

# Option DROIT & AFFAIRES

## L'ÉVÉNEMENT

### Fiscalité : Ropes & Gray attire un duo clé de Linklaters

**Très belle prise pour Ropes & Gray en fiscalité. Neuf mois après l'ouverture de son bureau parisien, la firme américaine poursuit sa montée en puissance avec l'arrivée prochaine d'Edouard Chapellier et Jonathan Abensour, accompagnés de huit avocats issus de Linklaters. Un recrutement d'envergure qui consolide sa pratique en fiscalité transactionnelle et structuration de fonds.**

Après avoir fait ses emplettes chez Clifford Chance pour mettre sur orbite son implantation tricolore en mars dernier, sous la houlette du trio fondateur Fabrice Cohen, Thierry Arachtingi et Emmanuel Mimin ([ODA du 27 novembre 2024](#)), Ropes & Gray confirme ses ambitions dans l'Hexagone en s'attachant les services d'une figure historique de Linklaters, Edouard Chapellier. Le diplômé de HEC Paris et d'un DESS fiscalité de l'entreprise de l'université Paris Dauphine-PSL a passé 25 ans au sein du cabinet du Magic Circle, où il a bâti une expertise reconnue en structuration fiscale d'opérations transfrontalières complexes : LBO, joint-ventures, acquisitions immobilières, etc. Son champ d'action couvre également la création de fonds de capital-investissement et de fonds d'investissement immobilier. Une double casquette qui semble avoir séduit la firme de Boston, désireuse d'élargir sa palette de pratiques à forte valeur ajoutée en France. Edouard Chapellier a notamment conseillé le Britannique Compass Group lors de l'acquisition de Dupont Restauration ([ODA du 13 novembre 2024](#)), Ardian dans le rachat de la marketplace de location d'unités de stockage Costockage ([ODA du 24 janvier 2024](#)), ainsi que Le Comptoir général des fromagers français sur l'offre publique d'achat simplifiée suivie d'un retrait obligatoire visant Unibel ([ODA du 2 juillet 2025](#)).

A ses côtés, Jonathan Abensour rejoindra également Ropes & Gray

en qualité d'associé. Diplômé d'un master 2 fiscalité de l'entreprise de l'université Paris Dauphine-PSL et d'un master 2 fiscalité internationale de l'université Paris II Panthéon-Assas, il a lui aussi



Edouard Chapellier



Jonathan Abensour

effectué l'ensemble de sa carrière chez Linklaters, qu'il avait intégré en 2010 avant d'être coopté associé au printemps dernier ([ODA du 26 mars 2025](#)). Jonathan Abensour intervient sur les problématiques fiscales liées aux projets d'investissement et à la structuration de fonds. Il a récemment conseillé le syndicat bancaire sur plusieurs émissions et offres de rachat d'obligations du Crédit Agricole ([ODA des 26 février et 17 septembre 2025](#)). Avec Edouard Chapellier, il a également accompagné Ardian lors de la levée de 5,25 milliards de dollars pour son fonds secondaire d'infrastructure de huitième génération, Ardian Secondary Fund VIII Infrastructure. Le duo a aussi épaulé Webhelp dans l'acquisition de Onelink, société active dans l'expérience client digitale et les services technologiques aux Etats-Unis, en Europe et en Amérique latine. Dans leur future aventure chez Ropes & Gray, les deux associés seront accompagnés par une équipe de huit avocats.

Ce renfort significatif portera à plus d'une vingtaine d'avocats l'effectif du bureau parisien, placé sous la houlette de Fabrice Cohen, managing partner. Une étape supplémentaire dans la stratégie de croissance maîtrisée du cabinet sur le marché français. ■

Sahra Saoudi

## AU SOMMAIRE

### Communauté

Fiscalité : Ropes & Gray attire un duo clé de Linklaters	p.1
Carnet	p.2
Actualités de la semaine	p.3
Conventions fiscales ONU/OCDE :	

résidence fiscale versus présence économique substantielle ..... p.4

### Affaires

Spatial : méga-fusion à venir entre Airbus, Thales et Leonardo	p.5
Deals	p.5-6-7

### Analyses

Réforme de l'instruction conventionnelle et promotion de l'amiable en matière civile	p.8-9
Affaire Gucci et prix imposés : une infraction « so last season » qui coûte toujours cher	p.10-11

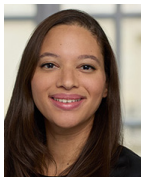
## CARNET

**Advant Altana se renforce en contentieux**

Counsel depuis 2022, **Paul Boutron** se voit désormais octroyer le rang d'associé au sein du département contentieux commercial et corporate d'Advant Altana. Il intervient dans le domaine du précontentieux et du contentieux devant les juridictions civiles et commerciales. Diplômé du programme Grande Ecole de l'ESCP Business School et d'un master 2 droit des affaires et fiscalité de l'université Paris I Panthéon-Sorbonne, Paul Boutron a rejoint Advant Altana en 2016, après deux années chez Hogan Lovells.

**Darrois coopte Isabelle Touré-Farah**

Isabelle Touré-Farah accèdera le 1<sup>er</sup> janvier 2026 au rang d'associée au sein



de Darrois Villey Maillot Brochier. Elle officie dans l'équipe Marchés de capitaux, animée par Laurent Gautier, qui conseille émetteurs, actionnaires de référence et institutions financières, tant en equity capital markets qu'en debt capital markets. Après huit années passées chez White & Case, elle avait rejoint le cabinet en 2022, puis promue counsel en 2023. L'avocate est spécialisée en opérations de marchés de capitaux et en droit boursier : introductions en Bourse, augmentations de capital complexes (notamment dans le cadre de restructurations financières), émissions de titres de capital ou de titres de créance donnant accès au capital, cessions de blocs (ABB), émissions obligataires (y

compris Green Bonds et Sustainability-Linked Bonds), et transactions de liability management. Elle a récemment conseillé Atos dans sa restructuration financière ([ODA du 8 janvier 2025](#)), ou Clariane dans ses augmentations de capital ([ODA du 29 mai 2024](#)). Isabelle Touré-Farah assiste également des émetteurs cotés, administrateurs et actionnaires de référence sur des questions de droit boursier, de gouvernance et de communication financière. Elle est diplômée du magistère de juriste d'affaires-DJCE et du master 2 droit bancaire et financier de l'université Paris II Panthéon-Assas.

**Un nouvel associé pour Latham & Watkins**

Latham & Watkins vient de coopter



**Michael Colle** au rang d'associé, promotion qui s'inscrit dans le cadre de la nomination de 40 nouveaux associés à l'échelle mondiale pour le cabinet. Au sein du département Corporate, Michael Colle accompagne des fonds d'investissement, leurs sociétés en portefeuille, ainsi que des groupes sur des opérations de fusions et acquisitions, de capital-investissement, de capital hybride et d'introductions en Bourse. Le titulaire d'un master 2 droit des affaires et d'un master 2 juriste financier de l'université Paris Dauphine-PSL a rejoint Latham & Watkins dès 2016.

**Une promotion chez De Angelis & Associés**

**Pierre-Alexandre Vital** devient associé au sein du pôle Construction &



Assurances du cabinet De Angelis & Associés, positionné en droit des assurances, contentieux de la responsabilité civile, de la construction et des dommages corporels. Arrivé en 2016, l'avocat a précédemment exercé pendant quatre ans chez Zurfluh Lebatteux Sizaire, spécialisé en droit immobilier et de la construction. Son champ d'intervention couvre les domaines du droit de la construction, de l'assurance construction, et du contentieux des marchés de travaux pour une clientèle composée de maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre, entreprises, bureaux de contrôle et fabricants, ainsi que leurs compagnies d'assurances.

**Zimeray & Finelle Avocats associe Catalina de la Sota**

Catalina de la Sota est nommée associée au sein de Zimeray & Finelle Avocats. Formée au Trinity College de Dublin, à l'université de Georgetown et à l'Ecole de droit de Sciences Po, elle intervient en matière de droit pénal, y compris droit pénal financier et droit pénal international, de droits de l'Homme et de contentieux civil. L'avocate franco-espagnole dispose d'une connaissance particulière des questions de réglementation économique et des techniques d'analyse financière. Avant de rejoindre Zimeray & Finelle Avocats il y a quatre ans, Catalina de la Sota a été analyste économique dans un cabinet de conseil à Bruxelles, puis assistante de justice auprès de deux juges d'instruction du Pôle économique et financier du tribunal judiciaire de Paris.



## 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 : 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 Info 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 optiondroitaffaires.fr : ITS Integra, 42 rue de Bellevue, 92100 Boulogne-Billancourt - 01 78 89 35 00



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



A participé à ce numéro : Emmanuelle Serrano

## EN BREF

## Contentieux – Projet « Rivage » : une concertation lancée par Gérald Darmanin

Une concertation afin de « trouver les solutions les plus pertinentes ». C'est ce qu'a annoncé le ministre de la Justice Gérald Darmanin à la présidente du Conseil national des barreaux, Julie Couturier, au bâtonnier de l'Ordre des avocats, Pierre Hoffman, ainsi qu'au président de la Conférence nationale des bâtonniers, Jean-Raphaël Fernandez, en fin de semaine dernière. Les représentants de la profession avaient rencontré le garde des Sceaux afin d'exprimer, au nom des robes noires, leur inquiétude au projet de décret « Rivage » ou « Rationalisation des instances en voie d'appel pour en garantir l'efficience ». Celui-ci compte limiter la possibilité de faire appel en matière civile, commerciale et sociale. Concrètement, il vise à relever le seuil de dommage pour pouvoir interjeter appel d'une décision de première instance de 5 000 € à 10 000 € ; mais aussi de supprimer le droit d'appel dans certaines matières (pensions, contributions alimentaires, etc.) et de rendre obligatoire le

règlement amiable pour les litiges inférieurs à 10 000 euros. Dans un courrier daté du 30 octobre, Gérald Darmanin indique qu'il partage comme les trois représentants un même constat : « Les délais actuels en appel ne sont plus acceptables pour nos concitoyens, et cela malgré les moyens budgétaires inédits pour renforcer la justice civile ». Et celui-ci d'ajouter : « Il est donc nécessaire d'agir en associant pleinement les praticiens du quotidien à la recherche des solutions les plus pertinentes ». La profession avait été sollicitée par la Chancellerie pour concertation avec un retour sous 15 jours mais ses représentants se disent opposés au projet tant sur le fond que sur la forme. Le Conseil national des barreaux (CNB) rappelle notamment son attachement « au principe du double degré de juridiction pour garantir l'effectivité de l'accès au juge » mais aussi « au principe d'égalité devant la loi : tout justiciable sans distinction de fortune doit pouvoir interjeter appel ».

## Transactionnel – Infrastructures, PE, immo : ces segments sur lesquels misent les investisseurs

Alors que le contexte géopolitique mondial est chahuté, les investisseurs estiment que les marchés privés font preuve de résilience, et un certain optimisme se fait même sentir pour les stratégies axées sur les actifs réels. C'est en tout cas l'une des conclusions du rapport « Turning the corner ? », une enquête internationale menée par Goldman Sachs Asset Management, la branche de la banque américaine dédiée à la gestion des risques et des investissements, auprès de plus de 250 General Partners (GP) et Limited Partners (LP) publiée fin octobre. Celle-ci souligne notamment que les investisseurs anticipent des performances stables ou supérieures au cours de l'année à venir dans les segments de l'infrastructure (93 %), du capital-investissement et private equity (82 %), de l'immobilier (81 %) ainsi que du crédit privé (70 %). « Le secteur des infrastructures bénéficie de puissants vents porteurs structurels, compte tenu de l'ampleur des dépenses publiques et privées nécessaires, à la fois pour renouveler des actifs vieillissants et construire de nouvelles infrastructures », commente Tavis Cannell, global head of infrastructure chez Goldman Sachs Alternatives. Pour lui, « les opportunités d'investissement liées à l'intelligence artificielle et à la numérisation, à la production et au transport d'énergie, à l'évolution des flux commerciaux

mondiaux, ainsi qu'à nos systèmes de gestion de l'eau et des déchets, sont vastes et particulièrement prometteuses ». Au sujet des nouveaux déploiements, les General Partners (GPs) considèrent les valorisations comme le principal défi (63 % des répondants), tandis qu'ils sont 60 % à estimer qu'il s'agit d'un défi pour les sorties en particulier. Les GPs anticipent une forte hausse des sorties traditionnelles, en particulier les cessions stratégiques (80 % prévoient d'y recourir, contre 56 % en 2024), suivies des cessions à d'autres sponsors (70 % contre 42 % en 2024). En outre, les investisseurs institutionnels apprécient les véhicules evergreen spécialisés dans les marchés privés : 30 % d'entre eux indiquent investir ou vouloir investir dans de telles structures pour le capital-investissement et l'infrastructure et plus de la moitié le faisant pour le crédit privé. En outre, d'après le rapport, « plus de 80 % des grands GPs interrogés proposent ou envisagent de proposer des structures evergreen, mais seul un GP sur quatre disposant de moins de 10 milliards de dollars d'actifs sous gestion (AUM) en fait autant ». Reste que dans ce contexte, « le conflit géopolitique demeure le principal risque perçu pour la deuxième année consécutive », et l'incertitude politique ainsi que les droits de douane représentent aussi des défis pour les investisseurs.

## INTERVIEW

# Conventions fiscales ONU/OCDE : résidence fiscale versus présence économique substantielle

**La plupart des conventions fiscales sont bilatérales et celles qui sont multilatérales sont peu nombreuses. Le modèle de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) fait figure de référence internationale depuis sa publication en 1963. Mais l'Organisation des Nations unies (ONU) veut élargir le cadre de référence. Elle travaille depuis fin 2023 à l'élaboration d'une convention cadre et à deux protocoles, l'un relatif à la taxation des services transfrontaliers et l'autre sur la prévention et le règlement des différends. Qu'attendre de ce nouvel outil ? Eglantine Lioret, avocate associée en droit fiscal au sein du cabinet Desfilis, nous apporte son éclairage sur ce sujet.**

**Les pays développés, qui constituent la majeure partie des membres de l'OCDE, ont exprimé des réserves par rapport à ce chantier. Faut-il y voir un réflexe protectionniste ?**

Le principal écueil des conventions de l'OCDE, c'est que l'organisation regroupe une quarantaine de pays majoritairement développés. A l'inverse, l'ONU compte près de 200 Etats membres, dont un grand nombre de pays en développement. Les priorités, les préoccupations et la perception de la fiscalité ou de la gestion des ressources fiscales diffèrent entre ces deux ensembles. C'est sans doute ce qui a poussé l'ONU à s'emparer des questions fiscales, avec l'objectif d'assurer une représentativité beaucoup plus large et diversifiée, tant au regard du niveau de développement que des réalités économiques locales, que celle offerte par l'OCDE.



Eglantine Lioret

**L'ONU ambitionne d'élaborer deux nouveaux protocoles dont l'un porterait sur le règlement des différends fiscaux. Est-ce que vous y voyez un progrès ou bien un risque de complexification sur le plan fiscal ?**

Nous avons déjà plusieurs sources de droit relatives à l'assistance en matière fiscale et au règlement des litiges : la convention d'arbitrage de l'Union européenne ; la directive européenne sur les mécanismes de règlement des différends fiscaux dans l'Union européenne (UE) et souvent, la convention fiscale bilatérale. L'instrument multilatéral de l'OCDE (dit « MLI ») en contient également mais n'est pas un outil contraignant. En adjoindre un nouveau quant au règlement et à la prévention des différends risque d'accroître la complexité ambiante. Les fiscalistes ont déjà du mal à articuler les procédures et les délais issus de ces trois sources quand une procédure d'entente amiable entre deux Etats est engagée.

**L'ONU suggère que le principe d'imposition principale sur une base nette pourrait être abandonné au profit de l'imposition étendue à la source sur le flux brut. Quelles conséquences potentielles devraient anticiper les entreprises sur le plan comptable ?**

Ce qui est retenu jusqu'ici dans les conventions bilatérales et le modèle OCDE, c'est plutôt la taxation sur le revenu net. Or, les

Etats sont rarement d'accord sur ce qui doit être retiré du brut pour obtenir le net. Le sujet ici, c'est l'assiette. Est-ce que le revenu doit être net des dépenses que j'ai engagées (dont les prestations de services intragroupes et les redevances souvent versées à des prestataires étrangers et situés dans l'UE) pour les besoins de l'imposition locale, ou pas ? On peut comprendre l'objectif poursuivi par l'ONU : faciliter la collecte de l'impôt dans des contextes à faible capacité administrative. L'approche un peu brutale poursuivie par ce modèle réfute le principe de déduction de services ou de coûts de production, quels qu'ils soient. Par conséquent, les prestataires de services risquent d'être pénalisés. C'est l'une des raisons pour lesquelles la France, comme d'autres pays membres de l'UE, est réticente vis-à-vis de l'approche de l'ONU car elle a identifié que des pans entiers d'activités liées à la fourniture des services aux sociétés étrangères pourraient être négativement impactés.

**Le modèle OCDE est basé sur la résidence fiscale, le dispositif ONU sur celui de « présence économique substantielle ». En quoi cela introduit une différence de raisonnement ?**

Si, à l'avenir, le nouvel instrument multilatéral de l'ONU venait à privilégier la notion de présence économique substantielle, plus adaptée aux activités digitales, cela pourrait modifier les règles de répartition de l'imposition des bénéfices. Concrètement, cela signifierait que le lieu d'imposition ne dépendrait plus principalement de la localisation du siège social de l'entreprise, mais aussi du pays dans lequel l'activité numérique est effectivement exercée. Les recettes fiscales correspondantes seraient transférées de l'Etat du siège social vers les pays où les services numériques sont consommés ou utilisés, c'est-à-dire les pays dits de la source, au détriment de ceux de résidence. Ce transfert de recettes fiscales fonctionnerait donc comme un système de vases communicants : les moindres recettes fiscales des Etats dans lesquels sont implantés les sièges des entreprises profiteraient aux nations où les services sont consommés par les utilisateurs. Ainsi, les pays utilisateurs, et notamment ceux en développement, pourraient capter une part plus importante des recettes fiscales générées par l'économie du digital. ■

Propos recueillis par Emmanuelle Serrano



## DEAL DE LA SEMAINE

# Spatial : méga-fusion à venir entre Airbus, Thales et Leonardo

**Les trois acteurs industriels Airbus, Thales et Leonardo s'allient en vue de créer un acteur spatial européen capable de rivaliser avec les géants américains du secteur. Le projet, baptisé Bromo, et qui nécessite notamment le feu vert de la Commission européenne, devrait voir le jour d'ici 2027.**

Rapprochement en vue dans le domaine spatial. Les groupes industriels européens spécialisés dans l'aéronautique, la sécurité et la défense Airbus, Thales et Leonardo s'allient en vue de la création d'un acteur spatial sur le Vieux Continent regroupant leurs activités. La nouvelle société, qui doit être opérationnelle d'ici 2027, sera détenue par Airbus (35 %), Leonardo (32,5 %) et Thales (32,5 %). Elle fonctionnera sous contrôle conjoint avec une gouvernance équilibrée entre ses actionnaires et emploiera environ 25 000 personnes à travers l'Europe, pour un chiffre d'affaires annuel estimé d'environ 6,5 milliards d'euros. Le projet baptisé Bromo reste soumis aux conditions et autorisations réglementaires usuelles, notamment de la Commission européenne. En unissant leurs forces, Airbus, Leonardo et Thales souhaitent renforcer l'autonomie de l'Europe dans le secteur stratégique du spatial et contrer notamment le projet Starlink de l'entrepreneur Elon Musk. Ce rapprochement européen concernera les infrastructures spatiales dans les domaines des télécommunications, de la navigation par satellite, de l'observation de la Terre, de la science, de l'exploration spatiale et de la sécurité nationale. Airbus est épaulé, en interne, par John Harrison, general counsel & head of public affairs, Edouard Eltvéd, SVP legal corporate affairs, Loïc Amiard, head of legal M&A, et Elise Riaux en M&A ; et Raymond Bonci, chief compliance officer, Gaëlle Barbe et Lidia Truong, en compliance ; ainsi que par Clifford Chance avec Gilles Lebreton et Marianne Pezant, associés, Marie Silvain et Leila Medjadji, en corporate ; Dessislava Savova, associée, Alexandre Balducci, Lisa Fournier et Jérémy Guilbault, en contrats commerciaux ; Florence Aubonnet et Ekaterina Zabousova-Celsa, associées, Eva Feurtet et Alexandre Lepoutre, en droit social ; Clémence Graffan, counsel, Claire Oualid,

Pierre-Hubert Boissière et Alexandra Demai, en droit public ; Alice Dunoyer de Segonzac, counsel, Mariam Tayara, en compliance ; et Hendrik Coppoolse, en réglementaire ; avec les bureaux de Londres, Francfort, Madrid et Milan ; par Bredin Prat avec Benjamin Kanovitch et Clémence Fallet, associés, Paul Worms et Charles Saint-Gilles, en corporate ; Igor Simic et Yelena Trifounovitch, associés, Sophie Troussard-Faure et Wenceslas Chelini, counsels, Paul Blin, Benoît Gerard, Sophie White, Quitterie Stein, Ines Kovacevic, Thomas Chevreteau, Astrid Becquet et Juliette Rousseau, en droit de la concurrence ; Julien Gayral, associé, Simon Weber et Amaury de Galbert, en droit fiscal ; Juliette Crouzet, counsel, Sarah Gicquel et Timothée Guichoux, en droit du numérique et propriété intellectuelle ; et Laetitia Tombarello, associée, Camille Watterlos et Melchior Bebey, en droit social ; ainsi que par EY Société d'Avocats pour les due diligences avec Matthieu Autret, associé, Lauranne Fisselier et Audrey Jouffre, en droit fiscal. Thales est accompagné par Cleary Gottlieb Steen & Hamilton avec Pierre-Yves Chabert et Rodolphe Elineau, associés, Louis-Marie Savatier et Johanna Jumelet, en corporate ; Frédéric de Bure, associé, en antitrust ; et Anne-Sophie Coustel, associée, en droit fiscal ; avec les bureaux à Bruxelles, Cologne et Londres. Leonardo est conseillé par Freshfields avec Guillemette Burgala, associée, Arnaud Mouton, counsel, Sarah Emile, en corporate ; Vincent Daniel-Mayeur, associé, Julia Videau, en fiscalité transactionnelle ; Gwen Senlanne, associé, Célia Kirren, en droit social ; et Pascal Cuhe, associé, Tanguy Bardet, counsel, Léa Hirschi, en droit public ; avec des équipes à Bruxelles, Milan, Düsseldorf, Londres, Madrid, et Munich.

## DEALS

## Tous les deals de la semaine

### FUSIONS-ACQUISITIONS

#### Trois cabinets sur la reprise de la division beauté de L'Oréal

Le groupe de cosmétiques L'Oréal rachète l'activité beauté de l'acteur du luxe Kering pour 4 milliards d'euros, payables en numéraire à la réalisation de l'opération, prévue pour le premier semestre 2026. Cet accord ferme couvre l'acquisition de la Maison Creed, la signature des licences de beauté et de fragrances de Maisons de Kering, et une coentreprise dans le domaine du bien-être et de la longévité. Le partenariat comprend les droits de conclure un accord de licence exclusif d'une durée de cinquante ans pour la création, le développement et la distribution des produits parfum et beauté de Gucci, ainsi que pour les marques Bottega Veneta et Balenciaga. L'Oréal versera également

des redevances à Kering pour l'utilisation des marques sous licence. L'Oréal est conseillé par BDGS Associés avec Antoine Bonnasse et Jérôme du Chazaud, associés, Arthur Teboul, Thomas de Benoist et Eva Tavares, en corporate M&A ; Antoine Gosset-Grainville, Maria Trabucchi et François Gordon, associés, Florian Bosser, Marie Vialle, Esther Fhal et Inès Tavel, en droit de la concurrence ; et Guillaume Jolly, associé, en droit fiscal. Kering est assisté par Darrois Villey Maillot Brochier avec Bertrand Cardi, Christophe Vinsonneau, Forrest Alogna, Laurent Gautier et Cécile de Narp, associés, Chaïmaa Hainoune et Michinari Mastumoto, en corporate ; Vincent Aguilon, associé, en droit fiscal ; et Guillaume Aubron, associé, Hugo Flottes et Mathieu Duvacher, en droit de la concurrence ; par Arsene Taxand avec Denis Andres, associé, Amel Chekhab, en droit fiscal ; ainsi que par Macfarlanes pour les aspects de droit anglais.

## DEALS

## Neuf cabinets sur la prise de contrôle de Tipico par Banijay

Le groupe de production et de distribution audiovisuelle Banijay, également spécialisé dans les paris sportifs et maison mère de la société de jeux en ligne Betclic, prend une participation majoritaire dans son concurrent allemand Tipico. Avec ce rapprochement, l'objectif est de créer une nouvelle entité, Banijay Gaming, qui servira annuellement 6,5 millions de joueurs et exploitera plus de 1 250 lieux de paris. L'opération valorise Betclic 4,8 milliards d'euros et Tipico 4,6 milliards d'euros, pour une valeur combinée de 9,4 milliards d'euros. Nicolas Béraud, fondateur et CEO de Betclic, les fondateurs de Tipico et le fonds de capital-investissement CVC Capital Partners conservent une participation minoritaire dans l'ensemble. Nicolas Béraud deviendra à compter du 1<sup>er</sup> janvier président du conseil d'administration de Banijay Gaming. Parallèlement, Betclic a obtenu un financement d'acquisition de 3 milliards d'euros dans le cadre de cette opération. Banijay Group et Betclic sont épaulés par **Darrois Villey Maillot Brochier** avec **Christophe Vinsonneau** et **Cécile de Narp**, associés, **Florian Benard**, **François Bourassin**, **Youssef Driouch** et **Paul Le Tacon**, en corporate ; **Guillaume Aubron**, associé, **Thomas Servières**, **Amel Krideche** et **Camille Chekir**, en droit de la concurrence ; **Henri Savoie**, associé, **Guillaume Griffart**, counsel, **Isabelle Flament** et **Anaïs Cascua**, en réglementaire ; et **Martin Lebeuf**, associé, **Maxime Garcia**, counsel, en financement ; par **Kirkland & Ellis** avec **Cédric Van den Borren**, associé, en marchés de capitaux ; **Kalish Mullen**, associé, **Matias Versavel**, en financement ; et **Nadine Gelli**, associée, en droit fiscal ; ainsi que par **Deloitte Société d'Avocats** avec **François Pierson** et **Bertrand Jeannin**, associés, **Arthur Stokober** et **Robin Maubert**, en droit fiscal ; et **Simon Fournier**, associé, **Maria Samoili**, en juridique. Banijay Group est également assisté par **VGG & Associés** avec **Yann Grolleaud**, associé, **Tazio Jaegle**, en droit fiscal ; et **Pascale Girard**, associée, en corporate. Le fonds CVC ainsi que les fondateurs de Tipico sont accompagnés par **Latham & Watkins** avec **Alexander Crosthwaite**, associé, **Morgane Chaloin**, en corporate ; **Lionel Dechmann**, associé, en finance ; et **Olivia Rauch-Ravisé**, associée, en droit fiscal ; en soutien des équipes en Allemagne. Les fondateurs de Tipico sont également soutenus par **Weil, Gotshal & Manges** avec **Alexandre Duguay**, associé, en corporate ; **Edouard de Lamy**, associé, **Julien Laporte** et **Léa David**, en droit fiscal ; en appui de leurs équipes en Allemagne. Nicolas Béraud et sa holding de détention, Kostogri, sont accompagnés par **Bredin Prat** avec **Jean-Florent Mandelbaum**, associé, **Adrien Soumagne** et **Caroline Jacquot**, en droit fiscal ; ainsi que par **Argos Avocats** avec **Julien Sanciet**, associé, en corporate. Les arrangeurs dans le cadre du financement sont assistés par **White & Case** avec **Raphaël Richard** et **Neeloferr Roy**, associés, **Chloé Bouffard**, **Noémie Jacquot** et **Imane Lazraq**, en financement ; **Jean-Guillaume Meunier**, associé, **Charles Assous**, en M&A/private equity ; et **Alexandre Ippolito**, associé, **Claire Sardet**, en droit fiscal ; avec le bureau de Londres.

## Trois cabinets sur la prise de contrôle de Humind Digital

L'agence de marketing digital Stride-Up prend une participation majoritaire dans Humind Digital, société spécialisée dans la veille stratégique, issue de l'alliance entre le family office Kresk Développement et l'entrepreneur du web Mathieu Delin. Stride-Up est conseillé par **Veil Jourde** avec **Gabriel d'Amécourt**, associé, **Clara Muhar** et **Romy Kaadi**, sur les aspects corporate et contractuels ; ainsi que par **Aublé** avec **Alexis Grajales**, associé, en droit fiscal. Kresk et Humind Digital sont accompagnés par **Taylor Wessing** avec **Laurence Lapeyre**, associée, **Sarah Erena** et **Elodie Vardon**, en M&A ; et **Gwendal Chatain**, associé, **Antoine Bazart**, en droit fiscal.

## PRIVATE EQUITY

## Trois cabinets sur la levée de fonds de CWS

CWS (Computed Wing Sail), concepteur et développeur d'ailerons rigides automatisés destinés à la propulsion vélique des navires, réalise une levée de fonds de 12 millions d'euros auprès de Supernova Invest, du fonds de décarbonation géré par Bpifrance, et du fonds SPI. Bpifrance Investissement et Supernova Invest sont assistés par **Chammas & Marcheteau** avec **Lola Chammas**, associée, **Romain Penloup**, counsel, **Julien Delacroix**, sur les aspects transactionnels et d'audit ; **Coline Bied-Charreton**, associée, **Ensar Tasci**, en droit social ; **Christophe Moreau**, associé, **Hugo Latrabe**, en droit fiscal ; **Aude Spinasse**, associée, **Constance Parini**, en propriété intellectuelle. Le fonds SPI 2 est accompagné par **Bichot & Associés** avec **Nicolas Bichot**, associé, **Ali Afshar Saber**, counsel, en private equity. CWS, ses fondateurs et son management sont conseillés par **HFW** avec **Thomas Forin**, associé, **Edouard Delfour**, en corporate M&A.

## Winston et August Debouzy sur l'acquisition d'Agentil

Le groupe TVH, soutenu par le fonds d'investissement 21 Invest France, rachète Agentil, éditeur et intégrateur des solutions SAP Business One et SAP S/4HANA. Cette acquisition fait suite à une série de rachats le mois dernier : celles d'Augusta Reeves qui œuvre en France et en Suisse ; d'Olivia Sistemas, intégrateur espagnol ; et de BCSYS, intégrateur français. ([ODA du 24 septembre 2025](#)). Le groupe TVH est conseillé par **Winston & Strawn** avec **Grine Lahreche** et **Sophie Nguyen**, associés, **Audrey Szultz**, of counsel, **Marie Terlain** et **Audrey Boutbien**, en corporate ; **Jérôme Mas**, of counsel, en droit fiscal ; et **Ariane Berthoud**, associé, en financement. L'investisseur Céréas Partners qui participe au financement est assisté par **August Debouzy** avec **Jennifer Hinge**, associée, en financement.

## DROIT GÉNÉRAL DES AFFAIRES

## Clifford Chance sur l'augmentation de capital d'Onward Medical

Onward Medical, entreprise de neurotechnologie qui développe des thérapies visant à restaurer la mobilité, les fonc-

tions et l'autonomie des personnes atteintes de lésions de la moelle épinière (SCI) et d'autres handicaps moteurs, réalise une augmentation de capital de 50 millions d'euros. L'opération est réalisée par le biais d'un placement privé auprès d'investisseurs institutionnels de 11,3 millions de nouvelles actions ordinaires. Le produit net du placement privé servira notamment à financer les initiatives de développement et à étendre les activités commerciales. Les banques (underwriters) sont conseillées par **Clifford Chance** avec **Olivier Plessis**, associé ; avec les bureaux de Francfort, Amsterdam et Londres. Onward Medical est accompagné par Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom en Allemagne et par le cabinet NautaDutilh spécialisé sur la zone Benelux.

### Jones Day et Clifford Chance sur l'émission obligataire de Sanofi

Le groupe biopharmaceutique Sanofi a réalisé une émission obligataire en cinq tranches pour un montant de 3 milliards de dollars (environ 2,6 milliards d'euros), comprenant des obligations à taux fixe et à taux variable arrivant à échéance en 2027, 2028 et 2032. Les obligations ont été émises dans le cadre du programme d'émission obligataire publique (shelf registration statement) de Sanofi enregistré auprès de la Securities and Exchange Commission des Etats-Unis (SEC) le 4 avril 2024. Barclays Capital Inc., BNP Paribas Securities Corp. et BofA Securities, Inc. ont agi en tant que coordinateurs globaux, Barclays Capital Inc., BNP Paribas Securities Corp., BofA Securities, Inc., J.P. Morgan Securities LLC, Morgan Stanley & Co. LLC, Mufg Securities Americas Inc. et Natixis Securities Americas LLC ont agi en tant que chefs de file de l'opération. Sanofi est accompagné par **Jones Day** avec **Linda Hesse** et **Natalia Sauszyn**, associés, **Seth Engel**, of counsel, **Bonnie Smith** et **Yogesh Ramasawmy**, en marchés de capitaux ; **Nicolas André**, associé, en droit fiscal ; avec une équipe aux Etats-Unis. Les banques sont épaulées par **Clifford Chance** avec **Cédric Burford** et **Olivier Plessis**, associés, **Auriane Bijon** et **Baya Hariche**, en marchés de capitaux ; **Pierre Goyat**, associé, **Hanene Zemir**, en droit fiscal ; avec les bureaux de Londres et de New York.

### Clifford Chance et Linklaters sur l'émission d'obligations de Crédit Agricole

Le groupe bancaire Crédit Agricole SA a réalisé une émission d'obligations subordonnées Tier 2 d'un montant de 900 millions de dollars canadiens (environ 555 millions d'euros) arrivant à échéance en 2035 et à destination d'investisseurs qualifiés canadiens. Les obligations ont été déposées auprès du système de clearing canadien, CDS Clearing and Depositary Services Inc. Le Crédit Agricole est conseillé par **Clifford Chance** avec **Cédric Burford**, associé, **Auriane Bijon**, counsel, **Batoul Laanani**, sur les aspects de droit français et de droit anglais ; ainsi que par le cabinet Blake, Cassels & Graydon LLP,

sur les aspects canadiens. Les banques placeuses sont accompagnées par **Linklaters** avec **Véronique Delaittre**, associée, **Pierre-André Destrée**, counsel, **Emma Elbaz**, en marchés de capitaux ; avec le bureau de Londres ; et le cabinet Osler, sur les aspects de droit canadien.

### A&O Shearman et HSF Kramer sur le refinancement d'InVivo

Le groupe agricole européen InVivo obtient un refinancement de 2,2 milliards d'euros de facilités de crédit. Ce nouveau financement, indexé sur des indicateurs ESG, comprend un prêt à terme et un prêt revolving à cinq ans. Parallèlement, la maturité des obligations remboursables en actions a été étendue à six ans. Ce crédit a refinancé les précédentes facilités d'acquisition, arrivant à échéance fin 2026. Cette opération permet par ailleurs au groupe InVivo d'allonger la maturité globale de sa dette, de renforcer sa liquidité et de sécuriser un socle de financement équilibré à long terme, soutenant ainsi le développement de ses différentes activités. Il y a près de deux ans, Malteries Soufflet, deuxième acteur mondial de l'industrie du malt et filiale du groupe InVivo, avait acquis 100 % d'United Malt Group Limited, quatrième producteur de malt mondial, pour environ 920 millions d'euros ([ODA du 6 décembre 2023](#)). InVivo est conseillé par **Herbert Smith Freehills Kramer** avec **Louis de Longeaux**, associé, **Séverine de La Courtie**, of counsel, **Rossana Braz Duarte**, **Emmanuel Le Galloc'h** et **Sarah Darmon**, en financement. Les teneurs de livres et arrangeurs mandatés sont conseillés par **A&O Shearman** avec **Thomas Roy** et **Olivier Thébault**, associés, **Jonas Brucker**, **Baudouin Harou** et **Dusan Vukanovic**, en financement ; et **Bénédicte Cheyrou-Lagrèze**, en marchés de capitaux. ■

## CONTENTIEUX

# Réforme de l'instruction conventionnelle et promotion de l'amiable en matière civile

**Le décret n° 2025-660 du 18 juillet 2025, entré en vigueur le 1<sup>er</sup> septembre 2025, réforme l'instruction conventionnelle et recodifie les modes amiables de résolution des différends. L'objectif est clair : promotion de l'amiable en matière civile, « contractualisation » du procès civil, principe d'un règlement amiable de l'instruction.**



**Par Xavier  
Pernot, associé,  
Jeantet**

L'innovation principale du décret réside dans la création d'une instruction conventionnelle simplifiée, complétant la convention déjà existante de procédure participative de mise en état [1]. Plus qu'une création, l'instruction conventionnelle devient le principe, reléguant l'instruction judiciaire au rang d'exception marquant une rupture avec la tradition française d'une instruction dirigée par le juge.

## L'instruction conventionnelle érigée en principe

L'article 127 du CPC dispose : « Dans le respect des principes directeurs du procès, les affaires sont instruites conventionnellement par les parties. A défaut, elles le sont judiciairement. Les affaires instruites conventionnellement font l'objet d'un audiences prioritaire. » Deux voies coexistent : l'instruction conventionnelle simplifiée et la convention de procédure participative de mise en état, toutes deux permettant un audiences prioritaire.

Les parties peuvent cadrer l'objet de leur litige, déterminer les points de droit auxquels elles entendent limiter le débat, fixer les délais et modalités de communication des conclusions et pièces, ou décider de recourir à un technicien (article 128 CPC). En outre, en appel, la conclusion d'une convention de mise en état simplifiée interrompt les délais impartis pour conclure et former appel incident ou provoqué mentionnés aux articles 906-2 et 908 à 910 du Code de procédure civile (article 915-3 CPC). De prime abord, ces règles permettent aux parties et à leurs conseils de gouverner leur instance en ajustant l'instruction aux besoins du litige, pouvant constituer un atout stratégique majeur. Ainsi, les parties et leurs avocats peuvent s'emparer de la procédure, créer de nouvelles « règles du jeu » conventionnelles sous réserve du respect des principes directeurs. A défaut, l'instruction judiciaire reprend.

Toutefois, ces nouvelles règles méritent réflexion.

Premièrement, chaque convention nécessitera des négociations préalables entre avocats. En outre, le juge n'est pas dessaisi : il reste compétent pour toutes demandes relatives à la convention d'instruction simplifiée, aux incidents, aux exceptions de procédure et fins de non-recevoir, aux mesures conservatoires ou provisoires (article 129-3 CPC). Un contentieux de la convention d'instruction simplifiée pourrait également émerger. L'instruction conventionnelle qui apparaît comme un accélérateur procédural pourrait donc paradoxalement allonger les délais jusqu'à ce que l'affaire soit en état d'être jugée.

Deuxièmement, en transférant la charge de l'instruction, les avocats devront assumer de nouvelles responsabilités : conseil sur la décision d'instruire conventionnellement l'affaire, rédaction de la convention d'instruction conventionnelle, réussite de l'instruction conventionnelle en vue de l'obtention d'un audiences prioritaire. Troisièmement, l'audiences prioritaire suppose que l'instruction conventionnelle ait « permis de mettre l'affaire en état d'être jugée » (article 129-2 du CPC). En cas d'échec, les parties perdraient ce bénéfice, alors même que cela pourrait constituer leur motivation principale.

## Le rôle renforcé du juge dans la résolution amiable des litiges

Parallèlement, le juge voit son rôle renforcé dans la résolution amiable et les modes alternatifs de règlement des différends (MARD). Un principe de coopération est établi entre juge et parties au sein des principes directeurs du procès, à l'article 21 du CPC : « Il entre dans la mission du juge de concilier les parties et de déterminer avec elles le mode de résolution du litige le plus adapté à l'affaire. Les parties peuvent à tout moment convenir de résoudre à l'amiable tout ou partie du litige. »

Le juge acquiert un nouveau rôle : organiser les modalités de conciliation, s'ajoutant à sa mission traditionnelle de concilier. Toutefois, ce rôle actif



dans la résolution amiable du litige implique nécessairement un rôle actif des parties et de leurs conseils.

Pour ce faire, le juge dispose désormais de plusieurs outils. Premièrement, l'audience de règlement amiable (ARA), autrefois réservée aux affaires relevant de la procédure écrite ordinaire, ou de référé relevant de la compétence du tribunal judiciaire, a été largement étendue. Désormais, l'ARA s'ouvre à toutes les juridictions (sauf au conseil des prud'hommes). La convocation à une ARA interrompt en première instance le délai de péremption, et en appel les délais Magendie (article 915-3 du CPC). Les juges convoquent à une ARA quand elle paraît propice. En appel, les délais seront peu interrompus car les juges convoqueront probablement après le dépôt des premières conclusions.

Deuxièmement, le juge dispose d'un pouvoir d'injonction élargi par l'article 1533 du CPC : « Le juge peut, à tout moment de l'instance, enjoindre aux parties de rencontrer, dans un délai qu'il détermine, un conciliateur de justice ou un médiateur qui les informera sur l'objet et le déroulement de la conciliation ou de la médiation. [...]

Le juge peut également, dans la décision qui enjoint aux parties de rencontrer un conciliateur de justice ou un médiateur, ordonner une conciliation ou une médiation en subordonnant la mesure au recueil du consentement des parties par le conciliateur de justice ou le médiateur. »

En réalité, le décret entérine la pratique de l'ordonnance dite « deux en un ». Le juge peut enjoindre aux parties de rencontrer un conciliateur de justice ou un médiateur et ordonner, simultanément, la conciliation ou médiation. Cette mesure est subordonnée à l'obtention par le conciliateur ou le médiateur du consentement des parties dans un délai d'un mois à compter de la décision. À défaut, la décision est caduque (article 1534-1 CPC). Ce point est important : en pratique, le délai d'un mois paraît court pour être respecté et permettre une rencontre avec le conciliateur ou le médiateur.

Troisièmement, et plus innovant, le juge dispose désormais d'un pouvoir de sanction aux termes de l'article 1533-3 du Code de procédure civile : « La partie qui, sans motif légitime, ne défère pas à l'injonction prévue au premier alinéa de l'article 1533

peut être condamnée au paiement d'une amende civile d'un maximum de 10 000 €. » Cette sanction incitera les parties à respecter l'injonction de rencontrer un conciliateur de justice ou un médiateur, et renforcera les pouvoirs du juge dans la résolution amiable du litige. Le montant maximum de l'amende civile paraît toutefois élevé pour sanctionner le refus de se présenter à une réunion d'information sur le déroulement d'une conciliation ou d'une médiation, d'autant plus si les parties ont déjà connaissance du déroulement d'une conciliation ou d'une médiation par le biais de leurs conseils respectifs.

Quatrièmement, l'accord des parties peut désormais acquérir force exécutoire de trois manières. L'homologation d'une transaction ou accord même non transactionnel, issu d'une conciliation menée par un conciliateur de justice, d'une médiation ou d'une convention de procédure participative peut être demandée par toute partie. L'« homologation-greffe », se trouve largement étendue et concerne « l'acte constatant l'accord auquel sont parvenues les parties à une conciliation, une médiation, une procédure participative », et « l'accord transactionnel, même non issu d'une médiation, d'une conciliation ou d'une convention de procédure participative » (article 1546 du CPC).

Pour la conciliation judiciaire, le juge peut délivrer des extraits du procès-verbal sur la demande des parties qui valent titre exécutoire. La sécurisation de l'accord obtenu par un MARD constitue un pilier essentiel de leur promotion, offrant aux parties des garanties d'exécution. Cette réforme marque un tournant vers une justice civile où parties et juges coopèrent activement pour une résolution efficace des litiges. Si ces innovations offrent de nouvelles opportunités stratégiques, leur succès dépendra de l'adaptation des praticiens à ces nouveaux mécanismes procéduraux. ■

[1] La conciliation est menée par le juge ou par un tiers, conciliateur de justice (article 1530-1 CPC).

La médiation est menée par un médiateur qui ne peut être juge ou conciliateur de justice (article 1530-2 CPC).

La procédure participative est une convention par laquelle les parties à un différend s'engagent à œuvrer pour la résolution amiable de leur différend, ou à la mise en état de leur litige (article 2062 CPC). Contrairement à la conciliation, ou à la médiation, la procédure participative ne fait intervenir aucun tiers.

## CONCURRENCE

# Affaire Gucci et prix imposés : une infraction « so last season » qui coûte toujours cher

**Les 157 millions d'euros d'amendes dans les affaires Gucci, Loewe et Chloé rappellent que l'imposition de prix de revente est toujours dans le viseur des autorités de concurrence en Europe, alors même que sa nocivité en pratique est remise en question. Le risque contentieux est d'autant plus important que le standard de preuve est bas, et que la nature contre-intuitive de l'infraction en fait un angle mort pour les opérationnels.**



**Par Marta Giner Asins, associée**

**L**es sanctions imposées le 14 octobre 2025 par la Commission européenne à Gucci, Chloé et Loewe [1] rappellent que l'imposition de prix de revente (« RPM ») reste une source de risque pour les entreprises dans tous les secteurs. Certes, le montant des amendes s'explique en partie par le fait que les décisions visaient non seulement des prix imposés, mais également des restrictions des ventes en ligne, auxquelles les autorités sont particulièrement attentives. Mais ces affaires n'en soulignent pas moins l'actualité des prix imposés, qui ont fait l'objet de nombreuses sanctions ces dernières années.

Une tendance qui n'a pas été atténuée par l'arrêt Super Bock [2], qui a pourtant exclu la qualification automatique d'infraction « par objet », et dit que la démonstration d'une restriction de concurrence est nécessaire, notamment par l'analyse des effets de la pratique. La CJUE a ainsi adopté une approche plus pragmatique, que les autorités nationales semblent pourtant avoir du mal à suivre, car elles rejettent souvent les moyens de défense fondés sur l'absence d'effets anticoncurrentiels [3]. Le risque est d'autant plus important que le concept de RPM est particulièrement large, et que le standard de preuve est bas.

## Une infraction à visée large

L'interdiction vise l'imposition directe ou indirecte de prix de revente, fixes ou minima, et s'applique à tout type de réseau de distribution indépendant, exclusif, sélectif ou franchise, sans possibilité de justifier le RPM par l'image de marque [4]. Seuls les agents peuvent se voir imposer des prix de vente, mais cette qualification traduit une approche entièrement différente de la relation de distribution. En outre, et contrairement aux infractions horizontales dont l'application est plus uniforme, le RPM n'est pas sanctionné de manière identique dans le

monde : par exemple, aux Etats-Unis il est considéré comme pouvant être pro-compétitif, et devant faire l'objet d'une analyse selon la « rule of reason ». Cette diversité d'approches peut être difficile à gérer pour les groupes internationaux.

Dans certains cas, le RPM peut également donner lieu à des ententes triangulaires (« hub and spoke ») lorsque les distributeurs acceptent de suivre des prix imposés, sous réserve que leurs concurrents fassent de même, et que le fournisseur se charge de véhiculer ce message [5]. Cela ajoute un facteur de risque supplémentaire.

## Un standard de preuve très bas

Le RPM peut être démontré soit par la preuve d'un accord contractuel, soit par un faisceau d'indices établissant que la diffusion de prix conseillés a dérivé en prix imposés. Un accord contractuel peut revêtir la forme de clauses plus ou moins explicites, fixant expressément ou soumettant à l'accord du fournisseur les prix, les marges ou les remises. Dans ce cas, les autorités n'ont pas besoin d'établir que les fournisseurs ont utilisé des mesures de surveillance ou de police visant au respect des prix, ni de prouver que les prix sont suivis [6].

En l'absence de preuve d'accord contractuel, les autorités peuvent néanmoins réunir un faisceau d'indices démontrant d'une part, une invitation du fournisseur à respecter les prix conseillés, ce qui requiert de démontrer cumulativement une diffusion de prix conseillés [7], une surveillance des prix [8], et des mesures de police des prix [9] (test à « triple branche ») ; et d'autre part, l'acquiescement du distributeur, qui se manifeste par un suivi des prix. En France, les services d'instruction de l'Autorité tentent encore d'alléger ce standard de preuve en supprimant le critère de la police des prix, dont la cour d'appel de Paris a néanmoins rappelé l'importance dans l'arrêt Apple [10].

S'agissant des affaires Gucci, Chloé et Loewe, le communiqué de la Commission indique que les marques auraient obligé les détaillants à respecter des prix conseillés, des taux de remise maximaux, des périodes de soldes déterminées, voire interdit d'offrir des remises, afin qu'ils appliquent les mêmes prix que dans les circuits de vente directe. Ces obligations se seraient accompagnées d'une surveillance des prix et de mesures de police. Il faudra attendre la publication des décisions intégrales pour savoir s'il s'agissait de mesures contractuelles.

### Sécuriser son réseau

La persistance des sanctions dans ce domaine montre qu'il est essentiel de former les équipes commerciales de manière claire et pragmatique, et ce d'autant plus que l'interdiction des prix imposés reste souvent contre-intuitive. En effet, les équipes ont besoin d'harmoniser le positionnement de leur marque dans les différents canaux de distribution, en particulier pour des marques premium ou des produits techniques, et d'éviter le « bruit » promotionnel ; mais ces objectifs légitimes d'un point de vue business viennent se heurter aux règles de concurrence lorsque le fournisseur franchit le pas du prix recommandé vers le prix imposé.

Un fournisseur peut néanmoins toujours diffuser des prix ou remises conseillés, et surveiller les prix pratiqués par les distributeurs, tant qu'il ne les impose pas et n'intervient pas pour en assurer le respect que ce soit par des incitations, pressions, menaces, ou sanctions. Il peut également exercer un suivi renforcé, par exemple en demandant au distributeur de lui transmettre des informations sur ses prix de revente et campagnes promotionnelles passés (mais pas futurs), ou d'obtenir l'accord préalable du fournisseur sur les documents promotionnels pour tout aspect non lié aux prix de revente ou aux remises. Le fournisseur a également la possibilité de définir une charte qualité applicable aux distributeurs, en veillant à ne pas exclure de distributeurs du fait de leur politique tarifaire agressive. Par ailleurs, les lignes directrices de la Commission sur les restrictions verticales [11] mentionnent

**Les marques auraient obligé les détaillants à respecter des prix conseillés, des taux de remise maximaux, des périodes de soldes déterminées, voire interdit d'offrir des remises, afin qu'ils appliquent les mêmes prix que dans les circuits de vente directe.**

la possibilité d'imposer des prix de revente fixes ou minima dans certains cas, notamment dans le cadre du lancement d'un nouveau produit ou d'une campagne de prix bas de courte durée (en particulier dans un système de distribution uniforme tel qu'une franchise). Tel peut également être le cas lorsque le fournisseur souhaite empêcher un distributeur d'utiliser les produits comme produits d'appel lorsque ceux-ci sont régulièrement revendus à perte, ou pour inciter les distributeurs à offrir un plus haut niveau de services de prévente pour lutter contre le risque de parasitisme. Ces cas sont toutefois soumis à des conditions strictes et doivent être utilisés avec la plus grande prudence. Les moyens d'action restent par conséquent limités, et une approche plus souple des prix imposés, permettant de prendre en compte des gains d'efficacité potentiels, serait certainement plus en phase avec les réalités des réseaux de distribution. ■



**et Arnaud Sanz,**  
counsel, Norton  
Rose Fulbright

[1] Affaires AT.40840 (Gucci), AT.40880 (Chloé), AT.40881 (Loewe), [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/fr/ip\\_25\\_2361](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/fr/ip_25_2361).

[2] CJUE, C-211/22, 29/06/23.

[3] Décision de l'Autorité française n° 21-D-20, 22/07/21, Luxottica, §§ 762 et s. ; cour d'appel de Paris, 27 mars 2025, Mobotix.

[4] Affaire Luxottica, §§ 586 et s. ; cour d'appel de Paris, 26 juin 2007, Beauté Prestige.

[5] Décision n°24-D-11, 14/12/24, produits électroménagers.

[6] Arrêt Mobotix précité, § 341.

[7] Voir par exemple : affaire Luxottica, §§ 649 et s. (accord préalable requis pour les opérations de publicité ou communication, interdiction des rabais ou formes de ventes incompatibles avec le prestige de la marque, consignes sur les prix et promotions) ; affaire des produits électroménagers, §§ 606 et s. (diffusion de prix de revente conseillés stipulés indicatifs mais « pour mise en place »). À l'inverse, dans l'affaire Apple (cour d'appel de Paris, 6 octobre 2022), la simple transparence sur les prix de détail pratiqués dans les canaux de vente Apple ne constituait pas une preuve suffisante d'invitation à respecter les prix.

[8] La surveillance peut prendre la forme de simples relevés de prix en magasins, ou de logiciels de veille automatisée (voir affaire des produits électroménagers, §§ 606 et s., 735 et s., 776 et s.).

[9] Par exemple, affaire Luxottica (interruption/suspension de livraison, blocage/fermeture de comptes, refus d'agrément aux discounters) ; affaire des produits électroménagers (demandes de remonter les prix, mesures de rétorsion telles que des arrêts de livraison, limitations des commandes, refus d'agrément dû à une politique de prix agressive, application de conditions commerciales moins favorables).

[10] Cour d'appel de Paris, 6 octobre 2022, §§ 453 et s.

[11] Lignes directrices de la Commission sur les restrictions verticales, § 197.



**avec des articles  
exclusifs chaque mois  
et les classements des  
cabinets d'avocats  
tout au long de  
l'année**

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



**DES AVANTAGES**  
**pour les événements**  
organisés par le groupe  
Option Finance

# ABONNEZ-VOUS !

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

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

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

- |  |  |  |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> Licence université jusqu'à 100 étudiants/professeurs : <b>999 € HT/an</b> (soit 1 019,99 € TTC) | <input type="checkbox"/> Cabinet de moins de 10 avocats : <b>1 195 € HT/an</b> (soit 1 220,10 € TTC) | <input type="checkbox"/> Cabinet de 50 à 100 avocats : <b>1 810 € HT/an</b> (soit 1 848,01 € TTC)    |
| <input type="checkbox"/> Entreprise (5 accès) : <b>999 € HT/an</b> (soit 1 019,99 € TTC)                                 | <input type="checkbox"/> Cabinet de 10 à 50 avocats : <b>1 519 € HT/an</b> (soit 1 550,90 € TTC)     | <input type="checkbox"/> Cabinet de plus de 100 avocats : <b>1 990 € HT/an</b> (soit 2 031,79 € TTC) |

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

Code postal :      Ville .....

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

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

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



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. \* Obligatoire.