

Temps de lecture : 1 min 15''

**Les consolidations se succèdent à un rythme effréné : selon un rapport américain, le nombre de rapprochements a atteint en 2017 un niveau jamais vu depuis 2001. Alors que cette vague semble prête à toucher la France, penchons-nous sur l'intérêt de telles fusions.**

2017 s'inscrit déjà comme une année charnière dans l'historique des fusions-acquisitions et pas seulement pour le nombre record d'accords conclus depuis 16 ans. En effet, même si la grande majorité des opérations concernent encore l'absorption de petites structures, on voit apparaître une tendance de fond à la consolidation entre moyennes à grandes firmes. 2017 a ainsi notablement vu le rapprochement de **Dentons** avec Maclay Murray & Spens (Glasgow), **Norton Rose Fulbright** avec Chadbourne & Parke (New York) et Henry Davis York (Sydney), **Womble Carlyle** (500 avocats) avec **Bond Dickinson** (580 avocats à Londres), **DLA Piper** avec LETT (Copenhague), **Eversheds** avec Sutherland Asbill & Brennan (US).

2018 semble continuer sur le même rythme avec les rumeurs de fusion entre **Allen & Overy** et **O'Melveny & Myers** ainsi que la fusion effective depuis le début du mois de l'américain **Bryan Cave LLP** (900 avocats) et du britannique **Berwin Leighton Paisner LLP** (650 avocats). Par ailleurs Dentons continue sur sa lancée mondiale avec l'absorption de 7 firmes de par le monde début 2018.

## **FOCUS HEXAGONAL**

Côté français, quelques opérations notables ont fait la une récemment : union de Lefèvre Pelletier avec CGR en janvier 2016 (**LPA-CGR**, 180 avocats), rapprochement de **UGGC** avec l'équipe de 12 avocats de **Krief Gordon** en 2017, absorption de **Heenan Paris** par le britannique **DWF**, fusion de Vigié Schmidt et SLVF (**Vigié Schmidt & Associés**, trentaine d'avocats), formation de **LERINS & BCW** en juillet 2017 (50 avocats), sans oublier la fusion de **VERON et Associés** avec HOYNG ROKH MONEGIER, effective à l'été 2018 (25 avocats). Ces **opérations restent toutefois exceptionnelles** dans un marché orienté sur la création de cabinets "boutiques" à taille humaine et réticent culturellement aux fusions.

## POURQUOI C'EST SOUHAITABLE ET INEVITABLE

Bien qu'aujourd'hui loin derrière ses voisins anglo-saxons dans ce domaine, la tendance balbutiante à la consolidation en France ne peut que se renforcer et ce pour trois raisons majeures.

Les cabinets évoluent dans un **environnement concurrentiel** de plus en plus contraignant, qui *“implique d'avoir une taille critique plus importante pour résister et d'avoir assez de crédibilité et d'expertises. Pour être visible, il faut être dans les premiers sur son segment »* (Patrick Bignon, associé fondateur de Bignon de Keyser). Les très petits cabinets de niche auront du mal à résister et devront s'associer pour survivre, d'autant plus qu'un recrutement latéral coûte très cher et que le moindre départ peut couler une structure.

Par ailleurs, les **clients aussi ont changé**. Ils souhaitent réduire le nombre de leurs interlocuteurs et préfèrent s'adresser à une firme à même de répondre à toutes leurs problématiques et parfois de travailler sur plusieurs continents. Fusionner c'est aussi être amené à remettre en question ses pratiques, innover et savoir anticiper les demandes des clients.

Enfin, se démarquer implique d'**investir en communication et prospection**, ce qui est difficile à gérer dans une très petite structure. S'associer c'est aussi un moyen efficace et rapide pour monter en gamme.

Alors que la croissance repart, il serait dommage de ne pas en profiter pour investir.

---

### Pour aller plus loin

[Record breaking growth in law firm mergers in 2017](#)

[La consolidation du marché juridique français : une urgence !](#)

[Conseils pour réussir sa fusion](#)