

Option & DROIT AFFAIRES

L'ÉVÉNEMENT

Coblence parie sur le M&A industriel et le corporate immobilier avec Laura Isabelle Danet

Après le contentieux, Coblence accélère sur le transactionnel avec l'arrivée de Laura Isabelle Danet. La nouvelle associée rejoint l'équipe Corporate pour accompagner des opérations complexes, notamment dans l'énergie, l'industrie et la défense, où les enjeux de souveraineté et de contrôle des investissements étrangers deviennent décisifs.

Une 12^e associée pour Coblence ! Après avoir renforcé le contentieux avec Anne-Jessica Fauré ([ODA du 28 mai 2025](#)), le cabinet tricolore piloté par Ludovic Dorès, managing partner, axe son développement sur le transactionnel avec l'arrivée comme associée de Laura Isabelle Danet. « L'objectif est de renforcer l'équipe Corporate, déjà composée des associés Alexandre Brugière, Ludovic Dorès et Grégoire Lepigeon, et d'y adjoindre des briques de compétences nouvelles en matière de M&A industriel et de corporate immobilier », indique l'avocate passée par Franklin (2020-2025), Lacourte Raquin Tatar (2019-2020) et Arendt & Medernach (2016-2020) à Luxembourg, qui met en avant une double expertise qu'elle considère comme un avantage stratégique dans la gestion d'opérations complexes. « En M&A industriel, notamment lors de reprise de sites industriels, les dimensions immobilière et environnementale deviennent incontournables, souligne Laura Isabelle Danet. Il ne s'agit pas seulement de traiter des opérations de fusion-acquisition au sens strict. Ayant commencé ma carrière en contentieux, notamment sur des questions liées aux produits défectueux, je garde à l'esprit les enjeux liés à l'environnement. Cette double compétence, conjuguant corporate et corporate immobilier, me permet d'aborder les dossiers sous un angle global, en intégrant les risques liés à la responsabilité et à l'audit. » La compréhension



Laura Isabelle Danet

à la fois des logiques économiques et des enjeux de souveraineté se veut au cœur de sa pratique. « Dans les secteurs stratégiques où j'interviens – énergie, industrie, technologie – les enjeux de souveraineté nationale et de réindustrialisation de la France ne sont pas que des considérations politiques : ce sont de véritables leviers business. Ils conditionnent la structuration des opérations, qu'il s'agisse de prises de participation, de cessions ou d'acquisitions, que l'on soit vendeur ou acquéreur, et ce, en fonction des calendriers imposés, souligne-t-elle. Sur des dossiers touchant à la défense, l'armement, le nucléaire ou encore l'aéronautique, une vigilance particulière s'impose quant au contrôle des investissements étrangers. Cette surveillance ne relève pas uniquement du ministère de l'Economie, mais aussi d'autorités spécialisées telles que la Direction générale de l'armement (DGA) ». Diplômée du Programme Grande Ecole de HEC Paris, ainsi que de deux masters 2 – l'un en fiscalité internationale (Paris II Panthéon-Assas), l'autre en opérations et fiscalité internationale des sociétés (Paris I Panthéon-Sorbonne) – Laura Isabelle Danet a accompagné ces dernières années des clients tels qu'EDF, Tikehau Capital et Ocean Peak Capital lors d'opérations de croissance externe, de structuration, de partenariats ou encore d'opérations de haut de bilan. ■

Sahra Saoudi

AU SOMMAIRE

Communauté

Coblence parie sur le M&A industriel et le corporate immobilier avec Laura Isabelle Danet [p.1](#)

Bersay renforce sa pratique Tax avec Manuela Bitton [p.2](#)

Carnet [p.2](#)

Actualités de la semaine [p.3](#)

Pourquoi les entreprises vont délaisser la prime de partage de la valeur [p.4](#)

Affaires

Le Français Solo Group bientôt repris par l'Américain Platinum Equity [p.5](#)

Le conseil de Platinum Equity : Gaëtan Gianasso, associé chez Latham & Watkins [p.5](#)

Deals [p.6-7](#)

Analyses

Les clauses de pass-through et d'indexation à l'ère des droits de douane [p.8-9](#)

L'extraterritorialité de la loi de blocage : une portée limitée devant les juridictions anglaises [p.10-11](#)

LE CABINET DE LA SEMAINE

Bersay renforce sa pratique Tax avec Manuela Bitton

Déjà aux côtés d'Alain Jouan depuis 2018, Manuela Bitton est promue associée au sein de l'équipe Tax de Bersay. Spécialiste de la fiscalité transactionnelle et de la structuration de fonds, l'avocate entend renforcer la transversalité avec le corporate, le social et l'immobilier.

Bersay pourra désormais compter sur deux associés pour porter la pratique Tax. Manuela Bitton se voit promue au rang d'associée aux côtés d'Alain Jouan. La diplômée d'un master 2 droit fiscal de l'université Paris II Panthéon-Assas collaborait déjà avec ce dernier avant leur arrivée commune chez Bersay en 2018. « Pour ma part, je suis davantage positionnée sur les aspects de fiscalité transactionnelle, M&A/private equity, et stratégie d'intéressement pour les dirigeants, ce qui permet désormais au cabinet de s'appuyer sur un associé dédié à cette pratique, précise l'avocate au barreau de Paris depuis 2013, qui a commencé sa carrière chez Duchemin Jouan & Partners. Parallèlement, j'interviens en structuration de fonds avec l'associée Stéphanie Alexandrino, qui a intégré Bersay en 2023 pour créer un département. Mon objectif est de continuer à développer ce segment et la transversalité avec d'autres équipes du cabinet, telles que le corporate, le social et l'immobilier. » Outre les aspects



Manuela Bitton

transactionnels, son champ d'expertise couvre aussi la fiscalité patrimoniale au service des projets familiaux et entrepreneuriaux de ses clients français et étrangers dans le pilotage de leur croissance internationale, s'adressant plus particulièrement à une clientèle européenne, israélienne et nord-américaine. « En fiscalité internationale, j'ai développé une pratique tournée vers les échanges entre la France et Israël, le cabinet ayant un bureau à Tel-Aviv », précise Manuela Bitton. Concernant l'actualité de la pratique Tax, le nouveau binôme d'associés doit composer avec les derniers soubresauts du secteur des management packages, liés à la loi de finances pour 2025. « On note aussi un durcissement des positions de l'administration fiscale : les marges de négociation se resserrent et les échanges sont techniques, ce qui impose une vigilance accrue dans la structuration et la défense des dossiers », ajoute Manuela Bitton. ■

Sahra Saoudi

CARNET

Ning-Ly Seng chez Weil Gotshal pour remplacer Romain Ferla



Weil, Gotshal & Manges se renforce sur le segment du droit de la concurrence. La firme internationale vient de recruter Ning-Ly Seng pour piloter son département dédié dans la capitale française, en synergie avec les bureaux de Bruxelles, de Londres et aux Etats-Unis. La nouvelle associée, qui est accompagnée de son équipe, officiait jusque-là chez Peltier Juvigny Marpeau & Associés après un début de carrière chez Bredin Prat entre 2006 et 2016. Son champ d'action : les opérations de haut de bilan et les contentieux attenants auprès d'une clientèle composée de corporate et de fonds d'investissement. Ning-Ly Seng revendique une expertise en droit français et européen de la concurrence, notamment en matière de contrôle des concentrations, de contentieux de la concurrence et d'aides d'Etat. L'arrivée de Ning-Ly fait suite au départ de Romain Ferla, qui dirigeait le département droit de la concurrence depuis 2010. L'associé, passé par Cleary Gottlieb Steen & Hamilton (1998-2001), Salans (2001-2004), Bird & Bird (2004-2010) et Weil Gotshal (2010-2025), va prendre les fonctions de senior competition counsel EMEA au sein du groupe Bridgestone.

Yann Dehault-Delville, nouvel associé de Teynier Pic

Teynier Pic vient de coopter Yann Dehault-Delville en qualité d'associé, qui conseille entreprises, investisseurs, Etats et entités étatiques dans leurs procédures d'arbitrage et contentieux internationaux. L'avocat aux barreaux de Paris et de New York, titulaire d'un master 2 droit international privé & commerce international de l'université Paris I Panthéon-Sorbonne et d'un LLM international business & trade law de la Fordham University School of Law, dispose d'une expérience sectorielle couvrant des domaines aussi variés que l'énergie, la construction, les télécommunications, l'aéronautique et l'aérospatial, la logistique, la distribution, la banque, la pharmacie ou encore l'hôtellerie. Avant de rejoindre le cabinet français il y a trois ans en tant que counsel, Yann Dehault-Delville a précédemment exercé au sein des équipes arbitrage international de Freshfields (2014-2018), de Dechert (2018-2019), du cabinet Le 16 Law (2019-2022). Teynier Pic compte désormais une vingtaine d'avocats, dont six associés.

D&A Partners absorbe Revo Avocats

Revo Avocats et ses deux associés, Axel Sabban et Elisabeth Descamps, rejoignent les rangs de D&A Partners pour renforcer le pôle Fiscalité dédié aux crypto-actifs. **Axel Sabban** a développé une expertise en fiscalité des particuliers, finance décentralisée et contentieux fiscal. Le diplômé du DJCE de l'université de Montpellier conseille des acteurs du Web3. Il a exercé chez Zrari Avocats (2018-2020) avant de fonder Revo Avocats en 2021. **Elisabeth Descamps** est spécialisée dans l'accompagnement fiscal des groupes internationaux et de leurs dirigeants, notamment dans le secteur technologique. La diplômée du master 2 fiscalité internationale de l'université Paris II Panthéon-Assas et de HEC Paris accompagne des entrepreneurs et des sociétés innovantes sur leurs problématiques fiscales liées aux crypto-actifs. Après avoir passé sept ans chez PwC Société d'Avocats, elle a été responsable tax de Canovia Banque d'Affaires (2024-2025) puis associée chez Revo Avocats (2025).

EN BREF

M&A – L'activité infrastructure a le vent en poupe

13,7 milliards d'euros. Tel est le montant levé par des fonds d'infrastructure l'année passée, un chiffre en hausse de 16 % par rapport à 2023, d'après la cinquième édition du baromètre du cabinet d'avocats d'affaires Bird & Bird et de l'association professionnelle France Invest consacré à l'activité des fonds infrastructure. Le second semestre 2024 a été particulièrement important avec 9,8 milliards d'euros levés, soit une hausse de plus de 150 % par rapport au premier semestre. « Même si les niveaux de capitaux levés ne dépassent pas le niveau historique de 2021, avec 17,2 milliards d'euros levés par les fonds infrastructures, 2024 permet au secteur de rompre avec la baisse continue depuis 2021 des montants levés ; cette année 2024 marque le retour d'une tendance positive et d'une croissance des montants levés », estiment les deux organisations. Plus largement, le rapport souligne que les investissements dans les infrastructures augmentent légèrement par rapport à l'année précédente, avec 189 projets accompagnés en 2024, soit 12 de plus que la saison précédente, pour un montant total d'environ 11 milliards d'euros. La tendance générale est ainsi

très positive, car jamais autant de projets infrastructures n'ont fait l'objet d'investissements depuis 2018. Et quid de la nature des projets soutenus ? Les énergies renouvelables dominent à nouveau le paysage avec 120 projets pour 4,3 milliards d'euros levés. Suivent les « transports » (3,3 milliards d'euros) et les infrastructures sociales (1,4 milliard d'euros). En 2023, la levée de capitaux dans les fonds d'infrastructure avait diminué de 27 % par rapport à 2022, à 118 milliards d'euros, une baisse qui s'expliquait par plusieurs facteurs, notamment la structure particulière du marché dominé par quelques grands acteurs qui ne lèvent pas de capitaux chaque année ([ODA du 3 juillet 2024](#)). Dans ce contexte, quelles sont les prévisions pour 2025 ? Les auteurs du texte estiment que « malgré un environnement macroéconomique qui restera sans aucun doute incertain en 2025, 50 % des investisseurs sondés prévoient une croissance de leur activité, alors qu'ils n'étaient que 43 % lors de la précédente édition ». Cette année devrait être par ailleurs synonyme de croissance de l'industrie du capital-investissement notamment pour la défense et la réindustrialisation européenne.

Marchés de capitaux – Euronext prête à racheter la Bourse d'Athènes

Après plusieurs articles publiés dans la presse grecque, Euronext a finalement confirmé mardi 1^{er} juillet être entrée en négociations avec le conseil d'administration d'Athex (Hellenic Exchanges – Athènes Stock Exchange), qui est l'opérateur de la Bourse d'Athènes, afin de prendre 100 % de son capital. Avec ce projet, l'acquéreur potentiel pourrait ainsi renforcer sa présence dans le sud du Vieux Continent, lui qui possède déjà un large réseau paneuropéen avec les Bourses de Paris, Amsterdam, Bruxelles, Lisbonne, Milan et Oslo, et revendique 1 800 entreprises cotées. « Le groupe combiné permettrait de favoriser l'harmonisation des marchés de capitaux avec de la croissance et des opportunités de synergie »,

explique Euronext qui précise être le plus grand « pool » de liquidités en Europe. L'opération pourrait se réaliser pour un montant total de 399 millions d'euros. Euronext reste toutefois prudent et indique qu'il n'y a pas de certitude à ce jour que les discussions aboutissent à un accord ou à une transaction et que des vérifications de due diligence doivent être encore menées. Si le deal se concrétise, il s'agirait du troisième rachat d'Euronext depuis le début de l'année après la réalisation de la reprise d'Admincontrol au printemps pour 400 millions d'euros et, quelques mois plus tôt, des activités dans les produits dérivés sur les marchés nordiques du Nasdaq.

Option DROIT AFFAIRES

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

Editeur : Emmanuel Foulon - 01 53 63 55 56
Assistante : Krystie Natchimie - 01 53 63 55 55
krystie.natchimie@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
Intégra, 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

FOCUS

Pourquoi les entreprises vont délaisser la prime de partage de la valeur

La loi de financement de la Sécurité sociale, adoptée fin février 2025, a ajusté les modalités de calcul touchant la prime de partage de la valeur (PPV). Toutes les entreprises n'ont pas encore conscience que ce mécanisme devient moins attractif.

L'avenir le confirmera, mais les vicissitudes rencontrées par le gouvernement Bayrou pour faire éclore le budget 2025 auront marqué l'histoire de la V^e République. Et même s'il s'agissait d'établir un large panel de mesures visant à alléger le déficit chronique de l'Etat, il n'est pas certain que leur portée ait été pleinement identifiée par tous. Ainsi en est-il du mécanisme de prime de partage de la valeur (PPV) [1], instauré en juillet 2022 en remplacement de la prime exceptionnelle de pouvoir d'achat (également baptisée « prime Macron »), mais réajusté dans le cadre de la dernière loi de financement de la Sécurité sociale.

La question est d'importance, tant ce dispositif est couronné de succès. Rappelons-le : en complément du salaire, il permet de verser jusqu'à 6 000 euros par an en une ou plusieurs échéances – au rythme maximal d'une fois par trimestre. Plébiscité par les entreprises, il concerne également les PME depuis le 1^{er} janvier (2), puisqu'il constitue l'une des trois voies ouvertes en 2025 pour créer un dispositif de partage de la valeur au sein des entités rentables de 11 à 50 salariés, et ce à titre expérimental et pour une durée de cinq ans. Mais force est de constater qu'à mi-année, petits et grands groupes n'ont pas pris conscience que distribuer des PPV leur coûtera plus cher : l'Etat a modifié le régime des réductions de charges patronales de cet outil aux contours techniques.

Précisément, les PPV doivent désormais être intégrées dans la rémunération utilisée pour calculer la réduction générale dégressive de cotisations et contributions sociales – appelée « réduction Fillon ». Et cela frappe de plein fouet les employeurs dont les effectifs touchent une rémunération en deçà de 1,6 Smic.

Charges patronales plus élevées

Bien que nombre de cabinets d'audit et de conseil aient alerté leurs clients dès le printemps, ceux-ci ne semblent pas toujours avoir intégré la nouvelle donne. « Beaucoup restent sur l'idée que la simplicité de mise en place du mécanisme suffit à le rendre intéressant, sans se douter de l'instabilité induite par le législateur », entend-on ainsi. Dans la masse de l'ensemble des mesures adoptées, il est vrai que la PPV ne représente pas grand-chose en volume. Pour les grands groupes où le salaire médian est élevé, il s'apparente même souvent à l'épaisseur du trait.

Qui plus est, il s'agit d'un sujet dévolu aux gestionnaires de paie, mais sur lesquels les responsables administratifs et financiers peuvent aussi avoir à se prononcer parmi toutes leurs attribu-

tions – ce qui expliquerait que leur prise de conscience tarde. Enfin, il existe une explication intrinsèquement liée au calendrier. « Le calcul de la "réduction Fillon" s'établit annuellement. Or, les employeurs font le plus souvent le choix de régulariser cette réduction en une seule fois, lors de la dernière échéance de l'année ou à l'occasion de la dernière période d'emploi pour les contrats qui prennent fin en cours d'année. Ainsi, les conséquences de la loi de finances sur la PPV ne sont pas visibles à l'instant T mais au 31 décembre. Par voie de conséquence, le logiciel de paie peut ne pas mesurer le réel impact de la PPV sur la "réduction Fillon" si l'employeur a fait le choix d'une régularisation annuelle », avertit Giovanni Terrana, directeur associé du cabinet d'audit et de conseil RSM, qui recommande de paramétrier le logiciel de paie de sorte à obtenir une régularisation mensuelle progressive.

Ne pas attendre 2026 pour trancher

Cela surprend d'autant plus que la PPV a été conçue pour renforcer le pouvoir d'achat des personnes bénéficiant de bas salaires. Mais nécessité fait loi : selon certaines estimations, cet ajustement des réductions de charges patronales permettrait au gouvernement d'économiser quelque 600 millions d'euros – une manne à rapporter au montant moyen de la PPV, qui s'établit à 885 euros selon l'Urssaf.

« Une tolérance administrative permettait jusqu'à présent de ne pas inclure la PPV dans le salaire de référence utilisé pour le calcul des allégements de charges patronales. La modification de cette règle va mécaniquement induire des effets de seuil, en affectant non seulement les salaires qui ne seront plus éligibles aux réductions de charges, mais aussi le coefficient de réduction calculé en fonction du niveau de salaire », décrypte Guillemette Peyre, associée du cabinet Deloitte Société d'Avocats. Un casse-tête en puissance.

Il faudra donc que chaque entreprise entre réellement dans le détail pour décider de conserver son dispositif de PPV – en dépit de son coût supérieur – ou s'il est préférable d'imaginer un mécanisme d'intéressement ou de favoriser l'épargne-retraite. Quoi qu'il en soit, mieux vaut ne pas attendre 2026 pour trancher. ■

Charles Ansabère

1. Fiche pratique du mécanisme de prime de partage de la valeur : <https://www.economie.gouv.fr/cedef/fiches-pratiques/la-prime-de-partage-de-la-valeur>

2 : Obligation pour les PME depuis le 1^{er} janvier : <https://code.travail.gouv.fr/information/entreprises-de-11-a-49-salaries-mise-en-place-dun-dispositif-de-partage-de-la-valeur-participation-interessement-prime-de-partage-de-la-valeur-ppv>



Giovanni Terrana



Guillemette Peyre

DEAL DE LA SEMAINE

Le Français Solo Group bientôt repris par l'Américain Platinum Equity

Le fonds d'investissement basé à Los Angeles, Platinum Equity, reprend Solo Group, discret acteur tricolore spécialisé dans les vêtements et articles personnalisables destinés aux entreprises. L'opération, dont le montant serait de près de 850 millions d'euros, doit encore recevoir le feu vert de la Commission européenne pour être conclue d'ici l'automne.

Platinum Equity est entré en négociations exclusives en vue d'acquérir Solo Group, fournisseur européen de produits personnalisables destinés aux professionnels, auprès du fondateur, Alain Milgrom, et du management. L'équipe de direction de Solo Group, lequel avait racheté la société hollandaise Midocean en 2020, et compte aujourd'hui près de 1 600 salariés, conservera une participation. Le fonds d'investissement californien, créé en 1995 et qui revendique près de 37 milliards de dollars sous gestion (environ 31,3 milliards d'euros), a été préféré, selon le média L'Informé, à un autre concurrent américain, Bain Capital, ainsi qu'au Britannique BC Partners. La transaction, qui se situerait autour de 850 millions d'euros, reste soumise aux processus d'information et de consultation des instances représentatives du personnel ainsi qu'au feu vert de la Commission européenne au titre de la concurrence. Elle devrait être finalisée au quatrième trimestre. Platinum Equity

est conseillé par **Latham & Watkins** avec **Gaëtan Gianasso** et **Simon Lange**, associés, **Thibault Burnier**, **Juliette Gilioli**, **Mathilda Kanski** et **Jia Yan Ng**, en corporate ; **Xavier Renard**, associé, **Clémence Morel**, en droit fiscal ; **Etienne Gentil**, counsel, **Natacha Enoh**, en financement ; et **Mathilde Saltiel**, associée, **Laure Maes** et **Panos Kokkinidis**, en antitrust ; avec les bureaux de Londres et de Bruxelles. Le fondateur de Solo Group Alain Milgrom est épaulé par **Bredin Prat** avec **Florence Haas** et **Benjamin Kanovitch**, associés, **Cyril Courbon** et **Grégoire Hostein**, en corporate ; **Jean-Florent Mandelbaum**, associé, **Kevin Guillou** et **Séline d'Alençon**, en droit fiscal ; **Samuel Pariente**, associé, **Mathieu Arnault**, counsel, en financement ; et **Laetitia Tombarello**, associée, **Emilie Iafrate**, en droit social. Le management est accompagné par **Holman Fenwick Willan** avec **Thomas Forin**, associé, **Edouard Delfour**, en private equity.

LE CONSEIL DE PLATINUM EQUITY : GAËTAN GIANASSO, ASSOCIÉ CHEZ LATHAM & WATKINS

Quels ont été les défis de l'opération ?

Le premier défi de ce LBO primaire de Solo Group a été d'aligner vendeur et acheteur sur le prix de vente, notamment dans le contexte géopolitique et économique actuel. Dans ce type de situation, il est parfois nécessaire de recourir à une structuration du prix plus complexe que d'habitude et pouvant intégrer des composantes telles qu'un « earn-out », qui vise à faire verser, par l'acquéreur, un complément au cédant en fonction des performances futures. Il en est de même avec un crédit-vendeur (« vendor loan »), qui permet notamment de réduire le recours à des capitaux externes. L'annonce d'une politique d'augmentation des droits de douane aux Etats-Unis pendant la phase de négociation a également entraîné des répercussions sur le marché de la dette, ce qui a eu pour conséquence de ralentir l'obtention de financements au cours du premier trimestre.



managériale, telles que les clauses « good leaver » et « bad leaver », comme cela se faisait communément avant les décisions du Conseil d'Etat de l'été 2021.

Quelles sont les conditions réglementaires attendues ?

Le dossier sera soumis à la Commission européenne au titre du contrôle de la concurrence. Nous n'anticipons pas de difficultés particulières et espérons pouvoir conclure l'opération dans le courant du quatrième trimestre. Le projet a également été soumis à l'avis des instances représentatives du personnel en France et aux Pays-Bas, Solo Group y ayant fait l'acquisition il y a quelques années de la société Midocean.

Le contexte actuel en France est-il particulièrement propice à des acquisitions de groupes tricolores et européens ?

Nous constatons qu'il y a des écarts entre les attentes des vendeurs concernant le prix et les objectifs des acheteurs, lesquels bénéficient aujourd'hui de circonstances favorables. Toutefois, les négociations demeurent généralement équilibrées et un grand nombre de vendeurs peuvent encore se permettre d'être au besoin attentistes. J'ai plutôt le sentiment que la situation tend à se stabiliser et nous avons pu constater plusieurs belles opérations au cours de ce premier semestre. ■

Propos recueillis par Pierre-Anthony Canovas

L'actualité récente sur les « management packages » a-t-elle influencé la structuration du deal ?

Depuis le début de l'année, le débat autour des « management packages » a effectivement connu plusieurs évolutions. Nous observons un retour vers des systèmes plus traditionnels, où les équipes dirigeantes souscrivent à des instruments payants (titres ratchet), qui avaient été précédemment remis en question par l'administration. La structuration de ces packages inclut également des clauses visant à favoriser la stabilité

DEALS

Tous les deals de la semaine

PRIVATE EQUITY

Six cabinets sur la réorganisation de l'actionnariat de Socomore

Socomore, concepteur et fabricant de solutions pour les constructeurs aéronautiques, les sous-traitants, les ateliers de maintenance et les filières industrielles, réorganise son capital avec l'entrée d'un consortium d'investisseurs mené par Bpifrance et la société de gestion britannique Three Hills Capital Partners, aux côtés de Société Générale Capital Partenaires et Crédit Mutuel Equity. Cette opération marque également la sortie de Raise Invest, qui accompagnait le groupe depuis 2018. Three Hills Capital Partners est épaulé par **Hogan Lovells** avec **Stéphane Huten**, associé, **Laura Medjoub**, counsel, **Maximilien Schmitt**, **Manon Rochefort**, **Alexis Caminel**, **Eric Paroche**, **Céline Verney** et **Eléonore Castagnet**, en corporate ; ainsi que par **Forvis Mazars** pour les due diligences avec **Jérôme Gertler**, associé, **Anne Sandra** et **Guillaume Raimbault**, en juridique ; **Iosif Cozea**, associé, en droit fiscal ; et **Katia Vinay**, en droit social. Société Générale Capital Partenaires est assisté de **Sienna Avocats** avec **Jacques Mazé** et **Bruno Peduzzi**, associés, **Marine Bocel**, en private equity et financement. Crédit Mutuel Equity est accompagné par **De Pardieu Brocas Maffei** avec **Cédric Chanas** et **Sandra Aloui**, associés, **Nelly Achille** et **Guillet de Chatellus**, en corporate ; et **Priscilla van den Perre**, associée, **Mickael Ammar**, en droit fiscal. Bpifrance est conseillé par **McDermott Will & Emery** avec **Guillaume Kellner**, associé, **Marie Lou Pichoux**, en corporate ; **Antoine Vergnat**, associé, en droit fiscal ; et **Sabine Naugès**, associée, en réglementaire. Le groupe Socomore est soutenu par **ACR Avocats** avec **Emmanuelle Belland**, associée, **Isabelle Coguic** et **Marie Hostiou**, en corporate M&A.

Six cabinets sur une opération de fonds de continuation impliquant Olyos

Coller Capital, acteur sur le marché secondaire des actifs privés, a investi dans le cadre d'un fonds de continuation de 215 millions d'euros, visant à accompagner la société de private equity Motion Equity Partners dans la poursuite de son partenariat avec Olyos, opérant dans les produits de santé et de nutrition naturels. Des réinvestissements ont également été réalisés au niveau de l'actif par le fonds LFPI, en tant que minoritaire, ainsi que par l'équipe dirigeante menée par le dirigeant Thierry Verne. Coller Capital est conseillé par **Kirkland & Ellis** avec **Louis Gosset**, associé, **Eléonore Béthouart**, en corporate ; **Nadine Gelli** et **Louise Chappey**, associées, en droit fiscal ; avec les bureaux de Londres et de Houston. Motion Equity Partners est accompagné par **Proskauer Rose** avec **Agnès Rossi**, associée, **Xavier Courdec-Fani**, **Marie Keusch** et **Léa Le Romancer** et **Souhadd K'Habore**, en private equity ; et **Gwenaël Kropfinger**, associé, en fiscalité ; ainsi que par **Willkie Farr & Gallagher** avec **Thomas Binet**,

associé, **Chita Lorabi** et **Joris Cairo**, en finance. Motion Equity Partners et Olyos Group sont accompagnés par **GCA Avocats** avec **Alexandre Gaudin**, associé, **Aurélien Courty**, **Chiara Mascarello**, **Coralie Chabira** et **Lucile Schaning**, en corporate M&A ; et par **Delaby & Dorison** avec **Romain Hantz** et **Marine Le Garrec**, en droit fiscal. Un pool de prêteurs unitranche est assisté par **Ashurst** avec **Pierre Roux**, associé, **Kevin Perraudin**, **Annissa Baghafor** et **Milan Czjaka**, en financement ; **François Hellot**, associé, **Elsa Decourt** et **Gaspard Bastien-Thiry**, counsels, **Astrid Hubert-Benoist** et **Athénaïs de Sercey**, en corporate ; **Annabel Massey**, counsel, en global markets ; **Hubert Blanc-Jouvan**, associé, en regulatory ; et **Solène Guyon** et **Lucas Halimi**, en droit fiscal.

Quatre cabinets sur la prise de participation majoritaire dans SMP Energies

Eurazeo Planetary Boundaries Fund (EPBF), fonds à impact géré par Eurazeo, prend une participation majoritaire dans SMP Energies, groupe français du forage géothermique. Kartesia, gestionnaire d'actifs européen spécialisé dans la dette privée, a mis en place un financement unitranche destiné à financer l'opération. Il y a quelques mois, Eurazeo avait racheté à InVivo Bioline AgroSciences, troisième acteur mondial dans le domaine des macrobiens, via Eurazeo Planetary Boundaries Fund 1 ([ODA du 12 mars 2025](#)). Kartesia est conseillé par **Weil, Gotshal & Manges** avec **Jean-Christophe David**, associé, **Marc-Aurèle Berret** et **Pauline Scheidegger**, en financement. Eurazeo est assisté par **McDermott Will & Emery** avec **Guillaume Kellner**, associé, **Stanislas Offroy**, counsel, **Stanislas Chenu**, en corporate ; **Romain Desmonts**, associé, **Louisiana Lungu** et **Naré Arshakyan**, en droit fiscal ; et **Pierre-Arnoux Mayoly**, associé, **Robin Lamour**, en finance. SMP est assisté par **Gibson Dunn** avec **Patrick Ledoux**, associé, **Alison Pereira Martins**, en corporate M&A ; et **Jérôme Delaurelle**, associé, **Antoine Bécot**, en droit fiscal. Les prêteurs refinancés sont accompagnés par **De Pardieu Brocas Maffei** avec **Sébastien Boullier de Branche**, associé, en banque-finance.

SVZ et Jones Day sur la levée de fonds d'Orus

L'insurtech Orus réalise une série B de 25 millions d'euros menée par Singular, avec la participation de ses investisseurs historiques, notamment Notion Capital et Redstone. L'entreprise avait déjà bouclé il y a un an et demi un tour de table de 11 millions d'euros ([ODA du 25 octobre 2023](#)). Orus est épaulé par **Sekri Valentin Zerrouk** avec **Olivier Legrand**, associé, **Sophie Gilbert** et **Jean Coupé**, en private equity. Notion Capital et Redstone sont épaulés par **Jones Day** avec **Charles Gavoty**, associé, **Vincent Babin**, en private equity.

Trois cabinets sur la levée de fonds d'Entech

Entech, société cotée sur le marché Euronext Growth Paris spécialisée dans le stockage et le pilotage intelligent des éner-

gies renouvelables, réalise une levée de fonds d'un montant total de 15 millions d'euros par émission d'obligations convertibles. Structurée en deux tranches, l'opération a été souscrite par des fonds gérés par le prêteur Eiffel Investment Group (8 millions d'euros) et par Vatel Capital (7 millions d'euros). Le produit de l'émission sera affecté au déploiement de l'activité Energy & Services dans le cadre du plan stratégique 2029, pour financer le développement, la construction, l'exploitation et la maintenance de sites de production photovoltaïque et de stockage d'énergie, à travers des prises de participation minoritaires ou majoritaires complétées. Entech est épaulée par Fieldfisher avec **Samuel Pallotto**, associé, **Mathilde Cazé**, counsel, **Mathilde Ghez**, en droit boursier et marchés de capitaux. Eiffel Investment Group est accompagné par Taylor Wessing avec **Nicolas De Witt**, associé, **Sébastien Pottemain**, en private equity. Vatel Capital est assisté de **Monet Avocats**.

Linklaters sur l'offre publique d'achat sur Unibel

Le Comptoir Général des Fromagers Français (CGFF) a fait une offre publique d'achat simplifiée suivie d'un retrait obligatoire initiée sur les titres d'Unibel, groupe qui possède Bel, société qui fabrique et commercialise des fromages industriels. Le retrait obligatoire visant les titres Unibel a été mis en œuvre le 25 juin. Unibel et Comptoir Général des Fromagers Français sont assistés par Linklaters avec **Pierre Thomet** et **Julien Bourmaud-Danto**, associés, **Arthur Belmer** et **Hugues de la Bourdonnaye**, en corporate/M&A ; **Edouard Chapellier**, associé, **Leïla Megdoud**, counsel, **Nicolas Le Guernic**, en droit fiscal ; **Rhéa Christophilopoulos**, associée, **Fanny Allouche**, en financement bancaire ; et **Géric Clomes**, associé, en droit social.

Gide sur le lancement du fonds « Tikehau Défense et Sécurité »

Tikehau Investment Management lance « Tikehau Défense et Sécurité », fonds de capital-investissement investissant dans la thématique de la défense et de la sécurité européenne. Celui-ci vise à investir dans des entreprises des secteurs de l'aéronautique et de la cybersécurité françaises et européennes, en réalisant des opérations primaires, secondaires et des co-investissements. Tikehau Investment Management est conseillé par Gide avec **Stéphane Puel**, associé, **Pierre Andriuzzi**, en structuration.

FUSIONS-ACQUISITIONS

Trois cabinets sur la prise de participation dans Selectarc

Le groupe spécialisé dans l'énergie nucléaire Framatome prend une participation à hauteur de 40 % dans Selectarc, unique fabricant français de métaux d'apport de soudage et de brasage, opérant dans l'assemblage, la réparation et le rechargement, aux côtés de son actionnaire majoritaire Viillard Migeon & Compagnie. Framatome est conseillé par Delsol

Avocats avec **Philippe Malikian**, associé, **Dafna Davidova** et **Rémy Durand**, en corporate ; **Anna Milleret-Godet**, associée, en droit social ; **Adrien Williot**, associé, **Sarah Ferrad** et **Stanislas Andreu**, en droit immobilier ; et **Geoffroy Goubin**, associé, en compliance ; par Lawderis avec **Bertrand Araud**, associé, en droit fiscal ; ainsi que par Frédéric Bourgoin Avocat avec **Frédéric Bourgoin**, en droit de l'environnement. Viillard Migeon & Compagnie et Selectarc sont accompagnés par Aramis avec **Alexis Chahid-Nouraï**, associé, **Léa Lorentz**, en corporate ; et **Nelson Da Riba**, associé, en droit fiscal ; et **Pierre Galmiche**, associé, en droit économique.

Hogan sur la cession par CNP Assurances de ses titres dans CNP UniCredit

Le groupe tricolore CNP Assurances cède l'intégralité de ses titres détenus dans la co-entreprise italienne CNP UniCredit Vita à UniCredit. L'opération a été engagée à la suite de la notification par UniCredit le 1^{er} octobre dernier de l'exercice de son option d'achat sur l'intégralité des titres détenus par CNP Assurances SA dans CNP UniCredit Vita, conformément à l'accord qui liait les deux partenaires. CNP Assurances est conseillé par Hogan Lovells avec **Stéphane Huten**, associé, **Maximilien Roland**, **Josette Mokuba Iklawa** et **Raphaël Morin**, en corporate ; **Sébastien Gros**, associé, **Ghina Farah**, counsel, en réglementaire ; **Eric Paroche**, associé, **Victor Levy**, counsel, en droit de la concurrence ; **Mikael Salmela**, associé, **Floriane Cadio de Kermainguy**, en strategic operations, agreements and regulation ; et **Thierry Meillat**, associé, **Baptiste Camus**, en droit social ; avec le bureau italien.

DROIT GÉNÉRAL DES AFFAIRES

Kirkland et Latham & Watkins sur des obligations remboursables par EDF

Le groupe américain Apollo a conclu un accord avec des filiales, fonds et comptes stratégiques qu'il gère pour investir jusqu'à 4,5 milliards de livres sterling (environ 5,2 milliards d'euros) dans des obligations remboursables à taux fixe émises par Electricité de France (EDF) dans le cadre de son programme EMTN de 50 milliards d'euros. Le produit de ce financement sur mesure et de grande ampleur sera principalement utilisé pour financer des projets d'EDF au Royaume-Uni, notamment la centrale nucléaire de Hinkley Point C, et soutenir EDF dans ses travaux visant à renforcer la souveraineté énergétique européenne et les infrastructures de production d'électricité. Cette transaction représente l'une des plus grandes émissions obligataires libellées en livres sterling jamais enregistrées. Apollo est conseillé par Kirkland & Ellis avec **Kalish Mullen**, associé, en financement ; et **Nadine Gelli**, associée, en droit fiscal ; avec les bureaux de Houston, Austin, Washington D.C. et Londres. Les filiales, fonds et comptes stratégiques gérés par Apollo sont épaulés par Latham & Watkins avec **Roberto Reyes Gaskin** et **Pierre-Louis Cléro**, associés, en corporate ; **Olivia Rauch-Ravisé**, associée, en droit fiscal ; avec les bureaux de Londres, Francfort, et New York. ■

Les clauses de pass-through et d'indexation à l'ère des droits de douane

A l'heure où les droits de douane connaissent une volatilité sans précédent, le contrat s'impose comme un outil de régulation, permettant d'organiser la répartition du risque tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Les clauses dites de pass-through se déclinent sous des formes variées pour répondre au besoin de transférer la charge douanière, tandis que la pertinence du recours aux clauses d'indexation mérite d'être abordée, tant sur le plan juridique que stratégique.



Par Marie Davy,
associée

Leviers stratégiques au cœur des échanges internationaux, les droits de douane sont des droits perçus sur les marchandises importées. Leur montant est déterminé selon le classement des produits dans la nomenclature internationale du Système harmonisé (SH), utilisée par la plupart des pays commerçants et transposée aux Etats-Unis dans le Harmonized Tariff Schedule (HTS), le pays d'origine du produit et les accords préférentiels existants. Le HTS distingue trois types de droits : « ad valorem », correspondant au pourcentage de la valeur du bien ; « spécifiques », appliqués selon une quantité déterminée ; et « composés », qui combinent les deux. Comme l'annonçait l'America First Trade Policy Memo publié par la Maison-Blanche en janvier 2025, les Etats-Unis ont instauré des droits de douane additionnels à l'importation de certains produits, tels que l'acier, l'aluminium et les produits qui en contiennent, et à plusieurs partenaires majeurs, notamment la Chine, le Mexique, le Canada et l'Union européenne. Le 2 avril 2025, des droits réciproques de 20 % ont été instaurés sur les importations en provenance de l'Union européenne, plafonnés à 10 % jusqu'au 9 juillet. En réponse, la Commission européenne a adopté le 14 avril des contre-mesures, avant d'en suspendre temporairement l'application compte tenu du plafonnement américain. Dans ce contexte de tensions et de volatilité réglementaire, les entreprises doivent adapter leurs pratiques. Il est désormais essentiel de maîtriser le classement tarifaire des marchandises et l'origine des biens importés, d'assurer une veille sur l'évolution des règles tarifaires, et d'anticiper leurs impacts financiers. Des stratégies de gestion du risque peuvent être envisagées, telles que la diversification des fournisseurs, l'optimisation logistique ou le recours à des dispositifs douaniers spécifiques [1]. Les contrats d'achat et de vente doivent être utilisés comme un outil de résilience des relations commerciales, permettant de répartir la charge financière des droits de douane.

Transférer la charge douanière : la logique du pass-through

En règle générale, l'importateur des marchandises est redevable des droits de douane. Pour autant, lorsque par exemple les entreprises américaines importent des marchandises d'Union européenne et payent au gouvernement américain des droits additionnels de 10 % de la valeur des marchandises, ces coûts supplémentaires peuvent être absorbés par l'importateur américain, récupérés auprès de l'exportateur européen, répercutés sur le consommateur, ou une combinaison des trois. En 2018, la hausse des droits de douane par les Etats-Unis avait dans un premier temps été absorbée par les entreprises et les consommateurs américains, avant que près de 50 % de cette hausse soit répercutée sur les exportateurs étrangers contraints de s'adapter pour préserver leur compétitivité [2]. La clause de pass-through est ainsi celle qui permet de répercuter sans marge sur les autres maillons de la chaîne d'approvisionnement la charge financière des droits de douane additionnels. Cette clause peut être stipulée dans l'intérêt de l'importateur, qui règle directement les droits de douane à l'administration mais également du fournisseur qui s'est lui-même vu répercuter les droits de douane par son acheteur. Moins un mécanisme juridique autonome qu'une logique contractuelle, la clause de pass-through peut à notre sens prendre plusieurs formes. Nous en identifions trois principales. Premièrement, il est possible de prévoir que le vendeur est responsable du paiement des droits à l'administration, notamment via le recours à l'Incoterms® DDP (Delivered Duty Paid), en vertu duquel le vendeur est responsable de l'ensemble des risques et frais jusqu'à la livraison. Deuxièmement, le contrat peut autoriser l'acheteur à refacturer les droits au vendeur, tout en laissant à sa charge la responsabilité douanière, et notamment le calcul du montant qui peut être épique en période de volatilité tarifaire. Toute compensation postérieure au dédouanement doit toutefois être divulguée

dans la déclaration douanière, afin que la valeur en douane indiquée ne puisse être considérée comme trompeuse. Cette solution, génératrice d'un flux financier supplémentaire, peut également avoir des conséquences fiscales. Troisièmement, la clause de pass-through peut fonctionner comme une clause d'ajustement de prix, déclenchée par la hausse des droits de douane. Le prix de vente initial est alors réduit d'un montant équivalent. Bien que plus rare, l'inverse est également possible : lorsque le vendeur supporte les droits de douane additionnels (principalement, en DDP), le vendeur peut introduire une clause permettant d'augmenter le prix de vente pour compenser ce coût. Soulignons que la fluctuation du prix impactera aussi... le montant des droits de douane.

L'indexation, une solution ?

Clause d'ajustement de prix bien connue, la clause d'indexation permet de faire évoluer automatiquement le prix d'un contrat en fonction d'un indice extérieur au contrat. Les droits de douane ne font pas partie des indices

« officiels » publiés par les instituts. L'Indice des prix à la production et à l'importation dans l'industrie (IPPI) publié par l'Insee n'inclut en réalité pas les taxes d'importation. Une raison pourrait notamment être que ces droits sont spécifiques selon les produits et pays concernés. La question se pose ainsi de savoir si les droits de douane additionnels pourraient constituer un tel indice. Le Code monétaire et financier interdit le recours à des indices généraux, tels que le « salaire minimum de croissance, le niveau général des prix ou des salaires, ou les prix des biens, produits ou services » [3]. La jurisprudence exige également que l'indice soit directement lié à l'objet du contrat ou à l'activité de l'une des parties. Sous ces réserves, en théorie, on ne peut pas exclure que les droits de douane applicables aux produits contractuels puissent être utilisés comme indice d'indexation même si cela n'est pas la pratique. Et pour cause, l'utilisation de droits de douane applicable au contrat comme indice ne permettrait pas de répercuter sur le vendeur le montant des droits de douane, mais de faire évoluer le prix du contrat dans les mêmes

proportions que l'évolution des droits de douane. En cas d'évolution des droits de douane de 10 à 20 %, le prix de vente serait ainsi automatiquement doublé. Une formule d'ajustement sur mesure sera souvent plus adaptée.

Paramétrier la clause d'ajustement de prix

La clause qui prévoirait une réduction du prix du montant de l'augmentation des droits de douane doit avant tout prévoir une base de référence claire et non discutable, qui peut être détaillée par référence aux codes HTS des produits concernés, aux droits en vigueur à la date de signature et aux accords commerciaux préférentiels applicables. Pour écarter toute discussion sur les augmentations, il est également possible de confier la vérification du montant des droits de douane à un tiers. Les parties peuvent si elles le souhaitent s'accorder sur des seuils de déclenchement, en dessous desquels l'acheteur supporte l'évolution des droits de douane. Le transfert peut également être total ou partiel, de la même manière qu'un vendeur pourrait plafonner le montant

ou la proportion d'augmentation des droits qu'il accepte d'absorber. Dans certaines hypothèses, les parties pourront souhaiter se réservier des voies de sortie, afin de pouvoir résilier le contrat si les droits de douane rendent le contrat trop peu intéressant économiquement. Il pourrait enfin être pertinent d'introduire une obligation pour les parties de limiter l'impact des évolutions réglementaires. ■



et Claire Gervais,
collaboratrice,
Morgan Lewis

Les contrats d'achat et de vente doivent être utilisés comme un outil de résilience des relations commerciales, permettant de répartir la charge financière des droits de douane.

[1] « Global Implications of the US Administration's Tariff Strategy », Morgan Lewis, March 31, 2025.

[2] Ahmad M., et Ahmad I., « Tariff pass-through and implications for domestic markets: Evidence from U.S. steel imports », The Journal of International Trade & Economic Development, Taylor & Francis Journals, vol. 33 (3) (2024), pp. 482-496.

[3] Article L. 112-2 du Code monétaire et financier.

L'extraterritorialité de la loi de blocage : une portée limitée devant les juridictions anglaises

Si la loi de blocage et son interprétation par les tribunaux américains dans le cadre d'une procédure de discovery a fait l'objet de nombreuses analyses, la problématique de son applicabilité se pose également devant d'autres juridictions nationales. Et notamment au Royaume-Uni, avec lequel la France entretient de nombreux liens économiques et stratégiques croisés.



Par Constantin Achillas,
associé

La Convention de La Haye de 1970 [1] permet une coopération internationale entre la France et le Royaume-Uni pour l'obtention par le juge anglais, dans le cadre d'un procès, de preuves en matière civile et commerciale situées en France : soit le juge anglais formule une demande auprès des autorités française par le biais d'une commission rogatoire, soit il obtient ces preuves après avoir sollicité le personnel diplomatique et consulaire au Royaume-Uni.

Les règles prévues par la loi de blocage

Toutefois, bien souvent, le juge anglais ne fait pas appel à ces instruments et sollicite directement la partie française concernée afin qu'elle communique, dans le cadre du procès devant sa juridiction, certaines informations utiles à la résolution du litige. Or, en France, la loi de blocage [2] interdit à tout citoyen français, toute société française, toute filiale d'une entreprise étrangère en France et toute filiale française à l'étranger, de communiquer en dehors des instruments de coopération internationale des documents ou renseignements d'ordre économique, commercial, industriel, financier ou technique tendant à la constitution de preuves en vue de procédures judiciaires ou administratives étrangères ou dans le cadre de celles-ci. La violation de cette disposition est sanctionnée pénalement [3].

La réforme de la loi de blocage en 2022 [4] a permis de clarifier la procédure à suivre pour déclarer à l'administration française toute demande susceptible d'entrer dans le champ d'application de cette loi. C'est désormais le Service de l'Information Stratégique et de la Sécurité Economique (le « SISSE »), rattaché au ministère de l'Economie, qui doit être saisi. Il dispose d'un délai d'un mois pour procéder à l'instruction du dossier et rendre un avis relatif à l'applicabilité de la loi de blocage.

En l'état, la portée extraterritoriale de la loi de blocage devant les juridictions étrangères est

limitée, en raison de deux problèmes majeurs. Tout d'abord, l'avis du SISSE est non contraignant. Les juridictions étrangères peuvent donc décider de l'ignorer au profit de leurs propres règles procédurales en matière d'obtention de preuves.

Ensuite, le risque de poursuites pénales pour violation de la loi de blocage est très faible. A ce jour, une seule et unique sanction pénale a été prononcée par le juge français [5]. Le juge anglais tend à considérer que la loi de blocage n'est pas suffisamment sanctionnée en France pour justifier qu'une partie à un procès au Royaume-Uni refuse de lui communiquer des documents qui entrent dans son champ d'application.

Une balance des intérêts français et anglais en faveur de la divulgation

Dans l'arrêt Bank Mellat v. HM Treasury [6], le juge anglais s'est employé à trouver un juste équilibre entre, d'un côté, l'existence d'un risque réel et non théorique de poursuites pénales contre la partie qui se conforme à une ordonnance de divulgation de documents couverts par la loi de blocage et, de l'autre, l'importance que cette partie produise ces documents pour le bon déroulement de la procédure.

Toutefois, pour le juge anglais, en l'absence de risque réel de poursuites pénales en France, la balance penche généralement en faveur de la communication de ces documents. En 2013, dans l'arrêt The Secretary of State for Health and Others v. Servier Laboratories and Others [7], le juge anglais a estimé que le risque de poursuites pénales de Servier devant le juge français était « improbable », en l'absence de sanctions liées à une violation de la loi de blocage depuis plus de trente ans. Et même l'avis du ministère de la Justice, rendu à la demande de Servier postérieurement à cette décision, n'a pas convaincu le juge anglais de revoir sa position. Il faut dire que le ministère s'était

contenté de rappeler qu'il existait un risque de poursuites pénales en France pour violation de la loi de blocage, sans toutefois indiquer, dans le cas précis du litige, la probabilité que Servier soit effectivement poursuivie et sanctionnée.

En 2022, dans l'arrêt Qatar Airways Group QCSC v. Airbus SAS, Airbus a rappelé qu'en raison de la loi de blocage, la divulgation des documents sollicitée par le juge anglais devait être autorisée par le biais d'une commission rogatoire afin que la société évite tout risque de poursuites pénales en France. Le juge anglais a refusé de formuler sa demande par le biais d'une commission rogatoire, estimant qu'il n'y avait pas de risque sérieux ou réel de poursuites, comme suit : « Il est très difficile de comprendre pourquoi un procureur français devrait s'intéresser particulièrement à poursuivre Airbus dans ces circonstances » [8]. Récemment, en juin 2024, dans l'arrêt Joshua v. Renault SA [9], le juge anglais a demandé à Renault de divulguer certains documents détenus par la société en France en dépit de l'avis défavorable du SISSE à cette divulgation, rendu à la demande de Renault. Selon le juge anglais, l'absence de risque réel de poursuites pénales de Renault en France justifiait la communication des documents concernés, d'autant que selon lui, il était possible de se prémunir de ce risque par l'installation d'un « anneau de confidentialité » autour des documents concernés limitant l'accès de ces documents aux représentants de Renault et au juge anglais uniquement.

Si l'intervention du SISSE constitue une avancée dans la mise en œuvre extraterritoriale de la loi de blocage, on comprend toutefois aisément pourquoi ses avis sont peu, voire pas, pris en considération par le juge anglais. Alors que le risque de sanctions par le juge français est très faible, le risque de sanctions par le juge anglais est réel et élevé pour la partie qui ne respecterait pas l'injonction de divulguer certains documents qui entrent dans le champ d'application de la loi de blocage : rejet de ses demandes ou de sa défense, imposition de sanctions financières et/ou d'une amende pour contempt of court sont suffisamment dissuasifs pour elle et l'évaluation des

risques de part et d'autre de la Manche est donc rapidement effectuée.

Une nécessaire coopération avec les juges anglais et français

La partie concernée par une demande de communication de documents à un juge anglais a tout intérêt à restreindre la quantité de données communiquée tout en restant coopérative pour s'exposer le moins possible à un risque de sanctions, à la fois de la part du juge français pour ne pas s'être conformée à la loi de blocage et de la part du juge anglais pour avoir refusé cette divulgation.

Il est donc fortement recommandé de saisir le SISSE puis de communiquer son avis au juge anglais, quand bien même celui-ci n'est pas contraignant. La jurisprudence anglaise n'est pas figée et l'avis du SISSE pourrait davantage influencer le juge anglais si, à l'avenir, le juge français adopte une ligne plus ferme dans l'application des sanctions pour violation de la loi de blocage. Un sursaut du juge français en la matière serait bénéfique et permettrait de conférer à la loi de blocage la portée extraterritoriale qu'elle ambitionnait d'avoir lors de son adoption en 1968.

La réforme de 2022 n'a donc pas levé toutes les difficultés liées à la mise en œuvre de la loi de blocage à l'étranger. Il est recommandé de faire preuve de précautions dans la communication des documents dans le cadre d'une procédure judiciaire au Royaume-Uni afin de limiter les risques de sanctions en France et outre-Manche. ■



**et Léa Duly,
collaboratrice,
BCLP**

[1] Convention du 18 mars 1970 sur l'obtention des preuves à l'étranger en matière civile et commerciale.

[2] Loi n° 68-678 du 26 juillet 1968, révisée par la loi n° 80-538 du 16 juillet 1980 (article 1 bis).

[3] Six mois d'emprisonnement et/ou une amende de 18 000 euros pour les personnes physiques/90 000 euros pour les personnes morales (article 3).

[4] Décret n° 2022-207 du 18 février 2022.

[5] Arrêt « Christopher X » de la Cour de cassation du 12 décembre 2007 n° 07-83.228.

[6] Bank Mellat v. HM Treasury [2019] EWCA Civ 449.

[7] The Secretary of State for Health and Others v. Servier Laboratories Limited and Others ; National Grid Electricity Transmission plc v. ABB Limited and Others [2018] EWCA Civ 1234.

[8] Qatar Airways Group QCSC v Airbus SAS [2022] EWHC 3678 (TCC), § 39.

[9] Joshua v. Renault SA [2024] EWHC 1424 (KB).



ABONNEZ-VOUS !



BULLETIN D'ABONNEMENT

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

OUI

Je m'abonne à Option Droit & Affaires pour 1 an.

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

- Licence université jusqu'à 100 étudiants/ professeurs : **999 € HT/an** (soit 1 019,99 € TTC)
- Entreprise (5 accès) : **999 € HT/an** (soit 1 019,99 € TTC)

- Cabinet de moins de 10 avocats : **1 195 € HT/an** (soit 1 220,10 € TTC)
- Cabinet de 10 à 50 avocats : **1 519 € HT/an** (soit 1 550,90 € TTC)

- Cabinet de 50 à 100 avocats : **1 810 € HT/an** (soit 1 848,01 € TTC)
- Cabinet de plus de 100 avocats : **1 990 € HT/an** (soit 2 031,79 € TTC)

MES COORDONNÉES

Mme Mr Nom :

Prénom

Société

Fonction

Téléphone

Adresse de livraison

Code postal :

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

MODE DE RÈGLEMENT

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

DATE ET SIGNATURE OBLIGATOIRES

En m'abonnant j'accepte les CGV et CGU consultables en ligne*

