

CABINETS D'AVOCATS D'AFFAIRES & LEURS PARTENAIRES ET PRESTATAIRES



Jean-Pierre Viennois
Bret Bremens

P. 70



Lionel Schwirtz
Legal Suite

P. 131



Jérémy Certoux
Secib

P. 138



Alexandre Yérémián
Jarvis Legal

P. 156



Vanessa Benichou
King & Spalding

P. 180



Mauricio Olaya
Muñiz Abogados

P. 203



Therese Pritchard
BCLP

P. 215



Lisa Mayhew
BCLP

P. 215



E. Kerim Yardimci
Deris

P. 258



Okan Çan
Deris

P. 258

MARCHÉS

LE MARCHÉ FRANÇAIS P. 53
LE MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN P. 170
LE MARCHÉ SUD-AMÉRICAIN P. 190
LE MARCHÉ BRITANNIQUE P. 204
LE MARCHÉ EUROPÉEN P. 218
AUX PORTES DE L'EUROPE P. 250
LE MARCHÉ ASIATIQUE P. 260
LE MARCHÉ AFRICAIN P. 276

ANNUAIRE

PRÉSENTATION DES PRINCIPALES
SOCIÉTÉS DU SECTEUR P. 282

LEADERS

GLOBAL 100 2019 P. 12
LE DÉCIDEURS 100 DES MEILLEURS
CABINETS D'AVOCATS D'AFFAIRES
EN FRANCE P. 18
LES MEILLEURS PARTENAIRES
& PRESTATAIRES P. 102

Bret Bremens : 25 avocats déjà et demain, 25 notaires en plus !



Entretien avec

Jean-Pierre Viennois,
associé fondateur, **BRET BREMENS**



Olivier Reynouard,
associé fondateur, **BRET BREMENS**

Créé le 1^{er} janvier 2019, le cabinet Bret Bremens agrège des équipes d'avocats d'affaires (*corporate* - M&A, finance, fiscal, social, concurrence, santé) réunies autour d'un projet pluri-professionnel mené avec les notaires de l'étude Bremens. Le groupe, implanté sur les cinq derniers niveaux d'un immeuble de la Cité internationale à Lyon, prévoit de doubler son effectif dans les cinq ans pour constituer un ensemble de 250 personnes implantées à Paris et à Lyon.

DÉCIDEURS. Vous avez créé une structure réunissant avocats et notaires. Pour quelles raisons ?

Jean-Pierre Viennois. Pour des raisons qui tiennent pour les unes aux interactions de nos prestations et pour les autres à leur complémentarité. Interactions : dans plusieurs de nos domaines d'activité, nos prestations sont intriquées. L'avocat doit travailler avec le notaire et réciproquement. Il en va ainsi par exemple dès que l'on conseille un chef d'entreprise, qui est aussi un enfant, un conjoint, un parent et un propriétaire, notamment immobilier. Régler un transfert de titres de sociétés, lorsque ce transfert a pour cause une donation, une liquidation de régime matrimonial ou une succession est beaucoup plus efficace lorsque notaires et avocats peuvent travailler ensemble. C'est aussi le cas lorsque l'on intervient sur des montages immobiliers. Le volet sociétaire peut bien souvent être optimisé, tout comme les aspects relevant du droit des baux. Ainsi, la mise en place de certaines opérations de promotion immobilière suppose la constitution de structures sociétaires ad hoc et adaptées, la négociation entre plusieurs associés, aspects habituellement traités par nos équipes *corporate*. D'une manière plus générale, la complémentarité de nos services pour certaines catégories de clients constitue une autre raison du rapprochement ; il en va notamment ainsi dans le domaine bancaire et financier. Alors que l'étude Bremens conseille plusieurs établissements de crédit depuis très longtemps pour certaines de leurs opérations, nous sommes en mesure de proposer plusieurs autres lignes de services à ces établissements et ceci se vérifie aussi avec les clients des notaires dans le domaine de l'assurance. Ajoutons que la pratique du contentieux dans tous ces domaines constitue un atout considérable pour une anticipation parfaitement éclairée des solutions préconisées, et qui profite à tous.

Les interactions entre ces deux professions se retrouvent notamment en droit de l'immobilier et du patrimoine. Pourriez-vous illustrer les synergies déployées au cabinet entre notaires et avocats ?

Je donnerai deux exemples d'opérations déjà menées en commun et à l'occasion desquelles les synergies sont apparues clairement pour nous comme pour les clients. Le premier : on sait que les restructurations par LBO sont l'occasion pour les vendeurs de procéder à des donations à leurs enfants ; dans le cas de groupes composés de multiples associés, il est souvent difficile de faire coïncider les calendriers lorsqu'interviennent autant de notaires que de donateurs. L'intervention d'un notaire unique, ponctuellement, pour une multiplicité d'opérations identiques ou voisines, permet de gagner beaucoup de temps. Le second : le règlement de la succession de l'associé d'une société implique une multiplicité d'opérations et donc d'interventions qu'il est nettement plus facile et efficace de régler au sein d'une même équipe.

Structurellement, vous utilisez les mécanismes de la loi Macron. Quels en sont les bénéfices pour votre cabinet et vos clients ?

La loi Macron a permis la mise en place de sociétés interprofessionnelles et de sociétés pluriprofessionnelles. Les premières sont les outils des prises de participation en commun et du partage du résultat de ces opérations. Elles sont aussi les instruments du partage et de la mise en commun de moyens. Les clients sont plus directement impactés positivement par ce second volet, lorsqu'ils peuvent être reçus dans les mêmes locaux par exemple. Dans notre projet, elles correspondent à une première phase (la phase actuelle), de préparation des structures d'exercice. Les secondes

(sociétés pluriprofessionnelles) permettent la mise en commun des prestations et celle des honoraires. Le client n'a plus qu'un seul fournisseur et une seule source de facturation pour des opérations mettant pourtant en scène une multiplicité d'opérateurs de professions différentes. La relation gagne ici aussi en simplicité, pour le client plus que pour les professionnels au demeurant, qui doivent maintenir des comptabilités séparées. Dans le cadre de notre projet, la SPE interviendra courant 2020.

Historiquement, votre cabinet d'avocats a développé une expertise dans le secteur de la santé. Quelle typologie de clientèle conseillez-vous et sur quel type de dossiers ?

Le cabinet Bret Bremens conseille la plupart des opérateurs du domaine de la santé : professionnels de santé et leurs syndicats et autres organisations professionnelles, ordres professionnels, établissements de santé publics et privés, producteurs et distributeurs de produits de santé, investisseurs ; et ce pour des dossiers très variés : de la régularité d'élections au sein d'une union régionale de professionnels de santé à mise en place d'opérations de fusion ou de partenariats entre établissements de santé privés ou publics. L'essentiel de notre activité dans le domaine de la santé est toutefois constitué par des opérations de fusions et d'acquisition portant sur des cliniques spécialisées, des plateaux techniques ou des groupes de médecins, que nous prenons en charge dans l'ensemble de leurs dimensions, y compris sociales et fiscales.

Ce secteur a-t-il vocation à se développer chez Bret Bremens ?

Nous entendons conserver notre position d'excellence dans ce domaine et poursuivons en ce sens nos recrutements spécialisés (nous recherchons d'ailleurs actuellement un avocat junior ayant suivi une formation en droit de la santé). Mais nous voulons également continuer notre croissance en *corporate*/M&A et dans le domaine de la finance, de la banque et de l'assurance ainsi que dans nos autres domaines de compétence : droit social et droit fiscal.

Plus généralement, quelle est votre stratégie de croissance à court/moyen/long terme ?

Dans le domaine de la santé, notre croissance continuera d'intervenir en interne même si nous n'excluons *a priori* aucune opportunité de croissance externe qui

pourrait s'inscrire de manière harmonieuse dans nos projets. Dans le domaine *corporate* et M&A, notre renforcement grâce aux équipes de Jérôme Lucas (ancien CMS Francis Lefebvre) depuis et tout récemment de Serge Cambie (ancien PWC), soit huit personnes qui nous ont rejoints, nous permettent d'absorber à court terme en tous cas, nos perspectives de croissance. En revanche, nous serions intéressés pour nous rapprocher d'une équipe spécialisée en droit public et peut-être en nouvelles technologies de l'information et de la communication, en droit des transports ou dans d'autres domaines de spécialité que nous ne saurons pas et que nous n'avons pas l'intention développer en interne, mais qui compléteront notre offre. Néanmoins, nous ne céderons pas à la précipitation ni à la folie des grandeurs. Nous nous sommes toujours imposé l'excellence comme condition de la croissance et nous croyons que seule la qualité des prestations et celle des hommes qui les assurent, peuvent constituer un cadre satisfaisant d'exercice et une ligne stratégique de long terme. Or, nous sommes une jeune équipe : seuls trois avocats sur vingt-trois ont plus de 45 ans !

Vous visez également une présence à Paris. Quels sont vos projets ?

Notre présence à Paris à ce jour est symbolique alors que notre activité, dans nos cœurs de métier historiques, s'étend à l'ensemble du territoire français métropolitain et outre-mer. La conséquence de la spécialisation, c'est bien sûr l'ouverture géographique et nous jouons cette aspiration depuis bien longtemps. Un renforcement de nos équipes à Paris rendrait plus confortable notre activité dans le Nord, en Normandie, en Alsace et en Moselle, où nous sommes déjà très présents et bien sûr à Paris, où nos clients sont déjà nombreux ! Ce développement constituera surtout la suite logique de notre croissance et un relais plus visible pour le développement de notre réseau international. Peut-être pourrions-nous « faire d'une pierre deux coups » et nous associer avec un cabinet spécialisé dans l'un des domaines qui nous intéressent, déjà implanté à Paris. Le plus tangible à ce jour reste toutefois une implantation via notre association pluriprofessionnelle, par le regroupement avec une étude, voire plusieurs études parisiennes. C'est actuellement le principal projet que nous menons ensemble avec nos associés notaires. ♦



Valentine Hollier-Roux,
associé fondateur, **BRET BREMENS**



Nadia Ripert,
associé fondateur, **BRET BREMENS**



Jérôme Lucas,
associé fondateur, **BRET BREMENS**