

Option DROIT & AFFAIRES

L'ÉVÉNEMENT

Ashurst : déménagement et nouvelles pratiques au programme de Noam Ankri

Six ans après avoir rejoint Ashurst, Noam Ankri prend les manettes de l'implantation parisienne. Le nouveau managing partner, passé par DLA Piper et Willkie Farr & Gallagher, devra piloter l'arrivée du cabinet dans de nouveaux locaux en 2026, tout en faisant grossir significativement ses effectifs, en particulier en arbitrage et en IP/IT.

Ashurst veut offrir un nouvel écrin à sa présence dans la capitale française. Exit le 18, Square Edouard VII (9^e), direction le 185 rue Saint-Honoré (1^{er}), sous la houlette de Noam Ankri. « S'il n'y a pas de retard, nous devrions emménager dans ces locaux d'ici un an. L'ensemble immobilier est plus moderne, en cohérence avec les nouvelles façons de travailler, et répond à des critères ESG plus exigeants, explique celui qui prendra les fonctions de managing partner à compter du 1^{er} mai. L'associé continue donc son ascension au sein de la firme anglaise à Paris, rejoint en 2018, dont il est également responsable de la pratique restructuring et co-responsable de l'équipe M&A. Un parcours sans faute pour l'avocat de 49 ans, après avoir officié chez DLA Piper à Londres (2013-2018), chez Fried Frank Harris Shriver & Jacobson (2006-2013) et chez Willkie Farr & Gallagher entre New York et Paris (2001-2006). Si Ashurst est d'abord axé sur le transactionnel, historiquement très private equity, le bureau parisien – ouvert en 1990 – a voulu se réinventer ces dernières années, notamment sous l'impulsion de Philippe None, co-fondateur du département Immobilier et managing partner durant la dernière décennie. Noam Ankri veut s'inscrire dans cette logique de croissance à la fois interne et externe. « Nous projetons d'atteindre une centaine d'avocats d'ici deux ans, contre 80 actuellement (dont 21 associés), détaille-t-il. Nous sommes présents sur une quinzaine d'expertises. Certaines de nos pratiques méritent d'être étoffées. L'arbitrage enregistre, par exemple, une forte demande de la part de nos clients. Nous sommes donc ouverts à le renforcer avec un recrutement,



Noam Ankri

aux côtés de notre associée Emmanuelle Cabrol. Nous envisageons par ailleurs de nous positionner en IP/IT, segment d'activité qui prend de plus en plus de place dans les opérations M&A, ainsi qu'en matière de structuration de fonds. » Et le diplômé d'un DESS droit des affaires de l'université

Paris Dauphine, qui s'est illustré sur des dossiers tels que la restructuration financière d'Atos ([ODA du 8 janvier 2025](#)) ou celle de Solocal ([ODA du 24 avril 2024](#)), d'ajouter : « Dans un contexte économique mouvant, marqué notamment par les modifications récentes des tarifs douaniers, les défis juridiques de nos clients sont nombreux. Les investisseurs, et les sociétés en général, redoutent par-dessus tout l'absence de visibilité, bien plus que la montée ou la baisse des marchés, car cela crée un environnement trop volatil. Des

opérations peuvent en être directement impactées, certains investisseurs mettant le pied sur le frein dans ce contexte. Le transactionnel fait parfois des "stop-and-go". D'autres pratiques s'en trouvent beaucoup plus sollicitées, comme le regulatory ou le restructuring. » Une stratégie offensive qui devra se conjuguer avec un maintien de la rentabilité. « Le chiffre d'affaires est réalisé à parts égales entre l'Angleterre, la zone Asie-Pacifique et l'Europe continentale ce qui permet de créer un juste équilibre dans la gouvernance et une véritable dynamique de collaboration entre les régions, assure Noam Ankri. Nous avons une façon indépendante de fonctionner tout en étant complètement intégrés et en partageant des dossiers dans le réseau. » ■

Sahra Saoudi

AU SOMMAIRE

Communauté

Ashurst : déménagement et nouvelles pratiques au programme de Noam Ankri	p.1
Carnet	p.2
Actualités de la semaine	p.3

NIS 2 fait planer une menace sur les dirigeants	p.4
---	-----

Affaires

Eurazeo devient le principal actionnaire d'Ekoscan Integrity Group	p.5
Le conseil d'Eurazeo : Charles Cardon, associé chez Paul Hastings	p.5

Deals	p.6-7
-------	-------

Analyses

La Région Ile-de-France de nouveau au chevet des entreprises en difficulté	p.8-9
De la culture du compromis au rapport de force	p.10-11

CARNET

Quatre nouveaux associés pour A&O Shearman

A&O Shearman se renforce en contentieux avec la promotion de **Paul Fortin** en tant



qu'associé. Ce dernier, qui a rejoint le cabinet en 2016, intervient en droit pénal, ainsi qu'en contentieux civil et commercial des affaires. Il est titulaire

d'un master affaires publiques de Sciences Po, d'un master droit public de l'université de Paris I Panthéon-Sorbonne et d'un master économie des politiques publiques de l'Ecole Polytechnique/Sciences Po/Ensa. La pratique fonds et gestion d'actifs en France et en Europe est quant à elle musclée avec la promotion de **Benjamin Lacourt**. L'avocat est spécialisé dans la



constitution de fonds d'investissement alternatifs et sur les problématiques de régulation financière. Il dispose d'une expérience signifi-

cative dans le conseil aux gérants de fonds français et internationaux, aux entreprises d'investissement et autres institutions financières (création de fonds d'investissement, commercialisation de produits financiers, etc.). Il assiste également les investisseurs institutionnels dans le cadre de leurs investissements primaires ou de transactions secondaires portant sur des fonds d'investissement français ou étrangers. Après une première expérience chez A&O Shearman de 2013 à 2015, le titulaire d'un master 2 droit des produits et marchés financiers de l'université Paris Sud XI et d'un mastère spécialisé droit et management international de HEC Paris a rejoint à nouveau le cabinet en 2019 après un intermède chez Dechert. Pour sa part, **Jules Lecoeur** accède au rang d'associé



sur le segment private equity. Son champ d'action couvre les opérations de LBO auprès de fonds d'investissement, investisseurs institutionnels et autres investisseurs financiers, ainsi que les opérations secondaires. Il agit également pour le compte de sociétés de portefeuille et de groupes non cotés en fusion-acquisition. Le diplômé d'un master

2 droit européen des affaires et d'un master 2 droit des affaires de l'université



Paris II Panthéon-Assas a rejoint A&O Shearman dès son début de carrière en 2012. **Tzvetomira Pacheva** est cooptée

associée sur la pratique financement dédiée aux secteurs de l'énergie, ressources naturelles et infrastructures (ENRI). L'avocate accompagne les sponsors et les institutions financières dans le cadre du développement et du financement de projets dans les domaines de l'infrastructure, des énergies de transition, du transport, et des télécommunications. Titulaire d'un master 2 droit du commerce international et d'un master 2 droit des affaires de l'université Paris I Panthéon-Sorbonne, elle a commencé chez Orrick (2011-2014) et Bird & Bird (2014-2017).

Gramond recrute en M&A et droit social

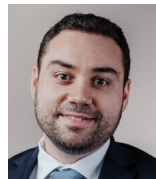
Tessa Parodi de Schonen, qui accom-



pagne dirigeants et managers en M&A et private equity, rejoint les rangs des associés chez Gramond. Son expertise

couvre en particulier le champ des management packages dans le cadre d'opérations de LBO et de MBO mid et large cap. La diplômée notamment d'un LLM international law and legal studies de la Fordham University School of Law (Etats-Unis) a exercé précédemment chez Altaïr Avocats (2019-2025), Brunswick Société d'Avocats (2017-2018), Scotto & Associés (2013-2017), Nixon Peabody (2011-2013) et Orrick (2007-2011). **Guillaume Mezache**, parti-

culièrement actif dans le secteur de l'énergie et des infrastructures en matière transactionnelle et réglementaire dans des opérations en France et en Afrique francophone, devient également associé du cabinet. Le titulaire d'un master 2/DJCE droit de l'entreprise et des affaires de l'université de Poitiers, passé par HFW (2013-2019), Altitude Avocats (2021-2022) et Allégorie Avocats



(2022-2025), est accompagné de sa collaboratrice **Eléonore Bricau Wagner**. Dans le même temps, Gramond a recruté comme associé



David Levy, fort de plus de 20 ans en droit social. Le cabinet Gramond compte désormais 24 praticiens du droit dont 12 associés.

PMBA pose sa plaque

Philippe et Marianne Pech de Laclause, Pauline Missoffe et Victor de Belot lancent leur structure commune : PMBA. Le nouveau cabinet est positionné en contentieux des affaires, procédure civile & mesures d'exécution, droit pénal des affaires, droit pénal de l'entreprise et du travail, libertés fondamentales et droit de la presse, et droit international & arbitrage. **Philippe Pech de Laclause**, avocat au barreau de Paris depuis 1984 dans tous les domaines du contentieux, a exercé pendant de nombreuses années en qualité d'associé du cabinet Salans (aujourd'hui Dentons), puis comme associé fondateur de Pech de Laclause & Associés (PBA Legal). **Pauline Missoffe**, avocate au barreau de Paris depuis 2018, est diplômée en droit des affaires de l'université Paris II Panthéon-Assas et du parcours Grande Ecole de l'EM Lyon. Elle a exercé chez Gide Loyrette Nouel, PBA Legal, et Dupond-Moretti & Vey. Son expertise couvre le contentieux des affaires, le droit pénal de l'entreprise et le droit des assurances.

Victor de Belot, diplômé de l'université Paris II Panthéon-Assas et du parcours Grande Ecole de l'Edhec Business School, a d'abord été analyste financier, en cabinet de conseil et en banque, avant de rejoindre les cabinets d'avocats Gide Loyrette Nouel puis Viguié Schmidt & Associés. Il intervient en procédures civiles et commerciales, en litiges internationaux, en droit des sociétés et en droit pénal de l'entreprise. **Marianne Pech de Laclause**, titulaire d'un DEA droit privé général et diplômée de l'Institut de criminologie de Paris, a exercé chez Lafarge-Flecheux et Associés, puis comme associée chez Ancelle Pech de Laclause, avant de rejoindre PBA Legal. Elle dispose d'une longue expérience du contentieux, tant en droit civil qu'en droit pénal.

EN BREF

M&A – Vers une remise en cause des conditions de scission du groupe Vivendi

L'Autorité des marchés financiers (AMF) a-t-elle eu raison d'autoriser la scission à la fin de l'année passée du groupe Vivendi en quatre entités (Havas, Louis Hachette Group, Canal + et Vivendi SE), sans obliger l'actionnaire principal à déclencher une offre publique de rachat (OPR) ? Face à cette question, la cour d'appel de Paris vient d'infliger une claque symbolique à l'institution financière en exigeant dans une décision rarissime que le régulateur financier présidé par Marie-Anne Barbat-Layani réexamine s'il était nécessaire – ou pas – de lancer une OPR au regard de ce contrôle effectif par le groupe Bolloré de Vivendi. La cour juge en effet que ce dernier est bien contrôlé de fait par l'homme d'affaires breton Vincent Bolloré, lequel a le pouvoir sur le conglomérat éponyme. L'annonce l'année passée d'une scission de l'empire n'avait pas fait que des enthousiastes : le fonds activiste Ciam avait saisi l'AMF pour protester contre les modalités du projet, tandis que Caroline Ruellan, présidente du Cercle des administrateurs, avait dénoncé dans *Le Monde* le fait que « la triple cotation issue de Vivendi placerait les actionnaires minoritaires dans des juridictions moins protectrices de leurs droits » ([ODA du 4 novembre](#)

[2024](#)). Si, Marie-Laurence Tibi, associée chez Cleary Gottlieb, et conseil de Canal +, estimait dans nos colonnes à ce moment-là que « les arguments (de Ciam) évoqués ne sont pas fondés en droit ni de nature à remettre en cause l'opération », les minoritaires à l'origine de ce recours sont aujourd'hui satisfaits. Car si cet arrêt de la cour d'appel ne remet pas en cause la scission, il pourrait être synonyme d'indemnités à verser aux personnes lésées. « Cette décision est une décision historique pour les actionnaires minoritaires », s'est félicité Julien Visconti, associé chez Visconti-Grundler & Artuphel, et conseil de Ciam. De son côté, Vivendi a réagi en indiquant « que la scission du groupe, soumise à l'assemblée générale des actionnaires du 9 décembre 2024 statuant à la majorité qualifiée des deux tiers des actionnaires présents et représentés, a été très largement approuvée par plus de 97,5 % de ses actionnaires. » Et celui-ci de préciser que « si l'assemblée générale s'était tenue sans le groupe Bolloré, les trois résolutions relatives au projet de scission auraient recueilli 95,7 % de votes positifs pour un quorum recalculé de 40,91 %, démontrant l'importante adhésion de l'ensemble des actionnaires ».

Sanctions – Apple et Meta condamnés par la Commission européenne à 700 millions d'euros

700 millions d'euros : c'est le montant cumulé des deux amendes prononcées ce mercredi 23 avril par la Commission européenne à l'encontre d'Apple et de Meta, maison mère de Facebook. Dans le détail, la firme à la pomme écope de la plus lourde sanction à hauteur de 500 millions d'euros. Le groupe est accusé d'avoir restreint les possibilités pour les développeurs distribuant leurs applications via l'App Store d'Apple de pouvoir informer gratuitement les clients des offres alternatives, de les orienter vers celles-ci et de leur permettre d'effectuer des achats. La Commission indique avoir « ordonné à Apple de lever les restrictions techniques et commerciales [...] et de s'abstenir de perpétuer le comportement non conforme à l'avenir, ce qui inclut l'adoption d'un comportement ayant un objet ou un effet équivalent ». Apple a réagi en accusant le régulateur européen de discrimination à son égard et a annoncé faire appel de la décision. En France, le groupe a déjà été condamné le mois dernier à une amende de près de 150 millions d'euros par l'Autorité de la Concurrence ([ODA du 2 avril 2025](#)). De son côté, Meta a été sanctionné à hauteur de 200 millions d'euros. L'Europe lui reproche son modèle publi-

taire binaire « consentement ou paiement » lancé en avril 2023 et qui proposait aux utilisateurs de Facebook et d'Instagram dans l'Union européenne, soit de consentir à la combinaison de données à caractère personnel pour la publicité personnalisée, soit de payer un abonnement mensuel pour un service sans publicité. Pour la Commission européenne, « ce modèle n'était pas conforme à la législation sur les marchés numériques, car il ne donnait pas aux utilisateurs le choix spécifique requis d'opter pour un service qui utilise moins de leurs données à caractère personnel, mais qui est par ailleurs équivalent au service de publicités personnalisées ». Il s'agit des premières décisions prises dans le cadre du règlement sur les marchés numériques (Digital Markets Act – DMA). Il s'agit également d'une première pour la Finlandaise Henna Virkkunen, vice-présidente exécutive de la Commission européenne, chargée de la souveraineté technologique, à la sécurité et à la démocratie, des technologies numériques et d'avant-garde, et qui a succédé à la Danoise Margrethe Vestager, particulièrement impliquée dans la bataille contre la domination des géants américains du numérique.

FOCUS

NIS 2 fait planer une menace sur les dirigeants

Adopté mi-mars en première lecture au Sénat, le projet de loi dit « résilience » lance la transposition en droit français de la directive européenne relative à la cybersécurité NIS 2. Un sujet qui a de quoi préoccuper les dirigeants des 15 000 entités françaises concernées.

Les dirigeants des entités concernées par NIS 2 risquent-ils de voir leur responsabilité pénale engagée ? Cette idée effleure souvent les esprits, alors que le cadre réglementaire final se fait attendre : la directive européenne, destinée à assurer un niveau élevé de cybersécurité dans l'ensemble de l'Union européenne, n'a pas encore été transposée en droit français en dépit de la date butoir d'octobre 2024. Et même si le [projet de loi](#) dit « résilience » a été adopté en première lecture par le Sénat, mi-mars, il reste à savoir où l'Assemblée nationale posera les curseurs, avant que ne circulent les décrets d'application. Une perspective attendue au mieux avant l'été, mais cette échéance est peu probable au regard de la façon dont le corpus législatif évolue depuis mi-2024.

Seule certitude, à date : la responsabilité pénale des dirigeants ne figure pas dans l'accord conclu entre les 27 Etats membres. Mais chacun de ces derniers ayant toute latitude pour aller plus loin que la directive, il se dit que la France pourrait faire du zèle comme au moment de s'approprier le règlement général sur la protection des données (RGPD). Pour les avocats spécialisés, en revanche, c'est peu probable.

Double régime de sanctions

Pour l'heure, c'est un double régime qui est prévu en cas de manquement à NIS 2. Primo, des sanctions pécuniaires à l'encontre des deux catégories de structures telles que définies dans le texte : jusqu'à 10 millions d'euros ou 2 % du chiffre d'affaires mondial pour les entités essentielles, et jusqu'à 7 millions ou 1,4 % du chiffre d'affaires mondial pour les entités importantes. Secundo, une responsabilité personnelle du dirigeant qui pourra notamment – à la demande de la future commission des sanctions de l'Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information (ANSSI) – faire l'objet d'une interdiction provisoire d'exercer, le temps de la mise en conformité de l'entité concernée.

En résumé, les pénalités seraient de nature administrative. « Il semble que le projet de loi de transposition opte, en l'état des travaux, pour une dépénalisation des sanctions, analyse Camille Potier, associée du cabinet d'avocats Chatain Associés. Qui plus est, l'interdiction provisoire d'exercer devrait être une solution de dernier recours, réservée aux cas de refus persistant de se soumettre à une injonction. La procédure devant la commission des sanctions devrait être détaillée, avec toutes les garanties des droits de la défense. Et surtout, il faudra

assurer la séparation des activités de conseil et d'accompagnement de l'ANSSI de celles de contrôle pouvant aboutir à la saisine de la commission des sanctions, placée auprès du Premier ministre. »

D'où peut donc provenir cette idée d'une responsabilité pénale

à venir ? Probablement de la complexité du texte d'origine très dense, mais pas seulement. « Le régime établi en 2016 avec NIS 1 prévoyait des sanctions allant jusqu'à 120 000 euros d'amende à l'encontre du dirigeant, mais ce système juridiquement bancal n'a jamais fonctionné, pointe Marc-Antoine Ledieu, associé du cabinet éponyme. Avec NIS 2, la menace se renforce du fait de la perspective d'une interdiction d'exercer pour les dirigeants et membres du comex. Il faut surtout y voir une façon de responsabiliser ces derniers, qui pourraient être tentés d'éviter les dépenses nécessaires pour se conformer à la quantité de mesures prévues dans le projet de décret. »

Modalités pratiques à surveiller

De toute façon, l'ANSSI a annoncé qu'elle adoptera une première période d'éducation des 15 000 entités françaises visées par NIS 2, avant de se lancer dans une phase d'investigations et de contrôles. « Les sanctions administratives prévues par NIS 2 font office de procédures quasi pénales, même si l'intérêt de tous est que les entreprises

prennent dès à présent conscience de la situation, considère Cyril Gosset, associé du cabinet Gosset Lasek Esclatine. Mais celles-ci seront-elles efficaces, ou bien les entités concernées et leurs dirigeants feront-ils preuve de réticence au moment de s'aligner sur la loi à venir ? Une chose est sûre : les pouvoirs publics chercheront à imposer rapidement ces règles si le contexte international venait à se tendre davantage. »

Il sera donc intéressant de suivre l'évolution du sujet, car les modalités pratiques de mise en œuvre de NIS 2 se heurteront à la réalité de terrain. Les procédures de contrôle et de sanctions seront scrutées de près, mais déjà pointent à l'horizon d'autres questions... Faudra-t-il étendre le périmètre à d'autres entités pour être efficace ? Devra-t-on prévoir un débat contradictoire entre les parties, pour éviter des amendes disproportionnées ? Les échanges d'informations entre partenaires européens permettront-ils de préserver les secrets (d'instruction, d'enquête, des affaires...) non opposables dans ce cadre ? A suivre. ■

Charles Ansabère



Camille Potier



Cyril Gosset

DEAL DE LA SEMAINE

Eurazeo devient le principal actionnaire d'Ekoscan Integrity Group

Le groupe Ekoscan Integrity Group, spécialisé dans les solutions de contrôle d'infrastructures, accueille comme premier actionnaire l'acteur tricolore de l'investissement Eurazeo au terme d'un processus compétitif. Arrivé en 2022, Abenex cède ses parts tout comme EDF Pulse, fonds corporate d'EDF.

Changement d'ère pour Ekoscan Integrity Group. L'entreprise tricolore opérant dans le contrôle des infrastructures, en sondant notamment la qualité des matériaux industriels, fait évoluer son actionnariat avec l'arrivée d'Eurazeo comme principal actionnaire en vue d'accélérer son développement international. Le Fonds France Nucléaire 2 – doté par EDF et l'Etat à parts égales mais géré par Siparex – s'engage également dans l'aventure. Le dirigeant d'Ekoscan Integrity Group, Hugo Cence, l'équipe de direction, tout comme Air Liquide Venture Capital (Aliad), la structure spécialisée de l'industriel Air Liquide, remettent au pot. En revanche, Abenex qui était arrivé en 2022 comme minoritaire de référence à l'occasion d'une levée de fonds de 23 millions d'euros cède ses parts. L'électricien EDF se désengage aussi via sa structure corporate EDF Pulse pour réinvestir donc indirectement via le Fonds France Nucléaire 2. Eurazeo est épaulé par Paul Hastings avec Charles Cardon, associé, Moussa Mbodji, Amaury Steinlin et Marie Forte, en corporate ; Charles Filleux-Pommerol, associé, Laëtitia Mingarelli et Mehdi Ezzher, en droit fiscal ; par Weil, Gotshal & Manges avec Géraldine Lezmi, asso-

ciée, Cassien Beudet, Chloé Sellam, Emma Clouzeau et Mathieu Aboulfaraj, en financement ; par White & Case avec Orion Berg, associé, Louis Roussier, en contrôle des investissements étrangers ; avec une équipe à Washington DC ; par Bredin Prat avec Olivier Billard, associé, Yohann Chevalier, counsel, Fanny Thibault, en concurrence ; ainsi que par PwC Société d'Avocats pour les due diligences avec Fabien Radisic, associé, Stanislas Bocquet, en droit fiscal ; Claire Pascal-Oury, associée, Claudio Carvalho Victor, Alexandra Violain, Marie Diderotto, Valérie Aumage, Pauline Darnand et Nolwenn Vignaud, en juridique ; et Aurélie Cluzel-d'Andlau et Bernard Borrelly, associés, Sophie Desvallées et Jinny Song, en droit social. Les associés d'Ekoscan Integrity sont assistés par McDermott Will & Emery avec Grégoire Andrieux, associé, Julien-Pierre Tannoury et Marie-Lou Pichoux, en corporate ; et Côme de Saint Vincent, associé, en droit fiscal. Les managers sont accompagnés par Piotraut Giné Avocats avec Raphaël Piotraut et Suzanne De Carvalho, associés, en M&A ; et Arnaud Viard, associé, en droit fiscal.

LE CONSEIL D'EURAZEO : CHARLES CARDON, ASSOCIÉ CHEZ PAUL HASTINGS

Quelles sont les spécificités de ce deal ?

La réorganisation capitalistique d'Ekoscan Integrity Group se distingue par le grand nombre d'intervenants impliqués dans une opération de cette taille, entre ceux qui arrivent, ceux qui réinvestissent et ceux qui actent leur départ. Il a été nécessaire de trouver un juste équilibre entre ces actionnaires aux caractéristiques différentes (financier, industriel, fondateur et équipe de management) et des objectifs propres. Le deal est structuré de façon relativement classique avec la création d'une holding française de tête dans laquelle l'ensemble des acteurs investit et plusieurs holdings en cascade pour les besoins du financement. Nous avons par ailleurs dû travailler dans un délai serré : un peu plus d'un mois à peine s'est écoulé entre le signing et le closing, ce qui est particulièrement rapide pour une entreprise très implantée à l'international. Notre deal étant sans doute l'un des premiers sortis après la publication de la loi de finances 2025, nous avons eu une vision claire concernant les enjeux autour des managements packages – et notamment leur fiscalité – contrairement à d'autres opérations qui sont intervenues à cheval entre deux périodes de grand changement réglementaire.



L'arrivée d'Eurazeo s'inscrit dans un processus compétitif. Pourquoi votre client l'a-t-il emporté ?

Outre le prix proposé, le positionnement d'Eurazeo a joué fortement en sa faveur face à des concurrents étrangers dans la dernière ligne droite. Le nouvel actionnaire est un fonds français, institutionnel et très largement déployé à l'international, et notamment sur certains marchés pertinents pour Ekoscan. Eurazeo va ainsi apporter son expertise pour aider l'entreprise à s'implanter sur de nouveaux territoires, ce qui était clairement l'objectif revendiqué de cette dernière qui ne cherchait pas à réaliser seulement une opération financière intermédiaire. Une relation de confiance s'est également établie ce qui a facilité aussi le choix de ce partenaire.

Abenex cède ses parts moins de trois ans après être rentré. Dans le contexte actuel, est-ce que les actifs vont être amenés à tourner plus rapidement ?

Le marché va continuer à se polariser entre des actifs qui vont bénéficier de beaucoup d'attraits et tourner plus fréquemment dans les portefeuilles d'investisseurs et les autres, qui subissent un réel grippage. Les deals premium bénéficient en quelque sorte d'une prime dans le contexte actuel. ■

Propos recueillis par Pierre-Anthony Canovas

DEALS

Tous les deals de la semaine

PRIVATE EQUITY

Sept cabinets sur l'entrée de Bridgepoint au capital d'Argon & Co

Le fonds Bridgepoint investit en tant que minoritaire dans le groupe de conseil opérationnel français Argon & Co aux côtés d'Ardian, qui remet au pot pour l'occasion. L'opération est réalisée grâce à un financement unitranche de 180 millions d'euros structuré par Carlyle Credit. Bridgepoint est épaulé par **Hogan Lovells** avec **Stéphane Hutten** et **Arnaud Deparday**, associés, **Alexandre Giacobbi**, counsel, **Maximien Murino** et **Elif Gocmen**, en corporate ; **Ludovic Geneston**, associé, **Alexis Caminel**, counsel, **Marine Plançon**, en droit fiscal ; et **Eric Paroche**, associé, **Victor Levy**, counsel, **Eléonore Castagnet**, en concurrence ; par **KPMG Avocats** pour les due diligences ; ainsi que par **Ropes & Gray**, en financement à Londres. Argon & Co et ses associés majoritaires sont assistés par **Paul Hastings** avec **Olivier Deren**, associé, **Charlotte Dupont**, of counsel, **Adèle Patinier** et **Victoire Roussel**, pour les aspects contractuels et de droit des sociétés ; **Charles Lilleux-Pommerol**, associé, **Laetitia Mingarelli** et **Capucine Chareton**, en droit fiscal ; **Marc Zerah**, associé, **Peter Pedrazzani**, en financement ; et **Camille Paulhac**, associé, en droit de la concurrence ; par **Cards Avocats** avec **Alexis Dargent**, associé, **Florian Martin**, en private equity ; ainsi que par **PwC Société d'Avocats** pour les due diligences avec **Eric Hickel**, associé, **Hélène Struve**, **Manon Sudre**, **Marie Diderotto** et **Liana Dagher**, en juridique ; **Nicolas Arfel**, associé, **Stéphane Henrion**, of counsel, **Sarah Dezes**, **Emily Davis de Courcy**, **Ludivine Coupé** et **Anaïs Hardy**, en droit fiscal ; **Bernard Borrelly**, associé, **Antoine Avril** et **Margaux d'Orlando-Dubois**, en droit social. Ardian est accompagné par **King & Spalding** avec **Laurent Bensaid**, associé, **Julien Vicariot**, counsel, **Nicolas Richard**, en corporate ; et **Olivier Goldstein**, associé, en fiscalité. Carlyle Credit est soutenu par **Orrick** avec **Igor Kukhta**, associé, **Martin Jouvenot**, en financement ; et **Jessie Gaston**, associée, **Maïten le Brishoual**, en droit fiscal.

Trois cabinets sur le rachat de Serimax

Aldebaran Capital Partners, fonds de private equity spécialisé dans la transformation complexe des entreprises de taille intermédiaire (ETI) en France, est entré en négociations exclusives avec le groupe métallurgique Vallourec pour l'acquisition de Serimax, acteur opérant dans les solutions de soudage orbital automatisé. La transaction devrait être finalisée avant l'été, sous réserve notamment de la consultation des instances représentatives du personnel et de l'obtention d'approbations réglementaires. Aldebaran Capital Partners est assisté par **Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom** avec **Nicola Di Giovanni**, associé, **Leslie Ginape** et **Lydia Chikhi**, en corporate ; **Thomas Perrot**, associé, **Alan Hervé**, en droit fiscal ; **Aurélien Jolly**, counsel, **Laure Elbaze** et **Vincent Delcourt**, en financement ; **Philippe**

Desprès, of counsel, en droit social ; et **Deborah Kirk**, associée, **Alistair Ho** et **Jonathan Stephenson**, en propriété intellectuelle ; ainsi que par **KPMG Avocats** pour les due diligences avec **Xavier Houard**, associé, **Thomas Chardenal** et **Florence Lachman**, en droit fiscal ; **Franck Bernauer**, associé, **Valérie Mathieu** et **Sofia Loria**, en juridique ; et **Olivier Masi**, associé, **Christine Pault** et **Morgane Delelis**, en droit social. Vallourec est épaulé par **Gide** avec **Charles de Reals**, associé, **Corentin Charlès**, counsel, **Clément Chantre** et **Charlotte Duval**, en corporate/M&A ; **Laurent Godfroid**, associé, **Pauline Cabany** et **Mathilde Cosperec**, en concurrence, **Jean-Hyacinthe de Mitry**, associé, **Emmanuel Baux-Hendrick**, en propriété intellectuelle ; **Julien Guinot-Deléry**, associé, **Aurélien Pacaud**, counsel, **Altea Agolli**, en IT ; **Pauline Manet**, counsel, en droit social ; **Jean-Nicolas Clément**, associé, **Alice Bouillié**, of counsel, **Anne-Laure Coirre**, en droit de l'environnement ; **Margaux Allilaire**, counsel, **Vianney Lenfant**, en financement ; et **Magali Buchert**, associée, **Charles Ghuysen**, en droit fiscal.

Trois cabinets sur l'acquisition de l'îlot Chirac

Eiffel One, un véhicule d'investissement des entrepreneurs Eric Sitruk et Thomas Fabius, rachète l'îlot Chirac, anciennement nommé îlot Branly, un ensemble résidentiel de 13 000 m² bâti en 1911 et composé de quatre immeubles et d'une cour intérieure, situé à côté de la tour Eiffel. La transaction serait de 165 millions d'euros. Les acquéreurs sont conseillés par **Lacourte Raquin Tatar** avec **Jean-Jacques Raquin** et **Chloé Thiéblemont**, associés, **Maya Devedeux**, **Juliette Amblard** et **Camille Tauziède**, en M&A et financement. Les vendeurs sont assistés par **De Pardieu Brocas Maffei** avec **Paul Tabourdet**, associé, **Alison Vogt**, counsel, **Benjamin Garret**, en corporate M&A. Le syndicat bancaire conduit par Swiss Life Banque Privée et composé de la Banque cantonale de Genève France et de la Banque internationale à Luxembourg (BIL) est épaulé par **Franklin** avec **Stéphan Alamowitch**, associé, **Mathilde Monot**, of counsel, en banque-finance ; et **Jérémy Goldblum**, associé, en immobilier.

Ashurst et Sekri Valentin Zerrouk sur le tour de table de Klara

Klara, société proposant une solution pour le management des compétences des « frontline workers » et des solutions de formation en situation de travail, réalise une levée de fonds de 10 millions d'euros menée par le fonds hollandais Endeit Capital. Ce dernier est épaulé par **Ashurst** avec **François Hellot**, associé, **Isaure Sander**, counsel, **Louis Rainguenet** et **Raphaël Chekroun**, en corporate. Klara HR est conseillée par **Sekri Valentin Zerrouk** avec **Olivier Legrand**, associé, **Sophie Gilbert** et **Jean Coupé**, en private equity.

Harlay Avocats et Morgan Lewis sur la levée de fonds de Qevlar AI

Qevlar AI, société qui aide les entreprises à lutter contre les cyberattaques via l'intelligence artificielle, boucle un tour d'amor-

gège portant le financement à 14 millions de dollars (environ 12,2 millions d'euros) mené par EQT Ventures et Forgepoint Capital International. Des business angels de la tech et de l'intelligence artificielle tels qu'Olivier Pomel, CEO de Datadog, Florian Douetteau, CEO de Dataiku, et Mehdi Ghissassi, ancien directeur produit de Google DeepMind, ont également participé à cette levée. Les investisseurs sont épaulés par **Morgan, Lewis & Bockius** avec **Sébastien Pontillo**, associé, **Carole Ruggiu**, en private equity. La société est assistée par **Harlay Avocats** avec **Thibault Chareton**, associé, **Bruno Bernery**, en private equity.

Taylor Wessing et LL Berg sur l'augmentation de capital de Wyncor

Wyncor, spécialisé dans la production de jouets virtuels en 3D, fait entrer à son capital le family office belge Alcastar, ce qui valorise l'entreprise 48 millions de dollars (environ 42 millions d'euros). L'investisseur Alcastar est épaulé par **Taylor Wessing** avec **Anne-Juliette De Zaluski**, associée, **Amira Abaoub** et **Loïc Douguet**, en corporate ; et **Gwendal Chatain**, associé, **Antoine Bazart**, en droit fiscal. La start-up Wyncor est conseillée par **LL Berg** avec **Laurent Bibaut** et **Julien Carrascosa**, associés, en private equity et fiscalité.

Morgan Lewis sur le lancement du fonds d'Isai

Isai Gestion, société française de gestion spécialisée dans les secteurs du numérique et des technologies, a lancé le fonds Isai Cap Venture II, réalisé en partenariat avec Capgemini. Ce fonds, de 80 millions d'euros, est destiné à soutenir des entreprises cibles dans le cadre de tours de financement de type Série A et suivants. Isai est accompagnée par **Morgan Lewis** avec **Nicolas Capelli**, associé, **Nassim Doudou**, en structuration de fonds.

FUSIONS-ACQUISITIONS

Quatre cabinets sur la reprise de 2Pace

European Digital Group (EDG) fait l'acquisition de 2Pace, cabinet de conseil spécialisé dans les solutions Salesforce et dans l'optimisation de la performance commerciale des entreprises. L'année passée, le groupe avait réalisé son premier investissement avec une prise de participation majoritaire dans Garaje de Ideas, une agence digitale espagnole, aux côtés de son fondateur ([ODA du 25 septembre 2024](#)). European Digital Group est conseillé par **Goodwin Procter** avec **Benjamin Garçon**, associé, **Benhouda Derradji**, counsel, **Lorraine De Groote** et **Marjorie Ladsous**, en corporate ; ainsi que par **Mayer Brown** avec **Benjamin Homo**, associé, **Sarah Rahmoun**, counsel, **Simon-Pierre Ben Soussan**, en fiscalité et en private equity. Les fondateurs de 2Pace sont épaulés par **Peltier Juvigny Marpeau & Associés** avec **Benoit Marpeau**, associé, **Etienne Létang**, counsel, **Laure Chemama**, en M&A. Les actionnaires du groupe, Montefiore Investment et Latour Capital, sont assistés par **Proskauer** avec **Jeremy Scemama**, associé, **Aymeric Robine**, counsel, **Philippine Rakover**, en M&A/PE.

Winston & Strawn sur le rachat d'Alpha Positron Oy

Le groupe Milexia, spécialisé dans la vente de composants, de systèmes et d'instruments scientifiques de haute technologie, fait l'acquisition du groupe finlandais Alpha Positron Oy. L'opération doit permettre à Milexia – dont Crédit Mutuel Equity est devenu l'actionnaire de référence il y a deux ans ([ODA du 17 mai 2023](#)) – de renforcer notamment sa présence dans les pays nordiques. Milexia est épaulé par **Winston & Strawn** avec **Grine Lahreche** et **Sophie Nguyen**, associés, en private equity ; avec le cabinet finlandais Castrén & Snellman Attorneys pour les aspects de droit local.

DROIT GÉNÉRAL DES AFFAIRES

Clifford Chance et White & Case sur l'émission obligataire d'HLD Europe

Le groupe d'investissement HLD Europe a réalisé sa première émission obligataire publique, levant 300 millions d'euros avec une maturité en 2030 et un coupon de 4,125 %. Les fonds levés seront principalement utilisés pour refinancer un placement privé de 100 millions d'euros émis en 2020 et arrivant à maturité en 2026. Le solde des fonds sera affecté à la stratégie d'investissement de HLD Europe, afin de renforcer sa capacité à soutenir ses sociétés en portefeuille et à accélérer leur croissance. Récemment, le groupe a dû faire face à la restructuration de la marque de mode féminine française Ba&sh, dont il était devenu actionnaire en 2020 ([ODA du 5 avril 2025](#)). HLD Europe est conseillé par **Clifford Chance** avec **Cédric Burford**, associé, **Auriane Bijon**, counsel, **Jessica Hadid**, en marchés de capitaux ; **Pierre-Benoît Pabot du Châtelard**, associé, **Quentin Hervé**, en financement. Le syndicat bancaire est épaulé par **White & Case** avec **Thomas Le Vert** et **Boris Kreiss**, associés, **Romain Bruno**, en marchés de capitaux ; **Max Turner**, associé, en droit américain ; et **Raphaël Richard**, associé, **Kevin Boyero**, counsel, **Philippine Chinaud**, en financement de dette ; avec les bureaux de Luxembourg et Bruxelles.

Delsol et Mermoz sur le financement accordé à Dimotrans Group

Dimotrans Group, acteur du transport et de la logistique en France et à l'international, obtient de nouvelles lignes de financement d'un montant de 200 millions d'euros, qui vise notamment à renforcer sa structure financière. Cette opération est conduite par un pool bancaire composé de BNP Paribas, Banque Populaire Auvergne Rhône Alpes, Bpifrance, Caisse d'Epargne Rhône Alpes, Crédit Agricole Sud Rhône Alpes, CIC Lyonnaise de Banque, LCL et Société Générale. Dimotrans Group est assisté par **Delsol Avocats** avec **Séverine Bravard**, associée, **Arthur Collet**, en financement ; **Emmanuel Kaepelin**, associé, en corporate. Les prêteurs sont accompagnés par **Mermoz Avocats** avec **Benjamin Guilleminot**, associé, **Maëlle Dejace**, en financement. ■

RESTRUCTURING

La Région Ile-de-France de nouveau au chevet des entreprises en difficulté

Face à des défis économiques persistants, la Région Ile-de-France a déployé en avril 2023 un dispositif innovant : le Chèque Prévention. Cette aide vise à encourager les entreprises à opter pour des procédures amiables de prévention des difficultés (mandat ad hoc et conciliation), tout en finançant une partie des frais nécessaires. Alors que la situation économique reste tendue, la Région a renforcé ce dispositif en avril 2025 pour soutenir les entreprises en difficulté, doublant notamment le plafond du Chèque Prévention et introduisant de nouvelles aides.



Par Numa Rengot, associé

Depuis l'augmentation marquée des défaillances d'entreprises en Ile-de-France, la Région a pris des mesures pour anticiper et soutenir les entreprises fragilisées avant qu'elles ne soient confrontées à une liquidation judiciaire. En avril 2023, elle a lancé le Chèque Prévention, un dispositif unique destiné à encourager les entreprises à se tourner vers des procédures amiables de traitement des difficultés. Ce chèque couvre une partie des frais liés à la mise en place de ces procédures, qu'il s'agisse de mandats ad hoc ou de conciliation.

Un contexte économique préoccupant

Dans un contexte de forte inflation et de hausses des coûts des matières premières, les entreprises franciliennes sont confrontées à des défis de taille. Les prêts garantis par l'Etat (PGE), bien que permettant à de nombreuses entreprises de traverser les turbulences économiques des dernières années, arrivent à échéance, et le remboursement de ces prêts devient un fardeau de plus en plus lourd. Parallèlement, les entreprises doivent faire face à une augmentation des coûts d'exploitation, ce qui a accru leur vulnérabilité. Selon la chambre de commerce et d'industrie de Paris, le nombre de faillites d'entreprises a ainsi augmenté de 20 % depuis l'été 2024.

Dans ce contexte difficile, il est essentiel d'agir en amont pour traiter les difficultés et éviter la cessation des paiements, souvent synonyme de destructions d'emplois et de pertes économiques importantes. C'est là qu'intervient le Chèque Prévention, dispositif clé pour aider les entreprises à se restructurer et rebondir avant qu'il ne soit trop tard.

Renforcement du Chèque Prévention

Le Chèque Prévention a permis à de nombreuses entreprises de s'orienter vers les procédures amiables. Jusqu'à présent, les entreprises pouvaient

bénéficier d'une aide allant jusqu'à 5 000 euros, destinée à couvrir les frais liés à la procédure. Ce plafond est désormais doublé à 10 000 euros, et la durée d'éligibilité est étendue à 12 mois après l'ouverture de la procédure. Ce renforcement vise à permettre à un plus grand nombre d'entreprises de solliciter cette aide pour structurer leur démarche de prévention.

Les frais couverts par le Chèque Prévention sont essentiels : ils incluent les frais de greffe, les honoraires des mandataires ad hoc ou des conciliateurs, ainsi que l'éventuel audit financier qui peut s'avérer indispensable pour négocier avec les créanciers. Ainsi, la Région Ile-de-France met en place une solution complète pour permettre aux entreprises de négocier et de se restructurer efficacement.

Le Prêt Ile-de-France Prévention : un levier supplémentaire

Au-delà du Chèque Prévention, un autre outil a été mis en place pour soutenir les entreprises en difficulté : le Prêt Ile-de-France Prévention. Ce prêt régional, à taux avantageux, s'adresse spécifiquement aux PME de 20 à 250 salariés, en particulier celles engagées dans des procédures amiables et confrontées à des problèmes de trésorerie. Ce prêt peut atteindre jusqu'à 300 000 euros et peut être remboursé sur une période de sept ans.

Ce financement vise à donner aux entreprises les moyens de rebondir après une restructuration financière, notamment après la renégociation de dettes avec leurs créanciers. Il représente un soutien financier concret et rapide, nécessaire pour éviter que les entreprises ne se retrouvent dans une situation irréversible.

Une cellule d'accompagnement dédiée pour un soutien personnalisé

L'accompagnement des entreprises en difficulté est

une priorité pour la Région Ile-de-France. Ainsi, un dispositif complémentaire a été mis en place : une cellule d'accompagnement dédiée. Cette cellule a pour mission de repérer les entreprises en tension financière, de leur proposer un diagnostic personnalisé et de les orienter vers les dispositifs régionaux ou des partenaires institutionnels compétents.

L'objectif de cette cellule est double : d'une part, aider les dirigeants à prendre les bonnes décisions en matière de gestion de leurs difficultés financières, et, d'autre part, éviter la défaillance des entreprises en leur offrant des solutions adaptées. En écoutant les besoins spécifiques des entreprises, cette cellule garantit une prise en charge individualisée et une aide ciblée pour assurer le rebond de chaque entreprise.

L'importance des procédures amiables dans la prévention des difficultés

Le mandat ad hoc et la conciliation sont des procédures amiables qui permettent à une entreprise en difficulté de trouver des solutions négociées avec ses créanciers, sans passer par le tribunal de commerce. L'un des principaux avantages de ces procédures est la confidentialité qu'elles garantissent, ce qui permet aux entreprises de travailler sur leurs solutions sans être exposées à l'extérieur. Elles offrent également une flexibilité importante, car le dirigeant reste en charge de son entreprise tout au long du processus, contrairement aux procédures judiciaires classiques où la gestion peut être confiée partiellement ou totalement à un administrateur judiciaire.

Ces procédures sont particulièrement adaptées aux

situations où l'entreprise est encore en activité mais rencontre des difficultés temporaires. Par ailleurs, elles permettent de donner au dirigeant le temps nécessaire pour réorganiser son entreprise, renégocier ses dettes et négocier un plan de remboursement favorable avec ses créanciers. Le mandat ad hoc peut être renouvelé aussi souvent que nécessaire, tandis que la conciliation a une durée maximale de 4 mois, renouvelable d'un mois en fonction des besoins.



et Marouan Fawzi, collaborateur, Franklin

La combinaison du Chèque Prévention, du Prêt Ile-de-France Prévention, et de la cellule d'accompagnement dédiée offre une approche complète et coordonnée

Le rôle crucial des dispositifs régionaux dans la préservation des entreprises

La mise en place de ces dispositifs renforce le soutien à la prévention des difficultés des entreprises. En offrant un accès simplifié aux outils de gestion de crise, la Région Ile-de-France permet à un

plus grand nombre d'entreprises de se restructurer sans devoir recourir à une procédure judiciaire plus lourde et plus complexe. La combinaison du Chèque Prévention, du Prêt Ile-de-France Prévention, et de la cellule d'accompagnement dédiée offre une approche complète et coordonnée, qui permet aux entreprises franciliennes de traverser cette période difficile et de préserver leur activité économique. La Région Ile-de-France joue de nouveau un rôle majeur dans le soutien aux entreprises en difficulté. Par des dispositifs innovants et une approche proactive, elle permet aux entreprises de se restructurer efficacement et de trouver des solutions adaptées à leurs besoins spécifiques. Ces mesures devraient permettre de préserver des milliers d'emplois et d'assurer la pérennité de nombreuses entreprises franciliennes. ■

Option DROIT & AFFAIRES

Directeur de la rédaction et de la publication : Jean-Guillaume d'Ornano - 01 53 63 55 55
Directrice générale adjointe : Ariel Fouchard - 01 53 63 55 88
Rédactrice 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

Editeur : Emmanuel Foulon - 01 53 63 55 56
Assistante : Rosalie Granger - 01 53 63 55 55
rosalie.granger@optionfinance.fr
Rédacteur en chef technique : Stéphane Landré (55 57)
Maquette : Christoph Ludmann (55 70)
Secrétaire générale : Laurence Fontaine - 01 53 63 55 54
Responsable des abonnements : Sandrine Prevost
01 53 63 55 58 - Sandrine.Prevost@optionfinance.fr
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 - N° CPPAP : optionfinance.fr : 0627 W 91411
Editeur : Option Droit & Affaires est édité par Option Finance SAS au capital de 2 043 312 euros entièrement détenu par Infofi SAS - Siège social : 10 rue Pergolèse - 75016 PARIS - RCS Paris B 343 256 327
Option Finance édite : Option Finance, Option Finance à 18 heures, Option Droit & Affaires, Funds, 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

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



A participé à ce numéro : Charles Ansabère

De la culture du compromis au rapport de force

Face à l'évolution du monde qui propulse de nouveau les rapports de force comme seul vecteur de négociation, il devient urgent de réaffirmer que le droit a aussi des vertus civilisatrices. La création du Code civil s'inscrivait largement dans cette optique.



Par Philippe Rosenpick, associé, Rosenpick & Associés

Le droit est à la fois le reflet de son époque et sa victime. Son reflet, car les textes évoluent en fonction de l'évolution de la société, de ses aspirations et de ses fractures. Sa victime, car ce qui est de bonne jurisprudence à une époque est parfois condamné par une autre. Ou lorsque le droit est remis en question, réfutant les décisions judiciaires, attisant les braises de l'individualisme et de la révolte permanente que la loi avait réussi à canaliser. Le droit ne saurait échapper à l'évolution des comportements des nations, dont nombre de décideurs ne s'inscrivent plus dans les négociations de compromis qui ont façonné les relations entre les pays, mais tentent d'instaurer immédiatement un rapport de force exagéré, pour obtenir plus que ce que la raison aurait permis d'espérer, plus que ce qui est légitime.

On avait l'habitude de dire que nos comportements se calquent sur ceux des Etats-Unis à 20 ans d'écart. Reste à savoir si le mauvais western actuel, où le puissant veut de nouveau s'emparer des terres du plus faible, finira par dicter définitivement nos comportements au point de façonner un nouveau droit, éloigné des principes de civilisation qui ont dicté la plume du Code civil. Ce dernier a été créé sous l'impulsion de Napoléon dans une période de troubles où les problèmes se réglaient à coups de rapports de force, de guerres et d'assassinats. Le Code civil avait pour but de civiliser les comportements, d'apaiser les rapports entre l'Ancien Régime et la Révolution, en créant un corpus de règles applicables à tous : riches, pauvres, puissants et faibles. « Le Code civil doit apporter stabilité et paix sociale en France », déclarait Portalis dans son Discours préliminaire. Un corpus juridique créant une sorte de légitimité comportementale qui flotte au-dessus de tout, difficile parfois à appréhender mais qui permet de faire craindre le bâton du rappel à l'ordre quand on a abusé de sa position.

Le contraire d'un droit qui permet de faire un deal financier pour échapper à un procès. Le contraire d'un droit avant tout contractuel où après une

lutte parfois inégale, la signature du plus faible le contraint forcément, sans garde-fou. A l'opposé du Code civil, qui donne au juge la faculté de rééquilibrer les rapports de force entre les parties. Ainsi en est-il des vices du consentement. Si le dol consacre des manœuvres déloyales, la violence est condamnée sous toutes ses formes quand elle permet d'extorquer un accord non voulu. Ainsi en est-il du chapitre permettant encore aujourd'hui aux juges d'interpréter la volonté des parties et de donner droit à celui qui s'oblige aux dépens de celui qui est contraint. Ainsi en est-il de la notion de préjudice qui doit dicter une juste réparation, des clauses pénales réductibles, des conditions plus ou moins potestatives qui donnent l'illusion d'un accord, des engagements qui dépendent de la volonté d'une seule partie et qui amènent sanctions et rééquilibrage des accords, si ce n'est leur invalidation.

Des zones grises utiles pour rééquilibrer les rapports de force

Le Code civil contient nombre de zones grises qui créent, il est vrai, une incertitude d'interprétation anxiogène pour le droit des affaires. Et, aussi, qui rebutent les juristes et les entreprises de common law, à qui on a du mal à expliquer que la plume contractuelle n'est pas inscrite dans le marbre. Vouloir à tout prix faire du contrat la seule ossature juridique, c'est accepter que les rapports de force ab initio fassent office de ligne directrice unique dans la construction du droit positif.

Le législateur ne s'y est pas trompé en consacrant, par une ordonnance du 10 février 2016, le principe de loyauté dans les négociations, qui valent pour l'ensemble des parties : mise en œuvre d'un droit « à la fois favorable à un consensualisme propice aux échanges économiques et protecteur des plus faibles » (Rapport au président de la République, JORF n° 0035 du 11 février 2016) ; prévoit un « équilibre entre justice contractuelle et autonomie de la volonté ».

Les rédacteurs du Code civil de 1804 étaient

conscients qu'une loi générale ne peut régler l'ensemble des situations particulières mais qu'elle est là pour donner un cadre, forcément modifiable en fonction de l'évolution des mœurs, mais sans toucher à l'essentiel. On venait de loin et il était nécessaire de pacifier, d'unifier, d'apaiser. De ne plus s'en remettre à la loi du plus fort. « La loi est faite pour les hommes et non les hommes pour la loi » et « les hommes appartiennent tous à la même cité » (Portalis).

Faire du contrat la loi absolue des parties sans garde-fou et sans principes directeurs supérieurs, c'est consacrer l'idée que les « hommes n'appartiennent pas tous à la même cité ». On ne peut être « fired » comme cela, épongé, essoré, contraint de signer d'une main tremblante un accord aux conséquences non voulues.

Les zones grises qui permettent au juge d'interpréter la volonté des parties et de rééquilibrer les rapports de force sont donc mal vécues par ceux qui ne veulent aucun risque d'exécution, une fois l'encre sèche. Ce besoin de réfuter toute incertitude nous a poussé à modifier notre pratique. De nouvelles règles se sont juxtaposées aux anciennes, créant une inflation juridique de normes et de textes, finalement nuisible à l'efficacité des affaires, sans pour autant effacer l'incertitude tant réprouvée. Les contrats dits « à la française » ont peu à peu été substitués par des contrats de dizaines de pages aux milliers d'annexes, avec des définitions roboratives donnant une fausse impression de tout prévoir. Tout doit être dans le contrat. Le contrat, rien que le contrat. Une évolution vers la doctrine américaine « the Four Corners Rule ».

Et pourtant, plus on délaye, plus il y a de pages, plus il y a des risques de contradictions et d'interprétation. C'est d'ailleurs une tactique : multiplier les renvois d'un paragraphe à un autre pour essayer de reprendre d'une main ce que l'on a donné de l'autre. Rappelons qu'en l'absence de clarté, le juge peut interpréter les clauses d'un contrat les unes par rapport aux autres, pour retrouver ce qui lui semblerait être la cohérence initiale attendue. Surtout lorsque le préambule, autrefois rédigé pour éclairer l'intention des parties, ne dit plus rien d'éclairant. Bizarrement, l'inflation textuelle n'a pas tordu le cou à l'incertitude juridique. Que dire de l'absence de condition de financement alors que par construction, la holding d'acquisition doit emprunter 50 % du prix à payer ? Que dire de l'émission d'une equity commitment letter émise par une société de gestion située dans un pays étranger, très ensoleillé de surcroît ? Que dire de l'absence de condition de financement

alors que l'acquéreur n'a pas la surface financière pour payer le prix ? Que dire d'une clause de prix qui n'a aucunement anticipé de lien avec l'absence de garanties ou avec des garanties qui se juxtaposent ? Que dire de la période intercalaire prévoyant des obligations et engagements déplaçonnés faisant parfois doublon avec des garanties plafonnées ?

Ce ne sont que des exemples, mais ils ont été vécus. La fameuse « legal opinion », censée confirmer « on the top » que ce qui écrit est bien exécutable, apporte-t-elle le nécessaire éclairage juridique pour parachever l'exercice du risque zéro ? Ou n'est-ce qu'un placebo qui finalement ne sert qu'à restreindre l'obligation de conseil de l'avocat... à ce qui est seulement écrit ? L'inflation contractuelle et la volonté d'éradiquer les zones grises ont poussé au rapport de force ab initio. En espérant que le juge ne soit pas là pour se substituer aux parties qui ont mal négocié leur accord.

De la logique de compromis à la logique de contrat et à la multiplication du judiciaire

Le contrat devient un combat, chaque partie étant désormais hantée par la culture du « no risk », et de se retrouver devant un juge. Des objectifs louables pour sécuriser les rapports contractuels mais qui changent les comportements. Le contrat dit « à la française » qui souvent, en cas désaccord, se soldait par un repas entre décideurs pour régler le différend, a laissé la place à des closings désincarnés, sans closers, qui s'ignorent par visio interposée, qui ne se sont quasiment jamais parlé. Au point que la violence comme vice de consentement, que l'on croyait éradiquée depuis longtemps, refait surface.

Par exemple, on écrit souvent dans des contrats de plus en plus standardisés et de manière automatique que « les parties reconnaissent avoir eu recours à leurs propres conseils, avoir parfaitement compris la portée de leurs engagements et avoir pris sereinement leur décision ». Il n'y a souvent rien de plus faux. Un rapport de force maquillé par une phrase qui donne l'impression du contraire...

Et le judiciaire refait alors surface poussant les juges, pas uniquement par manque de moyens, mais pour tenter d'endiguer des contentieux de plus en plus nombreux, à renvoyer vers des conciliateurs et médiateurs. Une tentative de retour aux sources à « l'esprit des lois » alors que les Borgiens de tous poils essaient de « monter la température » (référence au dernier livre de Giuliano da Empoli, « L'Heure des prédateurs »). ■



En ligne, chaque mercredi soir



(M&A, contentieux, droit fiscal, restructuring, private equity)



ABONNEZ-VOUS !

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

☐ Cabinet de plus de 100 avocats :
1 990 € HT/an (soit 2 031,79 € TTC)



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. * Obligation.