

DROIT & R?GULATION

Publié le 2013-07-04

Entretien avec Alexandre de Goüyon Matignon, associé, PDGB Avocats



« Le réseau est une alternative performante aux cabinets internationaux »

Décideurs. Avec la mondialisation, les deals internationaux deviennent la norme. Sur ce type d'opérations, les réseaux peuvent-ils se substituer à un cabinet intégré ?

Alexandre De Goüyon Matignon. Oui, sans aucun doute. Un réseau international type Terralex peut être considéré comme une alternative performante aux grands cabinets internationaux. J'irai plus loin, un réseau peut, dans certaines circonstances, s'avérer plus efficace. L'an dernier, par exemple, nous avons conseillé le groupe suédois SCA dans l'acquisition de l'activité papier domestique Europe du groupe nord-américain Georgia Pacific. Cette transaction impliquant plus de vingt juridictions

était relativement complexe. Elle concernait au total plus de 4 000 salariés. Grâce au réseau Terralex, qui fait partie du Top 5 des grands réseaux internationaux, et qui regroupe plus de 150 cabinets dans plus de 100 juridictions, nous avons pu couvrir la transaction, notamment en mobilisant une vingtaine de cabinets d'avocats. L'opération était dirigée par RPC, notre cabinet correspondant à Londres, qui était à l'origine du dossier.

La valeur totale de la transaction, qui portait essentiellement sur les marques Lotus, Lotus Pro et Demak'Up, s'élevait à 1,7 milliard de dollars. La France constituait la principale juridiction, avec quatre sites industriels et un administratif, regroupant au total plus de 2 000 salariés. La transaction, qui se trouvait soumise au visa de l'autorité européenne de concurrence, a été engagée en août 2011, formalisée en novembre 2011 et close en juillet 2012.

Décideurs. Quels sont les avantages du réseau ?

A. de G.M. Du point de vue du client, il y a essentiellement trois avantages. Tout d'abord, le réseau dispose d'une couverture internationale très large, (dans le cas de Terralex plus de cent juridictions), contrairement aux cabinets internationaux dont la couverture géographique sera plus limitée. Ensuite, le cabinet indépendant sera en général plus proche de son marché. Il a été créé sur le marché local, pour servir les acteurs locaux, et ne correspond pas nécessairement à la volonté un peu abstraite de « planter un drapeau pour couvrir une juridiction ». Enfin, le dernier avantage est le coût. Les cabinets indépendants vont en général offrir des taux de facturation moins élevés notamment parce qu'ils ont des coûts de structure, et des coûts de fonctionnement, inférieurs.

Si l'on se place du point de vue du cabinet, il y a également trois avantages. D'abord, le cabinet conserve son indépendance. Ensuite, il peut accompagner ses clients à l'international. Enfin, il a accès aux grands deals transnationaux. C'est une approche évidemment plus rapide et plus flexible que celle consistant à ouvrir un bureau à l'étranger.

Décideurs. Comment fonctionne la vie en réseau ?

A. de G.M. L'appartenance se fait sur invitation. Les membres participent à la vie du réseau au travers de réunions annuelles, de réunions sectorielles, de l'appartenance à des groupes de travail, etc. Dans l'hypothèse d'un référencement client, le cabinet traitant facture directement le client. Dans l'hypothèse d'un dossier impliquant plus d'une juridiction, il est en général dirigé par le cabinet référant et chaque cabinet intervenant facture directement le client.