



classements 2014 avocats

Confirmée fin 2013, la tendance à la reprise s'est fait ressentir en 2014. Ainsi, les cabinets d'avocats ont accompagné les fonds dans ce renouveau d'activité. Et la dette a fait son grand retour, permettant au mid et large cap de reprendre de la vigueur l'an dernier.

LA VALEUR TOTALE DES BUYOUT DANS LE MONDE S'EST ÉLEVÉE À 332 MD\$ EN 2014, UN PLUS HAUT DEPUIS 2007, selon le rapport Global Private Equity & Venture Report 2015 publié par Preqin. Une tendance dont le marché français a profité. En 14 c'est donc reparti ! Certes pas aux niveaux de 2007, mais le private equity en France a repris des couleurs. Dans l'ensemble, tous les cabinets d'avocats ont conseillé plus d'opérations en 2014, et pour des valorisations d'entreprises nettement plus élevées qu'en 2013. La catégorie large cap (valeur d'entreprise supérieure à 200 M€) a vraiment meilleure mine et présente une croissance à la fois en valeur et en volume.

LE TRIO DE TÊTE, COMPOSÉ DES CABINETS KING & WOOD MALLESONS, EY ET LATHAM & WATKINS, A CONSEILLÉ 27 OPÉRATIONS ALORS QUE LE PODIUM DE 2013 N'EN AVAIT RÉALISÉ QUE 17 pour une valeur d'entreprise totale cumulée proche de 18 Md€, contre 11 l'année précédente. « Les actifs étaient pour certains détenus depuis longtemps, l'objectif de rotation était atteint, les fonds ont été plus enclins à se séparer de leurs participations », note Cédric Hajage, avocat partner chez Willkie Farr & Gallagher. Le financement disponible a accru la possibilité pour les fonds de revendre leurs participations. « Cependant, avec l'intervention accrue des banques d'affaires qui poussent à maximiser la valeur en tirant parti de la multiplication des solutions de financement, le processus d'acquisition s'étale dans le temps », tempère l'avocat.



PAR BAPTISTE POURQUERY DE BOISSERIN

LE SMALL CAP LUI AUSSI A PROFITÉ DE L'EMBEILLIE. EN TÊTE DE CE CLASSEMENT, LAMARTINE A CONSEILLÉ PAS MOINS DE 70 OPÉRATIONS. KEENSIGHT, BPIFRANCE, NIXEN... PEU DE FONDS D'INVESTISSEMENT N'ONT PAS ÉTÉ EN RELATION AVEC LE CABINET. Cependant, la compétition a été plus rude pour le podium et, finalement, UGGC prend la troisième place derrière HPML. « Nous avons revu beaucoup de LBO et notamment de buy in en 2014, et la tendance se confirme pour le début de l'année 2015, explique Thomas Hermetet, avocat associé du cabinet HPML. Les deals sont souvent moins propriétaires ». Une situation qui reflète de façon logique l'amélioration des conditions économiques. « La période est redevenue favorable pour les fonds qui montrent une véritable envie d'investir. Cela intensifie grandement la concurrence. Dans un contexte où le financement bancaire est plus accessible, cela permet une hausse des valorisations », continue Thomas Hermetet.

Du côté des structurations de fonds, le cru 2014 s'est révélé particulièrement abondant. EN EFFET, QUELQUES BELLES LEVÉES ÉCLAIR ONT MIS LES FISCALISTES AU TRAVAIL, PARMIS LESQUELLES CELLES DE CATHAY CAPITAL, EDRIP OU KEENSIGHT.

Côté capital innovation, malgré le démarrage timide du large venture, les levées de fonds de start-up ont bien occupé les avocats en 2014. LES INCONTOURNABLES GIDE, JONES DAY ET PINOT DE VILLECHENON ONT CETTE ANNÉE ENCORE TENU LEUR RANG D'HABITUÉS DU SEGMENT.

MÉTHODOLOGIE

Pour le venture, ressortent les cabinets ayant conseillé en 2014 (date de closing) des levées en capital, que ce soit du côté des fonds et/ou des entreprises, celles-ci devant être des cibles françaises. Les sorties de ces fonds spécialisés.

Concernant les conseils LBO et capdev, entrent dans ce tableau les cabinets ayant conseillé en 2014 (date de closing) des LBO et opérations de capital développement sur des cibles inférieures à 75 M€, comprises entre 75 M€ et 200 M€ et enfin supérieures à 200 M€ du côté des fonds et/ou des entreprises, celles-ci devant être des cibles françaises. Les sorties de ces LBO ont aussi été prises en compte, ainsi que les build-up. Les deals d'infrastructure et de real estate sont en revanche exclus.

Pour le restructuring, ont été classés les cabinets ayant conseillé en 2014 (date de closing) des restructurations de dette LBO, que ce soit du côté des fonds et/ou des entreprises, celles-ci devant être des cibles françaises. Le montant retenu est celui de la dette initiale restructurée. Puis, en prêteurs LBO, entrent dans ce tableau les cabinets ayant conseillé en 2014 (date de closing) exclusivement les prêteurs (banquiers, mezzaneurs ou fournisseurs d'un tranche) dans le cadre de financement des LBO. Cette catégorie ne distingue pas les tailles de LBO. Les montants pris en compte sont ceux des crédits conseillés et non des transactions totales. Enfin, en structuration, ont été classés les cabinets ayant conseillé en 2014 (date de closing) des GPs en France pour la structuration de fonds d'investissement direct, fonds de fonds et fonds d'infrastructure : FCPR, FCPI, FIP... Ne sont pas pris en compte les fonds de real estate, les hedge funds ainsi que les rachats secondaires.

Loins des levées de fonds ou des restructurations, les cabinets ont continué leur internationalisation. À LA RECHERCHE DE NOUVEAUX DÉBOUCHÉS, DENTONS S'EST ORIENTÉ VERS L'EST EN SE RAPPROCHANT DE DACHENG.

Le nouveau cabinet regroupe plus de 6500 avocats et professionnels, répartis dans 120 bureaux à travers plus de 50 pays.

Plus proche de nous, AYACHESALAMA A OUVERT UN BUREAU DE REPRÉSENTATION À LONDRES. La law firm se rapproche ainsi de ses clients, à la fois anglais investissant en France mais aussi français voulant investir outre-Manche.

D'AUTRES SE SONT LANCÉS, CRÉANT LEUR PROPRE STRUCTURE, À L'IMAGE DE CAROLINE CHABRERIE ET CHRISTOPHE BAERT. Les deux associés ont quitté Proskauer au cours de l'année dernière pour fonder Chabrerie Baert Associés A.A.R.P.I. Qui de mieux qu'un entrepreneur pour en conseiller un autre ? ■

AVOCATS VENTURE

RANG	NOM	NOMBRE DE DEALS	VALEUR (M€)	SPIN OFFS (%)
1	GIDE LOYRETTE NOUËL	59	449,65	42
2	JONES DAY	39	196,46	42
3	PINOT DE VILLECHENON ASSOCIÉS	28	4,6	22
4	CHAMMAS & MARCHETEAU	25	93,8	22
5	REEDSMITH	10	12,75	NC
6	VALLUET	9	10,5	10
7	JOFFE	8	13,8	15
8	EY SOCIÉTÉ D'AVOCATS	8	37,89	NC
9	DECHERT	7	NC	19
10	REDLINK	7	29,6	10
11	GRAMOND & ASSOCIÉS	6	2,3	6
12	KING & WOOD MALLESONS	6	NC	NC
13	DE PARDIEU BROCAS MAFFEI	4	14,5	5
14	ORRICK RAMBAUD MARTEL	4	30,1	3
15	DELSOL AVOCATS	4	NC	3
16	STC PARTNERS	4	79	NC
17	WRAGGE & CO	3	NC	6
18	ASTON	3	4,3	5
19	MBA	3	2	NC
20	SCOTTO	2	55	5

C : Confidentiel NC : Non communiqué * D'après l'estimation de P&M

LES NOMS DEMENTENT, SEULES LES PLACES DIFFÉRENT. Gide et Jones Day sont toujours en tête

→ CETTE ANNÉE ENCORE LE TRIO DE TÊTE reste le même. Seule la première place est inversée : Gide prend les commandes, suivi de Jones Day. Le lauréat a notamment conseillé le management de Biablaçar, la plateforme internet de covoiturage, lors de sa levée record de 73 M€ auprès d'Index Ventures, d'Accel Partners, d'Isai et de Lead Edge Capital. Autre belle opération à laquelle le conseil a pris part, la levée de 16,5 M€ effectuée par Lysogène et abondée par Sofinnova Partners, Bpifrance et Novo Seeds.

À SON CRÉDIT ÉGALEMENT, NOTONS L'ENTRÉE EN BOURSE de DBV, qui a levé 90 M€. Le cabinet a régulièrement travaillé avec Bpifrance, souvent incontournable dans le venture, XAnge, Isai, Partech, A Plus Finance... Quant au dauphin, Jones Day, il a largement été mandaté par les investisseurs. Néanmoins, le cabinet a conseillé le management lors de la levée de 20,7 M€ de Voluntis (expert de la e-santé) auprès de Bpifrance, d'Innovation Capital (ex-CDC Innovation), Vesalius Biocapital, Qualcomm, CapDecisif, CM-CIC Capital Innovation ou encore Sham.

ENFIN, PINOT DE VILLECHENON COMPLÈTE CE PODIUM en se retrouvant le plus souvent aux côtés des managers. Cependant, le cabinet a aussi conseillé Gimv lors de son investissement de 9 M€ en partenariat avec CM-CIC Capital Privé dans le site de vente de vêtements pour enfants Melijoe.



GAËTAN GIANASSO, ASSOCIÉ PRIVATE EQUITY, ET LIONEL DECHMANN, ASSOCIÉ FINANCEMENT DU CABINET LATHAM & WATKINS

La concurrence sur les deals a-t-elle été plus forte en 2014 ?
L'année 2014 a clairement été plus fournie en nombre d'opérations, notamment sur le haut du marché, avec une dizaine de deals de plus de 500 M€ de valeur d'entreprise. Si l'on élargit un peu le champ et que l'on regarde la liste des acquéreurs sur les 25 plus grosses opérations de l'année, la concurrence entre corporates et fonds a manifestement tourné à l'avantage des fonds. Dans ce contexte de marché actif, les valorisations que nous avons pu observer restent néanmoins en ligne avec la qualité des actifs mis en vente, les multiples de dette offerts et un rapport equity/dette qui ne s'éloigne pas beaucoup de la parité.

Les banques sont-elles devenues plus arrangeantes ?
L'éventail des financements disponibles s'est largement ouvert ces dernières années, et 2014 le confirme. Aux financements purement bancaires se sont ajoutés des financements obligataires de type high yield ou unitranche et des financements Term Loan B souscrits par des acteurs du private lending, ces types de financement pouvant d'ailleurs se combiner dans le cadre d'une même opération. Pour les opérations les plus significatives, nous avons par ailleurs assisté à une certaine forme de convergence entre les termes des contrats qui les régissent. Certains financements bancaires ont ainsi, par exemple, intégré des tests de covenants financiers allégés (cove lose) ou ont pris la forme de financements cove lite (pas de tests réguliers de covenants financiers), à l'instar des financements US TLB ou financements high yield. Nous avons aussi constaté qu'en 2014 les investisseurs dans ces différents financements sont restés sélectifs et que ces financements sophistiqués restent l'apanage des meilleurs actifs. Tout dépend en effet beaucoup de la qualité de crédit de l'emprunteur ou de l'émetteur considéré.

La double luxco est-elle toujours obligatoire ?
On a pu observer dans les faits qu'en 2014 l'utilisation de la structure double luxco n'avait pas été systématique dans les dossiers de taille significative. La nécessité d'une structure double luxco s'apprécie aujourd'hui davantage au cas par cas, notamment sur la base de la qualité de crédit de l'emprunteur, des conditions de marché, des prérequis de la syndication ainsi que de la possibilité de mise en place de structures alternatives. Par ailleurs, la pratique est en train de réfléchir aux conséquences pratiques de la réforme fiscale relative au régime de la fiduciaire sûreté, qui pourrait peut-être devenir un schéma de sûreté alternatif efficace pour les opérations où la mise en place d'une structure double luxco s'avérerait nécessaire.



AVOCATS LBO CAPDEV 0-75 M€ EN VALEUR D'ENTREPRISE

RANK	FIRM(S)	NUMBER OF DEALS	VALUE (M€)	NUMBER OF DEALS
1	LAMARTINE CONSEIL*	70	720	66
2	HPML	31	318,4	14
3	UGGC*	23	121	19
4	KWM*	21	524,1	12
5	PINOT DE VILLECHENON & ASSOCIÉS*	19	137	15
6	GRAMOND	19	54,59	17
7	VAUGHAN*	16	114,37	NC
8	DLA PIPER*	15	485,13	6
9	EY SOCIÉTÉ D'AVOCATS*	15	337,6	6
10	REEDSMITH	15	139,8	9
11	LAMY LEXEL	15	63,16	14
12	DE PARDIEU BROCAS MAFFEI	13	429	4
13	AYACHE SALAMA	12	225,7	NC
14	TAJ	12	NC	14
15	WRAGGE	12	NC	NC
16	JONES DAY	11	NC	13
17	CMS BUREAU FRANCIS LEFEBVRE*	10	118,75	19
18	MARVEL	10	NC	8
19	REINHART MARVILLE TORRE	10	NC	NC
20	CHAMMAS & MARCHETEAU	9	70	7

† Confidentiel NC : Non communiqué * D'après l'estimation de PEM

EN SMALL CAP, IL Y A LAMARTINE...

Et les autres. HPML, UGGC et KMW constituent le podium bis

→ CELA DEVIENT UNE CONSTANTE DANS NOS CLASSEMENTS, Lamartine est en tête, les trois suivants réunis font à eux tous autant d'opérations que le premier. À l'achat, peu de fonds de la Place parisienne ont pu se passer du cabinet. À ce titre, il est d'ailleurs difficile de sortir de ce listing une opération plus marquante qu'une autre, quel qu'en soit le type. En effet, du LBO au build-up en passant par le capdev, rien n'a échappé au vainqueur incontestable.

DERRIÈRE, LA CONCURRENCE A ÉTÉ PLUS ANIMÉE pour les places d'honneur. HPML, avec 31 opérations pour un montant cumulé de 318 M€, a notamment conseillé Ciclad, qui a succédé à Initiative & Finance dans le LBO sur Slat, fabricant d'équipements électroniques de secours. À noter d'ailleurs que Lamartine a conseillé le cédant. L'équipe de Thomas Hermetet a aussi été présente lors du MBO de Bia (fabricant de bancs de tests pour les constructeurs automobiles, aéronautiques et militaires), lors duquel Naxicap a investi aux côtés du management, permettant la sortie de l'industriel Angelantoni.

COMPLÉTANT CE PODIUM, UGGC A ÉTÉ LE PARTENAIRE juridique de CM-CIC Capital Privé lors de son entrée au capital de Pegast (enseigne de sandwiches) pour 1,8 M€. Enfin, King & Wood Mallesons a notamment conseillé la participation d'Eurazeo PME, Vignal Systems, qui a intégré ABL Lights. La cible, qui était détenue par 21 Centrale Partners, avait alors été valorisée 25 M€.

AVOCATS LBO CAPDEV 75-200M€ EN VALEUR D'ENTREPRISE

RANK	FIRM(S)	NUMBER OF DEALS	VALUE (M€)	NUMBER OF DEALS
1	LATHAM & WATKINS	7	832	2
2	DE PARDIEU BROCAS MAFFEI	7	800	2
3	EY SOCIÉTÉ D'AVOCATS	5	644	4
4	LAMARTINE CONSEIL	5	NC	2
5	STC PARTNERS	5	500	2
6	ASHURST	4	605	1
7	WEIL GOTSHAL MANGES*	4	440	NC
8	KWM	4	365	8
9	WILLKIE FARR & GALLAGHER	4	NC	NC
10	AYACHE SALAMA	3	350	2
11	CMS BUREAU FRANCIS LEFEBVRE	3	314	2
12	DENTONS	3	NC	2
13	DLA PIPER	3	430	3
14	PAUL HASTINGS	3	442	4
15	STEHLIN	3	NC	NC
16	TAJ	3	NC	4
17	WHITE & CASE	3	NC	3
18	MAYER BROWN	2	300	6
19	HOGAN LOVELLS	2	300	NC
20	FRANKLIN	2	220	NC

† Confidentiel NC : Non communiqué * D'après l'estimation de PEM

VIVE CONCURRENCE SUR LE LOWER MIDCAP.

De Pardieu Brocas Maffei et Latham & Watkins au coude à coude

→ APRÈS UNE PÉRIODE EN DEMI-TEINTE, LE MIDCAP FRANÇAIS a reçu une bouffée d'air frais en 2014. La concurrence est rude sur le podium. Latham & Watkins sort premier grâce au montant cumulé des opérations conseillées. Le cabinet a notamment été conseil lors de la sortie par Pragma Capital, Eurazeo PME et Cathay Capital d'IMV Technologies. Cette transaction a permis l'entrée de Qualium Investissement grâce à un ticket de 130 M€. Les services du cabinet ont aussi accompagné Ardian lors de son entrée au capital des laboratoires d'analyse médicale Bio7 dans une transaction valorisant la société 150 M€. Le cédant, Chequers, a été conseillé par Weil Gotshal & Manges.

DE PARDIEU BROCAS MAFFEI, QUI PREND LA SECONDE PLACE à quelques millions près, s'est retrouvé face à King & Wood Mallesons lors de l'acquisition par 21 Centrale Partners de DGF (distributeur d'ingrédients de boulangerie) pour 82 M€. On le retrouve aussi dans la cession par Equistone Partners de l'entreprise Apem à ICG pour une valorisation comprise entre 100 et 150 M€, selon notre base de deals.

ENFIN, EY S'EST FAIT REMARQUER CETTE ANNÉE en étant conseil sur les aspects fiscaux lors du rachat par PAI Partners de la majorité du capital d'Euro Media Group, prestataire de services audiovisuels en Europe, pour une valorisation comprise entre 140 et 200 M€.



CONSEILS RESTRUCTURING

RANK	FIRM	NUMBER OF OPERATIONS	VALUE OF OPERATIONS (M€)	OPERATIONS COMMUNICATED
1	WEIL GOTSHAL & MANGES*	15	8924	NC
2	DE PARDIEU BROCAS MAFFEI*	13	4379	11
3	WHITE & CASE	10	NC	8
4	SANTONI & ASSOCIÉS*	9	4868	14
5	ASHURST	8	5200	11
6	DLA PIPER	8	4162	6
7	BREMOND	7	NC	NC
8	CLIFFORD CHANCE	6	2211	NC
9	AYACHE SALAMA	5	1141	NC
10	DENTONS	5	NC	6

C : Confidential NC : Non communiqué * D'après l'estimation de PEM

VIVARTE EST CONSOMMATRICE DE CONSEILS, SANTONI & ASSOCIÉS RÉTROGRADE

Les habitués conservent leur rang

→ **COMME L'ANNÉE PRÉCÉDENTE, LE CRU 2014** a eu son lot de restructuring. Le plus marquant est sans doute celui de Vivarte : par la taille déjà, la dette de départ s'élevait en effet à 2800 M€ ; mais aussi par les ressources consommées. En effet Ashurst, Weil Gotshal & Manges, Willkie Farr & Gallagher, Ayache Salama, Dentons, De Pardieu Brocas Maffei... ont participé à la restructuration, que ce soit côté management ou côté fonds. L'entreprise aura ainsi bénéficié d'un effacement de 2000 M€ parallèlement à une injection de new money de 500 M€.

WEIL GOTSHAL & MANGES, QUI PREND CETTE ANNÉE la tête de notre classement, a ainsi aidé à la restructuration de Camaïeu. Autre dossier, Weil a conseillé Cinven, qui a cédé les rênes de Frans Bonhomme au fonds de pension américain Centerbridge Partners. L'accord a entériné la conversion en fonds propres d'une part substantielle de la dette, laquelle a été réduite de moitié pour descendre à moins de 300 M€. Santoni & Associés se retrouve 4^e, derrière les incontournables de l'exercice que sont De Pardieu Brocas Maffei et White & Case.

À NOTER LA LÉGÈRE AUGMENTATION du nombre d'opérations communiquées par les 10 premiers de notre classement qui ont été en charge de 86 dossiers en 2014, contre 82 en 2013.

3 questions à PASCAL CHADENET, managing partner du bureau de Paris de Dentons

Quelle est la stratégie qui a conduit Dentons à ce rapprochement avec Dacheng ?

Notre objectif a toujours été d'être là où sont nos clients. Nous n'avons pas besoin d'être les plus gros, mais nous voulons être les plus rapides. Et c'est aussi ce que veulent nos clients. Cette efficacité ne s'obtient pas par des alliances – nous devons être intégrés. En nous rapprochant de 大成 nous avons enfin une présence de premier plan dans la future première économie du monde. Avec 大成 Dentons, nos clients bénéficient d'une structure unifiée sur les cinq continents et d'une pratique homogénéisée. Sur le plan organisationnel, la vision polycentrique de Dentons a été un atout

AVOCATS LBO CAPDEV > 200M€ EN VALEUR D'ENTREPRISE

RANK	FIRM	NUMBER OF OPERATIONS	VALUE OF OPERATIONS (M€)	OPERATIONS COMMUNICATED
1	EY SOCIÉTÉ D'AVOCATS	11	4930	5
2	LATHAM & WATKINS	8	4890	7
3	KWM	8	4670	5
4	WEIL GOTSHAL & MANGES	7	6750	NC
5	SCOTTO	5	7550	NC
6	ASHURST	5	4420	1
7	MAYER BROWN	5	3878	2
8	WILLKIE FARR GALLAGHER	4	3900	NC
9	WHITE & CASE	4	3400	3
10	STC	4	3310	3
11	LINKLATERS	4	3161	5
12	TAJ	4	2630	5
13	DLA PIPER	4	2100	2
14	DE PARDIEU BROCAS MAFFEI	3	2650	2
15	CMS BUREAU FRANCIS LEFEBVRE	3	1575	NC
16	PAUL HASTINGS	2	1470	1
17	LAMARTINE CONSEIL	2	1200	NC
18	STEHLIN	1	620	NC
19	FRANKLIN	1	550	NC
20	JONES DAY	1	450	2

C : Confidential NC : Non communiqué * D'après l'estimation de PEM

EY PROFITE DU RETOUR DES TRANSACTIONS LARGE CAP. Latham et KMW sont à égalité

→ **RARES L'AN DERNIER, LES TRANSACTIONS SUPÉRIEURES** à 200 M€ signent leur retour cette année. Plusieurs d'entre elles ont même dépassé les 500 M€, de quoi espérer une fourchette large cap plus haute l'an prochain. La plus remarquable reste le remaniement de capital de Ceva. Le spécialiste de la santé animale a été valorisé 1 500 M€ lors de son 4^e LBO. Le cédent, Nixen, a été conseillé par Weil Gotshal & Manges, alors que les acquéreurs, Temasek, CDH Investments, Euromezanino, Sagard, le management et Sofiprotéol ont eu recours aux avis de King & Wood Mallesons, Linklaters et Mayer Brown.

SECONDE PLUS GROSSE TRANSACTION, le rachat par Astorg Partners et Montagu PE de Sebia à Cinven. Estimée à 1 100 M€, l'opération a permis à Weil Gotshal & Manges et à Latham & Watkins de contribuer au bon déroulement juridique de la transaction.

ENFIN, EY SOCIÉTÉ D'AVOCATS ASSOIT SA DOMINATION en matière fiscale. EY a notamment conseillé BC Partners lors de la cession de Spotless Group à l'allemand Henkel pour 940 M€, ou le rachat de Diana par Symrise AG pour 1 300 M€. À noter que les transactions concernant Numericable n'ont pas été prises en compte dans le classement, puisque réalisées dans leur majorité en 2013. Les deals TDF et Vinci Park ont aussi été exclus des opérations prises en compte, en raison de leur caractère à la croisée des chemins entre le private equity et l'infrastructure.



CONSEILS PRÊTEURS LBO

RANG	CABINET	NOMBRE D'OPÉRATIONS	VALEUR (M€)	NOMBRE DE SOCIÉTÉS
1	DE PARDIEU BROCAS MAFFEI	19	1151	10
2	KWM	18	1572,5	7
3	NABARRO & HINGE	14	759,5	8
4	DLA PIPER	7	187	6
5	HOGAN LOVELLS	6	973	NC
6	GIDE LOYRETTE NOUËL	4	1500	NC
7	PAUL HASTINGS	4	80	3
8	WHITE & CASE	4	3181	3
9	LATHAM & WATKINS	3	1117	3
10	WEIL GOTSHAL & MANGES	3	956	NC

C : Confidentiel NC : Non communiqué * D'après l'estimation de PEM

CONSEILS STRUCTURATION DE FONDS

RANG	CABINET	NOMBRE D'OPÉRATIONS	VALEUR (M€)	NOMBRE DE SOCIÉTÉS
1	JONES DAY	24	1739	16
2	CHAMMAS & MARCHETEAU*	14	1650	8
3	DECHERT*	13	985	22
4	CLIFFORD CHANCE	11	3710	14
5	GRAMOND	8	1135	NC
6	STC PARTNERS	4	NC	2
7	DENTONS	2	NC	1
8	KALLIOPÉ	2	300	NC
9	MBA MOISAN	2	NC	NC
10	HOGAN LOVELLS	1	NC	NC

C : Confidentiel RC : Non communiqué * D'après l'estimation de PEM

LE FINANCEMENT COULE À FLOT. De Pardieu Brocas Maffei, KWM, Nabarro & Hinge en profitent

→ LE FINANCEMENT A RÉPONDU PRÉSENT EN 2014 et cela se ressent sur le niveau d'activité des cabinets, avec l'explosion du nombre d'opérations et des montants négociés. Comme en 2013, De Pardieu Brocas Maffei reste premier en nombre de dossiers traités. Le cabinet a conseillé les banques ou des pools bancaires sur des sujets de financement ou refinancement en dette senior dont Sermeta, La Toulousaine, Vignal Sytems, Ascometal ou encore Péters Surgical.

À LA SECONDE PLACE, KING & WOOD MALLESONS a doublé son nombre d'opérations par rapport à l'année précédente. L'ex-SJ Berwin a été conseil lors de l'entrée d'EdRIP au capital de Maesa en négociant une unitranche de 45 M€ apportée par Tikehau IM. Enfin, la 3^e place revient à Nabarro & Hinge. Ses équipes ont majoritairement été appelées dans le cadre de négociations de dette unitranche.

L'ENTRÉE DE LBO PARTNERS, TURENNE CAPITAL ou encore de Koonsight Capital au capital de Menix (fabricant de prothèses orthopédiques et actif dans l'implantologie dentaire) a été rendue possible grâce notamment à une unitranche de 28 M€ apportée par Alcentra. Il est aussi intervenu auprès d'Argos Soditic pour sa prise de participation dans Valco (robinetterie industrielle), réalisée au moyen d'une unitranche de 20 M€ mobilisée auprès d'IFE Mezzanine et d'Idinvest.

JONES DAY EN TÊTE GRÂCE AUX FIP/FCPI. Clifford Chance prend la tête en valeur cumulée

→ JONES DAY EST EN TÊTE DU NOMBRE DE FONDS notamment grâce au rebond des FIP FCPI, qui ont retrouvé la cote auprès des investisseurs particuliers. Ainsi, 68 nouveaux véhicules ont vu le jour en 2014, contre 61 pour le précédent exercice, selon les données Afic et AFG. Jones Day en a structuré une douzaine, entre autres pour le compte d'123Venture, de Siparex, NextStage ou CM-CIC Capital Privé.

CHAMMAS & MARCHETEAU EST INTERVENU pour la levée de fonds Winch 3 d'EdRIP clos à 300 M€. Le cabinet a aussi participé à la construction de fonds de dette pour Bpifrance (fonds Croissance Mezzanine doté de 150 M€) ou encore au véhicule Actomez II, clos aussi à 150 M€. Dechert garde son 3^e rang cette année. Le cabinet a surtout été porté par les fonds de venture.

ENFIN, CLIFFORD CHANCE PREND LA 4^E PLACE en nombre de fonds structurés. Toutefois, en valeur, le cabinet devient le premier. En effet, le fonds a notamment travaillé aux côtés de Cathay Capital pour la mise en place du Sino French (Midcap) Fund, clos à 500 M€. Il a aussi permis à Indigo Capital d'atteindre le hard cap de 250 M€ fixé pour son fonds mezzanine. Dernière belle levée, celle d'Idinvest, qui a récolté 235 M€ lors d'un closing intermédiaire pour son fonds Idinvest Private Debt III en fin d'année. KWM, pour sa part, n'a pas souhaité concourir sur ce métier.



majeur dans le rapprochement avec 大成. Seul cabinet à ne pas avoir de nationalité, nous n'avons pas de culture juridique dominante. Nos partenaires chinois y ont été sensibles, car ils ne voulaient ni être absorbés ni absorber qui que ce soit.

Pourquoi vous être tourné vers l'Asie ?

Nous sommes présents en Chine depuis plus de 10 ans. Mais pendant longtemps, les investissements de nos clients allaient dans un sens : le « in-bound » des pays occidentaux vers la Chine. Aujourd'hui, cette tendance commence à s'inverser. C'est ce qui donne tout son sens à notre association. 大成 est en Chine un cabinet de premier plan qui dispose non seulement de bureaux très importants à Beijing, Shanghai et Hong Kong mais aussi, et surtout, d'une présence majeure dans un grand nombre de villes chinoises qui, toutes, ont la taille d'une

capitale occidentale. C'est de ces villes que viendront les futurs investissements chinois à l'Ouest.

Resentez-vous aujourd'hui les premiers effets sur votre activité en private equity de votre alliance avec 大成 ?

Pour le moment, pas du tout. Il existe encore très peu de fonds d'investissements chinois. Les véritables acteurs de l'expansion chinoise à l'étranger sont les State Owned Enterprises, les SOE. 大成 représente environ 90 % d'entre elles. Nous entendons bien être au premier rang des cabinets d'avocats qui représentent des entreprises chinoises en relation avec leurs investissements en France. Et la taille de ces investissements pourrait vite s'avérer surprenante. En matière de private equity, cela fera peut-être les beaux jours des fonds français à la recherche d'acquéreurs...