

UN COUP D'ŒIL DANS LE RÉTROVISEUR...

Après une année 2013 mitigée, l'année 2014 a été celle du retour des grandes manœuvres dans le M&A « large cap » (Holcim / Lafarge, Numéricable / SFR, Club Med / Fosun, etc). Le marché français du M&A a doublé en volume en 2014 et presque renoué avec ses niveaux d'avant la crise de 2008. Les grands cabinets anglo-saxons et français en ont naturellement été les principaux bénéficiaires. Pour y faire face, ces structures se sont en priorité renforcées en *Corporate*.

Alors que le segment du M&A *mid market* a été un peu moins dynamique, les autres cabinets n'ont pas été en reste, en accueillant plutôt des associés M&A expérimentés disposant d'une clientèle portable susceptible de générer rapidement du chiffre d'affaires.

Dans un marché des cabinets d'affaires concurrentiel à l'extrême, le redémarrage du M&A s'est aussi traduit par une recrudescence des recrutements de collaborateurs dans les matières « transactionnelles » et/ou connexes au M&A (immobilier en particulier (avec plusieurs mouvements d'équipes), finance, etc.).

Le droit social, le contentieux et le *restructuring* sont naturellement restés porteurs.

A l'issue d'une année globalement satisfaisante et après deux années prudentes, les cabinets ont versé des bonus significatifs à leurs collaborateurs (2, voire 3 à 4 mois de rétrocession pour les plus performants). Ces derniers demeurent cependant plus attentifs que jamais à leurs perspectives d'évolution.

Enfin, l'année 2014 a été marquée par :

- la reprise des implantations de cabinets étrangers
- la création de « boutiques » par des associés reconnus et expérimentés (en *restructuring*, concurrence, arbitrage, etc.), recherchant plus de souplesse et d'indépendance
- une diminution sensible, en parallèle, du nombre de mouvements « latéraux » d'associés (- 10%)



Source : Baromètre Day One publié en février 2015

TENDANCES 2015

Le M&A devrait connaître en 2015 un rythme aussi soutenu qu'en 2014, grâce à un environnement de taux d'intérêt historiquement bas et des liquidités disponibles en abondance pour financer les transactions. L'atonie économique européenne conduit nos entreprises à se lancer dans des opérations de consolidation à domicile ou dans des acquisitions hors du Vieux Continent, afin de gagner de nouvelles parts de marché.

Si cette tendance se confirme et que le niveau général d'activité se maintient, les cabinets devraient continuer à recruter collaborateurs et associés dans des proportions au moins équivalentes à l'année dernière.

Le cas échéant, les profils les plus recherchés demeureront vraisemblablement (comme nous l'avons d'ores et déjà constaté au cours du premier trimestre 2015) :

- les experts des matières à connotation transactionnelle, ainsi que les spécialistes du Droit social et du *restructuring*
- les collaborateurs *mid-level* (car déjà relativement autonomes, encore malléables et financièrement « abordables »)
- les associés (notamment spécialisés en M&A, finance, fiscal) disposant d'une belle clientèle transportable.

Autre phénomène attendu en 2015 (et constaté en 2014, cf. supra.), la multiplication des structures de niche fondées par des associés réputés dans leurs domaines d'expertises. En effet, il est probable qu'un certain nombre d'entre eux feront le choix de quitter l'environnement des grandes structures institutionnelles pour s'associer avec leurs collaborateurs *senior* ou d'autres confrères également associés dans des cabinets concurrents.

Aussi sélectif et dynamique que l'année dernière, le marché offrira de réelles opportunités aux associés « entrepreneurs » et aux collaborateurs les plus talentueux.

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à contacter notre cabinet !

CICÉRON EXECUTIVE

234, rue du faubourg Saint-Honoré - 75008 Paris

T. +33 (0)1 53 76 43 40

E. contact@cicéron-executive.com

www.cicéron-executive.com