



Neuilly-sur-Seine, le 5 décembre 2000

COMMUNIQUE

LE RESEAU ANDERSEN LEGAL ANNONCE UN MONTANT D'HONORAIRES MONDIAUX DE 528 MILLIONS DE DOLLARS

Andersen Legal, le réseau mondial d'avocats d'affaires associé à Andersen Worldwide SC, a annoncé des honoraires mondiaux de 528 millions de dollars pour l'exercice clos au 31 août 2000, soit une croissance de 17 %.

Le marché européen représente 80 % environ des honoraires d'Andersen Legal. Si l'Euro était resté stable pendant l'exercice, les honoraires mondiaux auraient atteint 586 millions de dollars et la croissance aurait été de 30 %. Les honoraires au titre de l'exercice précédent (1998-1999) s'élevaient à 452 millions de dollars.

Une approche privilégiant la qualité

Alberto Terol, Président Directeur Général d'Andersen Legal¹, déclare : "Il s'agit essentiellement de croissance interne, fruit des expertises et des services délivrés par nos avocats. En outre, au cours de l'exercice, deux cabinets d'avocats ont rejoint Andersen Legal. Le cabinet d'avocats allemand Luther & Partners a fusionné avec Andersen Freihalter pour donner naissance à Andersen Luther, et le cabinet d'avocats brésilien Thiollier e Pinheiro Advogados a fusionné avec Branco Advogados Associados pour créer Thiollier, Pinheiro e Branco – Advogados."

"Notre stratégie consiste à nous positionner sur le haut de marché pour fournir des conseils de qualité adaptés aux objectifs de croissance de nos clients. Le recrutement au cours de l'exercice d'avocats expérimentés très estimés tels que Tony Williams de Clifford Chance, Jean Thibaud de Gide Loyrette Nouel, Pierre Lenoir de Jeantet & Associés et Gilles Thieffry de Norton Rose indique notre détermination à renforcer Andersen Legal."

"Nous reconnaissons l'importance des marchés londonien et new-yorkais. A Londres, nous avons considérablement investi au cours des 12 derniers mois en recrutant sept nouveaux associés spécialisés dans des domaines du droit spécifiques tels que la banque, les marchés de capitaux, le contentieux, la propriété intellectuelle et l'eBusiness. Cet investissement se poursuivra. Notre cabinet londonien opère déjà à égalité, en termes d'honoraires facturés, avec un grand nombre de cabinets d'avocats reconnus de la City. Nous demeurons également attachés au développement d'une activité juridique aux Etats-Unis et nous sommes en pourparlers actifs avec un certain nombre de cabinets."

"La qualité du travail réalisé pour nos clients et l'importance des missions qu'ils nous confient sont éloquentes. Aucun observateur objectif ne doute de la crédibilité, de l'indépendance ni de la qualité du

travail que nous réalisons dans le monde entier. Nous connaissons bien les marchés sur lesquels nous intervenons et sommes capables d'attirer des avocats reconnus.”

Missions majeures

L'année dernière, Andersen Legal a fourni des conseils dans le cadre de plusieurs opérations majeures, notamment :

- Conseils à la banque espagnole Argentaria concernant sa fusion avec Banco Bilbao Vizcaya d'une valeur de 38 milliards de dollars environ afin de créer la deuxième banque la plus importante de la zone euro .
- Conseils à la Bank of Scotland relatifs à l'externalisation de ses besoins informatiques à IBM d'une valeur de 1 milliard de dollars environ sur dix ans et considérée comme le plus gros contrat d'externalisation européen à ce jour.
- Conseils à la banque polonaise, BRE Bank S.A., et son actionnaire majoritaire, Commerzbank AG, dans le cadre d'une fusion contestée avec Bank Handlowy d'une valeur de 2 milliards de dollars.
- Conseils à la société Virgin relatifs à son opération de joint venture de téléphonie mobile (Virgin Mobile) de 1 milliard de dollars qui aura son siège à Singapour, avec SingTel Mobile (une filiale de Singapore Telecom).
- Conseils à des clients relatifs à cinq demandes de licences différentes dans divers pays d'Europe portant sur des réseaux de téléphonie mobile de troisième génération connus sous le sigle UMTS (Universal Mobile Telecommunications System), c'est-à-dire le système de télécommunications mobiles universelles. Selon *Wireless Internet*, la vente de ces licences de troisième génération aurait rapporté jusqu'à présent 92,7 milliards d' € aux gouvernements européens.
- Traitement d'un certain nombre d'IPO, les premiers appels publics à l'épargne, de sociétés de télécommunications et sur Internet, notamment l'introduction en Bourse de la société TTP Communications plc basée à Cambridge au travers d'une offre internationale qui évaluait la société à 542 millions de livres.
- Gestion de projets émanant d'un certain nombre de gouvernements dans le monde pour évaluer et rédiger la législation sur l'eBusiness et traiter la prestation de service associée à l'eBusiness. Par ailleurs, le réseau a achevé un rapport sur 20 juridictions pour un client du secteur des compagnies aériennes/de voyages sur les réglementations de l'eBusiness. Il a produit également avec le Comité Européen des Assurances (CEA), un rapport paneuropéen sur l'impact de la législation sur l'eBusiness sur le secteur des assurances.
- Gestion de projets de fusion et acquisition portant sur plusieurs milliards de dollars en Norvège, Nouvelle Zélande, Allemagne et en Australie.

Un nouveau service aux clients

Au cours de l'année, Andersen Legal a lancé 'Dealsight', son service de gestion en ligne des transactions. La technologie Dealsight permet de créer un site Web sécurisé et exclusif, protégé par un mot de passe. Dealsight est utilisé pour certains travaux confiés par nos clients sur des fusions ou acquisitions, des financements de projets, des IPO, des acquisitions immobilières ou des projets similaires.

Patrick Bignon, Directeur Général mondial d'Andersen Legal¹ déclare : “Nous faisons des progrès considérables dans le domaine du développement d'outils électroniques pour nos clients. Ces derniers ont été séduits par Dealsight depuis que nous avons annoncé sa création et nous l'utilisons déjà pour un certain nombre d'opérations transfrontalières de grande envergure. Outre Dealsight, nous développons aujourd'hui plusieurs outils, qui notamment donneront aux clients un accès direct à leurs dossiers traités par tous les cabinets d'avocats membres de notre réseau. Nous collaborons actuellement avec Richard Susskind, un consultant éminent sur l'utilisation des technologies de l'information dans les cabinets d'avocats afin d'assurer que notre investissement dans l'eBusiness continue d'être novateur et que la priorité soit accordée au client.”

“Nous investissons également dans le développement de la relation clients. Nous travaillons étroitement avec eux pour répondre à leurs besoins spécifiques dans les domaines du partage des connaissances et dans la façon de suivre et délivrer nos prestations. En septembre 2000, nous avons nommé Neil Cochran directeur de l'activité clientèle pour le réseau Andersen Legal dans le monde entier. Il veillera à la protection et au développement des valeurs essentielles de la profession d'avocat et tout particulièrement au contrôle de la qualité.”

Expansion

Andersen Legal reste attaché au développement d'une présence aux Etats-Unis et dans d'autres centres d'affaires importants. Tony Williams, Directeur Général mondial d'Andersen Legal¹ indique : “Les Etats-Unis restent un marché essentiel pour les avocats. Nous avons l'intention d'ajouter aussi rapidement que possible un cabinet d'avocats américain de haut niveau au réseau Andersen Legal. Nous sommes confiants dans notre capacité à développer des relations avec un ou plusieurs cabinets américains de tout premier plan, tout en nous conformant aux réglementations locales, notamment aux règles annoncées récemment par la SEC.”

“Notre objectif est de poursuivre le développement d'Andersen Legal en Europe et dans la région Asie/Pacifique. Un des critères que nous privilégions pour inciter un cabinet réputé à rejoindre le réseau Andersen Legal est le fait que le cabinet d'avocats doit être reconnu et économiquement profitable.”

¹ L'équipe de dirigeants d'Andersen Legal comprend trois associés :

Alberto Terol

Chief Executive Officer (Président Directeur Général), Andersen Legal
Ancien Directeur associé de Garrigues & Andersen, le cabinet d'avocats espagnol membre d'Andersen Legal.

Patrick Bignon

Worldwide Managing Partner (Directeur Général mondial)
Patrick Bignon est responsable du développement de l'activité d'Andersen Legal en Europe et au Moyen-Orient ainsi qu'au Japon et en Amérique Latine. Il est également responsable du développement de l'eBusiness et des services relatifs à la technologie de l'information/IP.

Tony Williams

Worldwide Managing Partner (Directeur Général mondial)
Tony Williams est responsable du développement de l'activité Andersen Legal au Royaume-Uni, en Amérique du Nord et dans la région Asie-Pacifique. Il est également le responsable mondial des services de fusion et acquisition et il est associé principal d'Andersen Legal au Royaume-Uni.

Nouvelle marque Andersen Legal

“En janvier 2000, nous avons adopté une nouvelle identité : la marque ‘Andersen Legal’ que nous utilisons de plus en plus dans un certain nombre de pays” affirme Alberto Terol. “Andersen Legal est un nom synonyme de qualité, de professionnalisme et d’engagement vis-à-vis de notre clientèle et qui bénéficie d’un fort impact. Le nom sera graduellement décliné par tous les cabinets membres d’Andersen Legal si les règlements des instances ordinales locales le permettent.”

Andersen Legal fait désormais parti des tous premiers réseaux d’avocats d’affaires, avec 2900 avocats, dans 35 pays, dont 1500 en Europe.

En France, Andersen Legal connaît un fort développement. Le cabinet a réalisé en 2000 un chiffre d’affaires de 541 millions de francs, en croissance de 22%. Il s’appuie sur l’expertise de 500 avocats, dont la mission est d’accompagner les entreprises et les collectivités dans leurs projets de développement.