

Comment font ils ? Cliquer pour lire

Paul Hastings, droit des affaires à taille humaine

Installé en France depuis 10 ans, le cabinet américain Paul Hastings est devenu un des plus rentables de son secteur

White & Case... & Croissance

Le bureau français du cabinet américain connaît une progression annuelle à deux chiffres depuis 2010

Sekri Valentin Zerrouk, le petit jeune qui monte

Créé il y a juste dix ans, le cabinet compte une trentaine d'avocats. Sa force, rester flexible tout en couvrant l'ensemble des champs du droit

Paul Hastings, droit des affaires à taille humaine

Installé en France depuis 10 ans, le cabinet américain Paul Hastings est devenu un des plus rentables de son secteur

Le moral est au beau fixe au 96, boulevard Haussmann, siège du bureau parisien de Paul Hastings, cabinet américain fondé en 1951 à Los Angeles. « Le seul du top 20 à avoir été créé après la Seconde guerre mondiale », explique Olivier Deren, son managing partner. La cinquantaine d'avocats du cabinet peut se vanter d'être une des firmes les plus rentables de Paris. L'an dernier, la firme a réalisé un chiffre d'affaires de 26 millions d'euros. A l'échelon international, Paul Hastings a réalisé un milliard de chiffre d'affaires en 2013. Paul Hastings fait partie de ces cabinets américains qui, à la fin des années 1990, décident de s'ouvrir à l'international et de s'implanter en Europe. « Les seuls qui n'ont pas été concernés par cette internationalisation sont installés à New York, pour qui tout ce qui se passe en dehors de Manhattan n'a pas d'intérêt », précise Olivier Deren. La globalisation est, pour ceux qui tentent l'aventure, le moyen d'accompagner leurs clients partout dans le monde pour leur prouver qu'ils sont dignes de confiance et donc en mesure de gérer leurs affaires... à New York. Ainsi la boucle est bouclée. A la tête du bureau français Olivier Deren était déjà là en 2004. Les Américains décident alors de reprendre en France les équipes de Moquet Borde & Associés. Ce sont les membres de ce cabinet français qui se choisissent Paul Hastings comme nouvelle maison-mère. Trois raisons motivent alors le mariage. Leur propre besoin de se développer à l'international, l'intégration réussie des différents bureaux étrangers au sein de Paul Hastings et sa pratique du contentieux, en plus de l'activité de conseil. Au cœur du métier de Paul Hastings, les fusions-acquisitions, le private equity, le droit

financier et fiscal, et le droit pénal des affaires. Récemment, Paul Hastings s'est occupé de conseiller Bull lors de l'OPA lancée par Atos. C'est aussi l'avocat du cabinet, Sébastien Crépy, qui est aux côtés de l'opérateur de transport et de stockage de gaz italien (SNAM) dans le cadre de l'acquisition de la filiale de transport et de stockage de gaz du groupe Total, TIGF. La firme conseille aussi Monoprix. Paul Hastings prévoit d'augmenter d'un tiers son effectif dans les prochains mois, il faut donc être attentif au marché et recruter malin, « car trouver un team player dans une profession où les ego sont démesurés est une chose compliquée », sourit l'avocat.

White & Case... & Croissance

Le bureau français du cabinet américain connaît une progression annuelle à deux chiffres depuis 2010

Etabli à Paris depuis 90 ans, White & Case a surtout décollé à la fin des années 1990. A l'époque, son patron actuel, Alexandre Ippolito, était le 32e avocat à rejoindre l'antenne française du géant new yorkais. Aujourd'hui, White & Case compte 170 avocats dans son prestigieux siège de la Place Vendôme. L'an dernier, il a réussi le transfert de l'année en recrutant les 20 personnes qui constituaient l'équipe « marché de capitaux » du Britannique Linklaters. Ce mercato a permis à White & Case, très présent dans l'arbitrage, le pénal des affaires, les fusions-acquisitions et le financement, d'étoffer l'offre proposée aux grandes entreprises. Très fort historiquement dans le financement (dettes souveraines, grands projets) White & Case s'est positionné dans les LBO dans les années 2000. Puis le cabinet a utilisé ce levier pour s'implanter dans le conseil en fusions-acquisitions.

Travaillant avec la plupart des grandes banques françaises et beaucoup de grandes entreprises, l'Américain à Paris a pu, en douze mois, prendre une place significative dans le conseil aux opérations de marché. Il était ainsi présent lors de l'introduction en bourse de Numericable et sur les dossiers Elix, Coface, Worldline ou SPIE. White & Case est aussi intervenu dans la cession de blocs de PSA, par exemple. Si le chiffre d'affaires du bureau parisien a crû de 29 % en 2013, cela en fait aussi la troisième implantation de White & Case dans le monde après New York et Londres. La Place Vendôme contribue ainsi à 10 % des recettes planétaires du groupe. Et la percée dans les marchés de capitaux ne se fera sentir dans les chiffres que pour l'exercice 2014. Cette année s'annonce donc encore comme un millésime à forte croissance. Mais après cinq années de progression à deux chiffres, l'heure est désormais à la consolidation. « Aujourd'hui nous couvrons le spectre nécessaire à nos clients. Nous ne sommes pas figés mais nous avons atteint une phase de maturité », explique Alexandre Ippolito.

Sekri Valentin Zerrouk, le petit jeune qui monte

Créé il y a juste dix ans, le cabinet compte une trentaine d'avocats. Sa force, rester flexible tout en couvrant l'ensemble des champs du droit

Ils se sont lancés il y a dix ans. Trois trentenaires à l'assaut d'un marché très concurrentiel à Paris, et pourtant « le jour où nous avons mis la clé dans la porte, nous nous sommes dit que c'était réussi, à condition de rester soudés », raconte Franck Sekri, associé fondateur du cabinet Sekri Valentin Zerrouk.

Franck Sekri et Jean-Marie Valentin se sont connus en stage chez Willkie Farr & Gallagher, un cabinet américain où ils se familiarisent avec les fusions-acquisitions. C'est chez Brandford Griffith que Franck Sekri rencontre Yamina Zerrouk, spécialiste en droit public. « Avec Jean-Marie, nous voulions créer notre propre structure. Spie nous a promis de nous confier ses activités de M&A si nous montions notre cabinet. Nous nous sommes lancés », raconte Franck Sekri. Le trio recrute d'autres associés (ils sont 7 aujourd'hui) et des collaborateurs. Le cabinet qui compte une trentaine d'avocats est toujours en pleine croissance. Car si les M&A représentent environ 40 % du chiffre d'affaires, d'autres segments se développent. « Notre force, c'est de couvrir l'ensemble des compétences, droit fiscal, contentieux, restructuration, droit public et social, explique Franck Sekri. Dans certains dossiers comme l'acquisition de SPS par l'Imprimerie nationale que nous avons bouclé récemment, c'est une vraie force de pouvoir interagir rapidement entre plusieurs départements ».

Comment imposer un cabinet de jeunes avocats dans un marché très encombré ? « Nous nous sommes installés à un moment où la conjoncture était florissante et où les méthodes anglo-saxonnes s'imposaient. Il y avait un besoin de structures indépendantes, plus petites et plus flexibles, y compris sur les honoraires », poursuit l'avocat. Au fil des années, les dossiers montent en gamme. Dans le conseil en restructuration, Jean-Marie Valentin a développé une spécialisation autour de la fiducie, qui permet au cabinet d'être conseil dans des dossiers comme l'arrêt de la raffinerie Petroplus, les difficultés du pôle vinylique d'Arkema ou la cession de la Redoute par Kering. Sans oublier les clients étrangers – des avocats binationaux travaillent avec les Etats-Unis, le Royaume-Uni, l'Espagne. « Le plus dur à gérer, c'est l'humain. Il faut bien recruter, et savoir garder les talents », constate-t-il. Pour la première fois cette année, le cabinet a associé une de ses collaboratrices, Coppelia Burgos, spécialiste en M&A.