/Casino. Certaines boutiques résistent cependant à l'attraction des grandes structures, à l'instar de Carbonnier Lamaze Rasle. Ce cabinet réputé en droit pénal s'est doté d'un département *restructuring* en recrutant le mois dernier Amandine Rominskyj et Antoine Poulain en qualité d'associés. L'un et l'autre évoluaient au sein de l'emblématique structure de Jean-Paul Poulain... père d'Antoine Poulain.

« Il y a une quinzaine d'années, les équipes bancaires des cabinets étaient en charge du 'restructuring'. Les boutiques spécialisées ont ainsi pu prospérer », souligne Marc Bartel, ex-senior client partner de Korn Ferry. Mais le phénomène d'aspiration des plus grands cabinets est aujourd'hui d'autant plus fort que le *restructuring* est devenu un « *must have* », où les rémunérations s'avèrent particulièrement attractives. Rien qu'au stade de *counsels*, il n'est pas rare de voir des montants de 250.000 euros par an. Un chiffre pouvant s'envoler à près de 400.000 euros dans quelques cabinets d'origine américaine. « **En matière de rémunération, il n'y a pas de grosse différence avec les avocats spécialisés en 'private equity'. Les éventuels écarts s'expliquent par la capacité à générer du business** », explique Yves Boissonnat. La période n'est de toute façon pas propice aux excès. Confrontés à des délais de paiement de plus en plus longs en raison de l'impact de la crise sur leurs clients, la plupart des grands cabinets internationaux ont pris des décisions fortes ces derniers mois, en bloquant les rémunérations et les promotions, mais aussi en diminuant les recrutements, notamment en immobilier et en *private equity*. L'expertise *restructuring* s'avère donc plus que jamais un précieux sésame pour éviter la cure d'austérité du moment.