N° 62 - Mercredi 2 février 2011

ISSN 2105-1909

Option Droit & Affaires

L'ÉVÉNEMENT

Laurent Faugérolas quitte Willkie Farr pour rejoindre Weil Gotshal

On n'aura jamais autant parlé de Weil Gotshal dans la presse que depuis ces derniers mois. Le cabinet se veut en effet plutôt discret à Paris. Après l'association remarquée de Didier Malka en septembre dernier, le cabinet crée une nouvelle fois la surprise en annonçant l'arrivée de Laurent Faugérolas. Ce dernier était associé de Willkie Farr depuis 1999 et avait auparavant exercé au sein de Gide Loyrette Nouel, puis de Jones Day. Accompagné de deux collaborateurs, il a rejoint ce lundi matin l'équipe corporate de la firme internationale qui compte désormais une trentaine d'avocats dont huit sont associés. Il leur apportera son expérience et ses compétences en matière d'offre publique et en marché de capitaux. Il complétera également la pratique déjà reconnue du cabinet en matière d'opérations de fusions-acquisitions et en droit boursier. Weil Gotshal ayant l'avantage de ne pas être départementalisé, Laurent Faugérolas continuera même à plaider ses dossiers, notamment en droit boursier et en droit des sociétés, tant devant les tribunaux étatiques qu'en matière arbitrale.

Claude Serra, associé du cabinet, explique que le rapprochement des équipes s'est fait assez rapidement puisque la décision a été prise à la fin de l'année 2010. «Nous connaissions bien sûr la réputation de Laurent Faugérolas depuis longtemps, mais nous nous sommes véritablement rencontrés sur un grand dossier corporate sur lequel nos équipes ont travaillé ensemble durant un an. Il a alors pu apprécier nos méthodes de travail et le courant est vite passé entre nous.» Laurent Faugérolas précise d'ailleurs qu'il souhaitait «exercer au sein d'un cabinet entrepreneurial où le travail en petites équipes pointues se fait de manière très fluide pour les dossiers qui le demandent. L'approche globalisée de Weil Gotshal au service des clients correspond parfaitement à ma vision du métier.» Et l'équipe internationale de M&A qu'il rejoint en même temps, aura fini de le convaincre de déménager son bureau. Weil Gotshal présente en effet l'originalité d'avoir créé une équipe mondiale, regroupant les meilleurs associés de la firme, dans plusieurs pratiques. «En matière de M&A, l'équipe internationale compte dix associés répartis entre les différents bureaux. Ils forment une équipe structurée et mobile qui apporte des compétences élevées et l'expérience nécessaire ainsi qu'une logistique bien organisée pour appuyer les opérations internationales des clients en Europe, en Amérique et en Asie», explique Claude Serra, qui fait bien sûr partie de cette équipe. «L'avenir est à l'international, poursuit Laurent Faugérolas. Et dans une firme de la qualité de Weil Gotshal, la synergie des plus grands talents apporte une valeur ajoutée indéniable sur les dossiers.» Informés en amont du mouvement de Laurent Faugérolas, ses clients l'auraient d'ailleurs félicité de ce changement. ■

Ondine Delaunay

AU SOMMAIRE

Droit&Communauté

Entretien avec Alain Juillet, senior advisor au sein du cabinet Orrick Rambaud Martel, ancien haut responsable chargé de l'intelligence économique p.2

DS Avocats fonde un département droit de l'environnement et développement durable p.4

Ludovic Roche vient renforcer le droit social de Nixon Peabody p.5

Ciments Calcia (Italcementi Group) : la direction juridique de Charles Clavreul p.6

Droit&Affaires

Batisanté se réorganise grâce à European Capital p.7

L'interview : Tristan Parisot, directeur général de European Capital p.7

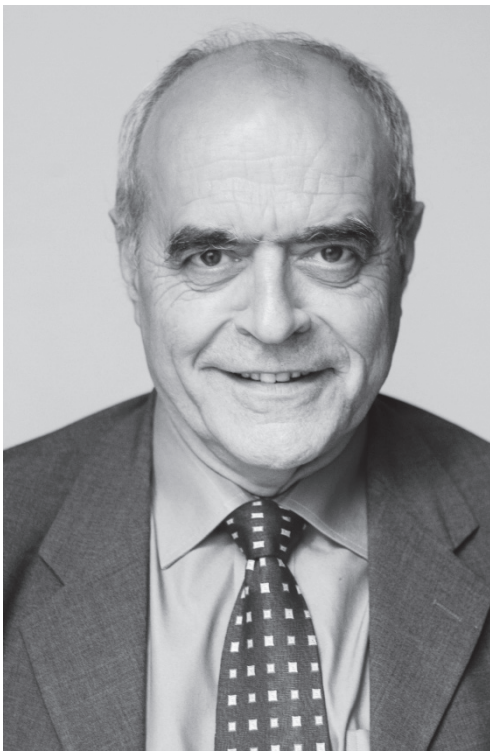
Droit&Expertise

Transactions entre sociétés membres d'un groupe fiscal intégré : attention aux conséquences financières des minorations p.10

FOCUS

Entretien avec Alain Juillet, senior advisor au sein du cabinet Orrick Rambaud Martel, ancien Haut responsable chargé de l'intelligence économique

Alain Juillet, ancien Haut responsable chargé de l'intelligence économique au secrétariat général de la Défense nationale (SGDN), est aujourd'hui senior advisor au sein du cabinet Orrick Rambaud Martel. Partant de l'affaire Renault, il démontre les lacunes de notre procédure pénale pour protéger les secrets des affaires des entreprises françaises.



L'affaire Renault démontre-t-elle aujourd'hui que le secret des affaires est peu, ou mal, protégé en France ?

Cette affaire récente du monde de l'automobile pointe en effet du doigt les lacunes et les incohérences que connaît le droit français en matière de protection du secret des affaires. Il est intéressant de rappeler la procédure pénale pour comprendre l'enjeu de cette affaire. Lorsqu'une société française porte plainte contre un autre groupe pour espionnage, elle doit fournir au juge d'instruction l'ensemble des documents sur lesquels porte l'action, donc ses secrets d'entreprise. Dès lors, par application des principes du droit de la défense, l'avocat de la partie poursuivie doit avoir accès à l'ensemble des pièces. Il n'aura plus qu'à se présenter dans le bureau du juge d'instruction pour copier ou photographier l'ensemble des documents et se voir ainsi confier, en toute légalité, la totalité des secrets que l'on souhaitait garder confidentiels. L'ensemble du savoir-faire de l'entreprise, que l'on pensait pouvoir protéger, sera donc dévoilé à son concurrent soupçonné d'espionnage. Ceci explique pourquoi Renault a été contraint de porter plainte contre X. Le groupe s'assure ainsi que ses pièces ne seront pas divulguées. La France, patrie des droits de l'homme, présente donc des lacunes pour sauvegarder les secrets des affaires de ses entreprises et pour assurer leur compétitivité sur le plan international.

Quelles solutions pourraient être envisagées ?

Le droit français date du Code Napoléon. Bien sûr, il a été aménagé et modernisé depuis, mais, s'agissant du secret des affaires, les textes sont éparpillés dans plusieurs codes. Les entreprises et leurs juristes se disent d'ailleurs souvent perdus face à cette dispersion des textes. Il faut impérativement que les pouvoirs politiques mènent une réflexion sur ce point et envisagent de simplifier le droit en regroupant les textes dans un code unique, ou au moins un fascicule.

Il faut également adapter ces textes existants au contexte actuel, notamment à l'apparition d'Internet. La défense de la propriété immatérielle n'a guère été envisagée par le législateur qui n'a prévu des sanctions significatives qu'en cas d'atteinte à la propriété matérielle. Bien sûr, les dépôts de brevets permettent de sauvegarder l'entreprise d'éventuelles contrefaçons. Mais le savoir-faire des équipes est également un élément qui devrait être protégé au sein de l'entreprise, car il représente une des plus grandes valeurs de l'entreprise.

Enfin, et au regard des faits dans l'affaire Renault, pourquoi ne pas envisager de tamponner certaines pièces de la procédure pénale d'un visa «secret entreprise» ? Une mention empêchant la partie poursuivie d'avoir accès à certains documents, afin d'éviter les risques de fuite. De telles pratiques existent d'ailleurs déjà chez nos voisins anglo-saxons.

Comment le secret des affaires est-il protégé dans les pays étrangers ?

Sa protection passe avant tout par l'attention que portent les salariés aux sociétés dans lesquelles ils travaillent. En Grande-Bretagne, il existe une véritable culture de l'entreprise qui s'est forgée dès la création de l'Empire, sous le règne de la Grande Elizabeth. D'une manière générale, les salariés anglo-saxons sont extrêmement attentifs à la protection des donnés et des secrets des affaires de l'entreprise.

Les Japonais sont également soucieux de protéger leur savoir-faire tout en étant curieux. Par exemple, lorsqu'un Japonais rentre de vacances à l'étranger, il est amené à rédiger un rapport d'étonnement pour retracer et détailler tout ce qu'il a vu ou pu visiter à l'étranger. Les Japonais apprennent ainsi beaucoup des techniques mises en œuvre, dans les pays occidentaux notamment, et les adaptent à leur société asiatique.

Cette culture d'entreprise s'explique aussi par le peu de mobilité que connaissent les salariés japonais. Ils effectuent souvent l'ensemble de leur carrière au sein de la même structure, ils y rencontrent leur futur conjoint et sont même souvent logés par leur employeur.

En France, l'approche des salariés est totalement différente. Rares sont ceux qui envisagent de travailler plus de cinq ans dans le même groupe. Dès lors, il est difficile de construire une véritable culture d'entreprise.

Il s'agit donc d'un problème de culture d'entreprise que connaît la France ?

Oui, en partie. Les salariés sont moins fidèles à leur entreprise et n'hésitent plus à la quitter lorsqu'une offre est plus alléchante chez un concurrent. L'esprit d'entreprise existe beaucoup moins que dans les décennies passées. Le salarié n'a pas non plus conscience que toute «fuite» des secrets ou des savoir-faire de l'entreprise met en péril le chiffre d'affaires et est susceptible d'aboutir à une baisse de l'emploi.

Comment les entreprises françaises peuvent-elles forger cette culture d'entreprise et de secret des affaires ?

Cet apprentissage doit être mené par les managers de l'entreprise : direction générale et direction juridique. Ils doivent expliquer à l'ensemble des salariés le risque couru par l'entreprise en cas de divulgation de son savoir-faire. Pour cela, différentes méthodes de compliance peuvent être mises en place. Les procédures de *whistle blowing* notamment. Une fois l'alerte donnée par un salarié, les services de sécurité de l'entreprise vérifient les allégations, puis lancent une enquête si l'information semble sérieuse. Contrairement à ce que pensent certains directeurs juridiques, le *whistle blowing* est très efficace dans les grands groupes. Ne nous trompons pas, les Français sont les champions de la dénonciation anonyme. L'Histoire nous l'a malheureusement prouvé et, à notre époque, certains services de l'Etat s'en félicitent tous les jours !

Au regard des faits, pourquoi ne pas envisager de tamponner certaines pièces de la procédure pénale d'un visa «secret entreprise» ? Une mention empêchant la partie poursuivie d'avoir accès à certains documents, afin d'éviter les risques de fuite.

Les avocats ont-ils un rôle à jouer ?

Absolument. Dans les petites entreprises qui n'ont pas de directeur juridique, c'est l'avocat qui doit jouer ce rôle. Il doit sensibiliser les managers et l'ensemble des salariés au secret des affaires. Il doit leur expliquer les risques encourus pour l'entreprise et l'avantage concurrentiel qu'elle gagnerait à protéger son savoir-faire. Il en va de la compétitivité même de notre pays !

Et l'Etat ?

Je pense qu'il serait judicieux que l'Etat profite de cette malheureuse affaire pour mener une grande réflexion sur le secret des affaires et sur l'intelligence économique. Et, pourquoi pas, pour envisager une refonte des textes existants, voire une réforme de la procédure pénale. ■

Propos recueillis par Ondine Delaunay

Option Droit & Affaires

Option Finance
91 bis, rue du Cherche-Midi - 75006 PARIS
Tel : 01 53 63 55 55 - Fax : 01 53 63 55 50

Directeur de la rédaction : François Fahys
01 53 63 55 55
Rédactrice en chef :
Ondine Delaunay Chambaud 01 53 63 55 61
ondine.delaunay@optionfinance.fr
Rédaction :
Benjamin L'Hoir 01 53 63 55 73
benjamin.lhoir@optionfinance.fr
Gabriel Mikulfka a contribué à ce numéro.

Editeur : Lucy Letellier 01 53 63 55 56
lucy.letellier@optionfinance.fr

Conception graphique :
Florence Rougier 01 53 63 55 68
Maquette : Frédérique Brossard 01 53 63 55 69

Publicité :
Régie : Option Finance SAS
91 bis rue du Cherche-Midi
75006 PARIS
Tel : 01 53 63 55 56 - Fax : 01 53 63 55 60
Assistante : Sylvie Alinc 01 53 63 55 63

Secrétaire générale : Laurence Fontaine
01 53 63 55 54

Administration, abonnements
Service abonnements : B310 60732
Sainte-Geneviève Cedex Tél. : 01 53 63 55 55
Impression : Megatop
avenue du Cerisier Noir, BP22 - 86530 Naintré
N° de commission paritaire : 0112 I 90179
N° ISSN : 2105-1909
Editeur : Option Droit & Affaires est édité par
Option Finance SAS au capital de 2 043 312 euros.
Siège social : 91, bis rue du Cherche-Midi - 75006 PARIS
RCS Paris B 342 256 327

Principal actionnaire : PCDF Editions
Directeur de la Publication : François Fahys

Option Finance édite : Option Finance, Option Finance à 18 heures, Option Droit & Affaires, Funds, Family Finance, AOF, OFE.

Option Finance 91 bis rue du Cherche-Midi • 75006 Paris • Tél. 01 53 63 55 55

LE CABINET DE LA SEMAINE

DS Avocats fonde un département droit de l'environnement et développement durable

Frédéric Lévy

Jean-Louis Lesquins

Jean-Marie Salva

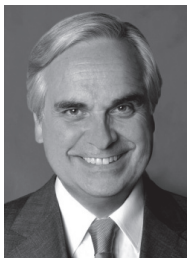
Emmanuelle Moreau

Laurent Grinfogel

Pour répondre aux demandes de sa clientèle, DS Avocats fonde un nouveau département dédié au droit de l'environnement et au développement durable. Le cabinet était déjà actif dans les domaines des sites et sols pollués, des ICPE, de la maîtrise de l'urbanisation, de l'écofiscalité et de la responsabilité élargie des producteurs. Il offre également aux entreprises une expertise en matière d'audit environnemental, de veille législative et de conseil stratégique, d'évaluation des passifs écologiques, et de mise en conformité aux normes environnementales. Il a même été convié par le ministère de l'Ecologie du Développement durable du Transport et du Logement à participer aux réflexions destinées à faire évoluer le droit de l'environnement.

Cinq avocats sont chargés d'animer le nouveau département. **Frédéric Lévy**, qui a intégré le cabinet en 1989 et est associé depuis 2001, intervient en matière de reconversion de sites industriels et de responsabilité environnementale aussi bien devant les juridictions administratives que judiciaires et pénales. Il s'intéresse également aux questions de maîtrise de l'urbanisation et de gestion des terres excavées polluées par les aménageurs, ainsi qu'au développement des énergies renouvelables. **Jean-Louis Lesquins,** spécialisé en droit de la concurrence, intervient également pour la mise en œuvre de la responsabilité élargie des producteurs. **Jean-Marie Salva**, qui est spécialisé en droit douanier, a développé une forte expertise en matière de TGAP et et de taxes à la consommation des produits énergétiques. **Emmanuelle Moreau** se charge des questions de droit civil. Enfin, **Laurent Grinfogel**, qui a récemment rejoint le cabinet, a vocation à intervenir, tant en conseil qu'en contentieux, pour le compte des entreprises industrielles et commerciales dans le cadre de leurs problématiques environnementales. ■

CARNET



Jean-Marie Burguburu a choisi de rejoindre le cabinet Debevoise & Plimpton. A 65 ans, il y officie désormais en qualité de of counsel. L'ancien bâtonnier ne bouclera donc pas sa carrière chez Gide Loyrette Nouel, dont il était devenu associé en 1976. Le cabinet américain compte s'appuyer sur l'envergure du personnage dans le cadre de litiges stratégiques de ses clients, notamment des contentieux entre actionnaires et des procédures liées à la réglementation boursière. De son côté, Jean-Marie Burguburu, qui s'était consacré chez Gide essentiellement au droit de la propriété intellectuelle, au droit pénal des affaires et au droit des sociétés pour des entreprises internationales, a reconnu que son nouveau cabinet était «l'un des plus respectés en matière de contentieux international». Au-delà de ses compétences juridiques, l'homme affiche un parcours élogieux au sein des instances de sa profession. Après avoir été membre du conseil de l'ordre (1991-1993) et délégué à la Caisse nationale des barreaux français (1992-2004), il a été Bâtonnier de l'Ordre des avocats à la cour de Paris en 2004 et 2005. Il siège de nouveau au conseil de l'Ordre depuis 2006, où il préside la commission internationale, et a été élu, en 2010, premier vice-président de l'Union internationale des avocats (UIA). Il est aussi membre de la délégation française au CCBE (Conseil des Barreaux Européens) depuis 2006 et il siège au comité directeur de la CARPA de Paris et au conseil d'administration de l'UNCA. M. Burguburu est par ailleurs Commandeur de la Légion d'Honneur

Christophe Clarence rejoint August & Debouzy pour créer l'équipe droit de la concurrence. Il est accompagné de Renaud Christol qui intègre le cabinet en tant qu'of counsel. Christophe Clarenc était jusqu'alors associé de Latham & Watkins. Il intervient pour le compte d'entreprises françaises et étrangères dans les domaines du droit de la concurrence (abus de domination, ententes, indemnisation des dommages concurrentiels, contrôle des concentrations, aides d'Etat) et du droit de la régulation sectorielle, devant les autorités et les juridictions. Il est tout particulièrement reconnu pour sa pratique, en conseil et en contentieux, dans les industries régulées (télécommunications, médias, énergie, etc.).

Rumeurs :

Nicolas Huet, associé du cabinet White & Case, *aurait quitté le cabinet pour devenir directeur juridique d'Eurazéo.*

Arnaud Larrousse, associé de Orrick Rambaud Martel, quitterait le cabinet pour rejoindre Bird & Bird. *Il serait accompagné d'un collaborateur, Arnaud Fayolle, qui deviendrait of counsel dans la nouvelle structure.*

L'HOMME DE LA SEMAINE

Ludovic Roche vient renforcer le droit social de Nixon Peabody

Deux ans et des poussières après son implantation à Paris, Nixon Peabody muscle son pôle droit social en accueillant l'équipe dédiée de SNR Denton. Il s'agit de Ludovic Roche et de ses deux collaboratrices Sylvie Crespo et Claire Lintingre. Ils viennent renforcer l'équipe de cinq avocats montée par Pascal Guinot, qui a participé au lancement de Nixon dans la capitale. «Vu la croissance constante du nombre de nos dossiers, il devenait opportun d'augmenter nos effectifs», explique Pascal Guinot. Ludovic Roche avait développé le droit du travail chez Denton Wilde Sapte à partir de 2000 pour en devenir l'associé en charge en 2003. Il a fidélisé des clients comme un célèbre acteur des arts de la table ou encore des groupes anglais et américains. Après une décennie, et alors que Denton a intégré le réseau SNR, l'avocat désirait un nouvel élan. «Je recherchais pour mon équipe et mes clients un cabinet américain full service ayant déjà une pratique établie en droit du travail, avec une approche verticale du partage des clients au niveau mondial», explique Ludovic Roche. Pascal Guinot confirme cette approche : «Un bon tiers de nos dossiers en droit du travail provient du flux de Nixon Peabody au niveau mondial. Nous traitons notamment le droit du travail pour l'activité française de groupes américains, par exemple dans le secteur pharmaceutique.»

Une autre raison qui a guidé le choix du nouvel associé de Nixon était la préservation de la particularité de son équipe, à savoir une collaboratrice basée à Paris et une autre basée à temps plein à Londres. «Claire Lintingre assure dans ce cadre le suivi en droit du travail français de nos clients anglais et américains qui ont des filiales en France, mais dont le siège est basé outre-Manche.» La collaboratrice reste donc à Londres où elle intègre pour l'heure le bureau de Nixon.

Le département social de Nixon se compose donc aujourd'hui de huit avocats, dont deux associés et réfère au responsable monde de la pratique, Jeffrey Tanenbaum. ■

Aklea s'implante au Brésil, à São Paulo. Après la Chine, le cabinet français renforce donc sa présence sur les BRIC. Cette décision suit l'association d'Alain Goulène, avocat aux barreaux de Paris et de São Paulo. L'homme pilotera la nouvelle équipe d'une dizaine de personnes. Aklea affiche ainsi de solides ambitions pour faire jouer au maximum les synergies entre ses différents bureaux à la fois pour permettre aux entreprises françaises de se développer au Brésil, mais également pour accompagner ses clients brésiliens attirés par l'implantation dans l'Hexagone. L'équipe d'Alain Goulène, compétente en M&A, fiscalité et mobilité internationale, pourrait déjà plancher sur des appels d'offres et marchés publics dans le cadre de la Coupe du monde de football de 2014 et des Jeux Olympiques de 2016. Tudo Bom !

Quatre avocats montent leur propre structure, Nexo. Ex-associés du cabinet d'affaires Cournot, ils affichent des compétences très complémentaires sur l'ensemble des problématiques juridiques des affaires. A 47 ans, **Yann Breban** s'illustre plus particulièrement sur le domaine des technologies de l'information et de communication, tant en conseil qu'en contentieux. **Arnaud de Corbière**, 50 ans, a forgé son expérience autour d'opérations de fusions-acquisitions et de procédures collectives, mais pratique plus généralement le droit commercial et le droit des sociétés pour une clientèle française et étrangère. **Patricia Gillot Le Corre** intervient quant à elle plus précisément sur des dossiers de réorganisation d'entreprise, en droit des sociétés et droit des contrats. L'avocate de 42 ans a fidélisé une clientèle anglo-saxonne et originaire d'Europe du Nord, dans le cadre de stratégie d'investissement ou d'implantation en France. Enfin, **Laurence Pichou**, 50 ans, assure la pratique de droit du travail du nouveau cabinet.

Alexis Marraud des Grottes est coopté associé du département M&A de Orrick Rambaud Martel. Il est spécialisé en fusions & acquisitions, émissions de valeurs mobilières, droit des sociétés et droit boursier, à la fois en conseil et en contentieux. Il a commencé sa carrière en tant que collaborateur au sein du cabinet Rambaud Martel, après des expériences au sein du département évaluations d'entreprises d'Ernst & Young Transaction Services, du Conseil des marchés financiers (devenu l'AMF) et du cabinet Darrois Villey Maillot Brochier.

Dominique Mallo Saint-Jalmes rejoint, en tant qu'associée, le département Propriété Intellectuelle de Taylor Wessing. Elle était auparavant en charge de portefeuilles Marques Dessins et Modèles au sein du cabinet Hirsch & Associés (2007 à 2011) et était précédemment Conseil en Propriété Industrielle (1990 à 2007). Elle intervient particulièrement en matière de marques, dessins et modèles : gestion de portefeuilles de titres, stratégie de protection de droits, tant au niveau national qu'international.

Ciments Calcia (Italcementi Group) : la direction juridique de Charles Clavreul

Qui la dirige

Après des études de droit à Paris I, Charles Clavreul effectue un stage auprès du secrétaire général d'Usinor. Il y découvre comment les contingences d'une entreprise mettent le droit en perspective. Ensuite, il prend son premier poste à la Générale des eaux comme responsable juridique d'une holding regroupant les activités de fabrication et maintenance de distributeurs de carburants et de distribution frigorifique. Rattaché au comité de direction de la holding, il y restera huit ans. «Seul juriste, rattaché au secrétaire général, j'y ai appris ce qui est essentiel pour être une véritable aide à la décision : la connaissance du métier, une vision large et le sens de l'anticipation, afin d'offrir une palette de solutions pour que le décideur puisse se déterminer.» En 1995, il devient le responsable juridique et assurances de Ciments Calcia, branche ciment en France du groupe Italcementi/Ciment Français. En 2001, lors d'une réorganisation des services fonctionnels des activités du béton, ciment et granulat, Charles Clavreul est nommé directeur juridique et assurances des filiales françaises et belges pour ces trois activités. ■

Qui la conseille

En contentieux, litiges et assurance, le cabinet **Fleury**, est un conseil historique, tout comme en pénal **Xavier Flécheux** du cabinet **Flécheux & Associés**, **Jean-Nicolas Clément**, associé du cabinet **UGGC**, en droit administratif et **Claude Lazarus** du cabinet **Howrey** en concurrence. «L'ancienneté de nos relations permet, par une bonne connaissance de nos métiers, d'optimiser le recours aux conseils extérieurs.» Elle a également recours à **Jean-Christophe Grall**, de **MG Avocats Grall & Associés**, en droit commercial, à **Vincent Sol** de **Winston & Strawn** et à **Jean-Pierre Boivin**, de **Boivin & Associés**, en droit de l'environnement, ainsi qu'à **Eric Teynier**, de **Teynier Pic & Associés**, en contentieux.

Comment elle s'organise

La direction a été conçue comme un service commun aux différentes entités. Avec huit personnes, l'équipe a une organisation à double entrée. Chacun est à la fois affecté à un métier (ciment, granulats, béton, directions fonctionnelles) et sert de référent à l'équipe sur un domaine du droit. Ainsi, Arlette Morigeon est en charge du droit de l'environnement, Lætitia Roudge du droit des contrats et de l'informatique, Laure Lebreton du droit du transport et de l'énergie et Gaëtane Chevalier du droit des sociétés et des procédures collectives. Charles Clavreul s'occupe du droit commercial et de la concurrence ainsi que du droit pénal. Xavier Paque, chargé d'assurances, veille les questions de responsabilité civile et des accidents du travail. Le domaine important demeure le droit de l'environnement, l'ensemble des activités industrielles relevant de la législation des installations classées.

Comment elle se positionne

Centralisée, la direction a accompagné le développement de la transversalité dans le groupe entre ses différents métiers. Sa position d'interlocuteur naturel des différents décideurs du groupe est facilitée par sa double mission : elle valide les engagements au regard des dispositions légales, mais également leur conformité par rapport aux règles du groupe en matière de gouvernance, de transparence et de compliance. «Avec l'évolution des règles de gouvernance et de transparence financière, il faut s'assurer de la cohérence entre les engagements de l'entreprise et leur traduction financière.» Les relations avec la direction financière sont donc très fluides, «une alliance efficace entre les chiffres et les lettres». Et chaque juriste de l'équipe est sensibilisé à la manière dont les engagements qu'il valide se traduiront dans les comptes. Quant aux relations avec la direction juridique du groupe en Italie : «Nous sommes son relais en France et en Belgique, avec un important travail de reporting. Nos fondamentaux juridiques basés sur les principes du droit continental, nos droits et nos pratiques étant très proches, cela facilite une harmonisation des approches.» S'agissant de la confidentialité des avis des juristes d'entreprises, Charles Clavreul reconnaît qu'elle renforcerait le rôle des juristes internes. Et l'on sent bien que l'homme, ancien auditeur de l'IHEDN, serait de nature à pouvoir apporter un recul et une réflexion fort utile au plan stratégique, que ce soit pour défendre ou pour accompagner mieux encore le développement de son entreprise. ■ Gabriel Mikulfka.

LE DEAL DE LA SEMAINE

Batisanté se réorganise grâce à European Capital

Restructuration financière entérinée pour Batisanté, en redressement judiciaire depuis août 2009. Le tribunal de commerce de Bobigny a finalement opté fin décembre 2010 pour un plan de continuation de Batisanté, écartant des propositions mieux-disantes de plan de cession, comme celle de LBO France. Et la solution n'est sortie ni de l'actionnaire, 21 Centrale Partners, ni de la banque senior leader, BNP Paribas, mais du prêteur mezzanine, European Capital, qui avait apporté plus de 30 millions d'euros lors du LBO monté en 2006. Au terme du plan, ce dernier injecte 6,3 millions d'euros et prend 63 % du capital de la société mère. 21 CP cède donc la majorité, mais reste au capital en mettant 2 millions d'euros sur la table, tandis que le management investit 1,7 million. Le new money va servir notamment à rembourser par anticipation 5 millions sur les 35 millions d'euros de dette senior résiduelle. Pour le reste, l'ensemble senior et mezzanine est réparti sur dix ans.

Une issue originale, donc, pour les difficultés rencontrées en 2009 par ce LBO quant au respect de ses ratios bancaires. Fondé en 1987, le groupe Batisanté n'a jamais cessé d'être rentable et affiche 30 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2010 pour 410 salariés.

Weil Gotshal & Manges conseillait European Capital, avec **Jean-Dominique Daudier de Cassini**, associé, et **Elodie Fabre.** 21 Centrale était assisté par **Mayer Brown**, avec **Pascal Druhen-Charnaux**, mais également par **Dorléac Azoulay Associés,** avec **Thierry Dorléac**, associé. Batisanté était de son côté conseillée par **Orsay**, avec **Samira Friggeri,** associée, et **Eric Haber**. Le pool bancaire, mené par BNP Paribas, était assisté par **Simon & Associés**, avec **Jean-Charles Simon**, associé, et **Stéphane Cavet**. ■

L'interview : Tristan Parisot, directeur général de European Capital

Un certain nombre de LBO ont pu renégocier leur dette en procédure amiable. Qu'est-ce qui a poussé Batisanté jusqu'au redressement judiciaire ?

Très simplement, les créanciers n'étaient pas pleinement satisfaits des réponses apportées pour remédier aux bris de covenants. Batisanté n'aurait jamais dû se retrouver en redressement judiciaire, car en réalité ce groupe n'a jamais eu le moindre souci de cash. Il était simplement confronté, comme beaucoup d'autres, à un niveau de dettes financières clairement excessif, issu du LBO réalisé en 2006.

Même si Batisanté a sous-performé par rapport à son business plan initial, sa rentabilité (Ebitda) a été, en 2009 (son plus bas historique) supérieure à 15 % de son chiffre d'affaires, ce qui restait tout à fait honorable pour une société de services. Depuis, la situation s'est encore améliorée puisque son Ebitda a progressé de 15 % en 2010. Devant l'absence de solution de réaménagement amiable et un problème de communication entre les différents protagonistes, l'accélération des remboursements a poussé la société jusqu'au redressement judiciaire en 2009. Actionnaires, managers et prêteurs ont alors étudié ensemble pendant plusieurs mois la faisabilité et les modalités d'un plan de continuation. D'autres acteurs se sont intéressés au dossier, sous l'angle du plan de cession.

Lors du LBO monté en 2006 par 21 Centrale Partners, European Capital avait apporté la dette mezzanine. Quelle était la carte à jouer pour le mezzaneur dans le cadre du redressement judiciaire ?

Avec l'aide précieuse de notre conseil, nous avons tiré parti de notre position de mezzaneur pour appuyer le plan de continuation. Notre condition était d'obtenir la majorité du capital. Cette opération illustre véritablement le rôle moteur que peut jouer un mezzaneur dans le cadre d'une restructuration financière de LBO, alors que le souci constant des juridictions consulaires est de privilégier un plan de continuation à un plan de cession lorsque le sous-jacent opérationnel est sain. L'approche «hands-on» d'un mezzaneur, sa participation active au conseil de surveillance et sa capacité à réinvestir démontre qu'un mezzaneur impliqué peut aider à trouver une solution consensuelle en cas de crise. ■

Propos recueillis par Benjamin L'Hoir

ACTUALITÉS

FUSIONS – ACQUISITIONS

La fonderie Bréalu reprise à la barre par l'américain DMI

Entrée en RJ depuis août dernier, la fonderie d'aluminium Bréalu est reprise par le groupe industriel américain Diversified Machine Inc. (DMI). Le tribunal de commerce de Montluçon a préféré cette offre à celles de l'homme d'affaires Hugh Aiken et du groupe stéphanois GMD. Ce choix aurait en outre été appuyé par Renault, client de premier ordre de Bréalu. Bioméca, l'actionnaire historique de Bréalu depuis un précédent plan de reprise, n'avait finalement pas souhaité poursuivre. Son nouvel actionnaire, acteur de premier plan de l'usinage de pièces en aluminium pour l'industrie automobile notamment, a visiblement les reins solides pour redresser l'entreprise française. Avec 1 500 salariés aux Etats-Unis, au Mexique et en Espagne, DMI dégage plus de 500 millions d'euros de chiffre d'affaires. 162 des 281 emplois de Bréalu devraient être maintenus. La société Bréalu était conseillée par le cabinet **Théron & Associés** avec **Christophe Théron** et **Fabrice Girard**, associés. DMI était assisté sur son offre par **De Pardieu Brocas Maffei**, avec **Jacques Henrot**, associé, et **Joanna Gumpelson**, counsel, sur les aspects juridiques, sociaux et fiscaux, assistés de **Samuel Giorgi** (restructuring), **Anne-Sophie Cammas** (social), **Eve Maillet** (corporate) et de l'équipe fiscale (Alexandre Blestel). **Eric Bauland** était l'administrateur judiciaire.

Holman et Bolze sur la cession de la division vrac de Bourbon

Le groupe de services maritimes Bourbon se déleste de ses activités d'opérateur de transport de vrac, regroupées au sein de Setaf-Saget et ses filiales. C'est la société de Jean-Louis Bottaro (Ginmar), fondateur et dirigeant de Setaf jusqu'en 2008, qui rachète ladite division. Entre 2008 et 2009, le chiffre d'affaires de la branche avait subi une chute de près de 50 % pour s'établir à 119 millions d'euros. Tandis que la division offshore de Bourbon affichait 810 millions d'euros de revenus, en hausse de plus de 20 % sur la même période. Le groupe souhaitait ainsi se recentrer en s'affirmant comme un «pure player» des services maritimes à l'offshore pétrolier. Dans le cadre de son plan stratégique 2011-2015, Bourbon prévoit d'investir 2 milliards de dollars pour la construction de 80 navires de ravitaillement et 64 navires de transport de personnels. **Bolze Associés** conseillait l'acquéreur, avec **Eric Bolze**, associé, et **Christophe Barthe**. Le groupe Bourbon était assisté par **Holman Fenwick Willan**, avec **Sybille Elleboode-Merlier**, associée, et **Cécile Lenormand.**

Dechert et CMS sur le rachat d'ADEP Assistance par Air Liquide

Air Liquide met en œuvre sa diversification dans l'aide à domicile en rachetant la branche assistance de l'association d'entraide des polios et handicapés. Forte de 140 salariés, ADEP Assistance est spécialisée dans la prise en charge médico-technique des insuffisances respiratoires à domicile. Ce sont plus de 20 millions d'euros de chiffre d'affaires (pour 2009) que le groupe du CAC 40 ajoute à son activité. Mais l'acquisition se veut surtout stratégique. Depuis quarante ans au sein de l'ADEP, la cible assure le suivi de près de 13 000 patients chroniques dans les régions d'Ile-de-France et de Picardie. «ADEP Assistance est reconnue pour la qualité de ses services dans l'assistance respiratoire à domicile, notamment la ventilation invasive et non invasive, ainsi que pour son expertise en pédiatrie et dans le suivi à domicile de patients atteints de pathologies gravement invalidantes nécessitant des appareillages sophistiqués (maladies neuromusculaires par exemple)», explique Air Liquide. Elle est pionnière dans la prise en charge des malades trachéotomisés et ventilés. **Dechert** représentait Air Liquide avec **Ermine Bolot-Massé**, associée, **Isabelle Marguet** et **Adrien Martigne**. **CMS Bureau Francis Lefebvre** conseillait ADEP Assistance avec **Brigitte Gauclère**, associée.

August sur la cession de SCPA-Sivex à Louis Dreyfus Commodities

Entreprise Minière et Chimique (EMC) a cédé par voie de privatisation la société SCPA-Sivex International au groupe Louis Dreyfus Commodities (LDC). La filiale vendue, qui affiche 250 millions d'euros de chiffre d'affaires, est spécialisée dans le trading d'engrais, de produits phytosanitaires et de produits chimiques. Son activité se déploie principalement sur le continent africain, notamment en Côte d'Ivoire, au Cameroun, au Ghana et en Angola grâce à sa marque La Cigogne.
C'est donc une acquisition très stratégique pour LDC (contrôlée par la fiducie Robert Louis-Dreyfus) qui, est un leader mondial dans le négoce et la transformation de produits agricoles et la commercialisation d'une gamme variée de produits de base. EMC est conseillée par **August & Debouzy** avec **Valéry Denoix de Saint-Marc,** associé corporate, accompagné de **Christopher Allen** et **Isabelle de Hoop Scheffer,** ainsi que **Xavier Rohmer**, associé, et **Céline Da Mota**, of counsel en droit fiscal, et enfin **Philippe Durand**, associé, et **Maricaroline Sinet** en droit social. Le cabinet a également assuré les due diligences juridiques.

Field Fisher et UGGC sur la cession de C2 Diagnostics

La biotech montpelliéraine C2 Diagnostics est rachetée par la société allemande BIT Analytical Instruments. Forte de 28 salariés, la cible s'est développée depuis 2002 sur le marché de la conception, du développement et de la fabrication d'instruments d'analyse médicale, en particulier d'analyse sanguine, à destination des opérateurs industriels du secteur. Les actionnaires de C2 Diagnostics étaient conseillés par **Field Fisher Waterhouse** avec **Philippe Netto**, associé, et **Jean-Baptiste Van de Voord**. **UGGC & Associé**s assistait BIT Analytical Instruments, avec **Edouard Héliot**, associé, et **Jacques-Olivier Sales.**

Gide et Ernst & Young sur l'acquisition d'un vignoble bordelais par le groupe chinois Cofco

Le géant agroalimentaire chinois COFCO s'intéresse de très près au vin français. Il vient de racheter le Château de Viaud, vignoble d'appellation Lalande-de-Pomerol. Coté à Hong Kong, le groupe revendique notamment la première place de la production viticole en Chine. Avec plus de 21 milliards de dollars de revenus, il a de quoi satisfaire ses envies d'emplettes de qualité en France. Le cédant est Philippe Raoux, vigneron négociant du Bordelais, qui possède en outre les domaines Château d'Arsac (vin de Margaux). Il est également connu dans la région pour avoir ouvert la première «Winery», lieu consacré à l'œnotourisme.
COFCO est conseillé par **Gide Loyrette Nouel**, avec **Guillaume Rougier-Brierre**, associé, et **Arnaud Lune**l, du bureau de Paris, secondés par **Chen Aihua** à Pékin. Les bureaux d'Ernst & Young Bordeaux et Montpellier ont réalisé les due diligence juridique (Pierre Mangas, avocat associé) et financière (Marie-Thérèse Mercier & Valérie Scappaticci) pour le compte de COFCO.

PRIVATE EQUITY

HIG boucle la reprise de parcs de loisir de la Compagnie des Alpes

Entré en négociations depuis décembre, le fonds HIG Capital Europe a finalisé la reprise majoritaire de sept parcs de loisirs détenus par la Compagnie des Alpes, filiale de la CDC. Sont concernés le parc de Bagatelle, l'Aquarium de Saint-Malo, le parc des Mini Châteaux et l'Aquarium du Val de Loire, l'Aquaparc du Bouveret en Suisse, Avonturenpark Hellendoorn aux Pays-Bas et Pleasurewood Hills au Royaume-Uni. Soit 1,6 million de visiteurs par an, 28,3 millions de chiffre d'affaires et 4,9 millions d'euros d'excédent brut opérationnel. Pour s'assurer de l'emporter, HIG a proposé un bridge sur la dette d'acquisition, mais assure être en discussion avancée avec les banques, pour une syndication qui devrait être effectuée d'ici fin février, selon l'Agefi. Le nouvel investisseur prévoit d'injecter autour de 20 millions d'euros sur cinq ans pour renforcer leur attractivité. La CDA reste actionnaire à hauteur de 30 %, mais HIG dispose d'une option d'achat sur ce bloc pendant une période de trois ans. L'offre du fonds valoriserait l'ensemble un montant légèrement inférieur à 30 millions d'euros.
Frieh Bouhénic conseille HIG sur cette opération, avec **Michel Frieh,** associé, et **Tanguy Nicolet**. **Arsène Taxand** assure la partie diligence fiscale, avec **Denis Andrès**, associé. Enfin, **JeantetAssociés** intervient côté cédant, avec **Philippe Portier**, associé, et **Nicolas Partouche** en coporate, et **Isabelle Pontal** sur le volet social.

BDH et Cornet sur la levée d'Ardissa

Naxicap Partners et Ouest Croissance apportent respectivement 7,3 et 3 millions d'euros à Ardissa (groupe Brémond). Fondé en 1994, le promoteur immobilier, qui emploie environ 80 personnes, génère quelque 90 millions d'euros de chiffre d'affaires. Cette levée d'argent frais auprès d'investisseurs financiers correspond à un accroissement des projets engagés. Les partenaires envisagent un doublement des revenus d'Ardissa à horizon 4 ans. Le bureau angevin du cabinet **BDH Avocats** conseille les investisseurs avec **Alain Demaille**, associé. La société Ardissa est quant à elle épaulée par **Cornet Vincent Ségurel**, avec **Didier Lacroix**, associé.

DROIT GÉNÉRAL DES AFFAIRES

De Pardieu et Bolze sur le retrait de cote de Prodef

Prodef (Produits d'Entretien Français) a bouclé son retrait de cote initié en novembre dernier par une offre publique de rachat. L'OPRA ayant rencontré un vif succès, les membres du concert majoritaire ont pu détenir 98 % du capital. J2F Finances, l'actionnaire de contrôle, a pu dans un second temps lancer une offre de retrait sur le solde, qui a eu lieu le 25 janvier. Le groupe familial, créé en 1924, était coté en bourse depuis près de soixante-dix ans. Après la cession de son acticité Popreté, il s'était recentré sur son métier d'origine, la fabrication et la vente de produits d'entretien pour collectivités et professionnels. Dans ce nouveau contexte, la présence en bourse ne se justifiait plus. Sont intervenus dans cette opération **Eric Bolze**, associé du cabinet éponyme, et **De Pardieu Brocas Maffei**, avec **Guillaume Touttée**, associé.

Entente dans le secteur maritime : la cour d'appel contredit l'Autorité de la concurrence

La cour d'appel de Paris a réformé une décision de l'Autorité de la concurrence sanctionnant pour entente le groupe Perrigault et la société Terminal Porte Océane (TPO). TPO, l'opérateur de manutention de conteneurs au Havre, détenu conjointement par Perrigault (Terminaux de Normandie) et le groupe Maersk, avait été mis en cause par ce dernier devant le Conseil de la concurrence en 2008. L'actionnaire reprochait à la filiale et son co-actionnaire d'entraver l'accès des clients armateurs tiers aux installations de TPO. Le 15 avril 2010, l'Autorité de la concurrence avait retenu la qualification de pratiques anticoncurrentielles et décidé de sanctions au titre d'entente de partage de clientèle. Mais la cour d'appel a considéré dans son arrêt du 20 janvier dernier que, la qualification nécessitant une entente entre sociétés indépendantes, le grief ne pouvait être retenu du fait de cette absence d'indépendance.
TPO était représentée par **White & Case**, avec **Charles-Henri Calla, Jean-Patrice de La Laurencie**, associés , et **Jean-Julien Lemonnier**. La société Perrigault était défendue par **Xavier Delplanque** et **François Mazot**. Enfin, **Hogan Lovells** assistait la société A.P Moller-Maersk avec **Pierre de Montalembert**, associé, et **Ombline Ancelin**, counsel.

FISCAL

Transactions entre sociétés membres d'un groupe fiscal intégré : attention aux conséquences financières des minorations ou majorations de prix !

Les sociétés membres de groupes fiscaux intégrés déterminent souvent le prix de leurs transactions intragroupes en fonction de considérations purement internes, sans référence aux prix de marchés des biens ou services concernés. Elles ont en effet tendance à considérer que l'acte anormal de gestion réalisé à l'occasion d'une opération intervenue entre sociétés membres d'un même groupe fiscal intégré pour un prix ne reflétant pas la valeur de marché des biens ou services vendus n'aurait pas de conséquences financières en cas de contrôle fiscal, en raison du mécanisme de neutralisation applicable en matière d'intégration fiscale. Le Conseil d'Etat a récemment mis en lumière le caractère erroné de cette assertion (CE 10 novembre 2010, n° 309148, Sté Corbfi).

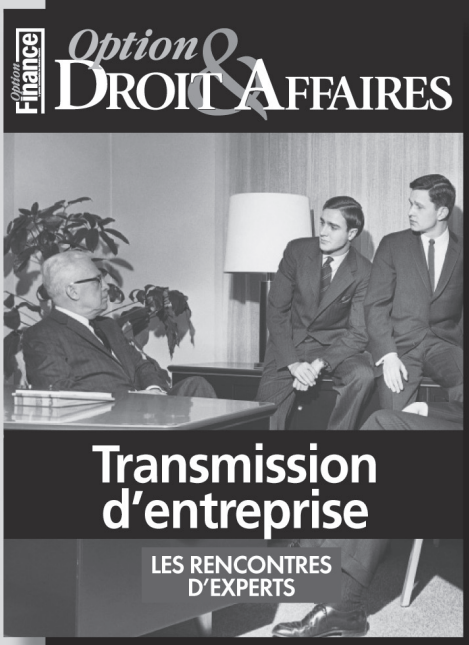
Par Christel Perez-Cuccureddu, avocat directeur de mission, département droit fiscal, Fidal, bureau d'Orléans.

Dans l'affaire en cause, une société membre d'un groupe fiscal intégré avait cédé à sa société mère des titres pour un prix inférieur à leur valeur réelle. L'administration fiscale avait réintégré au résultat de la filiale cédante une subvention indirecte égale à la différence entre la valeur vénale des titres et le prix de cession effectivement retenu, mettant à la charge de la société mère (au titre du résultat d'ensemble du groupe) les suppléments d'impositions et les pénalités résultant de ce rappel. La cour administrative d'appel (CAA) de Lyon avait ordonné la décharge des sommes en cause au motif que la neutralisation de la subvention consentie par la société cédante s'effectuait directement par la non prise en compte de celle-ci dans les résultats individuels des sociétés ayant participé à la cession.

Le Conseil d'Etat a annulé l'arrêt de la CAA. Il rappelle que les sociétés membres du groupe doivent déterminer leurs résultats individuels dans les conditions de droit commun, comme si elles n'étaient pas intégrées. Or, suivant ces règles, la cession d'un bien pour un prix minoré constitue, en l'absence de toute contrepartie justifiant ce prix, un acte anormal de gestion. La société cédante est réputée avoir consenti à la société cessionnaire une subvention indirecte non déductible sur le plan fiscal. Cette subvention doit être réintégrée au résultat fiscal individuel de la cédante. Elle ne peut être neutralisée pour le calcul du résultat d'ensemble du groupe, le mécanisme de neutralisation ne visant que les charges déductibles et les produits taxables pour la détermination des résultats individuels des sociétés membres du groupe. Au cas d'espèce, le juge a estimé que la subvention non déductible consentie par la cédante se trouvait comprise dans le résultat comptable de celle-ci au travers de la minoration de la plus-value de cession constatée en comptabilité à raison de l'insuffisance du prix de cession retenu. Elle avait donc été à bon droit réintégrée par l'administration fiscale, cette réintégration conduisant à une majoration du résultat d'ensemble du groupe.

La solution rendue par le Conseil d'Etat apparaît directement applicable à toutes les cessions d'immobilisations ou de titres en cas de majoration ou de minoration de prix. Si elle paraît sujette à discussion s'agissant des cessions de titres de participation détenus depuis au moins deux ans (elle aboutit en effet à taxer au taux plein de l'impôt sur les sociétés le complément de plus-value dégagé par la rectification du prix de cession alors même que les plus-values afférentes à de tels titres sont exonérées sous réserve d'une quote-part de frais et charges de 5 %), il reste qu'elle valide une position constante de l'administration fiscale. Elle risque de s'avérer d'autant plus difficile à combattre qu'elle repose sur une stricte application du régime de l'intégration fiscale. Compte tenu de la rédaction de l'arrêt, on peut en outre craindre son extension aux autres transactions intragroupes, indépendamment de leur objet, et notamment au cas des prestations de services (sous réserve toutefois des dispositions qui prévoient qu'aucune subvention n'a à être constatée à raison de prestations de services/cessions internes de biens autres que des immobilisations ou des titres dont le prix est compris entre leur prix de revient et leur valeur réelle). Les groupes fiscaux intégrés devront donc à l'avenir porter une attention soutenue à la fixation et à la documentation des prix retenus dans le cadre de leurs transactions internes. A défaut, ils s'exposeront à des conséquences financières parfois importantes en cas de contrôle. ■

La collection LES RENCONTRES D'EXPERTS



Participez aux prochaines éditions 2011

Informations : Lucy Letellier, éditrice
01 53 63 55 56
lucy.letellier@optionfinance.fr

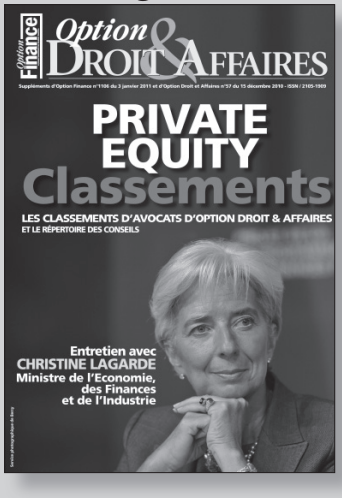
Abonnez-vous

au Service professionnel de veille concurrentielle et d'analyses dédié au Droit des Affaires

La Lettre

+

Le Magazine



+

Les rencontres d'experts

BULLETIN D'ABONNEMENT PRIVILÉGIÉ

A compléter et à retourner à : Option Finance - Service abonnements B310 - 60732 Sainte-Geneviève Cedex - Tél. 03 44 07 44 52 - Fax 01 53 63 55 60

J'accepte votre offre privilégiée et vous demande d'enregistrer mon abonnement à Option Droit & Affaires au tarif de :

- ☐ **Entreprises : 898 euros H.T./an**
- ☐ **Cabinet de moins de 10 avocats : 1 098 euros H.T./an**
- ☐ **Cabinet entre 10 et 50 avocats : 1 398 euros H.T./an**
- ☐ **Cabinet ayant plus de 50 avocats : 1 698 euros H.T./an**

Mon abonnement privilégié comprend :

- La lettre hebdomadaire Option Droit & Affaires (46 numéros par an) dont je recevrai chaque mercredi soir après 18 heures un exemplaire PDF pour une diffusion électronique au sein de l'entreprise ou du cabinet ;
- Les hors-séries d'Option Droit & Affaires (6 numéros par an).

Je choisis le mode de règlement suivant : ❑ Chèque ci-joint à l'ordre d'Option Finance. ❑ Règlement à réception de facture.

❑ M. ❑ Mme ❑ Mlle Nom |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| Prénom |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Fonction |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_| Société |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|