

Les avocats d'affaires poussés à l'offensive par l'internationalisation des dossiers. Fers de lance de la profession, les avocats d'affaires se doivent d'accompagner leurs clients à l'international. La complexité accrue des opérations les pousse à affiner le positionnement de leur cabinet.

Les mentalités évoluent chez les avocats d'affaires. Les discours défensifs brocardant la globalisation du métier se raréfient devant deux tendances de marché persistantes : l'internationalisation des dossiers, avec l'accompagnement des clients français à l'étranger, et une complexité accrue des opérations. Cabinets français comme étrangers, tous étoffent leur pratique, se posent la question de la gouvernance et du management de leurs structures et réfléchissent à un mode de travail collectif plus efficace. Face à eux, les entreprises – qui se sont équipées en compétences internes –, savent désormais distinguer les cabinets d'avocats de première catégorie (« first tier ») des autres. Elles multiplient les mises en concurrence, assorties de demandes d'honoraires plus flexibles et divers. Certaines se font aussi épauler pour leur développement à l'international : par les firmes dites du « Magic Circle » londonien (Linklaters, Freshfields Bruckhaus Deringer, Clifford Chance, Allen & Overy) pour les groupes les plus importants. Aussi par des structures d'origine américaine telles que Cleary Gottlieb Steen & Hamilton, Latham & Watkins ou encore Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom, pour citer quelques cabinets disposant d'un accès privilégié au référencement chez les grands comptes.

Lire l'article sur [Les Echos](#)