

EDITO

Voilà deux ans que nous avons créé le Cabinet ALTANA au pire de la crise financière de 2009 et nous voici dans les turbulences de la crise de la dette.

Pour autant, nous demeurons optimistes car nous croyons à notre modèle entrepreneurial, salué dès la première année par diverses distinctions et encore l'année dernière.

Nous ne cédon pas ici aux caprices de la communication, mais nous pensons que connaître l'histoire fait gagner du temps à ceux qui nous accordent leur confiance et à ceux qui nous regardent et s'interrogent. C'est la raison de ce document par lequel nous avons voulu vous montrer notre parcours et vous dire notre ambition.

La presse s'est récemment fait l'écho de la mobilité croissante des avocats entre les cabinets dont nous avons bénéficié en renforçant nos équipes et en développant de nouvelles expertises.



**NOUS CROYONS À NOTRE MODÈLE
ENTREPRENEURIAL, SALUÉ DÈS LA PREMIÈRE
ANNÉE PAR DIVERSES DISTINCTIONS**

C'est une évolution qui s'est encore accentuée l'année dernière essentiellement entre les cabinets anglo-saxons et les cabinets dits de niche.

Notre ambition est autre : être un cabinet composé d'avocats polyvalents pour répondre à la complexité croissante du monde des affaires et devenir un des leaders sur notre marché domestique pour y trouver la force de répondre à la globalisation de l'économie.

Ces stratégies divergentes des cabinets traduisent la volonté de répondre à des besoins multiples et les profondes interrogations liées à l'évolution du "marché du droit".

Asynchrone et paradoxal, il subit la globalisation de l'économie, tout en essayant de la structurer, et parfois la devance - la crise monétaire a montré que l'Europe s'est fédéralisée plus vite juridiquement qu'économiquement ou politiquement - mais pour autant le "marché du droit" demeure toujours contraint dans les limites de ses juridictions nationales.



**NOTRE AMBITION : ÊTRE UN CABINET
COMPOSÉ D'AVOCATS POLYVALENTS
POUR RÉPONDRE À LA COMPLEXITÉ
CROISSANTE DU MONDE DES AFFAIRES
ET DEVENIR UN DES LEADERS SUR
NOTRE MARCHÉ DOMESTIQUE POUR
Y TROUVER LA FORCE DE RÉPONDRE À
LA GLOBALISATION DE L'ÉCONOMIE**

Notre réponse est de construire un **cabinet libre, indépendant et solidaire** parce que nous croyons qu'une structure **économe de ses coûts** de production est agile et flexible, apte à s'adapter aux évolutions de notre monde. Nous croyons aussi que la communauté des juristes, riche de sa diversité culturelle, nous assure de pouvoir recourir aux meilleures compétences requises dans chaque juridiction, **sans exclusivité**. Nous savons enfin que le plaisir de travailler ensemble vous assure que nous nous dédions entièrement à **votre défense**.

DISTINCTION

En 2011, le cabinet ALTANA s'est vu décerner le Trophée d'or dans la catégorie "Firme Entrepreneuriale" lors de la cérémonie des **Trophées du Droit & du Contentieux** organisée par Leadersleague. ALTANA a été distingué parmi plus de 150 cabinets d'avocats et personnalités en lice, pour sa stratégie entrepreneuriale et son organisation managériale. Ce trophée a récompensé l'excellence, la renommée et le dynamisme des professionnels de notre cabinet dont les compétences ont été reconnues par les membres du jury. ALTANA dédie ce prix tant à ses équipes qu'à ses clients et ses partenaires, qui ont choisi de donner leur confiance au cabinet et d'adhérer à notre projet.



Trophée d'or dans la catégorie "Firme Entrepreneuriale"



ILS NOUS ONT REJOINTS

ALTANA poursuit son expansion et renforce ses équipes, pour accompagner sa politique de spécialisation et le développement de ses activités en France et à l'international.

Toutes les nouvelles arrivées s'inscrivent dans la stratégie d'ALTANA d'offrir à ses clients un accompagnement à forte valeur ajoutée dans tous les domaines du droit des affaires. Les qualités humaines, l'ouverture d'esprit et la volonté entrepreneuriale forte au service des clients notamment, sont essentielles dans le cadre des recrutements.

En octobre 2011, **Jean-Philippe Thibault** et son équipe sont venus renforcer le pôle de droit économique et de la concurrence en donnant par là même, un coup d'accélérateur sur le développement à l'international du cabinet avec une clientèle composée de grands groupes américains, japonais et coréens.

Jean L'Homme a également rejoint le pôle droit public avec ses compétences en PPP et sa pratique de la réglementation bancaire et financière.



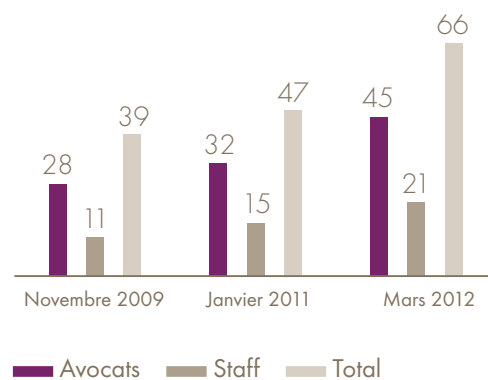
Jean L'Homme, Marianne Franjou et Jean-Philippe Thibault

L'équipe de droit social a accueilli récemment **Marianne Franjou**. Grâce à ses compétences reconnues en matière de prévention et de résolution des difficultés économiques des entreprises, l'arrivée de Marianne permettra à ALTANA d'offrir à ses clients une offre de services élargie en matière sociale, en liaison avec son activité restructuring.

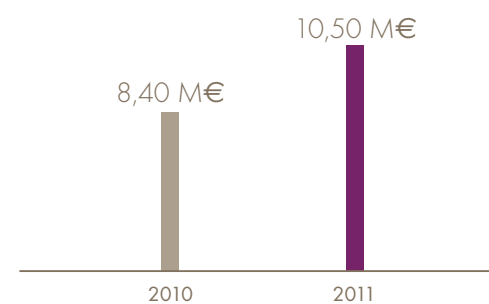
QUELQUES CHIFFRES CLÉS

VOICI QUELQUES CHIFFRES QUI ILLUSTRONT LA CROISSANCE D'ALTANA DEPUIS SA CRÉATION :

Evolution des effectifs



Evolution du chiffre d'affaires



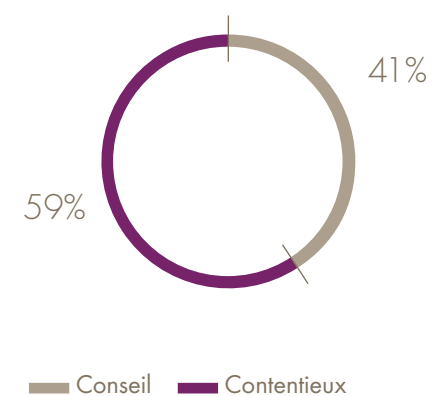
Activité 2011

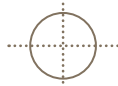
340 clients ont bénéficié de nos services,

80 nouveaux clients en 2011,

Aucun client ne représente plus de 6% du chiffre d'affaires.

Répartition de l'activité conseil / contentieux





DOSSIERS EMBLÉMATIQUES

DEPUIS LA CRÉATION D'ALTANA, QUELQUES EXEMPLES DE DOSSIERS SIGNIFICATIFS PAR LEUR IMPORTANCE, LEUR COMPLEXITÉ OU LEUR CARACTÈRE NOVATEUR.

Automobile :

- > assistance d'un équipementier automobile japonais dans le cadre de ses litiges consécutifs à un plan de sauvegarde de l'emploi en France,
- > implantation en France d'un fabricant d'équipement automobile américain, leader mondial sur son marché, en vue de son déploiement en Europe. Modèle de distribution novateur basé sur un business model conclu avec les partenaires/distributeurs.

Banque :

- > rejet de l'action en responsabilité intentée par une collectivité locale s'estimant en surendettement à la suite d'un certain nombre de prêts,

- > conseil dans la restructuration de financements d'actifs immobiliers repris par une institution financière anglo-saxonne (portefeuille de 80 milliards d'euros).

BTP :

- > médiation judiciaire, l'une des toutes premières, sous l'autorité d'un tribunal administratif, consécutive à un différend lors de la réalisation d'un grand ouvrage d'art (ayant permis de mettre rapidement un terme au litige, à la satisfaction de l'entrepreneur),

- > conseil à l'occasion du regroupement de l'ensemble de l'activité travaux publics au sein d'une seule filiale.

Consortium d'industriels :

arbitrage international C.C.I. en demande contre un autre membre du consortium (montant des demandes : environ 100 millions d'euros), parallèlement à un litige et une expertise judiciaire avec le client (portant sur le complet achèvement et le solde d'un marché d'environ 230 millions d'euros).

Constructeur de matériel ferroviaire roulant : litige avec un client consécutif à la suspension de l'exploitation d'un matériel neuf par un délégataire de service public de transport ferroviaire ("contract

management" et expertise judiciaire afférente à ce litige).

Electronique : règlement amiable pour un groupe électronique majeur, d'un litige consécutif à la rupture avec un sous-traitant industriel quasi-exclusif, par la négociation d'un accord fondé sur un business model adapté.

Grande distribution : conseil et assistance dans la mise en œuvre d'un nouveau service reposant sur l'utilisation d'un système Wifi.

Luxe :

- > élaboration et suivi (auditions devant la CNIL), jusqu'à leur obtention, des autorisations administratives nécessaires à la mise en place d'un fichier destiné à la lutte mondiale contre la contrefaçon,
- > conseil pour l'acquisition d'un leader français de produits cosmétiques diffusés internationalement (montant de l'acquisition : supérieur à 160 millions d'euros).

Opérateur de radiotéléphonie mobile : défense dans les procédures afférentes à toutes les problématiques - principe de précaution, police administrative, urbanisme et voisinage - liées aux

antennes relais ; pour le même opérateur télécom, le rejet des demandes indemnitaires de l'un de ses concurrents, fondées sur de prétendues défaillances de son réseau.

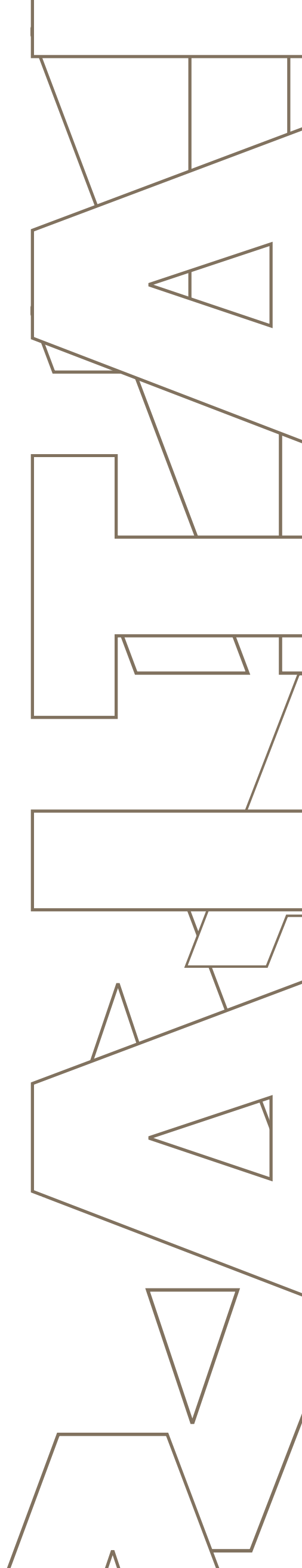
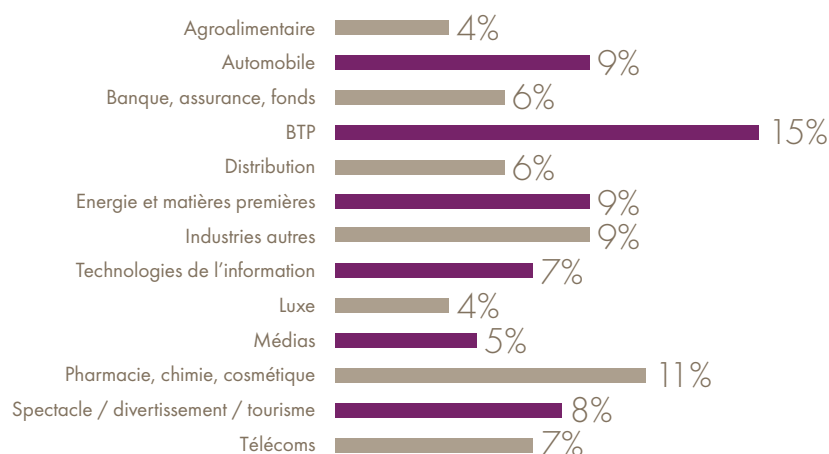
Partenariats public-privé (PPP) :

- > nouveau Palais de Justice de Paris (conseil d'une major française du BTP - attributaire du Contrat de Partenariat),
- > Institut Supérieur de l'Aéronautique et de l'Espace (ISAE) : conseil des prêteurs du groupement attributaire,
- > Cité Municipale de Bordeaux : conseil des prêteurs du groupement attributaire.

Régulation financière : plusieurs actions liées à l'administration provisoire d'organismes relevant du Code monétaire et financier.

Secteur céréalier et agroalimentaire : conseil de l'acquéreur, lors de l'acquisition d'un bloc de contrôle majoritaire d'une société cotée au marché Alternext, et représentation dans la procédure d'offre publique et les litiges afférents.

Répartition des clients par secteur



ALTANA, À NOUVEAU PARTENAIRE DE LA VICTOIRE DE VIRBAC-PAPREC 3 SKIPPÉ PAR JEAN-PIERRE DICK DANS LA TRANSAT JACQUES VABRE



Jean-Pierre Dick et Jérémie Beyou

Il s'agit de la 3^e victoire de Jean-Pierre Dick dans l'épreuve transat en double de référence, couronnant les meilleurs marins océaniques français et étrangers.

Le 2 novembre, une flotte de 35 voiliers a pris le départ au Havre en direction du Costa Rica, sur la route du café.

Le 18 novembre, après 15 jours 18 heures 15 minutes 54 secondes de course, Jean-Pierre Dick et Jérémie Beyou remportent la Transat à bord de Virbac-Paprec 3, battant par la même occasion l'ancien record.

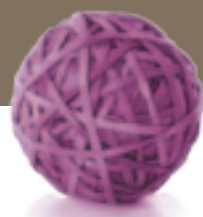
Un triplé sur cette épreuve et une deuxième Barcelona World Race pour Jean-Pierre Dick, toujours assisté par ALTANA. Le skipper remporte

ainsi sa cinquième épreuve majeure sur le circuit IMOCA en 10 ans. Un exploit !

Avec enthousiasme et passion, ALTANA s'associe à ces courses dont la prochaine est programmée en novembre 2012.

La voile consacre les valeurs que les associés d'ALTANA ont mises au cœur de leur projet entrepreneurial : innovation, goût de l'effort, travail en équipe, objectifs partagés.

Ils amènent également leur savoir-faire développé depuis très longtemps en matière contractuelle de sponsoring, de gestion des droits et de montage de grands projets, notamment sportifs.



UN CABINET INSÉRÉ DANS L'ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

ALTANA NE CESSE DE CROÎTRE AU PLAN INTERNATIONAL.

L'arbitrage international, les opérations transnationales et l'envergure de ses clients étrangers contribuent à positionner aujourd'hui ALTANA comme un acteur réputé sur la scène internationale.

Le cabinet intervient dans des arbitrages C.C.I., FED et ad hoc. L'équipe représente les grands acteurs du BTP et des industriels dans les secteurs aussi divers que ceux de l'énergie, du tourisme et des systèmes de transport. En deux ans, ALTANA est intervenu sur 3 continents, 7 pays, 5 arbitrages C.C.I. et 1 arbitrage FED pour 620 millions d'euros d'enjeux financiers.

En fusions-acquisitions, restructuring et droit commercial : ALTANA représente des groupes européens, américains et asiatiques dans leurs opérations transnationales d'acquisition,

de joint-venture, de restructuration et d'investissement en France. ALTANA a notamment conseillé un groupe espagnol dans le cadre de l'acquisition d'un leader français de produits cosmétiques diffusés internationalement pour un prix supérieur à 160 millions d'euros.

En droit économique, ALTANA est le conseil historique de grands groupes européens, américains, coréens et japonais, qu'il conseille pour leurs investissements en France. Notre collaboration avec les cellules juridiques des sociétés-mères s'est renforcée au fil des ans.

La force d'ALTANA est d'être capable de proposer une offre étendue de services à l'international, intégrant également le droit de la propriété industrielle, les technologies de l'information, ou encore le droit social.

Tous les associés d'ALTANA entretiennent des relations étroites avec des cabinets "best friends" implantés dans les principales zones économiques internationales. ALTANA met ainsi à la disposition de ses clients, dans chacun des pays où ils peuvent avoir des besoins, les interlocuteurs dont les compétences correspondent le mieux à leurs demandes.

ALTANA est également très actif au sein d'associations professionnelles internationales telles que l'IBA (International Bar Association), l'INTA (International Trademark Association), l'Itech-Law (International Technology Law Association) ou encore l'INSOL (International Association of Restructuring and Insolvency).