

Adaptation forcée des cabinets d'affaires

Par : Agnès Rossignol Le : 2014-01-06 10h15 (974 Lectures)



Nouvelles

Changement de mentalités des avocats d'affaires français, internationalisation du métier oblige ! Les détails ... Collaborer, s'allier ou fusionner avec un cabinet international, se faire racheter, devenir un cabinet de niche, recruter des équipes externes, sont autant de stratégies que les cabinets d'avocats d'affaires français tentent de mettre en place dans un contexte de globalisation difficile.

Les cabinets français doivent nécessairement s'adapter compte tenu des défis auxquels ils font désormais face, que sont l'internationalisation des dossiers, avec l'accompagnement qui s'impose des clients français à l'étranger, et la complexité croissante des transactions, rapporte [Les Echos](#).

La concurrence est rude ...

Les cabinets sont de plus en plus challengés par leurs clients, les entreprises, qui disposent de juristes compétents en leur sein et n'hésitent pas à faire jouer la concurrence pour obtenir des honoraires plus flexibles.

Ils sont par ailleurs concurrencés par des gros cabinets américains comme Cleary Gottlieb, Latham & Watkins, Skadden, ou anglais tels que Linklaters, Freshfields, Clifford Chance, Allen & Overy, qui accompagnent souvent les grands groupes dans leur développement à l'international.



Aussi, s'ils veulent pouvoir conserver leurs marchés et développer leur clientèle, les Fidal, De Gaulle Fleurance, CMS Bureau Francis Lefebvre ou Jeantet Associés, pour n'en citer que quelques-uns, sont contraints de redoubler d'ingéniosité pour trouver des solutions adaptées et efficaces.

Les partenariats stratégiques

Parmi les voies choisies, à côté de la diversification des pratiques notamment, les alliances ont la cote ... Plutôt que de jouer la défense, les cabinets attaquent ...

Ils s'allient à des partenaires locaux, ce qui leur permet de garder le contact direct avec les plus hautes sphères de l'entreprise. C'est le cas par exemple de Darrois Villey et Bredin Prat.

On peut citer aussi Gide Loyrette Nouel qui, depuis cet été et après une période difficile, accentue son développement à l'international avec notamment [l'accueil de 19 avocats venus tout droit de Morgan Lewis & Bockius](#) ainsi que de 9 avocats au bureau de Kiev, et enfin la nomination toute récente de 5 associés mondiaux basés à Paris, Londres et Varsovie.

Les cabinets de niche

Depuis quelques années, les cabinets boutiques poussent comme des champignons : AGN Avocats, BDGS, Deprez Perrot, Homère, Piot-Mouny Roy Avocats, **PRISM Avocats**, Schmitt Avocats, Valmy Avocats, Bichot & Associés ou Solferino, pour n'en citer que quelques-uns.

Ils sont eux aussi très prisés des associés de grands cabinets qui décident de tout quitter pour créer leur propre structure de niche dédiée à leur matière de prédilection. La plupart souhaitent recréer une vraie relation intuitu personae avec le client. Ils sont aussi appréciés des entreprises qui relèvent l'esprit entrepreneurial qui se dégagent de ces audacieux, ainsi que la qualité du service équivalent à celui d'un grand cabinet jumelée à la flexibilité d'une petite structure.