

Temps de lecture : 1'30''

## **L'AFRIQUE, TERRITOIRE DE CROISSANCE, CONTINUE D'ATTIRER LES INVESTISSEURS. LES CABINETS D'AVOCATS INTERNATIONAUX S'ORGANISENT POUR RÉPONDRE FAVORABLEMENT À LA FORTE DEMANDE EN DROIT DES SOCIÉTÉS, FUSIONS-ACQUISITIONS, CONTENTIEUX ET ARBITRAGE.**

Par Anne-Laure JOUBAIRE

Le continent africain attire toujours plus d'investisseurs en quête d'un nouvel « Eldorado ». Après une légère baisse de la croissance l'année dernière, la reprise est espérée en 2017, tirée par le Sénégal, la Côte d'Ivoire, l'Éthiopie ou encore le Rwanda.

Selon le *Baromètre de l'attractivité de l'Afrique, EY, 2016*, l'Afrique du Sud, le Maroc et l'Égypte figurent parmi les pays les plus plébiscités par les investisseurs dans les secteurs de l'énergie, notamment solaire, suivis par ceux des services financiers et du transport.

Face à ces ouvertures, occuper le terrain est un enjeu stratégique pour les cabinets d'avocats d'affaires. Nombre d'entre eux ont suivi avec beaucoup d'intérêt la vie du marché et l'ont accompagnée, notamment à Johannesburg et à Casablanca qui sont actuellement les principales portes d'entrée du continent. En conséquence, depuis la levée progressive des interdictions d'installation, des cabinets étrangers ouvrent des bureaux sur le continent pour répondre à la demande de prestations haut de gamme, particulièrement dans les domaines des installations, fusions-acquisitions, du contentieux et de l'arbitrage (+ 27 Mds de dollars en 2016).

### **COMMENT LES CABINETS D'AVOCATS S'INSÈRENT-ILS SUR LE MARCHÉ ?**

L'implantation de ces cabinets d'avocats ne se déroulent pas sans quelques difficultés. Les marchés ciblés sont petits, à la fois en valeur et en nombre, ce qui entraîne concurrence et prix compétitifs. Aussi, pour s'insérer sur ce marché, plusieurs stratégies sont plébiscitées, notamment la mise en place de partenariats avec des structures locales. Sur ce marché très concurrentiel, la spécialisation est également un bon outil de différenciation.

L'une des problématiques phares, pour les cabinets, est liée à la mise en place d'équipes dédiées localement en mesure de répondre aux exigences des structures internationales. Pour ce faire, quelques initiatives réussies sont à étudier. Parmi elles, la mise en place de formations en partenariat avec des universités locales, à l'instar de Bird & Bird et l'ISCAE (Institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises) au Maroc. Ou encore créer des académies comme l'Africa Law Institute du cabinet Eversheds, l'Africa Academy de Clifford Chance ou l'Académie africaine de l'arbitrage de Lazarref Le Bars. Autres solutions : miser sur un apprentissage réciproque avec le détachement d'avocats locaux en Europe et inversement ; mettre à disposition une plateforme d'échanges de bonnes pratiques et de contacts ; et enfin, plus traditionnellement, recruter et former des stagiaires.

### **POUR ALLER PLUS LOIN**

[L'Afrique, nouvelle terre promise des avocats internationaux](#)

[Global Law Firms Turn to Africa](#)

[Panorama du marché juridique marocain](#)

[African law business](#)