

Option DROIT & AFFAIRES

L'ÉVÉNEMENT

SiPearl, concepteur du microprocesseur « made in Europe », staffe sa direction juridique

Après sa levée de fonds en série A de 90 millions d’euros l’an dernier, la start-up franco-allemande SiPearl, aux manettes du projet de processeur européen, enjeu de souveraineté pour le continent, a remanié son top management et notamment ses affaires juridiques. Le pilotage de ces dernières a été confié à Cornelia Emmerlich, avocate de formation, qui aura pour mission de chapeauter les prochains tours de financement.

SiPearl, concepteur franco-allemand de microprocesseurs haute performance et basse consommation pour les supercalculateurs, a confié sa direction juridique groupe à Cornelia Emmerlich, spécialisée en droit des affaires français et international, notamment en matière de gouvernance d’entreprise et de fusions-acquisitions. Ses prérogatives recouvrent la supervision de l’ensemble des questions juridiques et de conformité, le pilotage juridique des prochains tours de financement et le secrétariat juridique. Au printemps dernier, SiPearl avait déjà réalisé une levée de fonds de série A de plus de 90 millions d’euros menée entre autres par le groupe Atos, via sa branche Eviden, ainsi que par l’Etat, via son fonds French Tech Souveraineté ([ODA du 12 avril 2023](#)). Ce tour de table s’est accompagné sur le dernier trimestre 2023 d’une restructuration de la gouvernance de la société implantée à Sophia Antipolis, sur la Côte d’Azur. Cornelia Emmerlich représente désormais le groupe auprès de ses partenaires (clients, sous-traitants, investisseurs, membres de consortiums, avocats, auditeurs, etc.) et des autorités publiques. L’avocate de formation, titulaire d’un DEA droit anglais et nord-américain des affaires de l’université Paris I

Panthéon-Sorbonne, ainsi que d’une double maîtrise droit français et allemand, est rattachée directement au CEO et fondateur de SiPearl,



Cornelia Emmerlich

Philippe Notton (ex-Atos, STMicroelectronics). Elle est par ailleurs membre du comité de direction de la start-up. De nationalité allemande, Cornelia Emmerlich a mené l’essentiel de sa carrière en France et outre-Rhin dans des groupes internationaux pour lesquels elle a assuré la sécurité juridique dans leur développement à travers le monde, elle a piloté des opérations de croissance, d’investissement et de cession, ainsi que structuré la gouvernance. Avant de rejoindre SiPearl, qui emploie plus de 170 collaborateurs en France, en Allemagne et en Espagne, elle était directrice juridique International/M&A du groupe français Emeria (anciennement Foncia), acteur de services et de technologies dans le domaine de l’immobilier, après avoir occupé le poste de responsable juridique senior au sein de Jenoptik AG, groupe technologique allemand coté spécialisé dans la photonique. Sa première partie de carrière s’est, elle, déroulée en cabinet d’avocats. Cornelia Emmerlich a officié durant dix ans chez Dolfi Missika Minchella Sicsi & Associés, à Paris. ■

Sahra Saoudi

AU SOMMAIRE

Communauté

- Fidal structure son activité en arbitrage international avec un ex-Foley Hoag p.2
- Carnet p.2-3
- La French Tech s’accoutume aux « dual tracks » p.4

Affaires

- Titres-avantages : Pluxee se détache de Sodexo et se lance en Bourse p.5

- Le conseil de Sodexo : Marc Petitier, associé chez White & Case Deals p.5-7

Analyses

- Pacte Dutreil : holding animatrice et trésorerie excédentaire en attente de emploi p.8-9
- Le « name and shame » de la DGCCRF : une fausse bonne idée pour l’attractivité de la France p.10-11

L'HOMME DE LA SEMAINE

Fidal structure son activité en arbitrage international avec un ex-Foley Hoag

Manuel Tomas, associé depuis 2021 chez Foley Hoag, arrive chez Fidal afin de renforcer le département Médiation, contentieux et arbitrage à Paris. Ce nouveau directeur associé, qui se distingue notamment par sa connaissance de l'Afrique, permet à Fidal de se positionner plus clairement en arbitrage international.



Changement d'équipe pour Manuel Tomas, conseil de multinationales, d'Etats et d'entités publiques, qui officiait depuis plus de deux ans chez Foley Hoag en tant qu'associé aux côtés d'Andrea Pinna et de Diana Paraguacuto-Mahéo ([ODA du 8 septembre 2021](#)). L'avocat, titulaire d'un master 2 arbitrage, contentieux et règlement alternatif des litiges de l'université Paris II Panthéon-Assas et du master 2 droit des affaires internationales de l'université Paris-Saclay, rejoint Fidal en tant que directeur associé en charge de la pratique arbitrage international. Ce recrutement, qui s'inscrit dans la stratégie de développement à l'international du cabinet, vient renforcer le département Médiation, contentieux et arbitrage de la direction régionale de Paris dirigé par

Daniel Rota. Manuel Tomas intervient sur des contentieux internationaux dans le cadre d'arbitrages institutionnels (CCI, CCS, AFA, OHADA) et ad hoc (notamment en application du règlement de la CNUDCI), mais également devant des juridictions locales de l'espace OHADA. Nombre de ses dossiers sont en lien avec le continent africain. Il est aussi présent en matière de litiges commerciaux et contractuels dans les secteurs du droit bancaire, minier, ferroviaire, aérien, ou encore dans les domaines de l'énergie, des services numériques, de la pétrochimie, des télécommunications, etc. Sa pratique se déploie, par ailleurs, sur des activités annexes telles que l'exequatur, le recours en annulation, les saisies d'actifs ou encore la signification d'actes judiciaires ou extrajudiciaires. Avant de rejoindre Foley Hoag puis Fidal, Manuel Tomas a exercé chez Teynier Pic (2010-2012), STCPartners/Andersen Tax & Legal (2012-2014) et Eversheds Sutherland (2014-2021).

CARNET

Deux nominations chez Flichy Grangé



Stéphane Flichy, qui accompagne des entreprises françaises et étrangères dans leurs problématiques individuelles et collectives de droit du travail, rejoint Flichy Grangé Avocats en qualité d'associé. Sa clientèle évolue dans les secteurs de la santé, des travaux publics, des logiciels, de l'énergie, de l'extraction de matériaux ou encore des vins et spiritueux. Il dispose aussi d'une expertise spécifique à l'audiovisuel et au spectacle vivant. Diplômé d'un master droit des affaires, d'un LLM de l'University College London ainsi que d'Audencia Nantes, Stéphane Flichy a d'abord travaillé dans l'équipe contentieux social de Squire Patton Boggs, avant de créer le cabinet Guillemin Flichy. Dans le même temps, Flichy Grangé Avocats a promu comme associé au sein du Pôle Santé et sécurité **Olivier Mambré**, dix ans après son arrivée. Ce spécialiste de la santé au travail intervient



pour la prévention des risques professionnels, tels que les risques psychosociaux et le risque chimique, en matière de tarification des accidents du travail, de contentieux de la faute inexcusable et de préjudice d'anxiété. Il assiste et défend les personnes morales et les dirigeants dont la responsabilité pénale est mise en cause. Il est titulaire d'un master 2 droit de la protection sociale de la faculté de droit de Montpellier. Ces nominations portent à près de 80 avocats l'effectif du cabinet, dont 27 associés.

Herald se muscle en corporate M&A/private equity



Arnaud Levasseur est la dernière recrue du pôle Corporate M&A/Private equity de Herald. Le quinzième associé du cabinet officie en matière d'opérations

de LBO, de capital-développement et de fusions-acquisitions, en particulier avec une dimension internationale. Investisseurs financiers, acteurs industriels cotés, groupes familiaux, entrepreneurs et managers, notamment dans les secteurs de la santé et de l'agroalimentaire, figurent parmi ses clients. Arnaud Levasseur est accompagné de Marion Salus, counsel. Il a commencé sa carrière chez Paul Hastings (2007-2014), avant d'intégrer Hogan Lovells (2015-2018), Jeaussier Audouard (2018-2020), Villechenon (2020-2022) et Mermoz Avocats (2022-2023). Il est titulaire un DJCE/DESS droit international des affaires, du commerce et droit fiscal de l'université d'Aix-Marseille.

James Herbert, 9^e associé de GBS



Gaillard Banifate-mi Shalbaya Disputes (GBS) compte un neuvième associé (sur une cinquantaine d'avocats). Il s'agit de James Herbert, qui intervient principalement sur les sujets de common

law et les affaires soulevant des questions de corruption et de fraude. L'avocat, qui a rejoint en tant que counsel le cabinet lors de sa création en 2021, figure dans l'équipe représentant la Lituanie et la municipalité de Vilnius contre Veolia Environnement et ses filiales locales dans un différend se rapportant à l'exploitation et à la gestion de concessions de chauffage urbain en Lituanie. Il accompagne aussi la société aérospatiale française Dassault Aviation, aux côtés de Yas Banifatemi et de Thomas Parigot dans un différend résultant d'une subrogation dans le contexte d'une vente d'hélicoptères aux garde-côtes japonais. Avant de rejoindre Gaillard Banifatemi Shelbaya Disputes, le barrister et solicitor en Nouvelle-Zélande a exercé chez Shearman & Sterling, après avoir passé quatre années à assister l'arbitre néo-zélandais David Williams KC en qualité de secrétaire du tribunal arbitral. Il a notamment fait partie de l'équipe représentant la société pétrolière et gazière Sonangol contre des entités détenues par la milliardaire angolaise Isabel dos Santos, qui s'est rendue tristement célèbre à la suite des révélations connues sous le nom des Luanda Leaks en 2020.

Simon Associés se positionne en fiscalité



L'avocat fiscaliste **Romain Grau**, par ailleurs ancien député et chef d'entreprise, rejoint Simon Associés. Le nouvel associé de 49 ans a pour feuille de route de mettre sur pied un département Fiscalité à destination des sociétés, dirigeants, actionnaires, ou particuliers, et de renforcer le pôle Entreprises en difficulté & Retournement. Il accompagnera aussi le développement de l'activité du cabinet en Occitanie. Romain Grau conseille les entreprises en matière de fiscalité dans leurs évolutions structurelles : restructurations intra-groupes, acquisitions, cessions d'entreprises ou d'actifs, transmissions d'entreprises, etc. Son expertise couvre aussi la fiscalité des entreprises en difficulté. Romain Grau a ainsi présidé en 2021 la

mission de l'Assemblée nationale « sur les entreprises en difficulté du fait de la crise sanitaire ». L'énarque, également diplômé de Sciences Po Paris, a exercé comme juge de l'impôt, commissaire du gouvernement et président des commissions départementales des impôts des Hauts-de-Seine et de l'Essonne. De 2007 à 2014, il a été avocat fiscaliste au barreau des Hauts-de-Seine chez Taj, avant de reprendre une entreprise en difficulté dans le secteur de l'aéronautique (EAS). Elu député des Pyrénées-Orientales en 2017, il demeure conseiller départemental des Pyrénées-Orientales. Depuis fin 2022, il était associé chez Hadengue ([ODA du 5 octobre 2022](#)).

Zora Villalard chez Ennio



Zora Villalard, spécialisée en droit du travail et de la Sécurité sociale, devient la quatrième associée d'Ennio (anciennement Nerio), aux côtés de Marine Duponcheel, d'Eric Deprez et de Pierre-Xavier Boubée. Elle intervient sur l'ensemble des problématiques en droit social, notamment lors de projets de restructuration, mais également dans des cas de contentieux complexes. Sa clientèle évolue dans les secteurs de la finance, de l'assurance, de l'agroalimentaire, du luxe, ou encore de la tech. Zora Villalard a commencé sa carrière en entreprise chez Presstalis, avant de rejoindre le cabinet Fromont Briens dont elle était associée depuis 2013.

Six anciens de Gide lancent Holis Avocats

Droit du travail, négociation collective, réorganisations et restructurations, mobilité internationale, ou encore droit pénal du travail sont autant de sujets traités par la nouvelle boutique en droit social, Holis Avocats, née de l'initiative de six avocats de Gide Loyrette Nouel. Cette équipe est menée par Foulques de Rostolan, avocat pendant plus de 20 ans chez Gide dont il a été associé et coresponsable du département social de 2012 à 2023. Le diplômé de HEC et d'un DESS fiscalité internationale de l'université Paris II Panthéon-Assas

concentre sa pratique sur des dossiers de réorganisation, de transfert d'entreprise et de restructuration. Lisa Chézé-Dartenet, collaboratrice chez Gide durant neuf ans, devient associée de Holis Avocats. Elle intervient dans le cadre de problématiques afférentes au dialogue social et aux conflits collectifs, en particulier dans le secteur aérien. La titulaire d'un master 2 droit social et d'un master 2 droit de la protection sociale d'entreprise de l'université Paris I Panthéon-Sorbonne a récemment conseillé des groupes dans leurs opérations de mobilité internationale de dirigeants ainsi qu'en matière de protection sociale complémentaire et d'épargne salariale. Autre associé de Holis Avocats, Maxime Houllès. Ce spécialiste du droit du travail et du droit de la protection sociale accompagne régulièrement des groupes d'entreprises sur les aspects sociaux des opérations de fusions-acquisitions et de restructurations d'entreprises, notamment transfrontalières. Il les assiste également dans la gestion de leurs dirigeants et salariés, ainsi que dans les relations avec les représentants du personnel, en particulier dans le secteur des industries électriques et gazières. Titulaire d'un master 2 droit de la protection sociale d'entreprise de l'université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, il était collaborateur chez Gide depuis 2016. Yan-Eric Logeais rejoint également le pool d'associés de la nouvelle boutique. Il dispose d'une expertise spécifique sur les questions relatives à la rémunération, à l'épargne salariale et aux avantages financiers directs et indirects attribués aux salariés, ainsi qu'à leur traitement social et fiscal. Il a également développé une activité en droit de la santé et de la sécurité au travail, ainsi qu'en droit de la Sécurité sociale. Le titulaire d'un DEA droit privé de l'université Paris X-Nanterre a commencé sa carrière chez Lautrette, avant de rejoindre Gide en 2006. Enfin, Francis Kessler, docteur en droit passé par Moquet Borde puis Gide, devient associé et directeur scientifique. Ses dossiers portent sur la protection sociale de base et complémentaire, le droit international du travail et de la Sécurité sociale ou encore sur la restructuration des régimes de Sécurité sociale.

La French Tech s'accoutume aux « dual tracks »

De plus en plus de jeunes entreprises innovantes considèrent en parallèle une levée de fonds et l'adossement à un grand groupe. Cette recherche concomitante, bien connue des professionnels du M&A, requiert toutefois quelques précautions. Explications.

Sans surprise, les levées de fonds des start-up françaises ont fléchi en 2023. Avec un total de 8,32 milliards d'euros établi par le baromètre du capital-risque du cabinet d'audit et de conseil EY, la contraction annuelle s'est établie à 38 %. Rien de très anormal, au vu du faste des deux précédents millésimes, mais cela confirme ce que tous pressentaient : les fonds ont changé de logiciel et choisi de jouer la prudence. Exit l'enthousiasme d'après-Covid et la course aux financements d'envergure pour créer des licornes, la prime est donnée aux entreprises innovantes en passe de devenir rentables. Sur cette toile de fond, il peut s'avérer surprenant de constater que les opérations de M&A ont été légion dans la French Tech. Les fusions-acquisitions, bien qu'au ralenti en 2023, ont animé les start-up tricolores : la banque d'affaires Avolta en a répertorié 400, soit 7,4 % de plus qu'en 2022. « Le nombre de transactions a été important, mais ces dernières se sont conclues autour de valorisations moyennes assez basses », tempère Philippe Rodriguez, son fondateur.

Trois cas de figure distincts

Y aurait-il un lien de causalité entre ces phénomènes ? Les « dual tracks » seraient-ils donc devenus la norme dans la French Tech ? Cette pratique, qui consiste à mettre dans la balance un tour de financement avec un adossement industriel ou un rapprochement, fait surtout écho à l'incertitude ambiante. « Un certain nombre de start-up ont pu se tourner vers le M&A faute de pouvoir lever des fonds, mais cela concerne plutôt des entreprises proches du seuil de rentabilité. Tout dépend surtout des perspectives de valorisation », poursuit Philippe Rodriguez. Le fait est que la difficulté de boucler un tour de série C (ou ultérieur) oblige les dirigeants à rechercher une issue alternative pour assurer la survie de la technologie déployée depuis quelques années. « Le "dual track" est devenu beaucoup moins tabou au sein des comités de direction, car il s'agit d'identifier des solutions pour répondre au fait que le rattrapage d'activité des start-up en 2021-2022 n'a pas permis de compenser le coup d'arrêt dû aux confinements de 2020, contrecarrant le calendrier initial de sortie des fonds », considère Michael Azencot, associé de la banque d'affaires Cambon Partners.

En schématisant, trois cas de figure distincts ont animé le marché tricolore au cours des derniers mois. Dans le meilleur des cas, le « dual track » est voulu : grâce à son niveau de développement, l'entreprise fait l'objet de sollicitations et analyse les offres émanant des fonds comme des corporates, de façon assumée. Autre situation intéressante pour la start-up : un

industriel ayant entendu parler de la préparation d'un tour de financement signifie son intérêt pour la technologie développée et s'invite dans les discussions. « De par leur expérience, les grands groupes sont aujourd'hui prêts à structurer des schémas assez comparables à ceux des fonds, en ne prenant pas 100 % du capital de la cible, en offrant aux dirigeants des mécanismes d'intéressement, en autorisant la start-up à travailler avec ses concurrents, etc. Voilà pourquoi ils sont davantage en mesure de rivaliser que dans un passé récent », souligne Michael Azencot. Dernier cas de figure, moins enthousiasmant : celui d'un « dual track » subi en raison de difficultés financières survenues parfois après une croissance incontrôlée – comme la plateforme d'interim Iziwork, finalement reprise à la barre par Proman (alors qu'elle avait levé 55 millions d'euros), ou encore le distributeur d'assurances Luko, tout récemment confié par le tribunal à Allianz après avoir reçu 70 millions d'euros des fonds depuis sa création ([ODA du 31 janvier 2024](#)). En bout de course, toute option est préférable à une liquidation pure et simple.

Décision d'actionnaires concertée

Quelle que soit la situation, la difficulté d'un « dual track » consiste à présenter simultanément deux feuilles de route radicalement distinctes : le tour de table permet généralement de continuer à développer la société, tandis qu'un adossement industriel est envisageable une fois certains paliers atteints. Il permet toutefois d'avoir le choix, lorsque c'est possible. « Ce double processus doit résulter d'une décision d'actionnaires concertée, notamment lorsque les fonds présents au capital ne souhaitent pas réinvestir ou envisagent leur sortie, insiste Fabien Billet, associé du cabinet Walter Billet Avocats. Mais il doit être mené avec précaution car, en cas d'échec sur les deux tableaux, la situation se retrouve potentiellement bloquée. Il ne constitue donc pas nécessairement une sécurité. » « Ces dernières années, les "dual tracks" étaient plus envisagés par principe, au cas où un industriel proposerait un prix élevé. Désormais, il semble que certains fonds incitent davantage les dirigeants à les mener pour répondre à l'incertitude sur les valorisations futures. Mieux vaut ainsi sécuriser un niveau acceptable du taux de rendement interne (TRI), surtout dans l'hypothèse où l'investisseur doit mener sa propre levée de fonds auprès d'institutionnels », analyse Denis Marcheteau, associé du cabinet Chammas & Marcheteau. Les années Covid ont donc changé la donne : les offres des corporates ont désormais plus de poids, face à des investisseurs souvent dans l'impossibilité de remettre au pot et désireux de ne pas retarder leur sortie. ■ Charles Ansabère

DEAL DE LA SEMAINE

Titres-avantages : Pluxee se détache de Sodexo et se lance en Bourse

Pluxee, spin-off de l'activité de titres d'avantages aux salariés du géant Sodexo, s'est séparée le 1^{er} février de sa maison mère en faisant son entrée en Bourse via une scission. L'introduction a été bien accueillie par le marché.

Moins d'un an après l'annonce de sa création, Pluxee prend son envol. La nouvelle marque, créée par le géant Sodexo et qui reprend sa division « Services Avantages et Récompenses » (titres-restaurants, cadeaux, etc.), a été introduite en Bourse, sur Euronext Paris, jeudi 1^{er} février. L'opération, qui s'accompagne d'une scission avec sa maison mère, s'est déroulée avec succès avec un titre qui a bondi de 15 % et une valorisation portée à près de 4,2 milliards d'euros. Pluxee revendique 500 000 entreprises clientes, 36 millions de consommateurs et près de 5 000 collaborateurs. L'activité, qui opère dans 31 pays, a réalisé un milliard d'euros de chiffre d'affaires consolidé sur l'exercice décalé 2022-2023 – bien en deçà des 22,6 milliards d'euros des autres activités de Sodexo – mais son résultat net est de 234 millions d'euros, contre 560 millions d'euros pour sa maison mère. Des éléments qui pourraient expliquer la volonté de Sophie Bellon, fille du fondateur de Sodexo, Pierre Bellon, et présidente du conseil d'administration du géant de la restauration collective, de donner son indépendance à sa filiale. L'objectif de Pluxee est aujourd'hui de

conquérir de nouvelles parts de marché notamment à l'international – dans un secteur estimé à près de 2 000 milliards d'euros – et de rivaliser avec le concurrent Edenred, ex-filiale d'Accor introduite sur le CAC 40 en 2023, et dont le chiffre d'affaires est deux fois plus important. Sodexo a été conseillée par **White & Case** avec **Marc Petitier**, associé, **Olivier Pâris** et **Hugo Chevillot**, en corporate ; **Thomas Le Vert**, **Max Turner** et **Olga Fedosova**, associés, **Boris Kreiss**, **Jaime Lee** et **Sébastien Caciano**, en marchés de capitaux ; **Neeloferr Roy**, associée, **Chloé Bouffard**, en financement ; et **Alexandre Ippolito**, associé, **Claire Sardet** et **Thibaut Garcia**, en droit fiscal, en collaboration avec De Brauw Blackstone Westbroek pour les aspects de droit néerlandais. Bellon SA, actionnaire de contrôle de Sodexo SA, a été assisté par **Darrois Villey Maillot Brochier** avec **Bertrand Cardi** et **Olivier Huyghues Despointes**, associés, **Isabelle Touré-Farah**, counsel, **Dafna Davidova**, en corporate et marchés de capitaux ; et de **Vincent Agulhon**, associé, **Pierre Dabin**, en fiscalité, avec la collaboration aux Pays-Bas du cabinet **Nauta Dutilh**.

Le conseil de Sodexo : Marc Petitier, associé chez White & Case

Quelles sont les caractéristiques de l'opération ?



Pluxee est une société qui est cotée à Paris et dont la résidence fiscale est en France. Elle est régie par le droit hollandais par le choix d'une structure juridique locale de « NV ». Ce choix s'explique par la possibilité d'acquisition de droits de vote double, et ce dès le premier jour, contrairement à la France où il faut respecter un délai minimum de deux ans. Concrètement,

nous avons dû soumettre le prospectus à l'Autorité des marchés financiers hollandaise puis nous l'avons « passé » des Pays-Bas à la France en application de la directive européenne Prospectus. Il a été également nécessaire de procéder à l'opération en neutralité fiscale et ainsi d'avoir un agrément de l'Administration. Ce n'est toutefois pas la première fois que la société mère d'un groupe d'origine française est régie par le droit hollandais qui apporte une certaine flexibilité. Il est à noter enfin que, par rapport à d'autres introductions plus classiques dans lesquelles des investisseurs sont sollicités pour souscrire ou acquérir des titres, cette opération avait une logique de distribution – chaque actionnaire Sodexo a reçu une action Pluxee – avec pour finalité le maintien identique de l'actionnariat actuel.

En amont, Sodexo a dû autonomiser son ancienne filiale. Quels ont été les étapes et les engagements financiers ?

Il a été nécessaire de procéder au spin-off du groupe, que ce soit d'un point de vue comptable, organisationnel, etc. Des contrats de prestation de services transitoires ont également été mis en place au cours de cette période. Au total, ce projet complexe a requis une grande combinaison de compétences, tant du côté de la société, en particulier de la direction juridique orchestrée par Angelo Piccirillo, que du côté de ses conseils. Il a nécessité près de deux ans de travail depuis les prémices de l'opération jusqu'à sa réalisation. Nous avons mis en place un nouveau financement au niveau de Pluxee avec un prêt relais de 1,5 milliard d'euros – dont une partie a été utilisée pour rembourser Sodexo – ainsi qu'une ligne de crédit renouvelable de 650 millions d'euros.

Après une année marquée par l'absence d'opérations d'envergure sur Euronext, est-ce l'annonce du retour des spin-off ?

Les groupes cotés poursuivent leur recentrage sur leur cœur de métier et sur leurs activités à plus forte rentabilité et/ou croissance, dans une perspective d'assainissement de leur bilan et de lisibilité de leur profil. Bien qu'il y ait un certain manque de visibilité pour les mois à venir, il y a de manière générale un attrait certain pour ce genre d'opérations. ■

Pierre-Anthony Canovas

DEALS

PRIVATE EQUITY

Trois cabinets sur l'extension de la série A d'Aqemia

Aqemia, plateforme technologique qui combine physique théorique et intelligence artificielle et vise à découvrir les futurs candidats médicaments, a réalisé une extension de sa levée de fonds de série A de 30 millions d'euros à 60 millions d'euros. Ce tour de table a été mené par Wendel Growth et inclut les investisseurs historiques, Bpifrance par l'intermédiaire de son fonds large venture, Eurazeo et Elaia. Il doit permettre à la biotech de couvrir de nouveaux domaines thérapeutiques, comme l'immunologie, l'inflammation, ou les maladies du système nerveux central. Aqemia a été conseillée par **Goodwin Procter** avec **Xavier Leroux**, associé, **Augustin Piqueras**, en corporate ; et **Marie Fillon**, associée, en propriété intellectuelle. Eurazeo et Wendel ont été épaulés par **Gide Loyrette Nouel** avec **Pierre Karpik**, associé, **Victor Pajot**, en private equity. Bpifrance Large Venture a reçu le soutien de **Dentons** avec **Olivia Guéguen**, associée, **Laura Godard**, counsel, **Charlotte Berger** et **Akiko Simar**, en private equity.

Quatre cabinets sur l'acquisition d'un portefeuille logistique en France

Le fonds de pension canadien Ontario Teachers' Pension Plan et le fonds d'investissement Boreal IM ont réalisé, au travers d'une joint-venture, le rachat d'un portefeuille de 165 000 m² composé de cinq actifs logistiques entièrement loués auprès de Blackstone. Il s'agit du deuxième investissement de la coentreprise dans l'Hexagone, après une première opération à Paris en 2023. Conformément à son engagement en matière de responsabilité environnementale et sociale, la joint-venture a pour objectif de collaborer avec les locataires pour améliorer les caractéristiques ESG des actifs. Les deux coacquéreurs ont été conseillés par **Clifford Chance** avec **François Bonteil**, associé, **David Gérard** et **Louis-Antoine Frentz**, counsels, **Antoinette Gru** et **Samuel Sellam**, en droit immobilier, avec le bureau de Luxembourg ; ainsi que par **PwC Société d'Avocats** avec **Philippe Emiel**, associé, en droit fiscal. Blackstone était épaulé par **DLA Piper** avec **Gabriel Dalarun**, associé, **Vianney Tiberghien** et **Adélaïde Ravut**, en droit immobilier ; ainsi que par **Darros Villey Maillot Brochier** avec **Loïc Védie**, associé, **Jean Tramond**, en droit fiscal.

Trois cabinets sur la cession de l'hôtel Prélude Opéra

Un fonds géré par Tikehau Capital, gestionnaire d'actifs alternatifs, a réalisé la cession au groupe Fattal Hotel de l'hôtel Prélude Opéra à Paris (59 chambres), rénové en 2020. Cette transaction signe l'entrée de ce dernier sur le marché hôtelier français. Fattal Group prévoit de repositionner le bâtiment sous la marque Leonardo Boutique. Tikehau Capital a reçu le soutien de **Herbert Smith Freehills** avec **David Lacaze**, associé, **Isabelle Augais**, of counsel, en corporate ; et **Bruno Knadjian**, associé, **Sylvain Piémont**, en droit fiscal. Leonardo Hotels, division européenne de Fattal Hotel,

a été accompagnée par **Baker McKenzie** avec **Michael Doumet**, associé, **Michael Koubi**, en M&A ; et **Marc Mariani**, associé, **Maria Batlouni** et **Fabrice Varandas**, counsels, **Raphaëlle Cayla**, en immobilier ; ainsi que par **Salmon-Legagneur & Associés** avec **Sybille Salmon Legagneur**, associée, en droit fiscal.

Trois cabinets sur la prise de participation dans Citwell

Le family office Kresk Développement a pris une participation minoritaire au sein du groupe Citwell, cabinet de conseil en transformation des opérations, notamment orienté vers la supply chain. Citwell a fait évoluer sa structure actionnariale en intégrant Kresk Développement par le biais d'une opération primaire avec une prise de participation minoritaire. Cette initiative offre aux nouveaux managers clés la possibilité d'accéder ou d'accroître leur participation au capital, tandis que les trois fondateurs réinvestissent de manière substantielle. Kresk Développement a été accompagné par **Taylor Wessing** avec **Laurence Lapeyre**, associée, **Sarah Erena** et **Charlène Fofana**, en corporate ; **Gwendal Chatain**, counsel, en fiscal ; et **Guillaume Monnier**, en banque et finance ; ainsi que par **CMS Francis Lefebvre Avocats** avec **Alexandre Chazot**, counsel, **Anne Dufay**, en banque et finance. Citwell a été conseillé par **Gramond & Associés** avec **Macha Sokolow** et **Fabio Pires**, associés, en M&A corporate ; et **Christophe Oger**, associé, **Julie Menette**, en fiscalité.

FUSIONS-ACQUISITIONS

Trois cabinets sur le rachat de ZoBio par Oncodesign

Oncodesign Services, société de recherche sous contrat (CRO) française spécialisée dans la découverte de nouveaux médicaments et les services précliniques, fait l'acquisition de ZoBio, CRO néerlandaise experte en biophysique appliquée dans la découverte de petites molécules. Dans le cadre de cette transaction, le fonds Nov Santé Actions Non Cotées géré par Eurazeo entre au capital du groupe Oncodesign Services par le biais d'une prise de participation minoritaire aux côtés de ses dirigeants et d'Eres IV Slp. Oncodesign Services était conseillée par **McDermott Will & Emery** avec **Emmanuelle Trombe** et **Henri Pieyre de Mandiargues**, associés, **Lucie Martin**, **Natacha Vasak** et **Pénélope Renard**, en corporate ; et **Côme de Saint Vincent**, counsel, en droit fiscal. Le fonds Nov Santé a reçu le soutien de **DLA Piper** avec **Thomas Priollet**, associé, **Loïc Bustos**, en private equity. Les actionnaires de ZoBio ont été conseillés sur les aspects français de la transaction par **Stephenson Harwood** avec **Guillaume Briant**, associé, **Ali Hilass**, **Opale Malet**, en corporate ; et **Evelyn Bagdassarian**, associée, en droit fiscal ; avec la collaboration des cabinets Axon Lawyers et AsjesBisseling, respectivement pour les aspects corporate et fiscal de droit néerlandais.

Quatre cabinets sur l'acquisition de Konbini

DC Company et son fondateur Geoffrey La Rocca réalisent l'acquisition du média en ligne Konbini, qui cible les 18-35 ans et a été fondé en 2008 par les entrepreneurs David Creuzot et Lucie Beudet. Le duo demeure actionnaire du groupe et restera aux commandes du média tout en contribuant à la stratégie de partenariat et d'image de l'acquéreur. DC Company a été conseillée par **Proskauer Rose** avec **Jeremy Scemama**, associé, **Aurélié Briquet** et **Julien Burger**, en M&A et private equity. BNF Capital, conseiller du family office de la famille Perrodo, premier actionnaire de Konbini, a été épaulé par **Bredin Prat** avec **Sophie Cornette de Saint Cyr**, associée, **Vianney Guillet de Chatellus** et **Christophe Granata Goldman**, en corporate ; **Pierre-Henri Durand**, associé, et **Ngan Duong**, en droit fiscal ; **Samuel Pariente**, associé, et **Jessim Djama**, en financement ; **Laetitia Tombarello**, associée, **Émilie lafrate**, en droit social. David Creuzot et Lucie Beudet ont été assistés par **Lombard Baratelli Astolfo & associés** avec **Céline Astolfo**, associée, **Hélène Patrelle** et **Bertrand Loue**, en corporate M&A ; ainsi que par **DLA Piper** avec **Fanny Combourieu**, associée, **Louis-Augustin Jourdan**, counsel, **Florian de Vienne**, en fiscalité.

Trois cabinets sur la cession de l'Atelier Athem

Afin d'élargir son activité à l'échelle internationale, The Independents, groupe français spécialisé dans l'événementiel et le marketing dans la mode, le luxe et le lifestyle, reprend l'Atelier Athem. Ce dernier, créé en 1985, est spécialisé dans l'habillage des façades parisiennes. The Independents a reçu le soutien d'**Hogan Lovells** avec **Stéphane Hutten** et **Florian Brechon**, associés, **Guillaume Denis** et **Shanna Hodara**, en corporate ; et **Thomas Claudel**, counsel, en droit fiscal, avec une équipe à Luxembourg ; ainsi que de **KPMG Avocats** pour les due diligences avec **Xavier Lemaréchal**, associé, en juridique ; **Julie Bellesort**, associée, en RGPD ; **Julie Ansoult**, en droit fiscal ; et **Camilla Spira**, en droit social. Bundle Capital, actionnaire d'Athem, était conseillé par **Moncey Avocats** avec **Guillaume Giuliani**, associé, **Pierre Faure** et **Bonnie Brenier**, en corporate ; et **Frédéric Bosc**, associé, **Mathilde Cotillon**, en droit fiscal.

Pinsent Masons et Ravetto sur la reprise de deux parcs éoliens

La société M.E.R. (Monaco Energies renouvelables) a réalisé l'acquisition auprès de Voltalia de deux parcs éoliens d'une capacité totale de 33,1 MW. Mis en service en 2014 et 2020, la production de ces actifs est valorisée, pour l'un d'eux au titre d'un appel d'offres CRE, et pour l'autre au titre d'un corporate PPA. M.E.R. a été conseillée par **Pinsent Masons** avec **Eran Chvika**, associé, **Charles Bressant**, **Aude D'Argenté**, **Estelle Mugniery** et **Léa Fournier**, en projets, corporate et financement. Voltalia a été accompagnée par **Ravetto** avec **Anne-Laure Proisy**, associée, **Lucie Nzonza**, en droit de l'énergie.

Jeantet et Dominique Durand sur l'investissement dans Kyaneos Asset Management

Le Crédit Mutuel Arkéa prend une prise de participation minoritaire

au capital de Kyaneos Asset Management et Kyaneos Gestion, deux sociétés de gestion spécialisées dans l'investissement locatif. L'opération doit permettre de renforcer la contribution du Crédit Mutuel Arkéa au développement de la rénovation énergétique des immeubles résidentiels en région. Crédit Mutuel Arkéa a été accompagné par **Jeantet** avec **Philippe Portier**, associé, **Nicolas Goetz** et **Marie-Emmanuelle Amphoux**, conseils, pour les aspects transactionnels ; et **Martine Samuelian**, associée, **Hugues Vaysses**, pour les aspects réglementaires. Jérémie Rouzaud a reçu le soutien de **Dominique Durand Avocat** avec **Dominique Durand**, associé, en M&A/corporate.

DROIT GÉNÉRAL DES AFFAIRES

Quatre cabinets sur le refinancement bancaire et obligataire d'IFT

IFT, opérateur et fournisseur d'accès aux lignes FttH (Fiber to the Home), a finalisé son refinancement bancaire et obligataire pour un montant total de 3,15 milliards d'euros après le partenariat stratégique entre Iliad, Free et InfraVia Capital Partners, pour l'acquisition et la commercialisation de droits irrévocables d'usage (IRU) en France. IFT était épaulé par **Allen & Overy** avec **Driss Bererhi**, associé, **Tzvetomira Pacheva-Belghitar**, counsel, **Dorian Le**, **Wendy Au** et **Anas Benmalek**, en financement ; **Hervé Ekué**, associé, **Nadège Debeney**, en marchés de capitaux ; et **Mathieu Vignon**, associé, **Virginie Chatté**, en droit fiscal ; ainsi que par **Weil, Gotshal & Manges** avec **Pierre-Alexandre Kahn**, associé, **Yan Boistay**, en corporate ; et **Edouard de Lamy**, associé, **Axelle Trintignac**, en droit fiscal. Les parties financières ont reçu l'appui de **Gibson Dunn** avec **Darko Adamovic**, associé, **Pauline Portos**, of counsel, **Etienne Paletto** et **Emma Lavaysse di Battista**, en projets et infrastructures ; et **Vincent Poilleux**, of counsel, en financement. Iliad SA a été accompagnée par **Bredin Prat** avec **Marine Blottiaux**, counsel, **Julien Siret**, en corporate M&A ; **Julien Gayral**, associé, **Adrien Soumagne** et **Caroline Jacquot**, en droit fiscal ; et **Samuel Pariente**, associé, **Melvin Peraldi**, en financement.

Kirkland sur le crédit à terme de Parts Europe

Parts Europe, distributeur omnicanal de premier plan de pièces détachées automobiles en Europe occidentale et détenu par le groupe D'Ieteren, a obtenu la mise en place d'un crédit à terme syndiqué de 960 millions d'euros et d'un crédit renouvelable d'environ 240 millions d'euros. L'objet du crédit à terme est de refinancer les obligations senior garanties de 580 millions d'euros venant à échéance en 2025 et les obligations senior garanties de 380 millions d'euros venant à échéance en 2027. Parts Europe a reçu le soutien de **Kirkland & Ellis** avec **Kalish Mullen** et **Evgeny Zborovsky**, associés, **Carla Bisoli**, en financement ; **Cedric Van den Borren** et **Antoine Lebienvu**, associés, en marchés de capitaux ; **Sonia Bouaffassa**, associée, **Louise Chappey**, en droit fiscal ; **Drue Santora**, associé, sur les aspects produits dérivés ; et **Francois Capoul**, en corporate. Les arrangeurs ont reçu le soutien de Milbank à Londres, tandis que l'agent a été accompagné par K&L Gates.

FISCALITÉ

Pacte Dutreil : holding animatrice et trésorerie excédentaire en attente de emploi

Si la définition de la holding animatrice en matière de pacte Dutreil vient d'être légalisée¹ par la loi de finances pour 2024, la notion reste encore essentiellement jurisprudentielle. Ainsi, s'agissant de la condition tenant à ce que la holding animatrice exerce une telle activité de façon principale, la Cour de cassation a récemment été amenée à examiner la question de la trésorerie excédentaire en attente de réinvestissement. Cette décision soulève toutefois des interrogations quant à sa portée pratique pour les contribuables.



Par Mathieu Le Tacon, associé,

Dans une décision du 11 octobre 2023 (n° 21-24.762), les conditions d'appréciation du caractère prépondérant de l'activité de holding animatrice, éligible en tant que telle au dispositif Dutreil d'abattement de 75 % de la valeur des titres transmis prévu à l'article 787 B du Code général des impôts (CGI), ont été précisées par la Cour de cassation en ce qui concerne la détention de trésorerie excédentaire en attente de emploi à la suite de la cession d'une filiale animée précédemment détenue par la holding.

Un cas d'espèce mais une problématique transposable à de nombreuses situations

Un pacte Dutreil post mortem avait été mis en place par les héritiers d'une holding qui, deux ans après la cession de sa principale filiale opérationnelle, disposait, à la date du décès, d'une trésorerie représentant... nettement plus de 50 % de la valeur réelle de l'actif de la société. Compte tenu de ce que cette trésorerie était largement excédentaire dès la conclusion du pacte Dutreil post mortem, la question de la prépondérance de l'activité d'animation se posait donc ab initio, c'est-à-dire à la date du fait générateur de l'imposition (ici, le décès) et partant de l'application de l'abattement Dutreil. Néanmoins, dès lors qu'il est aujourd'hui gravé dans le marbre de la loi² que les conditions d'éligibilité au

dispositif Dutreil doivent être respectées pendant toute la durée des engagements de conservation (collectif ou unilatéral puis individuel), la solution rendue par la Cour de cassation est susceptible d'intéresser l'ensemble des cas dans lesquels

une holding animatrice est amenée, pendant une période de quatre à six ans suivant la transmission, à céder une participation importante en vue de réinvestir le produit de cession dans une ou plusieurs autres participations qui devront être contrôlées et animées.

La Cour de cassation a eu l'occasion de compléter sa jurisprudence antérieure en confirmant, sans surprise, que tous les types d'actifs d'une société holding peuvent en principe être pris en compte pour apprécier le caractère prépondérant de l'animation.

La confirmation du faisceau d'indices pour examiner les actifs affectés à l'animation

Dans son arrêt du 24 octobre 2022³, la cour d'appel de Paris avait, d'une part, relevé que la valeur vénale des participations susceptibles d'être animées par la holding était loin d'être prépondérante et avait, d'autre part, refusé de prendre en considération

la trésorerie disponible au motif qu'il n'était pas clairement démontré que celle-ci était affectée à une activité d'animation de groupe. Dans sa décision rejetant le pourvoi des contribuables, la Cour de cassation a eu l'occasion de compléter sa jurisprudence antérieure⁴ en confirmant, sans surprise, que tous les types d'actifs d'une société holding peuvent en principe être pris en compte pour apprécier le caractère prépondérant de l'animation

et pas seulement la valeur de ses filiales animées : « Le caractère principal de son activité d'animation de groupe devant être retenu lorsque la valeur vénale [...] des actifs de la société holding affectés à son activité d'animation de groupe, parmi lesquels les titres des filiales animées, les biens mis à leur disposition ou affectés aux prestations de service délivrés au sein du groupe et la trésorerie affectée à l'activité du groupe, représente plus de la moitié de son actif total. » Admettant donc sans ambiguïté que la trésorerie peut contribuer à caractériser le caractère principalement animateur d'une holding, la Cour de cassation a néanmoins confirmé, qu'au cas particulier, elle ne pouvait être considérée comme « affectée » à l'activité d'animation.

L'affectation de la trésorerie excédentaire en attente de remploi

Ce faisant, les hauts magistrats ont fait valoir, d'une part, que la trésorerie litigieuse ne pouvait être présumée affectée à l'activité de holding animatrice et, d'autre part, qu'il n'était pas démontré par les contribuables que tel était le cas. Il est vrai que, même s'il s'agissait d'une transmission subie (un décès) et non anticipée (une donation) qui aurait pu, de ce fait, bénéficier d'une certaine souplesse sur le délai de réinvestissement, a fortiori s'agissant de montants aussi significatifs, les faits peuvent a priori paraître caricaturaux : une trésorerie excédentaire dès la mise en place du pacte Dutreil et préexistante depuis déjà deux ans à cette date, des montants très significatifs placés sur un contrat de capitalisation, des projets de réinvestissements apparemment peu étayés et in fine non concrétisés, même plusieurs années après la transmission...

Une jurisprudence potentiellement inquiétante

Au-delà du sens de cette décision sans doute dictée par les faits de l'espèce, la difficulté est qu'elle pourrait laisser penser que la trésorerie, en particulier celle issue de la cession d'une filiale animée, ne bénéficie en aucun cas d'une présomption d'affectation à l'activité d'animation. Il serait pourtant souhaitable, et ce pour renforcer la sécurité juridique

attachée à la notion de holding animatrice qui en a tant besoin, que soit clairement affirmé le principe selon lequel la trésorerie d'une holding animatrice, pour un montant qui pourrait être forfaitairement calculé, bénéficie d'une présomption irréfragable d'affectation à l'activité d'animation et qu'au-delà, cette trésorerie bénéficie d'une présomption simple d'affectation, à

charge, le cas échéant, pour l'Administration de démontrer le contraire. A défaut, les contribuables propriétaires de holdings animatrices pourraient être amenés à refuser certains projets de restructuration ou bien des opportunités d'investissements pourtant économiquement souhaitables au motif que le fait de disposer, même pendant quelques mois, d'une trésorerie en attente de réinvestissement pourrait remettre en cause le bénéfice du dispositif Dutreil. Dans l'attente d'une telle clarification, ceux des contribuables qui se trouveraient dans des situations simi-

laires de cession d'une importante filiale animée, devront être particulièrement vigilants à anticiper et documenter la recherche de nouveaux investissements, réinvestir, quasi concomitamment – ce qui est presque toujours impossible en pratique – ou à tout le moins, le plus rapidement possible, de façon effective cette trésorerie dans des actifs affectés à l'activité d'animation de la holding. De ce point de vue, rappelons que l'article 150-0 B ter du CGI laisse, dans le cadre des opérations d'apport-cession, un délai maximal de deux ans pour réinvestir le produit de cession dans une activité éligible. Il ne serait pas choquant qu'il en aille de même en matière de pacte Dutreil. ■



**et Léa Zerilli,
counsel, Delsol
Avocats**

L'article 150-0 B ter du CGI laisse, dans le cadre des opérations d'apport-cession, un délai maximal de deux ans pour réinvestir le produit de cession dans une activité éligible. Il ne serait pas choquant qu'il en aille de même en matière de pacte Dutreil.

1. Article 787 B dans sa rédaction issue de l'article 23 de la loi 2023-1322 de finances pour 2024.

2. Article 8 de la loi 2022-1157 de finances rectificative pour 2022.

3. Cour d'appel de Paris, pôle 5, ch. 10, 24 octobre 2022, n° 21/00555.

4. Notamment, Cass. com., 14 octobre 2020, n° 18-17.

CONTENTIEUX

Le « name and shame » de la DGCCRF : une fausse bonne idée pour l'attractivité de la France

La Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) a pour rôle de veiller au bon fonctionnement des marchés. Pour assurer sa mission, elle dispose classiquement du pouvoir de diligenter des enquêtes, d'émettre des injonctions, de prononcer des sanctions administratives et de saisir le juge pénal. Mais elle peut aussi publier ses décisions, pratique dénommée « name and shame ». Ce pouvoir s'est vu renforcé par un décret publié le 30 décembre 2022, venu étendre cette prérogative à tout le champ de compétence de la DGCCRF.



Par Sylvie Gallage-Alwis,
associée,

Désormais, qu'il s'agisse de décisions d'injonction ou d'amendes, toutes peuvent être publiées sur le site de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), par voie de presse, d'affichage en magasin, ou même sur les réseaux sociaux. Y compris les décisions non définitives et contestées par les entreprises sur le plan judiciaire. Ce décret « name and shame » est principalement venu renforcer l'effet dissuasif des sanctions, dont le risque ne se mesure plus qu'en termes pécuniaires mais désormais également réputationnels. Son impact s'illustre dans tout le champ d'action de la DGCCRF, et particulièrement en matière de protection économique des consommateurs. Cette mission représente la plus grande partie de l'activité de contrôle de la DGCCRF, celle-ci ayant précisé dans son rapport annuel de 2022 que près de 60 % des contrôles concernaient la protection économique des consommateurs, 35 % la sécurité, et 7 % la concurrence.

Information claire et loyale sur les prix des produits et des services

En vertu des articles L. 112-1 et suivants du Code de la consommation, le professionnel a l'obligation de garantir une information loyale et éclairée du consommateur concernant les prix de ses produits ou services. Certaines obligations portent spécifiquement sur les réductions de prix proposées par les vendeurs. Ainsi, lors de promotions, l'étiquetage doit obligatoirement indiquer le tarif promotionnel, mais aussi le prix de référence. Tout comportement d'un professionnel qui méconnaîtrait cette obligation est sanctionné par la DGCCRF. A titre d'exemple, une amende administrative d'un montant de 2 870 euros a été récemment prononcée et publiée sur le site de la DGCCRF, pour défaut d'affichage des prix des produits mis en vente. Le professionnel doit par ailleurs clairement indiquer au consommateur le prix ou tout avantage procuré

au lieu ou en complément du paiement d'un prix. Sur cette base, la DGCCRF a par exemple sanctionné une société proposant des services de mise en relation des particuliers avec des maisons de retraite d'une amende administrative de 14 000 euros, pour ne pas avoir clairement informé le consommateur de l'existence de la rémunération à son profit, ce qui, selon la DGCCRF, influençait le référencement des établissements pour lesquels elle proposait ses services en ligne.

Loyauté des pratiques commerciales à l'égard des consommateurs

L'article L. 121-1 du Code de la consommation interdit les pratiques commerciales déloyales à l'égard du consommateur. Sont ainsi prohibées les pratiques, notamment trompeuses ou agressives, qui altèrent ou sont susceptibles d'altérer de manière substantielle le comportement économique du consommateur normalement informé et raisonnablement attentif et avisé. Les pratiques commerciales déloyales donnent régulièrement lieu à des sanctions publiées par la DGCCRF.

Par exemple a été considérée comme trompeuse la pratique par deux sociétés visant à faire croire à leurs clients qu'elles revendaient des billets de spectacle à titre occasionnel ou avec l'autorisation des ayants droit, alors même qu'elles agissaient en tant que professionnels et sans aucune autorisation. Plusieurs dizaines de milliers de tickets ont été revendus sur deux ans. Cette procédure s'est soldée par une transaction pénale solidaire à hauteur de 150 000 euros. La DGCCRF réprime également les démarchages abusifs par téléphone. Depuis 2016, les consommateurs ont la possibilité de bénéficier des services Bloctel pour ne plus être sujets aux démarchages téléphoniques. Les professionnels ont l'interdiction de contacter les consommateurs inscrits sur ces listes d'opposition. Plusieurs amendes ont récemment pu être

prononcées, à hauteur de 20 000 euros, 23 936 euros, et 77 310 euros, à l'encontre de professionnels ne respectant pas ces interdictions. La DGCCRF a par ailleurs pu prononcer et publier des amendes de 366 930 euros, ou 381 678 euros au total à l'encontre de sociétés démarchant des consommateurs afin de leur proposer des installations énergétiques, ce qui fait l'objet d'une interdiction législative particulière.

La véracité des allégations sur les caractéristiques essentielles de certains produits est également attentivement contrôlée. La DGCCRF a ainsi récemment prononcé et publié des amendes de 100 000 et 300 000 euros à l'encontre de deux sociétés ayant présenté à tort les compléments alimentaires qu'elles commercialisaient comme guérissant des maladies, des dysfonctionnements ou des malformations.

Limitation des risques de mise sur le marché de produits et de services pouvant porter atteinte à la sécurité des consommateurs

Le rôle de la DGCCRF vise également à vérifier que les produits et services circulant sur le marché satisfont à l'obligation générale de sécurité, édictée à l'article

L. 421-3 du Code de la consommation, ainsi qu'aux réglementations spécifiques en vigueur. Pour ce faire, la DGCCRF opère de nombreux contrôles sur place ou à distance grâce à ses 2 885 agents. L'efficacité et l'orientation de ces contrôles ont été renforcées par la création par la DGCCRF en 2020, du dispositif « Signal Conso », plateforme en ligne permettant à toute personne de signaler des problèmes rencontrés avec un produit ou service. En parallèle, dans l'objectif d'information des consommateurs, elle a mis en place en 2021 la plateforme « Rappel Conso », informant en temps réel les consommateurs de tous les produits identifiés comme devant être rappelés en raison des risques qu'ils comportent. A ce jour, plus de 690 000 signalements ont été effectués sur Signal Conso, et plus de 10 000 fiches de rappels de produits ont été enregistrées sur Rappel Conso, ce qui témoigne de l'efficacité de ces plateformes.

Grâce aux signalements effectués par les consommateurs et aux investigations menées par ses agents, la DGCCRF identifie régulièrement de nouveaux périmètres d'enquêtes. Elle a par exemple récemment

réalisé de nombreux contrôles et injonctions en matière de sécurité des jouets pour enfants, de cosmétiques réservés à des professionnels mais vendus à des particuliers, de respect de leurs nouvelles obligations par les établissements de contrôles techniques des véhicules, ou encore de respect de la réglementation des répliques d'armes à feu.

La fin de la pédagogie ?

La multiplication des sanctions mais surtout leur publication doivent-elles être interprétées comme la fin de l'ère de la pédagogie de la part de la DGCCRF ? L'Etat s'est souvent vanté d'être un partenaire des entreprises, avec pour objectif l'attractivité du territoire français pour les investisseurs étrangers. Cela se reflétait dans les rapports avec les autorités de contrôle, et notamment la DGCCRF. Les discussions étaient possibles, constructives, et destinées à comprendre pourquoi et comment une entreprise pouvait être non conforme ou permettaient de contester la non-conformité. Le caractère inadapté de certaines réglementations ou délais imposés par lesdites réglementations

était également un axe de défense des entreprises face à une autorité de terrain pragmatique.

Force est de constater cependant que le « name and shame » a détérioré les relations entre l'autorité et les entreprises, en particulier les entreprises étrangères qui ont l'habitude de dialoguer avec leurs autorités nationales. En effet, les échanges restent possibles mais généralement uniquement une fois qu'une injonction est prononcée et que sa publicité est réalisée par la DGCCRF. En réalité, le dialogue s'ouvre de façon constructive lorsque l'entreprise a déjà vu sa réputation très largement entamée par une publication de l'autorité, voire une déclaration du ministre de l'Economie, alors même qu'une procédure judiciaire est pendante. Or, il est regrettable de constater que lorsque le juge annule une décision ministérielle ou ne suit pas les réquisitions du parquet, la publicité favorable à l'entreprise est très discrète, voire inexistante. En tout état de cause, les entreprises doivent avoir conscience de ce changement de paradigme et se préparer tant d'un point de vue légal/judiciaire que médiatique lorsque la DGCCRF vient frapper à leur porte. ■



et Nicolas Ndiour, avocat, Signature Litigation

