

Option DROIT & AFFAIRES

L'ÉVÉNEMENT

Orrick séduit Christophe Lefort et Paul Loisel

Deux recrues de choix pour Orrick, Herrington & Sutcliffe : Christophe Lefort, qui pilotait jusque-là la pratique chez Herbert Smith Freehills, après avoir été directeur juridique de Bouygues Construction, et Paul Loisel en provenance de White & Case.

« Nous considérons l'Energie et Infrastructures (E&I) comme un secteur à part entière et pas uniquement comme une pratique. Tous les associés y collaborent, que ce soit en M&A/Private equity, projet, droit public ou en financement, explique l'associé Patrick Tardivy, co-head d'Orrick pour la région Europe et responsable de la pratique M&A/Private equity. Nous avons donc cherché des avocats s'inscrivant dans cette dynamique de développement et de collaboration renforcée. » Les associés Yves Lepage, Foucaud Jaulin et Geoffroy Berthon vont ainsi être rejoints à compter du 3 juillet par Christophe Lefort, expert depuis trente ans en développement et financement de grands projets d'E&I. Ce dernier, qui intervient entre autres dans le cadre de négociations avec les autorités publiques, les constructeurs, les opérateurs et les institutions financières, s'est illustré pendant onze ans en tant que directeur juridique de Bouygues Construction avant de prendre les manettes de la pratique E&I d'Herbert Smith Freehills. Le bureau tricolore d'Orrick fait également appel à Paul Loisel, ancien collaborateur du cabinet de 2017 à 2020 après un début de carrière chez Herbert Smith Freehills aux côtés de Christophe Lefort, et qui officiait chez White & Case depuis trois ans. Le nouvel associé prendra en charge les aspects financement, conseillant des sponsors et institutions financières dans le cadre de leurs projets greenfield et brownfield. « Notre terrain de jeu est fidèle à l'ADN d'Orrick



en termes de financement de projets. Il couvre les transports, les télécoms, la transition énergétique et les infrastructures sociales, précise Paul Loisel. Cela crée des synergies importantes sur les projets greenfield et bien au-delà, notamment pour nos activités de M&A/Private equity. Largement déployés sur la décennie 2010-2020, les projets font souvent l'objet d'opérations d'acquisitions et de refinancements, d'où



l'importance d'avoir une plateforme de spécialistes qui travaillent ensemble de manière intégrée. » Les problématiques intéressantes le secteur ne manquent pas. « Les sujets liés à la transition énergétique sont très prégnants, et en développement constant, mais nous sommes également à l'affût des infrastructures plus traditionnelles, de transport (aéroports, autoroutes, etc.), explique Christophe Lefort. Il y aura un aspect consolidation de la clientèle avec aussi un objectif clair d'élargissement du nombre et de l'importance des clients, comme les grands acteurs de l'énergie et des concessions tant industriels qu'investisseurs. » Et Paul Loisel d'ajouter : « Cela couvre à la fois les investisseurs en equity et en dettes, le marché évoluant vers davantage de nouveaux acteurs sur la dette avec des émissions obligataires, des structures hybrides. » Ces deux arrivées seront l'occasion d'un changement à la tête du groupe E&I, Yves Lepage cédant le pilotage à Christophe Lefort afin « de se consacrer au développement des clients stratégiques et au mentoring des jeunes avocats. » ■ Sahra Saoudi

AU SOMMAIRE

Communauté

Stephenson Harwood se staffe en financement d'actif et aérien

Carnet

Les actualités de la semaine

Les management packages demeurent-ils à risque ?

Affaires

PAI Partners s'empare d'ECF Group Equity

p.2

p.2

p.3

p.4

p.5

Le conseil de PAI Partners : Denis Criton, associé, chez Latham & Watkins

Deals

Analyses

5 ans de RGPD : quel bilan ?

Réforme de la rupture conventionnelle : quelles évolutions à partir du 1^{er} septembre ?

p.5

p.6-7

p.8-9

p.10-11

L'HOMME DE LA SEMAINE

Stephenson Harwood se staffe en financement d'actif et aérien

Florent Rigaud rejoint le groupe Finance du bureau parisien de Stephenson Harwood en tant qu'associé. Ce transfuge de Reed Smith vient réaffirmer les ambitions du cabinet en matière de financement d'actifs notamment aériens après le départ de Laurence Hanley chez Bird & Bird.



Pour piloter sa pratique financement, Stephenson Harwood a trouvé un successeur à Laurence Hanley, parti chez Bird & Bird en début d'année ([ODA du 15 mars 2023](#)). Il s'agit de Florent Rigaud, spécialiste du financement d'actifs, notamment aériens, et du financement de projets. En provenance de Reed Smith où il a exercé durant cinq ans après une décennie chez White & Case, ce dernier sera accompagné de son collaborateur Hugo Le Ridou. Ces arrivées interviennent en plein salon international de l'aéronautique et de l'espace du Bourget, qui réunit l'ensemble des acteurs de l'industrie mondiale autour des dernières innovations technologiques, et alors que « le secteur s'interroge sur l'aviation verte et sur la manière de mieux intégrer les critères ESG dans l'activité aérienne afin de réduire son impact carbone et développer une aviation durable », dicit le nouvel associé du groupe Finance de Stephenson Harwood. « Ma feuille de route va consister à poursuivre le développement d'une pratique historique – depuis la création du bureau français en 2001 – en financement aérien et leasing d'actifs aéronautiques. Cette activité permet nombre de synergies avec d'autres activités, telles que le corporate, le fiscal et le restructuring. Les sociétés de leasing qui m'accompagnent viendront idéalement compléter le portefeuille de Stephenson Harwood orienté sur les compagnies aériennes et les autres acteurs du secteur et donneront une nouvelle impulsion, explique Florent Rigaud. Je vais également pouvoir m'appuyer

au sein du cabinet sur une plateforme multi-juridictionnelle en financement d'actifs qui repose sur un axe Londres-Paris-Singapour, ce qui est essentiel dans mon activité. » L'avocat diplômé d'un master 2 droit bancaire et régulation financière de l'université du Mans conseille des banques commerciales, arrangeurs, investisseurs et sociétés de leasing sur des opérations de financement et de location d'actifs aériens, maritimes, ferroviaires ou aérospatiaux dans le cadre de financements structurés, prêts syndiqués garantis ou non, financements par crédit-export, opérations de crédit-bail fiscal, locations financières ou opérationnelles.

La nomination de Florent Rigaud porte à 17 le nombre d'associés au sein du bureau parisien, après les promotions en mai de Ngowari Adikibi (structuration de fonds), Ezio Dal Mazo (financement maritime) et Alexandre Koenig (restructuring & insolvency) ([ODA du 3 mai 2023](#)). Stephenson Harwood reste sur la ligne directrice initiée en 2020 de faire de son implantation française un cabinet full service et un hub européen pour la firme. « Ce nouveau recrutement s'inscrit dans le cadre de notre stratégie sectorielle axée sur cinq secteurs clés : celui des transports et du commerce international donc, du private capital et des fonds, de la tech, des lifesciences et de la décarbonation, détaille Nicolas Demigneux, managing partner, associé en contentieux civil et commercial. Nous poursuivons par ailleurs notre stratégie de croissance. A court terme, nous allons nous renforcer en compliance, enquêtes internes et white collar pour être en mesure de proposer à nos clients une offre transverse, hybride et totalement intégrée. »

CARNET

Vanessa Calderoni chez Mazars



Afin d'enrichir son offre en fiscalité, Mazars Société d'Avocats se renforce en mobilité internationale avec le recrutement en qualité d'associée de Vanessa Calderoni. Cette dernière officiera depuis le bureau de Lyon avec son équipe composée des avocates Erika Albert et Daphné Delaire, afin de contribuer au développement du cabinet en région Au-

vergne-Rhône-Alpes. Elle accompagne ses clients dans la définition de leur stratégie de mobilité internationale ainsi que dans sa mise en œuvre opérationnelle. Titulaire d'un DJCE-DESS droit des affaires et fiscalité de l'université Jean Moulin Lyon III, Vanessa Calderoni a commencé sa carrière au sein du département Human Capital d'EY Société d'Avocats, puis a rejoint Deloitte Société d'Avocats en 2007 pour contribuer au développement de l'activité Mobilité internationale au sein du bureau de Lyon, avant d'y être nommée associée en 2013. Depuis

quatre ans, elle était aux manettes de sa propre structure, AIM Avocats.

SRDB s'installe aux Emirats arabes unis



Déjà présent en Arabie saoudite, à Oman et au Qatar, SRDB Law Firm renforce sa présence dans les pays du Golfe et au Moyen-Orient via l'ouverture d'un bureau aux Emirats arabes unis. Cette nou-

CARNET

velle antenne, installée à Abu Dhabi, sera pilotée par **Karl Khoury** et **Chafic Nehmé**. Le premier dispose d'une expertise en transactions financières, notamment dans le financement de projets et d'acquisitions, ainsi qu'en matière de prêts syndiqués, prêts à la construction, PPP et accords de joint-venture. Il conseille promoteurs, contractants et créanciers sur des projets d'immobilier commercial, d'hôpitaux et d'infrastructures pétrolières, gazières et énergétiques. Titulaire



de l'université Saint-Joseph de Beyrouth (Liban), Karl Khoury est partenaire de SRDB depuis 2022. De son côté, Chafic Nehmé a rejoint le réseau international

d'un LLM securities and financial regulation de l'université de Georgetown (Etats-Unis), d'un LLM droit des affaires et d'une licence en droit privé

du cabinet SRDB en 2020 pour prendre en charge le Moyen-Orient et les pays du Golfe depuis les bureaux de Marseille et de Beyrouth. Le titulaire d'un doctorat de l'université Paris II Panthéon-Assas et d'une maîtrise de droit de l'université Saint-Joseph de Beyrouth possède une vaste expérience, notamment dans les télécommunications, l'immobilier et l'hôtellerie, la charia islamique et les lois des pays arabes, ou encore la constitution de sociétés.

LES ACTUALITÉS DE LA SEMAINE

Election professionnelle – Un nouveau président pour France Invest

Le dirigeant du groupe de private equity Siparex, Bertrand Rambaud, a été élu à l'unanimité président du conseil d'administration de France Invest, qui rassemble près de 400 sociétés de gestion françaises, pour un mandat de deux ans. Ce diplômé de l'EM Lyon qui exerça au sein du département Transactions services de PwC à partir de 1997 et ce, jusqu'à son arrivée chez Siparex en 2002, succède à Claire Chabrier, directrice associée d'Amundi Private Equity Funds, qui occupait ces fonctions depuis 2021 ([ODA du 16 janvier 2023](#)) après trois ans de vice-présidence. Deux nouvelles administratrices ont également été élues à l'occasion de l'assemblée générale de l'organisation professionnelle qui s'est tenue mardi 20 juin : Christine Demode, présidente de Mérieux Equity

Partners ainsi que Cécile Mayer-Lévi, directrice de l'activité de dette privée au sein de Tikehau Investment Management. Un nouveau bureau, chargé de venir en appui du président et du directeur général, Alexis Dupont, a par ailleurs été nommé. Il est composé de quatre vice-présidents : Isabelle Combarel, vice-présidente de Swen Capital Partners ; Christophe Deldycke, président de Turenne Capital ; Christine Demode de Mérieux Equity Partners ; et Fabrice Dumonteil, PDG d'Eiffel Investment Group. Dans une note publiée sur LinkedIn, Bertrand Rambaud a indiqué vouloir travailler sur plusieurs chantiers dont l'augmentation de 50 % du nombre d'entreprises accompagnées d'ici cinq ans, le soutien à une réindustrialisation verte mais aussi l'accompagnement à « la transformation de notre métier ».

Vie des cabinets – August Debouzy s'implante à Bruxelles

Répondre aux attentes de la clientèle et profiter d'un « momentum » en Europe : telles sont les deux raisons qui poussent le cabinet August Debouzy à ouvrir un bureau dans la capitale belge. Ce dernier sera co-dirigé par Emmanuelle Mignon, associée au sein du pôle Public, réglementaire et environnement, ancienne conseillère d'Etat et ex-directrice de cabinet du chef de l'Etat Nicolas Sarkozy, ainsi que par Marc Mossé, senior counsel, qui a dirigé les affaires juridiques et publiques de Microsoft Europe de 2016 à 2022. L'équipe « Europe » comprendra notamment l'ancien Premier ministre Bernard Cazeneuve, associé du cabinet sur les aspects de compliance et de conformité internationale, l'ex-ambassadeur de France Pierre Sellal, spécialiste des affaires européennes et désormais senior counsel, mais aussi l'essayiste et haut fonction-

naire, Nicolas Baverez, arrivé en début d'année en provenance de Gibson, Dunn & Crutcher où il a passé dix-huit ans ([ODA du 25 janvier 2023](#)). « Dans un environnement où le droit est plus que jamais un outil offensif et où l'anticipation est une clé du succès, nous offrons aux entreprises et partenaires du cabinet, un conseil stratégique unique pour maîtriser les enjeux des régulations européennes, avec un savoir-faire qui allie expertise juridique, connaissance de l'entreprise et des rouages des institutions européennes » explique Marc Mossé. Le cabinet, qui peut compter aussi sur ses associés Florence Chafiol (dataprivacy), Astrid Mignon Colombet (pénal des affaires), et Renaud Christol (concurrence), a fait venir le conseil belge, David Zygas, en provenance de Freshfields Bruckhaus Deringer pour intégrer son bureau dans la capitale belge.

FOCUS

Les management packages demeurent-ils à risque ?

Voilà bientôt deux ans qu'est tombée une décision du Conseil d'Etat précisant le régime d'imposition des revenus issus des management packages. Nombre de professionnels s'en sont émus, mais qu'en est-il vraiment alors que la jurisprudence qui en découle n'en est qu'à ses balbutiements ? Eléments d'explication.

A l'heure où la conjoncture économique affecte souvent le déroulé des business plans des entreprises, il est devenu plus difficile de structurer les LBO tout en motivant les dirigeants des entreprises optant pour ce schéma, via des mécanismes d'intéressement calibrés au plus juste. Il y a pourtant là un enjeu majeur, d'autant que la décision du Conseil d'Etat de juillet 2021 a ciblé le traitement fiscal des revenus issus des management packages (ou « manpacks »). Près de deux ans plus tard, ces mécanismes sont-ils à ce point devenus sources de litiges, au risque d'affaiblir la sécurité des buy-out ? Le moins que l'on puisse dire, c'est qu'il est encore difficile de trancher.

Contentieux en cours

Sans révolutionner le sujet, la décision de l'été 2021 a néanmoins remis l'église au centre du village. « Le Conseil d'Etat a rappelé qu'un management package ne doit pas être rattaché au contrat de travail, au risque de faire l'objet d'une requalification fiscale, résume Gonzague Chaussois, associé-fondateur du conseil financier Acuitem. Cette décision a pu susciter l'inquiétude chez certains professionnels du LBO, mais son impact fut modéré. Pour se conformer au mieux aux textes, il convient d'éviter d'introduire de la suspicion là où n'y en a pas, en éliminant toute confusion possible entre plus-value et rétrocession salariale. »

Et même si certains ont vu ici la mort annoncée des « manpacks », la réalité diffère. « L'administration fiscale évalue les dossiers au cas par cas et le terme de management package recouvre plusieurs types d'instruments, dont seule une partie se trouve directement ciblée par la prise de position de 2021, analyse Jérémie Jeausserand, associé-fondateur du cabinet d'avocats Jeausserand Audouard. Le vrai problème de la décision du Conseil d'Etat est qu'elle s'applique rétroactivement à des opérations structurées avant sa publication. Ainsi, selon les règles de prescription, les manpacks structurés en 2020 restent contrôlables jusqu'à la fin de cette année et ceux de début 2021 jusqu'à fin 2024. »

D'ailleurs, on ne sait pas grand-chose des contrôles lancés à la suite de l'énoncé du Conseil d'Etat. A priori, le volume des contentieux n'aurait pas augmenté. Quant aux enquêtes déjà lancées par l'administration fiscale, elles n'ont pas encore abouti – en raison du long délai d'instruction –, ce qui ne permet pas d'avoir plus d'indications de là où elle pose le curseur. Une chose est sûre : celle-ci cherche à traquer les excès, quitte à se positionner de façon dogmatique. L'arrêt de 2021 n'aura donc pas bloqué le marché français du LBO, mais il a eu pour consé-

quence de demander plus d'attention pour structurer les plans d'intéressement.

AGADP privilégiés... mais pas 100 % sûrs

Il demeure compliqué d'éloigner tout risque de requalification, même si le Conseil d'Etat a identifié plusieurs critères de rattachement des plus-values de cession au contrat de travail. « Les clauses de leaver semblent poser problème en soi, pointe Emilie Renaud, associée du cabinet d'avocats Scotto Partners. Obliger le manager à céder ses titres lorsqu'il quitte l'entreprise serait interprété comme créant un lien direct avec l'exercice de fonctions. Il existe des solutions pour atténuer les risques, comme prévoir de racheter les titres au prix du marché avec une décote d'illiquidité sans distinction des cas de leaver, mais celles-ci s'avèrent imparfaites pour répondre à la fois aux attentes du marché français du non-coté et aux nouvelles exigences de l'administration fiscale. » Autre pratique de marché développée depuis 2021 : les AGADP (attributions gratuites d'actions de préférence). Le Conseil d'Etat ayant ciblé les ratchets payants, la prime a ensuite été donnée aux ratchets gratuits. « Dans le prolongement de la loi Macron de 2015, qui a modifié et étendu le régime d'attribution des actions gratuites, les AGADP ont trouvé leur place dans les management packages, relate Jacques-Henri Hacquin, associé-fondateur du conseil financier NG Finance. Désormais très courants, ces instruments butent cependant sur la limite de 10 % du capital qu'il est possible d'affecter gratuitement. »

Conséquence : pour dépasser ce seuil, il faut se tourner vers d'autres outils – gratuits, comme les stock-options, ou payants, telles les actions ordinaires. Il n'empêche : certains avocats soulignent que les AGADP ne sont pas sûrs à 100 %. En résumé, l'incertitude demeure.

Frein à l'entrepreneuriat

Dernier point, et non des moindres : une traque systématique des « manpacks » aurait de quoi détonner alors que l'Etat veut encourager le partage de la valeur. « En faisant fi de la notion d'investissement et en privilégiant les mécanismes légaux (principalement gratuits), l'administration fiscale crée un paradoxe puisque cela revient à défavoriser les managers qui investissent de façon importante et prennent un risque financier, évalue Isabelle Cheradame, managing partner de Scotto Partners. Voilà un énorme frein à l'entrepreneuriat en France. » Comme plusieurs initiatives émanant de professionnels et d'associations viseraient actuellement à faire bouger les lignes, le sujet des « manpacks » n'est définitivement pas clos. ■

Charles Ansabère

DEAL DE LA SEMAINE

PAI Partners s'empare d'ECF Group Equity

Le fonds d'investissement français PAI Partners compte devenir l'actionnaire majoritaire du groupe francilien ECF Group Equity spécialisé dans les équipements pour les restaurateurs et structures médico-sociales. Naxicap, qui cède sa participation majoritaire, réinvestit toutefois aux côtés du top management.

Le fonds PAI Partners prend une participation majoritaire dans ECF Group Equity, un acteur né il y a 140 ans avec la création de la Maison Chomette à Paris, et qui est spécialisé aujourd'hui dans la distribution omnicanale de petit matériel, produits d'hygiène, mobilier et gros équipement destinés aux professionnels de la restauration et aux structures médico-sociales. Le groupe, qui emploie 1 750 personnes et gère 40 centres logistiques, opère en France (avec ses marques Chomette, Ecotel, Noveo, Cobal, Coldis), en Australie (Reward Hospitality), en Italie (CHS) ainsi qu'au Moyen-Orient (Restofair) et a réalisé une trentaine d'acquisitions en cinq ans, ce qui lui a permis de doubler de taille. Naxicap Partners, actionnaire majoritaire à hauteur de 70 % depuis 2017, cède sa participation majoritaire dans l'opération mais réinvestit aux côtés du top management. PAI Partners a été accompagné par **Latham & Watkins** avec **Denis Criton**, associé, **Bénédicte Large Bremond**, counsel, **Pauline le Faou**, **Claudia Reix**, **Océane Loureiro** et **Gauthier Petit de Bantel**, en corporate ; **Xavier Renard**, associé,

Clémence Morel, en droit fiscal ; **Carla-Sophie Imperadeiro**, associée, **Aurélien Buchinet**, counsel, **Natacha Enoh**, en financement ; **Matthias Rubner**, associé, **Cosma Scutiero**, en droit social ; **Jean-Luc Juhan**, associé, **Daniel Martel** et **Jean Bergeron**, en propriété intellectuelle ; et **Myria Saarinen**, associée, **Elise Auvray**, counsel, **Hana Ladhari**, en conformité, data privacy et contentieux ; ainsi que par **Willkie Farr & Gallagher** avec **Faustine Viala**, associée, **Maud Boukhris** et **Marie Filippi**, en droit de la concurrence. Naxicap Partners était conseillé par **Weil, Gotshal & Manges** avec **Jean Beauchataud** et **Pierre-Alexandre Kahn**, associés, **Lise Laplaud** et **Karim Abdelgawad**, en corporate ; **Edouard de Lamy**, associé, **Alan Hervé**, en droit fiscal ; **Romain Ferla**, associé, **Martin Ellie**, en antitrust ; et **James Clarke**, associé, en financement. ECF a reçu le soutien de **Moncey Avocats** avec **Guillaume Giuliani** et **Marie-Victoire James**, associés, **Alexandre Bankowski** et **Alix Auclair**, en corporate ; et **Frédéric Bosc**, associé, **Mathilde Cotillon** et **Manon Vanbiervliet**, en fiscalité.

Le conseil de PAI Partners : Denis Criton, associé, chez Latham & Watkins



Quels ont été les principaux défis de ce deal ?

Le principal défi a été que le processus est resté très concurrentiel jusqu'à la fin. Comme « au bon vieux temps » du private equity, il a fallu gérer l'ensemble des problématiques propres à ce type de transaction dans un laps de temps très court. Nos clients et nous-mêmes sommes bien sûr habitués à ce genre de situation, mais le contexte

économique actuel étant nettement moins favorable aux acheteurs en général (davantage de questionnement sur l'évolution à venir du business dans un environnement économique mondial incertain et financement difficilement accessible), l'agilité et l'anticipation ont probablement été des éléments clés du succès de cette transaction. En outre, PAI a été capable de boucler un financement unitranche avec le gestionnaire d'investissements alternatifs américain Arès dans des délais extrêmement courts et dans des conditions compatibles avec les exigences de la transaction. Au-delà des problématiques communes à la plupart des deals M&A, il a fallu également prendre en compte le profil particulier du groupe ECF qui s'est construit avec succès par le biais d'une croissance externe importante dans des juridictions très différentes.

L'opération doit recueillir des feux verts réglementaires. Quel est le degré de risque qu'elle soit assortie de garde-fous ?

L'opération est soumise aux autorisations réglementaires habituelles, notamment en matière de concentration. Les vendeurs ont classiquement exigé un niveau de certitude important quant à l'obtention de ces autorisations. Bien que le contexte général soit au renforcement par les autorités réglementaires de l'examen des opérations de M&A, on peut raisonnablement espérer une réalisation de la cession avant la fin de l'année.

Dans un contexte contraint pour le private equity, que retenir de ce deal ?

Avec Webhelp ([ODA du 5 avril 2023](#)) et Scalian en particulier, le deal ECF semble annoncer en 2023 le début d'un retour de transactions impliquant les acteurs du private equity à des niveaux de valorisation plus importants que ce que nous avons vu ces derniers mois et ce, malgré des fondamentaux qui n'ont pas vraiment changé (environnement économique mondial problématique, dette peu accessible et à des coûts élevés, etc.). Sur un plan juridique, les mécanismes complexes impactant le financement, le prix d'acquisition et les conditions de réalisation des opérations sont à nouveau de mise, ce qui rend notre métier d'autant plus excitant et valorisant. ■

Propos recueillis par Pierre-Anthony Canovas

DEALS

FUSIONS-ACQUISITIONS

Clifford Chance et White & Case sur le rachat de Luko

L'assurtech française Luko a été rachetée par le Britannique Admiral, qui propose des produits d'assurance et de crédit à plus de 9 millions de clients au Royaume-Uni, en France, en Italie, en Espagne et aux Etats-Unis. Cette opération doit permettre d'accélérer la croissance du groupe dans l'Hexagone où il propose déjà des assurances automobile et habitation, via L'olivier Assurance, mais aussi d'élargir ses modes de distribution et types de produits d'assurance proposés. Admiral a reçu l'appui de **Clifford Chance** avec **Sue Palmer**, of counsel, **Katerina Drakoularakou** et **Clément Barnetche**, en corporate ; **Delphine Caramalli**, associée, **Marie Crumière**, counsel, en restructuring ; **Cécile Zoro**, counsel, **Wassilla Kameche** et **Anne-Sophie Laird**, en droit social ; et **Frédéric Lacroix**, associé, **Louis-Auguste Barthout**, en réglementaire. Les bureaux de Londres et de Francfort ont également été impliqués. Luko était conseillée par **White & Case** avec **Guillaume Vitrich**, associé, **Grégoire Lecoquierre**, **Anaïs Eudes**, **Antoine Rueda** et **Amélie Jungbluth**, en corporate et restructuring ; **Estelle Philippi**, associée, **Thibault Faivre-Pierret**, en droit fiscal ; **Alexandre Jaurett**, associé, **Cécilia Grosjean**, en droit du travail ; **Emilie Rogey**, associée, en regulatory ; et **Clara Hainsdorf**, associée, en IP/IT, avec les bureaux de Francfort et Madrid.

Trois cabinets sur l'acquisition de Loopsider

Le média en ligne Loopsider fait entrer à son capital le groupe de presse CMI France à hauteur de 45 %, tandis que les fondateurs en demeurent conjointement les premiers actionnaires. Créé par Giuseppe de Martino, Arnaud Maillard et Johan Hufnagel en 2018, il vise avec cette opération à faire émerger des complémentarités afin de renforcer la pertinence de la ligne éditoriale et la solidité économique de l'entreprise. CMI France a été accompagné par **Redlink** avec **Jean-Charles Barbaud**, associé, **Wissal Elkassouani**, en M&A ; ainsi que par **KMPG Avocats** avec **Delphine Capelli** et **Olivier Szyika-Gravier**, associés, en due diligence financière et fiscale. Loopsider et ses fondateurs ont reçu l'appui de **De Pardieu Brocas Maffei** avec **Patrick Jais**, associé, **Rodrigue Tchouale**, en M&A.

Trois cabinets sur le rachat d'AR Electronique

Exens Solutions (ex-Cobham Microwave) réalise l'acquisition d'AR Electronique, spécialiste des composants et sous-systèmes temps-fréquence à destination des secteurs de la défense, de l'aéronautique et du spatial. Ce rachat s'inscrit dans sa stratégie de consolidation. Exens Solutions était conseillé par **Paul Hastings** avec **Charles Cardon**, associé, **Moussa Mbodji** et **Amandine Guignard**, en corporate ; **Marc Zerah**, associé, **Fabien Communier**, en financement ; **Stéphane Henry**, associé, en droit du travail ; et **Damien Fenard**, of counsel, **Capucine Chareton**, en droit fiscal ; ainsi que par **Gramond & Associés** avec **Xavier Gramond**, associé, pour la due diligence

juridique, fiscale et sociale. Les cédants ont reçu l'appui de **Ydès Avocats** avec **Marcelo Mazzilli** et **Edouard Renaut**, associés, en M&A/corporate.

Gide et Bredin sur la cession d'une participation dans le viaduc de Millau

La Caisse des dépôts cède sa participation de 49 % au capital de la société concessionnaire du viaduc de Millau à Eiffage. L'opération doit permettre à ce dernier de devenir l'actionnaire unique de la société concessionnaire du viaduc de Millau. Eiffage était conseillée par **Bredin Prat** avec **Patrick Dzielowski**, associé, **Delphine Descamps**, en corporate ; **Raphaële Courtier**, associée, **Melvin Péraldi**, en financement ; **Pierre Honoré**, associé, **Sophie White**, en concurrence ; et **Guillaume Léonard**, en droit public. La Caisse des dépôts a été assistée de **Gide Loyrette Nouel** avec **Axelle Toulemonde** et **Marie Bouvet-Guiramand**, associées, **Chloé Bouhours**, **Elise Lefort** et **Louis Etienne**, en M&A.

PRIVATE EQUITY

Quatre cabinets sur le rachat de Cruiseline

La société de capital-investissement Perwyn fait l'acquisition auprès de Tikehau Capital et Montefiore de Cruiseline, une société monégasque spécialisée dans la vente de croisières en ligne en Méditerranée, Mer du Nord, Amérique latine et dans les Caraïbes. L'entreprise revendique plus de 170 000 passagers transportés par an et plus de 50 compagnies de croisières partenaires. Perwyn était conseillée par **Moncey Avocats** avec **Guillaume Giuliani** et **Marie-Victoire James**, associés, **Alexandre Bankowski** et **Alix Auclair**, en corporate ; **David Malamed**, associé, **Jonathan Devillard** et **Diane Ferriol**, en financement ; par **Franklin** avec **Jacques Mestoudjian**, associé, **Rudy Marouani**, of counsel, **Antoine Perrimond**, en droit fiscal ; ainsi que par les cabinets Norton Rose au Luxembourg, Gordon Blair à Monaco et Broseta en Espagne. Le management de Cruiseline a reçu le soutien de **Fides Partners** avec **Nicolas Menard-Durand**, associé, **Maxime Aps**, en private equity. Tikehau Capital était épaulé par **Paul Hastings** avec **Olivier Vermeulen** et **Charles Cardon**, associés, **Nicolas Lovas** et **Adèle Patinier**, en corporate ; **Marc Zerah**, associé, en financement ; et **Allard de Waal**, associé, en droit fiscal ; ainsi que par le cabinet luxembourgeois Arendt & Medernach.

DROIT GÉNÉRAL DES AFFAIRES

Clifford et Herbert Smith sur l'offre de rachat par Worldline

Worldline, spécialisé dans les services de paiement, a fait une offre de rachat de ses obligations portant intérêt au taux fixe de

1,625 % d'un montant de 600 millions d'euros arrivant à échéance en septembre 2024 ainsi que de ses obligations portant intérêt au taux fixe de 0,25 % d'un montant de 500 millions euros arrivant à échéance en septembre 2024. Le succès de l'offre de rachat a permis à Worldline de gérer proactivement son profil d'endettement. Les banques (HSBC Continental Europe et Natixis) étaient conseillées par **Clifford Chance** avec **Cédric Burford**, associé, **Andrew McCann**, counsel, **Jessica Hadid** et **Baya Hariche**, en marchés de capitaux. Worldline était accompagné par **Herbert Smith Freehills** avec **Louis de Longeaux**, associé, **Dylan Shields**, en financement.

Delsol et Fidal sur le futur Parc d'innovation collaboratif de Michelin

L'opérateur de coworking Turing 22 a été choisi pour assurer la gestion opérationnelle du Pôle d'innovation collaboratif (PIC), le plus grand espace de coworking de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Il sera chargé avec le groupe Cardinal comme promoteur, de développer un programme de 18 000 m² rassemblant les activités de co-living, coworking, restauration, commerces et culture, avec l'objectif de fédérer en un seul et même lieu tous les acteurs de l'innovation au service de l'économie durable. Le PIC constitue l'un des quatre pôles du futur Parc Cataroux, chantier engagé par Michelin afin de donner une nouvelle vie à des espaces inoccupés de son site historique de Cataroux à Clermont-Ferrand. Le projet est soutenu par des acteurs privés (Crédit Agricole Centre France, Groupe Michelin, Caisse d'Épargne Auvergne Limousin) et publics (chambre de commerce et d'industrie du Puy-de-Dôme, Clermont Auvergne Métropole, etc.). L'ouverture du site est prévue pour mi-2025. Turing 22 a été conseillé par **Delsol Avocats** avec **Adrien Williot**, associé, **Solène Defrance**, en droit immobilier. La Foncière Le Pic, bailleuse, a reçu le soutien de **Fidal** avec **Elise Jacot**, associée, en droit immobilier.

Sullivan et Allen & Overy sur l'émission et le rachat par EDF d'obligations hybrides

EDF vient de réaliser une émission d'obligations perpétuelles super-subordonnées d'un montant nominal de 1,5 milliard de dollars américains (environ 1,38 milliard d'euros). En parallèle, le groupe a lancé une offre de rachat portant sur une souche d'obligations perpétuelles super-subordonnées libellées en janvier 2014. Le résultat de l'offre de rachat devrait être annoncé le 7 juillet 2023. EDF a été conseillé par **Sullivan & Cromwell** avec **Garth Bray** et **Olivier de Vilморin**, associés, **Arnaud Berdou**, european counsel, **Thibault Meynier** et **Rachel Cohen**, en corporate et marchés de capitaux ; **Nicolas de Boynes**, associé, et **Alexis Madec**, en droit fiscal. Le syndicat bancaire a été représenté par **Allen & Overy** avec **Diana Billik**, associée, en marchés de capitaux ; **Hervé Ekué**, associé, **Rizlane Hajib** et **Soukaïna El Mekkaoui**, sur les aspects de droit français ; et **Mathieu Vignon**, associé, **Virginie Chatté**, en droit fiscal.

Bredin Prat et Ashurst sur l'OPA de Balyo

SoftBank Group a fait une offre publique d'achat (OPA) visant les

actions de la société Balyo, spécialiste français de la maintenance robotisée. Cette offre amicale – qui serait faite sur la base d'un prix de 0,85 € par action – a fait l'objet d'un accord entre les deux acteurs. L'ouverture de cette offre sera soumise à la décision de conformité de l'Autorité des marchés financiers (AMF) et à l'obtention de l'autorisation au titre du contrôle des investissements étrangers en France. SoftBank Group a été conseillé par **Bredin Prat** avec **Kate Romain** et **Jean-Benoît Demaret**, associés, **Karine Angel**, counsel, **Charles Sahel** et **Aude Pianet**, en corporate ; **Emilie Gatineau**, counsel, **Fanny Pezet**, en droit social ; **Karine Sultan**, associée, **Benjamin Cartier**, en financement ; **Olivier Saba**, associé, **Douceline Chabard**, en marché de capitaux ; **Guillaume Leonard** et **Wallis Hebert**, en droit public ; et **Jean-Florent Mandelbaum**, associé, **Paul Cauchin**, en droit fiscal ; ainsi que par le cabinet américain Morrison Foerster. Balyo était assisté par **Ashurst** avec **François Hellot**, associé, **Agathe Bourdillon** et **Jordan Ohayon**, en corporate et boursier ; **Muriel Pariente**, associée, **Jordan Cohen**, en droit social ; et **Christophe Lemaire**, associé, **Guillaume Vatin**, sur les aspects antitrust et contrôle des investissements étrangers, avec le bureau de Francfort.

Linklaters et Allen & Overy sur l'émission d'obligations de Legrand

Legrand a réalisé sa seconde émission d'obligations liées au développement durable (sustainability-linked bonds ou SLBs), pour un montant de 700 millions d'euros avec une échéance à 6 ans et un taux d'intérêt annuel de 3,50 %. Cet emprunt obligataire est lié à deux objectifs de performance durable au niveau du groupe avec un nombre important de fournisseurs s'engageant à réduire leurs émissions de CO₂eq dans un délai donné et une meilleure représentativité des femmes au sein des postes de direction au 31 décembre 2024. Les obligations sont admises aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext à Paris. Legrand était conseillé par **Linklaters** avec **Véronique Delaittre**, associée, **Elise Alperthe**, **Camille Rivet**, en marchés de capitaux ; et **Nadine Eng**, en droit fiscal. Les banques étaient épaulées par **Allen & Overy** avec **Hervé Ekué**, associé, **Laure Bellanger**, en financement.

Racine sur l'autorisation d'une aide d'Etat pour Teledyne

Teledyne a obtenu l'autorisation par la Commission européenne d'un important projet d'intérêt européen commun dans le secteur de la microélectronique. L'exécutif européen a approuvé le 8 juin 2023 une aide d'Etat de 8,1 milliards d'euros accordée par 14 Etats membres européens, dont la France, à 56 participants réalisant 68 projets dans le cadre de projets importants d'intérêt européen commun (IPEI) qui ciblera l'ensemble de la chaîne de valeur des semi-conducteurs. Le projet de Teledyne consiste notamment à développer des systèmes avancés en boîtier. La société était conseillée par **Racine** avec **Bastien Thomas**, associé, **François Aubin** et **Cécilia Pataut**, en droit de la concurrence.

Cinq ans de RGPD : quel bilan ?

Entré en vigueur le 25 mai 2018, le règlement européen sur la protection des données a scellé un cadre harmonisé en matière de traitement de données personnelles au sein de l'Union européenne. L'occasion de dresser un bilan sur cette réglementation fondamentale pour la protection des droits des individus et d'entrevoir les nouveaux défis.



Par Marc Schuler, associé,

Cinq ans après l'entrée en vigueur du règlement général sur la protection des données (RGPD), la majorité des organismes établis ou exerçant au moins une partie de leur activité sur le territoire de l'Union européenne est consciente de la nécessaire conformité de leurs traitements de données avec ce texte. Toutefois, si certains peuvent se targuer d'être pleinement conformes aux obligations à leur charge, bon nombre peinent encore à finaliser, voire à mettre en œuvre, leur programme de mise en conformité.

Une mobilisation croissante à marche forcée

Le RGPD a opéré un changement de paradigme dans l'approche de la conformité au travers du principe d'« accountability », remplaçant l'exécution de formalités déclaratives trop souvent perçues par les acteurs économiques comme l'alpha et l'oméga des mesures requises. La conformité au RGPD requiert dans un premier temps que les organismes aient correctement cartographié l'ensemble de leurs traitements de données et aient effectivement établi une documentation interne et externe ainsi que les procédures requises. Ils doivent être en mesure d'en justifier. Force est de constater que certains ont connu des difficultés à mobiliser les ressources humaines et financières ainsi que le temps nécessaires à ce chantier.

Plus encore, la conformité ne peut s'entendre que dans la continuité de l'effort entrepris. Le développement de nouvelles activités, le transfert de données vers des pays tiers, l'introduction de nouveaux dispositifs technologiques, sont autant d'événements qui requièrent un étroit suivi des flux de données sous-

jacents, afin d'évaluer leur faisabilité au regard de la réglementation applicable et la mise à jour ou l'établissement de nouvelles procédures. La conformité RGPD nécessite, en pratique, la création d'une fonction quasi dédiée au sein de l'entreprise.

Sauf exceptions liées au statut de l'organisme ou à son activité, la désignation d'un délégué à la protection des données (DPO) n'est pas obligatoire. Elle est toutefois encouragée. Fin 2022, près de 350 000 organismes avaient désigné un DPO auprès de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL). Si ce chiffre peut paraître encore faible en proportion du nombre d'organismes soumis au RGPD, il est en constante augmentation chaque année depuis son entrée en vigueur, témoignant ainsi de la mobilisation croissante des acteurs économiques afin d'assurer le respect de leurs obligations réglementaires.

La conformité au RGPD requiert dans un premier temps que les organismes aient correctement cartographié l'ensemble de leurs traitements de données et aient effectivement établi une documentation interne et externe ainsi que les procédures requises.

Un enjeu à l'égard des partenaires commerciaux et des individus

Dans le cadre de ses activités commerciales, tout organisme est contraint de justifier auprès de ses clients, et plus généralement de son écosystème, des conditions de traitement des données confiées et des mesures de sécurité y afférentes. La maturité des procédures et les garanties offertes constituent aujourd'hui un véritable avantage concurrentiel dans le cadre des réponses à appel d'offres et des négociations commerciales. La conformité est également un point d'attention incontournable dans les opérations d'acquisition jusqu'à constituer un obstacle dirimant à la réalisation du projet.

Le renforcement des droits des individus sur leurs données, principe fondateur du RGPD, connaît une

mise en application notable. D'après les tendances relevées par la CNIL, les signalements de pratiques portant atteinte aux droits des personnes sont en augmentation constante. Depuis 2018, la CNIL reçoit en moyenne chaque année entre 11 000 et 14 000 plaintes, soit environ le double de celles reçues les années précédant l'entrée en vigueur du texte. Dans son dernier rapport d'activité, elle insiste sur le fait que l'ensemble des plaintes reçues ont effectivement fait l'objet d'un traitement par ses services. Rappelons, en outre, que les plaintes constituent l'un des principaux facteurs déclencheurs de contrôles de l'autorité. Au rang des principales atteintes signalées, la CNIL a relevé, dans ses deux derniers rapports d'activité, celles liées à l'utilisation d'Internet, avec un accroissement des plaintes relatives aux cookies et autres traceurs, la prospection commerciale notamment par voie électronique, la surveillance des salariés entre autres par le biais de dispositifs de vidéosurveillance, ainsi que l'absence de réponse satisfaisante aux demandes de droits d'accès des individus, principalement dans les rapports professionnels/consommateurs et employeurs/salariés.

Une approche répressive à géométrie variable

Force est de constater que, dans l'exercice de leurs pouvoirs répressifs, les différentes autorités de protection des données européennes ont adopté des approches variables. Certaines d'entre elles, à l'image de l'Espagne et de l'Italie, sanctionnent très régulièrement mais infligent des amendes aux montants faibles à modérés. Si la CNIL n'est pas l'autorité à l'initiative du plus grand nombre d'amendes, une soixantaine depuis 2019, elle est, avec le Luxembourg et l'Irlande, celle dont les amendes connaissent les montants les plus élevés, dépassant régulièrement le seuil du million d'euros. Notons, en ce qui concerne l'Irlande, que son positionnement en tête du palmarès ne résulte pas tant d'une approche qui lui serait propre, que des décisions contraignantes du Comité européen à la protection des données, rendues dans le cadre des litiges entre les autorités nationales sur les projets de décisions dont elle a été à l'initiative et marqués par une certaine mansuétude.

Du point de vue des acteurs sanctionnés, les grandes

plateformes figurent en haut du classement de ceux s'étant vu infliger les amendes les plus lourdes. Toutefois, les sanctions à l'encontre d'acteurs économiques de taille plus réduite, bien que moins médiatisées, ne doivent pas être minimisées, notamment dans le secteur de la santé. Une manière de rappeler que la conformité est l'affaire de tous.

Les défis à venir

Les systèmes d'intelligence artificielle (IA) et leurs applications multiples sont au cœur des préoccupations des régulateurs. Respect des principes de finalités et de minimisation, durée de conservation, information des personnes et exercice des droits, sont au rang des enjeux de protection face au développement galopant, et quelque peu anarchique, de ces technologies. Devant les récentes actualités en lien avec les IA génératives, telles que ChatGPT, et le déploiement des caméras augmentées dans les espaces publics, notamment à l'occasion des JO 2024, la CNIL a publié un plan d'action visant à répondre aux incertitudes des acteurs face au casse-tête résultant de l'application

du RGPD à l'IA. Au-delà de l'enquête en cours visant à instruire les différentes plaintes reçues concernant ChatGPT, la CNIL doit encore se positionner sur des problématiques, telles que la conception de systèmes d'IA et la constitution de bases de données pour l'apprentissage automatique.

Autre défi, pas tout à fait nouveau mais toujours notable, au vu de la récente amende de 1,2 milliard d'euros infligée par l'autorité irlandaise : les transferts de données en dehors de l'Union européenne. Depuis l'annulation par la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) en 2020 du Privacy Shield, accord sur les transferts de données entre les Etats-Unis et l'Union, les organismes peinent à mettre en place des garanties suffisantes permettant d'assurer un niveau de protection adéquat des données transférées. A l'heure où la CNIL a, de manière générale, proscrit l'utilisation de Google Analytics et alors que Meta devrait faire face à une interdiction de transfert des données des utilisateurs européens vers les Etats-Unis, la mise en place d'un nouveau cadre de protection des données transférées est plus que jamais attendu. ■



et Laura Huck,
avocate,
Taylor Wessing

Réforme de la rupture conventionnelle : quelles évolutions à partir du 1^{er} septembre ?

Depuis 2008, la rupture conventionnelle avait réussi à s'imposer comme un mode incontournable de rupture du contrat de travail. L'année 2022 a confirmé cette tendance avec environ 500 000 ruptures conventionnelles comptabilisées. Son régime a été aménagé au fil du temps pour éviter qu'elle ne soit utilisée pour contourner d'autres dispositifs.



Par Marion Ayadi, associée, Raphaël Avocats

La rupture conventionnelle est ouverte aux salariés employés en CDI, qu'ils soient protégés ou non. Comme son nom le laisse deviner, elle implique un accord commun des parties : elle est le mode amiable de cessation du contrat de travail.

On comprend l'enthousiasme des salariés qui souhaitent quitter leur emploi pour ce dispositif. Ce dernier leur offre le privilège de ne pas avoir à démissionner et donc de percevoir une indemnité de rupture au moins égale à l'indemnité de licenciement qu'ils auraient perçue s'ils avaient été licenciés, et, surtout, de bénéficier des allocations chômage.

Côté employeurs, la rupture conventionnelle constitue un réel gage de sécurité, notamment quand ceux-ci ne disposent pas d'un dossier suffisamment solide pour justifier un licenciement, et surtout en gardant à l'esprit que la rupture conventionnelle ne peut que très difficilement être contestée par le salarié.

Face à un tel succès, le législateur a progressivement adapté le régime social et fiscal de la rupture conventionnelle, afin qu'elle ne soit pas plus avantageuse que d'autres modes de rupture. Le 1^{er} septembre 2023, de nouveaux aménagements entreront en vigueur. Ceux-ci auront pour effet de rendre la rupture conventionnelle plus coûteuse pour l'employeur.

Le régime actuel de la rupture conventionnelle

Aujourd'hui, lorsqu'un employeur et un salarié concluent une rupture conventionnelle, l'indemnité

versée au salarié est soumise à un régime social différent selon que le salarié est en droit de bénéficier d'une retraite de base (à taux plein ou non).

Si le salarié ne peut bénéficier d'une pension de retraite, l'indemnité de rupture est soumise à un forfait social de 20 %, à la charge exclusive de l'em-

ployeur. Au-delà du montant correspondant à l'indemnité légale ou conventionnelle de licenciement, que le salarié aurait perçue s'il avait été licencié, elle est soumise en outre à la CSG-CRDS. Puis, au-delà de deux plafonds annuels de la Sécurité sociale (soit, pour 2023, 87 984 €), elle est assujettie à cotisations sociales, réparties entre l'employeur et le salarié.

Si le salarié peut bénéficier d'une pension de retraite, l'indemnité de rupture conventionnelle est soumise aux cotisations sociales et à la CSG-CRDS dès le premier euro.

Le 1er septembre 2023, de nouveaux aménagements entreront en vigueur. Ceux-ci auront pour effet de rendre la rupture conventionnelle plus coûteuse pour l'employeur.

Le régime applicable à compter

du 1^{er} septembre 2023

La loi du 14 avril 2023 modifie ce régime. Elle supprime le forfait social et le remplace par une contribution unique de 30 %, à la charge de l'employeur, et ce, quelle que soit la situation du salarié au regard de la retraite. Parallèlement, elle revient sur le régime de l'indemnité versée à un salarié en cas de mise à la retraite, en l'assujettissant de la même façon à une contribution patronale de 30 %.

L'objectif poursuivi par le législateur, qui a souhaité remanier le régime de la rupture conventionnelle en même temps que celui des retraites, est double. D'abord, il est question de rendre la rupture conven-

tionnelle plus coûteuse dans l'absolu pour l'employeur. Objectif atteint en faisant passer sa contribution de 20 à 30 % sur la part de l'indemnité exonérée de cotisations sociales.

Mais ce n'est pas tout. La volonté est également d'éviter un phénomène de pré-retraite financée par l'assurance chômage. Il s'agit ainsi de faire en sorte, pour les salariés pouvant bénéficier d'une pension de retraite, que la rupture conventionnelle ne soit pas plus avantageuse que la mise à la retraite, l'idée étant ici d'éviter que ces salariés ne basculent dans le chômage avant de liquider leur retraite. La Première ministre avait été claire sur cet aspect, précisant dès février dernier : « Il ne doit plus y avoir d'incitations à se séparer des seniors. »

En effet, jusqu'à présent, l'employeur mettant à la retraite un salarié était redevable d'une contribution à la Caisse nationale d'assurance vieillesse, correspondant à 50 % du montant de l'indemnité versée au salarié. La signature d'une rupture conventionnelle, bien que soumise à cotisations sociales et CSG-CRDS dès le premier euro, pouvait alors s'avérer moins coûteuse pour l'employeur, dans la mesure où les cotisations étaient réparties entre lui et le salarié.

A compter du 1^{er} septembre 2023, la rupture conventionnelle conclue avec un salarié pouvant bénéficier d'une pension de retraite ne sera donc pas moins

coûteuse pour l'employeur qu'une mise à la retraite, puisque : l'indemnité de mise à la retraite sera désormais soumise à une contribution patronale de 30 %

(au lieu de 50 %) ; et l'indemnité de rupture conventionnelle sera soumise à la même contribution, pour la part exonérée de cotisations sociales, puis, pour la fraction excédentaire, à cotisations sociales.

Reste à savoir si ces mesures seront de nature à freiner l'engouement des employeurs et des salariés pour la rupture conventionnelle. Cela n'est pas exclu au regard de la demande forte constatée depuis plusieurs semaines pour accélérer le processus de certaines ruptures conventionnelles afin qu'elles soient effectives avant le 1^{er} septembre 2023.

Cette réforme est effectivement lourde de conséquences, puisqu'elle concerne toutes les ruptures conventionnelles, conclues avec des salariés en fin de carrière ou non. Il convient dès à présent de s'interroger sur les modes de rupture amiables du contrat de travail qui donneront satisfaction au salarié et à l'employeur. En cas de projet de reconversion du salarié, il existe par exemple, depuis 2019, un dispositif dit de démission-reconversion, qui peut permettre au salarié de percevoir des allocations chômage et une aide à la création d'entreprise. ■

Cette réforme est effectivement lourde de conséquences, puisqu'elle concerne toutes les ruptures conventionnelles, conclues avec des salariés en fin de carrière ou non.

**Option
DROIT & AFFAIRES**

Directeur de la rédaction et de la publication :
Jean-Guillaume d'Omano - 01 53 63 55 55
Directrice générale adjointe :
Ariel Fouchard - 01 53 63 55 88
Redactrice en chef :
Sahra Saoudi - 01 53 63 55 51
sahra.saoudi@optionfinance.fr
Rédacteur :
Pierre-Anthony Canovas - 01 53 63 55 73
pierre-anthony.canovas@optionfinance.fr



Assistante : Sylvie Alinc 01 53 63 55 55
sylvie.alinc@optionfinance.fr
Conception graphique :
Florence Rougier 01 53 63 55 68
Maquettiste : Gilles Fonteny (55 69)
Secrétaire générale : Laurence Fontaine
01 53 63 55 54
Responsable des abonnements :
Ghislaine Gueury 01 53 63 55 58
ghislaine.gueury@optionfinance.fr
Administration, abonnements,
Service abonnements : 10 rue pergolèse 75016 Paris Tél 01 53
63 55 58 - Fax 01 53 63 55 60
optionfinance : abonnement@optionfinance.fr

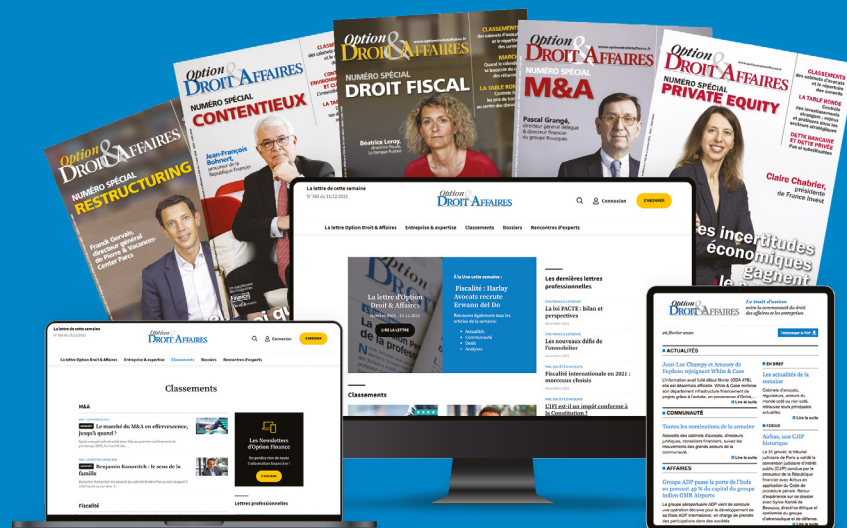
N° ISSN : 2105-1909 - optionfinance.fr : 0617 W 91411
Editeur : Option Droit & Affaires est édité par
Option Finance SAS au capital de 2 043 312 euros entièrement
détenu par Info SAS.
Siège social : 10 rue Pergolèse
75016 PARIS - RCS Paris B 342 256 327
Fondateur : François Fahys
Option Finance édite : Option Finance, Option Finance à 18
heures, Option Droit & Affaires, Funds, Family Finance, AOF,
Option Finance Expertise, La Tribune de l'assurance.
Hébergeur du portail optionfinance.fr et du site
optiondroitetaffaires.fr :
ITS Integra, 42 rue de Bellevue,
92100 Boulogne-Billancourt - 01 78 89 35 00

Charles Ansabère a participé à ce numéro.

**Option
Finance** 10 rue Pergolèse • 75016 Paris • Tél. 01 53 63 55 55

Option DROIT & AFFAIRES

WWW.OPTIONDROITETAFFAIRES.FR



LA LETTRE HEBDOMADAIRE Option Droit & Affaires

En ligne, chaque mercredi soir.
Consultable sur ordinateur,
tablette et smartphone

- 46 n° par an -



LES HORS-SÉRIE « Classements »

Private Equity, Restructuring,
M&A, Contentieux &
Arbitrage, Fiscal

- 5 n° par an -



LES SUPPLÉMENTS « Les rencontres d'experts »

- 7 n° par an -

BULLETIN D'ABONNEMENT

À compléter et à renvoyer **par mail** à : abonnement@optionfinance.fr
ou par courrier à : Option Finance Abonnements - 10 rue Pergolèse - 75016 Paris

☒ **OUI**

Je m'abonne à **Option Droit & Affaires** pour **1 an**. L'abonnement comprend : la lettre hebdomadaire Option Droit & Affaires (en ligne), les 5 hors-série « Classements » (magazines papier) et les 7 suppléments « Les rencontres d'experts » (magazines papier)

Je vous demande d'enregistrer mon abonnement à **Option Droit & Affaires** au tarif de :

- ☐ Entreprise : 924,24 euros HT/an (soit 944,36 euros TTC)
- ☐ Cabinet de moins de 10 avocats : 1 030,94 euros HT/an (soit 1 154,47 euros TTC)
- ☐ Cabinet de 10 à 50 avocats : 1 439,94 euros HT/an (soit 1 470,18 euros TTC)
- ☐ Cabinet de plus de 50 avocats : 1 748,94 euros HT/an (soit 1 785,66 euros TTC)

MES COORDONNÉES

☐ Mme ☐ Mr Nom :
Prénom
Société
Fonction
Téléphone [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
Adresse de livraison

Code postal : [] [] [] [] [] [] Ville

Pour recevoir la lettre d'Option Droit & Affaires chaque mercredi soir,
merci de nous indiquer un email de contact de référence :

MODE DE RÈGLEMENT

- ☐ Chèque à l'ordre d'Option Finance
- ☐ Virement bancaire à réception de facture
- ☐ Par carte bancaire en appelant le 01 53 63 55 58

DATE ET SIGNATURE OBLIGATOIRES

Sauf avis contraire de votre part par lettre recommandée deux mois avant la date d'échéance de votre abonnement, celui-ci sera reconduit par tacite reconduction pour un an. Pour l'étranger, frais de port en sus (consultez le service abonnements au 01 53 63 55 58). Conformément à la loi informatique et liberté du 06/01/78 vous disposez d'un droit d'accès aux données personnelles vous concernant. Par notre intermédiaire vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés ou associations. Si vous ne le souhaitez pas, il suffit de nous écrire en nous indiquant vos nom, prénom, adresse, et si possible votre référence client.