

Option & DROIT & AFFAIRES

L'ÉVÉNEMENT

Vivien & Associés accélère en M&A, restructuring et IP/IT

Vivien & Associés entame 2026 avec un partnership renforcé. L'arrivée de Cécile Auvieux, Mohamed Naït Kaci et Jean-Paul Coudray marque une nouvelle étape dans sa stratégie d'élargissement des expertises satellites.

Et de trois associés supplémentaires ! Après s'être renforcé en concurrence avec Pierre Galmiche en septembre ([ODA du 10 septembre 2025](#)), Vivien & Associés poursuit le déploiement de sa feuille de route. « Notre cabinet s'est historiquement structuré autour d'un cœur M&A, avec des pôles forts en fiscal, en social et en contentieux. Il y a trois ans, nous avons identifié plusieurs expertises complémentaires », indique Nicolas Vivien, associé fondateur. « La perte d'un associé en procédures collectives, il y a un an, a fait émerger un besoin immédiat. En matière de technologies et de données, nous sous-traitons beaucoup, et depuis longtemps. Avoir ces expertises en interne permet désormais de traiter des enjeux devenus centraux dans les deals. » Cécile Auvieux prend ainsi en charge la création du département droit des nouvelles technologies et propriété intellectuelle. Passée par Norton Rose Fulbright (2018-2020) et D'Ornano + Co (2020-2022), elle dirigeait depuis trois ans sa propre structure. La diplômée de l'université Paris II Panthéon-Assas et de la McGill University conseille en sécurisation contractuelle, restructuration de flux de données et mise en conformité face aux réglementations tech, ainsi qu'en propriété intellectuelle. « La multiplication des réglementations en matière de nouvelles technologies oblige les entreprises à repenser leur stratégie digitale. L'enjeu n'est pas la conformité absolue, mais la priorisation des risques et la compétitivité, analyse Cécile Auvieux. En propriété intellectuelle, l'IA fait émerger des questions inédites : protection des modèles et des prompts, qualification juridique des « outputs », entraînement sur des bases de données tierces... Toutes ces évolutions ont un impact direct sur les techniques de rédaction et négociation contractuelle. » Autre



Jean-Paul Coudray



Mohamed Naït Kaci



Cécile Auvieux

pôle stratégique : le restructuring. Après le départ de Laurent Assaya chez King & Spalding ([ODA du 26 février 2025](#)), Mohamed Naït Kaci pilote désormais le département dédié et renforcera le contentieux des affaires. « Le restructuring atteint aujourd'hui une forme de maturité en France : les dossiers sont plus techniques et appellent une approche agile. Nous abordons la matière comme un outil au service de l'activité économique, pour gérer les difficultés mais aussi pour saisir des opportunités d'acquisition ou de réorganisation, estime-t-il. En contentieux, les clients recherchent désormais, outre la maîtrise technique, des stratégies innovantes et alternatives, pour résoudre les litiges autrement ou éviter les lourdeurs procédurales. » Diplômé de Sciences Po et de Paris V, Mohamed Naït Kaci intervient en droit des entreprises en difficulté, ainsi qu'en contentieux de haut de bilan et commercial. Outre des expériences chez Armfelt & Associés (2006-2009) et Fieldfisher (2009-2014), il a cofondé en 2015 CNK Associés avec Jean-Paul Coudray. Ce dernier rejoint également Vivien & Associés. « Avec Mohamed, nous avons créé notre cabinet il y a dix ans, autour du M&A, du contentieux transactionnel, du restructuring et du distressed M&A », explique celui qui apporte par ailleurs une compétence en droit boursier, encore peu exploitée au sein du cabinet. Titulaire d'un DEA de droit des affaires et docteur en droit de l'université de Toulouse, il a exercé au sein de boutiques en droit boursier et corporate. Avec ces arrivées, Vivien & Associés porte son effectif à 18 associés – Elie Lounis ayant été récemment promu ([ODA du 12 novembre 2025](#)) – et environ 25 avocats. ■

Sahra Saoudi

AU SOMMAIRE

Communauté

- Vivien & Associés accélère en M&A, restructuring et IP/IT [p.1](#)
- Carnet [p.2](#)
- Actualités de la semaine [p.3](#)
- Legal Operations Officer : une fonction en

quête de reconnaissance en France [p.4](#)

Affaires

- Brevo lève 500 millions d'euros et devient une « licorne » [p.5](#)
- Le conseil de General Atlantic et Oakley : Laurent Victor-Michel, associé chez Kirkland & Ellis [p.5](#)

Deals [p.6-7](#)

Analyses

- L'Arbitration Act 2025 : Londres et Paris, deux modèles qui convergent [p.8-9](#)
- Départ vers le Royaume-Uni : tour d'horizon du nouveau régime de faveur « FIG » [p.10-11](#)

CARNET

Thomas Métayer, nouvel associé

Tax de Freshfields

Freshfields vient de promouvoir Thomas Métayer au rang d'associé au sein de l'équipe Tax, placée sous la responsabilité de Vincent Daniel-Mayeur. L'avocat accompagne des entreprises et des fonds d'investissement sur la structuration et les aspects fiscaux de leurs opérations M&A et private capital. Il intervient également sur des réorganisations stratégiques et des opérations immobilières, dans un contexte national et international. Thomas Métayer exerce chez Freshfields depuis son début de carrière en 2013, après un master 2 droit des affaires et droit fiscal de l'université d'Aix-Marseille et d'un master 2 fiscalité internationale de l'université Paris II Panthéon-Assas. Cette promotion intervient alors que Freshfields – dont le bureau parisien est désormais piloté par Stéphanie Corbière, managing partner – enregistre le départ de Cyril Valentin, qui officiait depuis 25 ans au sein du cabinet. L'associé rejoindra les rangs du département Tax de White & Case en janvier ([ODA du 26 novembre 2025](#)).

Aurélie Chazottes promue chez King & Spalding



Positionnée en droit pénal des affaires et en investigations au sein du département Special Matters & Government investigations, Aurélie Chazottes vient d'être cooptée associée chez King & Spalding, cabinet intégré en 2020. L'avocate, de nationalité française et espagnole, intervient sur des problématiques transfrontalières, dans des dossiers complexes et sensibles pour des clients français et internationaux à toutes les étapes des procédures pénales (de la phase d'enquête à celle de jugement). Au cours de sa carrière, elle a été saisie de dossiers relatifs à des délits de fraude fiscale, corruption, abus de biens sociaux, abus de confiance, banqueroute, blanchiment d'argent, travail dissimulé ou encore faux et usage. Son champ d'action couvre également l'élaboration et la mise en œuvre de la politique de prévention des risques pénaux. Aurélie Chazottes a suivi un double cursus en droit français et espagnol, avant d'obtenir

un master en droit pénal financier à l'université de Cergy-Pontoise, en partenariat avec l'Essec. Avant de rejoindre King & Spalding, l'avocate a officié chez Tamalet & Associés (2013-2018) et Bird & Bird (2018-2020).

Fidal poursuit son maillage territorial

Après Saint-Malo et les Sables d'Olonne, Fidal ouvre un bureau à Thiers. Ce bassin économique se distingue à la fois par une forte présence industrielle et par un savoir-faire artisanal. Le bureau thiernois, rattaché à la Direction du bureau de Clermont-Ferrand, dont la supervision du directeur régional est assurée par Jean Daudignon, sera animé par Aurore Arnal-Yves, avocate en droit fiscal, chez Fidal depuis 2013. L'équipe est par ailleurs composée de Benjamin Delenne, avocat en règlement des contentieux, arrivé en 2025 tout comme Espérance de Marliave, avocate en droit social.

Asterion Ventures structure sa direction juridique

Florent Artaud, dont le profil mixe entrepreneuriat et droit, se voit confier le poste de directeur juridique d'Asterion Ventures, fonds de capital-risque spécialiste dans les phases pré-seed et seed à impact. Cette arrivée s'inscrit dans la stratégie de structuration du fonds. Après une première expérience entrepreneuriale, l'avocat de formation a officié de 2020 à 2025 comme country manager France de SeedLegals, acteur européen des solutions juridiques pour start-up, accompagnant plus de 60 000 entreprises pour un total de près de 2 milliards d'euros levés. Au sein d'Asterion Ventures, Florent Artaud aura pour mission de structurer et sécuriser la fonction juridique du fonds, en pilotant : l'encadrement et la sécurisation des investissements ; la conformité réglementaire et la gestion des risques ; et les relations contractuelles avec les start-up du portefeuille.



Une nouvelle group legal director chez Babilou Family

Louise Dombey est promue group legal director du groupe Babilou Family et continuera d'être rattachée au



directeur juridique Rémi Fréon (ex-Deezer). Cette évolution conclut le processus de restructuration de l'équipe juridique, entamé à la fin du premier semestre. Outre ses fonctions juridiques en matière de fusions-acquisitions, qu'elle exerce depuis quatre ans chez Babilou Family, Louise Dombey élargira désormais son champ d'action en couvrant les besoins juridiques des six juridictions de la zone Asie-Europe centrale (à savoir le Luxembourg, l'Allemagne, la Suisse, les Emirats arabes unis, Singapour et la Colombie). Dans ce cadre, les juristes d'entreprise allemands et singapouriens lui seront rattachés directement. Parallèlement, Louise restera membre du Comité d'éthique du groupe, où elle sera chargée de veiller au bon usage de la plateforme d'alerte au niveau mondial. La diplômée d'un master 2 juriste international, droit international des affaires de l'université Toulouse Capitole et d'un master droit international de l'University of Nottingham a commencé sa carrière en cabinet d'avocats, chez UGGC Avocats en 2014, avant de rejoindre Pro BTP Groupe en tant que juriste corporate en 2021.

Joëlle Muchada chez Voltaire Avocats

La boutique Voltaire Avocats a recruté Joëlle Muchada comme associée en droit social. L'avocate accompagne des groupes français et étrangers dans la gestion stratégique de leurs problématiques juridiques liées aux relations de travail, leurs changements d'organisation et la mise en place de leurs stratégies RH. Son expertise couvre notamment : les réorganisations, la mobilité internationale, les aspects sociaux des transactions de M&A et private equity, la gestion des relations individuelles de travail dans des contextes internationaux, etc. Joëlle Muchada, titulaire d'un DESS droit et pratique des relations de travail de l'université Paris II Panthéon-Assas et d'un master gestion des ressources humaines et de la mobilité internationale de l'ENS de Cachan, a exercé chez Linklaters (2007-2009), De Pardieu Brocas Maffei (2009-2015), GFP (2015-2022) et Qualiens (2022-2025).



EN BREF

Contentieux – Actions de groupe : des pistes pour en améliorer l'attractivité

Dix ans après l'introduction du mécanisme d'action de groupe, le bilan est maigre avec moins de 30 actions intentées sur cette période – dont plus de la moitié (53 %) relative à des sujets de consommation – et peu de décisions rendues. Face à ce constat, le Club des Juristes formule 22 recommandations au travers de trois axes, dont le premier est une meilleure clarification et articulation des « mécanismes procéduraux (action de groupe, actions regroupées par une multitude de mandats, action collective...) afin de construire un socle commun pour le traitement des litiges de masse ». Le club, qui réunit avocats, juristes et magistrats et se présente comme un think tank juridique, suggère également de mieux « outiller le juge pour lui permettre d'assurer un pilotage actif, prévisible et efficace des procédures » et, enfin, à « améliorer l'accès à l'information et à l'action, notamment par la publicité, les outils numériques et la mutualisation des coûts, pour garantir un égal accès au droit ». Pour le groupe de travail composé d'une dizaine de

membres et présidé par la professeure de droit privé Soraya Amrani Mekki, deux freins à un traitement efficace des litiges de masse sont à relever. Il s'agit d'abord d'une fragmentation « excessive des voies procédurales, mal encadrées et peu articulées, empêchant une réponse cohérente et coordonnée aux contentieux sériels ». Ensuite, le groupe estime qu'il y a une « lisibilité insuffisante des mécanismes existants », laquelle constitue une « source d'incertitude pour les justiciables comme pour les acteurs économiques ». Le rapport du Club des Juristes intervient dans un contexte particulier, celui de la transposition dans l'Hexagone de la directive européenne sur les actions représentatives, au printemps dernier, laquelle visait à surmonter les limites identifiées des actions de groupe « à la française » ([ODA du 14 mai 2025](#)). Une période qui offre l'opportunité de « repenser en profondeur le traitement des litiges sériels, dans une logique de cohérence, d'efficacité et de sécurité juridique », estime le club.

Mercato – Le salaire, premier outil de fidélisation des juristes et fiscalistes

La rémunération plutôt que l'ambiance de travail ! Telle est en quelque sorte l'un des enseignements à tirer du dernier livre blanc publié début décembre par le cabinet de recrutement Fed Legal et consacré aux carrières juridiques et fiscales, à propos de la fidélisation des salariés. Ainsi, la rémunération, qui était autrefois jugée secondaire (28 % des sondés en 2017) est devenue un critère essentiel de nos jours, et même le tout premier pour plus de trois sondés sur quatre (77 %). A contrario, l'ambiance de travail, très valorisée en 2022 (69 %), chute à 32 % cette année, un recul notable qui peut s'expliquer notamment par l'évolution des modes de travail et la place croissante accordée à d'autres facteurs. L'équilibre entre les vies professionnelle et personnelle reste important pour 62 % des personnes interrogées. Le chiffre, néanmoins, est en recul par rapport à 2022 (72 %). Signe des temps, l'évolution managériale, autrefois une priorité absolue (88 % en 2017) ne l'est plus : le critère passe au dernier plan. Les juristes veulent surtout acquérir une expertise opéra-

tionnelle et gardent un intérêt pour la diversité de projets transverses (30 %). Sans surprise, l'autonomie accordée aux équipes est essentielle pour 79 % des personnes, et un puissant levier d'engagement des collaborateurs, tout comme la diversité des projets confiés (78 %). L'étude interroge par ailleurs les raisons des départs dans une organisation : l'absence d'augmentation salariale reste la première cause évoquée (58 %), suivie des changements organisationnels majeurs (39 %) et de la charge de travail ou du manque de perspectives (39 %). Plus largement, le livre blanc souligne que le marché de l'emploi est en demi-teinte. La prudence reste donc de mise du côté des entreprises. Certaines thématiques sont toutefois particulièrement porteuses, telles que l'énergie, la santé, la finance ou encore la tech, tandis que d'autres se renforcent et deviennent même incontournables à l'image de la compliance, des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG), de la protection des données ou encore de la cybersécurité.

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 : Emmanuelle Serrano

FOCUS

Legal Operations Officer : une fonction en quête de reconnaissance en France

Importé des Etats-Unis, le métier de Legal Operations Officer ou « LegalOps » s'impose peu à peu comme un maillon stratégique dans les directions juridiques, entre droit et performance opérationnelle.

La profession de Legal Operations Officer (LOO) vise à structurer les outils, les processus et l'organisation du service juridique afin d'en améliorer l'efficacité... et d'accompagner la création de valeur. « On a encore trop tendance à présenter les LegalOps comme des professionnels au service des juristes, alors qu'au fond ils servent les intérêts du business », insiste Emilie Calame, fondatrice d'un cabinet spécialisé dans le domaine. Outre-Atlantique, où ces managers sont apparus au tournant des années 2000, ils sont depuis longtemps intégrés au cœur des organisations.

En France, tout commence réellement à partir de 2019, d'abord dans les grands groupes, avec une adoption lente mais décisive. La digitalisation des contrats puis l'essor de projets plus transverses ont fait émerger la nécessité de profils capables de piloter le changement. « Le LegalOps, c'est l'ambassadeur du changement : il fait le lien, il structure, il embarque les équipes, mais sans autorité hiérarchique directe », commente Emilie Calame. Cette capacité à agir sans agiter le bâton, mais uniquement par persuasion et vision, explique, selon elle, la difficulté à faire reconnaître et valoriser son utilité.

La prise de conscience de l'importance de leur mission progresse. Si la fonction a suscité un enthousiasme soudain il y a quatre ou cinq ans de la part des employeurs, elle a ensuite connu un net ralentissement côté embauches, confirme Audrey Déléris, manager exécutive chez Fed Legal, cabinet de recrutement juridique. Mais la tendance repart. « Depuis un an, on observe un vrai soubresaut dans les recrutements », affirme-t-elle, notamment grâce à des projets stratégiques où le LOO est désormais identifié comme un levier d'efficacité. Cette montée en puissance ne se limite plus aux grandes structures. Elle s'applique aussi aux start-up, qui veulent intégrer les bonnes pratiques dès le départ. Preuve que la maturité s'installe : « On a enfin compris que le LegalOps n'est pas un poste de paralégal, mais qu'il revêt une importance stratégique et organisationnelle », souligne Audrey Déléris.

Un moteur d'efficacité et de transformation

Legal Operations Officer au sein du groupe Imerys ([ODA du 19 novembre 2025](#)), Mathilde Simonin incarne une profession au cœur de la transformation des directions juridiques. D'abord juriste d'entreprise, elle a choisi ce rôle pour « avoir une vision de l'intégralité de la direction juridique » et mettre à profit ce qu'elle faisait

déjà en tant que manager : optimiser les processus, structurer les données, choisir et déployer les outils adaptés. Son objectif est clair : assurer la performance opérationnelle du juridique en simplifiant, sécurisant et accélérant l'activité des équipes.

La fonction qu'elle occupe s'inscrit dans une dynamique de longue date chez Imerys, pionnier en matière de LegalTech. Le groupe dispose d'outils contractuels depuis plus de vingt ans et vient de franchir une nouvelle étape avec le déploiement de Luminance, un logiciel du cycle de vie des contrats intégrant l'IA, destiné à remplacer plusieurs systèmes tout en offrant un point d'entrée unique pour les demandes du business. Une transformation dans laquelle la dimension humaine reste essentielle. Pour Mathilde Simonin, « le plus compliqué, c'est de faire adopter le changement ». Non par résistance des juristes, précise-t-elle, mais parce qu'ils manquent de temps pour penser l'amélioration continue. Elle s'emploie donc à créer des « quick wins » afin de libérer du temps à consacrer à l'optimisation. Passionnée par la collecte et l'analyse des besoins, elle se voit comme une interface entre juristes, opérationnels et autres managers : comprendre les irritants, écouter, tester, mesurer l'impact et recommencer. Son leitmotiv ? Installer durablement une culture de progression : « Mon objectif, c'est d'ancrer une culture d'amélioration continue dans toutes nos pratiques », dit-elle.

Chez Decathlon, la position de LOO a été créée pour piloter l'efficacité opérationnelle de la direction juridique, afin que les juristes se concentrent sur leur cœur de métier. Initialement axée sur l'optimisation des processus, le déploiement d'outils digitaux et la structuration de la gouvernance, cet acteur est désormais au cœur de la transformation de l'entreprise. « En tant que LegalOps, mon but est de transformer chaque mission en levier d'apprentissage, de progrès ou de création de valeur durable », déclare Julien Desplats, legal operations director du retailer. Son travail consiste à améliorer l'efficacité et la fluidité des processus. Un principe clé est la mesure de l'impact, car Julien Desplats est convaincu que « ce qui ne se mesure pas ne peut pas progresser ». Ses chantiers clés incluent la maîtrise des données, l'affinement de l'équilibre « make or buy » pour optimiser les ressources, le déploiement d'outils innovants ainsi que le soutien à la collaboration internationale pour gagner en cohérence collective. ■

Emmanuelle Serrano



Audrey Déléris



Emilie Calame



Julien Desplats



Mathilde Simonin

DEAL DE LA SEMAINE

Brevo lève 500 millions d'euros et devient une « licorne »

La plateforme de marketing et de relation client Brevo, anciennement Sendinblue, réalise un tour de table de 500 millions d'euros mené par les fonds Generic Atlantic et Oakley Capital. Le minoritaire Bridgepoint réinvestit, Partech cède l'intégralité de sa participation, tandis que le management et les salariés deviennent les premiers actionnaires du groupe.

Un nouveau venu fait son entrée dans le club des « licornes », ces entreprises valorisées un milliard de dollars : Brevo. La société de marketing en ligne tricolore et de relation client (CRM) créée en 2012 – qui s'appelait Sendinblue jusqu'en 2023 – réalise un nouveau tour de table de 500 millions d'euros avec l'entrée à son capital de General Atlantic et Oakley. De son côté, Bridgepoint réinvestit en tant qu'actionnaire minoritaire via son fonds BDC V et Bpifrance reste au capital. Partech, qui avait investi dès 2017 lors d'une levée de 30 millions d'euros ([ODA du 20 septembre 2017](#)), cède l'intégralité de sa participation. A l'issue de cette opération, les dirigeants et employés de Brevo deviennent les premiers actionnaires du groupe. Ce nouveau financement doit permettre à l'entreprise la poursuite d'investissements dans l'intelligence artificielle, l'accélération de sa croissance aux Etats-Unis, où elle est déjà implantée, et une stratégie de M&A renforcée. Depuis 2020, Brevo qui est rentable et revendique 600 000 clients dans plus de 180 pays, a réalisé neuf acquisitions, dont Captain Wallet, qui opère dans le domaine du marketing sur wallet mobile, via la dématérialisation de cartes ([ODA du 15 février 2023](#)). General Atlantic et Oakley sont assistés par Kirkland & Ellis avec Laurent Victor-Michel et Louis Gosset, associés, Amanda Levi-Acobas, en corporate ; et Nadine Gelli, associée, Quentin Lypick, en droit fiscal. Le groupe Brevo, son fondateur ainsi que son management

sont conseillés par Goodwin Procter avec Maxence Bloch, associé, Louis Jambu-Merlin, counsel, Rodolphe du Chaffaut, Pauline Louis, Ornella Youkhariabache et Marjorie Ladsoux, en corporate ; avec des équipes à Londres, à Bruxelles ainsi qu'aux Etats-Unis. Brevo est par ailleurs soutenu par Arsene pour les due diligences avec Alexandre Rocchi et Vincent Desoubries, associés, Paul Pâris, Ramata Thiam et Clémence Parent, en droit fiscal. Bridgepoint Development Capital V est assisté par Proskauer Rose avec Xavier Norlain, Matthieu Lampel et Laurent Asquin, associés, Fadoua Nounnouhi, en M&A/private equity ; et Mary Wilks, associée, Calum Paton, en antitrust ; ainsi que par Gide avec Paul de France, associé, Charles Ghysen, en droit fiscal. Bpifrance est représenté par Hogan Lovells avec Stéphane Huten, associé, Alexandre Jeannerot et Elliott Fourcade, en corporate M&A. Le fonds Bridgepoint Development Capital (BDC III) ainsi que les autres vendeurs sont accompagnés par Mayer Brown avec Olivier Aubouin, associé, Marine Olive, counsel, Charlotte Crepon et Clara Hullo, en private equity. Le sortant Partech est soutenu par Gide avec Paul Jourdan-Nayrac et David-James Sebag, associés, Sarah Doray, en en corporate. Les emprunteurs sont épaulés par le cabinet américain Paul, Weiss, Rifkind, Wharton & Garrison. Les prêteurs (BlackRock, Morgan Stanley) sont défendus par Proskauer Rose à Londres.

LE CONSEIL DE GENERAL ATLANTIC ET OAKLEY : LAURENT VICTOR-MICHEL, ASSOCIÉ CHEZ KIRKLAND & ELLIS

Quels sont les éléments marquants de l'opération ?

Ce deal intervient à l'issue d'un processus d'enchères qui a muté au cours de l'été en opération bilatérale. Nos clients, les fonds General Atlantic et Oakley, qui se connaissaient déjà bien et opèrent sur des marchés similaires, ont décidé de s'allier pour l'occasion. Outre le montant apporté, ils ont réussi à se distinguer de la concurrence notamment parce qu'ils partageaient avec le fondateur-dirigeant une vision alignée du business et de la stratégie. Un autre élément notable de ce tour de table est que l'ensemble constitué du fondateur, du management et des salariés devient le plus gros actionnaire, ce qui est inhabituel pour une entreprise de cette taille avec ce niveau de maturité. Enfin, certains investisseurs ont choisi de réinvestir, tandis que Partech cède l'intégralité de ses parts.

Comment le deal est-il structuré ?

Une structure de droit français à plusieurs étages a été créée pour l'opération, avec un véhicule d'investissement dans lequel les différentes parties prenantes ont logé leurs apports respec-



tifs. Du côté du financement, la transaction comprend un mélange d'equity et de dette, cette dernière étant apportée par BlackRock et Morgan Stanley.

Quels en ont été les défis ?

L'opération réunissant de nombreux acteurs d'origines et de tailles variées, le principal défi a été d'aligner les intérêts multiples des parties prenantes et de trouver un point d'équilibre autour d'un objectif commun, tout en veillant à ce que le fondateur-dirigeant de Brevo conserve la latitude nécessaire pour mettre en œuvre sa stratégie. Comme dans toute opération de ce type, des discussions ont porté sur la gouvernance et les droits préférentiels, mais ces sujets n'ont pas constitué de points de blocage majeurs. Les différences de pratiques ou de culture, qui peuvent parfois s'illustrer à l'occasion de transaction cross-boarder ne se sont pas manifestées ici. Nous avons travaillé avec des équipes européennes, familières des spécificités françaises. Enfin, le secteur du software étant particulièrement dynamique, l'ensemble des parties souhaitait conclure l'opération rapidement. ■

Propos recueillis par Pierre-Anthony Canovas

Tous les deals de la semaine

PRIVATE EQUITY

Sept cabinets sur le rachat de Bertin Technologies

Aux côtés du fonds Chequers Capital, la société d'investissement Fremman Capital a signé un accord en vue de l'acquisition de Bertin Technologies, opérant dans l'instrumentation pour les applications critiques ou scientifiques, auprès du Fonds de consolidation et de développement des entreprises (FCDE) et de BNP Paribas Développement. L'opération, soumise à la consultation des instances représentatives du personnel et à des feux verts réglementaires, doit permettre notamment d'accélérer l'expansion internationale du groupe. En début d'année, Bertin s'était notamment emparé de VF Nuclear, fabricant tchèque de systèmes de radioprotection et de surveillance des rayonnements pour l'industrie nucléaire civile ([ODA du 22 janvier 2025](#)). Fremman Capital est épaulée par **Goodwin Procter** avec **Maxence Bloch**, associé, **Aurélien Diday**, counsel, **Laura Robez-Masson** et **Ornella Youkharibache**, en corporate ; **Adrien Paturaud**, associé, **Marie Mognolle**, en financement. FCDE est assisté par **Paul Hastings** avec **Xavier Petet**, associé, **Valentin Morichon**, of counsel, **Clément Cenraud**, en private equity/infrastructure ; **Camille Paulhac**, associé, **Melissa Hui**, en antitrust et contrôle des investissements étrangers ; **Stéphane Henry**, associé, **Alexandre Ruiz**, en droit social ; **Charles Filleux-Pommerol**, associé, **Laetitia Mingarelli**, en droit fiscal ; et **Thibaut Lechoux**, associé, en financement ; ainsi que par **Deloitte Société d'Avocats** pour les due diligences avec **Arnaud Mourier**, **Lionel Draghi** et **Vanessa Irigoyen**, associés, **Camille Audouin**, **Jean-François Tireau**, **Guillaume Dandurand** et **Guillaume Michel**, en droit fiscal ; **Laure Maffre**, associée, **Tony Baudot** et **Ludovic Baujard**, en M&A ; et **Eric Guillemet**, associé, **Carole Torres Ribeiro**, en droit social. Chequers Capital est accompagné par **Hogan Lovells** avec **Stéphane Huten** et **Paul Leroy**, associés, **Alexandre Giacobbi**, counsel, **Shanna Hodara**, en corporate ; **Ludovic Geneston**, associé, **Adrian Gaina**, en droit fiscal ; et **Eric Paroche**, associé, **Victor Levy**, counsel, **Rose Aragon** et **Carla Sasiela**, en concurrence ; ainsi que par **PwC Société d'Avocats** pour les due diligences avec **Fabien Radisic**, associé, **Stanislas Bocquet**, en droit fiscal ; **Claire Pascal-Oury**, associée, **Anne-Laure Legout**, en juridique ; et **Aurélie Cluzel-d'Andlau**, associée, **Pauline d'Humières**, en droit social. Le management est soutenu par **Valoren** avec **Christine Le Breton**, associée, **Capucine Mesas**, counsel, en M&A ; ainsi que par **Delaby & Dorison Avocats** avec **Emmanuel Delaby** et **Romain Hantz**, associés, en droit fiscal.

Quatre cabinets sur le fonds de continuation de Sapien

La société d'investissement indépendante Weinberg Capital Partners met en place son premier fonds de continuation single-asset dédié à Sapien, acteur des services d'hygiène et de prévention BtoB. L'opération, d'un montant de 115 millions d'euros de fonds propres, est menée par l'acteur suisse Montana Capital Partners via sa stratégie Opportunity Secondary Program, aux côtés d'investisseurs existants et de nouveaux partenaires. Weinberg Capital Partners est conseillée par **A&O Shearman** avec **Jules Lecoeur**, associé, **Alexia Monne**, **Yasmine Benhmida**, **Fatima Ahamada** et **Aresse Chegra**, en M&A ; **Thomas Roy**, associé, **Jonas Brucker**, **Baudouin Harou** et **Maxime Silly**, en financement ; **Charles del Valle**, associé, **Ageu Pires** et **Ryan Ceglia**, en droit fiscal ; et **Olivier Picquerey**, associé, **Marie Chauvat**, en droit social ; par **Dechert** avec **Sabina Comis**, associée, **Etienne Bimbeau** et **Antoine Pian**, en droit fiscal et en fonds. Le management de Sapien est assisté par **Duroc Partners** avec **Erwan Bordet** et **Eléonore Gaulier**, associés, **Noé Tempéreau**, en juridique ; et **Olivier Janoray**, associé, **Charlotte Elkoun**, en droit fiscal. Montana Capital Partners est défendu par Hogan Lovells à Londres. Les prêteurs de Sapien sont représentés par **Willkie Farr & Gallagher** avec **Paul Lombard**, associé, **Ralph Unger**, counsel, **Anne Deltombe**, en finance.

Jones Day et Goodwin sur la levée de fonds de Gradium

Gradium, start-up qui se positionne dans l'intelligence artificielle vocale – et issue du laboratoire à but non lucratif Kyutai dédié à la recherche ouverte en intelligence artificielle – réalise une levée de fonds de 60 millions d'euros. Ce tour de table a été mené par les fonds Eurazeo et FirstMark, avec la participation notamment de DST Global Partners, de Xavier Niel, fondateur du groupe de télécommunications Iliad, de Rodolphe Saadé, dirigeant de l'armateur marseillais CMA CGM, d'Eric Schmidt, ancien patron de Google ainsi que de la plateforme d'investissement Korelya Capital et de l'investisseur Amplify Partners. Eurazeo et FirstMark sont conseillés par **Jones Day** avec **Alexandre Wibaux**, associé, **Jérémie Noel**, en corporate ; et **Edouard Fortunet**, associé, **Margot Decoux**, en propriété intellectuelle. Gradium est assistée par **Goodwin Procter** avec **Anne-Charlotte Rivière**, associée, **Johann Gandilhon**, en corporate.

Cinq cabinets sur le rachat de Winback

La société de capital-investissement britannique Charterhouse Capital Partners fait l'acquisition de Winback, acteur français spécialisé dans les technologies médicales non invasives, la rééducation, la récupération sportive et les technologies esthétiques, en partenariat avec la direction de l'entreprise, qui réinvestira de manière significative. Capza, actionnaire minoritaire depuis 2021, se retire. Au printemps dernier, Charterhouse Capital Partners avait repris Estya, groupe tricolore dans le domaine des systèmes de

sécurité et de protection incendie, en partenariat avec la direction de ce dernier ([ODA du 19 mars 2025](#)). Charterhouse est assistée par **Freshfields** avec **Yann Gozal**, associé, **Aia Eid**, en corporate ; et **Marie Roche**, associée, **Thomas Jeannin**, counsel, en financement ; par **Eight Advisory Avocats** avec **Barbara Jouffa**, associée, **Gabriel Percevaut**, en corporate ; ainsi que par **Mayer Brown** avec **Laurent Borey** et **Nicolas Danan**, associés, **Florian de Vienne**, sur les aspects fiscaux et de structuration. Capza est conseillé par **Monceny** avec **Guillaume Giuliani**, associé, **Valentin Lefebvre**, counsel, **Aloïse Graveraud**, en corporate ; **Jonathan Devillard**, counsel, **Florana Benabid** et **Inès Ourabi**, en financement ; **Frédéric Bosc**, associé, **Loïc Pipaud**, en droit fiscal ; et **Camille Cournot**, associée, **Alexandra Fabbro**, en droit social. Les fondateurs sont accompagnés par **Alerion** avec **Pierre-Olivier Brouard** et **Karine Khau-Castelle**, associés, **Marie Auclerc** et **Pauline de Roquefeuil**, en corporate M&A.

Quatre cabinets sur l'ouverture du capital d'Excelya

Eurazeo entre au capital de la société Excelya, une des principales CRO (Contract Research Organization) françaises, en tant qu'investisseur de référence, aux côtés de son équipe dirigeante. Les investisseurs financiers sont accompagnés par **Morgan Lewis** avec **Sébastien Pontillo** et **Sophie Perus**, associés, **Baptiste Godmer** et **Thomas Lefebvre**, en corporate et financement. Les fondateurs d'Excelya sont défendus par **McDermott Will & Schulthe** avec **Grégoire Andrieux**, associé, **Côme Wirz**, counsel, **Maud Moriceau**, en corporate ; **Antoine Vergnat**, associé, **Fanny Le Pogam**, en droit fiscal ; **Stanislas Chenu** et **Claris de Roux**, en financement. Les banques sont épaulées par **Paul Hastings** avec **Thibaut Lechoux**, associé, **Teksen Cenger** et **Artus Renault**, en droit bancaire et financier ; ainsi que par **Forvis Mazars** pour les due diligences.

Quatre cabinets sur la levée de fonds d'U-Space

U-Space, société toulousaine spécialisée dans la construction de petits satellites, boucle une levée de fonds de 24 millions d'euros, réalisée auprès de Blast, Primo, Audacia Co-Invest, Vertech Finance et Aris, aux côtés des actionnaires historiques Definvest, Capspace, et Expansion. Cette série financera le développement du volet logiciel du site industriel U-Zine, qui permettra d'augmenter significativement le rythme de production. U-Space a pour objectif de produire un satellite par semaine d'ici 2027 notamment. U-Space est assisté par **Harlay** avec **Thibault Chareton**, associé, **Charles Escolier**, counsel, **Diane Dewé** et **Estelle Biemmi**, en private equity. Bpifrance est soutenu par **Peltier Juvigny Marpeau & Associés** avec **Julie Herzog**, associée, **Mathilde Grenier**, en private equity. L'investisseur Vertech Finance est conseillé par **Lex Nova Avocats** avec **Nelly Thomas-Rivory**, associée, en corporate. Le fonds italien Primo Space Fund, filiale de l'investisseur Primo Group, est accompagné par **Deloitte Société d'Avocats** pour les due diligences avec **Julien Dominguez**, associé, **Raphaëlle Buisson**, en droit fiscal ; **Stéphanie Norève**, associée, **Emilie Dubreil**, en droit social ; et **Naeva Lauga**, en juridique.

DROIT GÉNÉRAL DES AFFAIRES

Trois cabinets sur l'augmentation de capital d'Eutelsat

Eutelsat Communications, opérateur mondial de télécommunications par satellite, réalise une augmentation de capital d'un montant total d'environ 1,5 milliard d'euros, destinée à financer son plan d'investissement 2026-2029, une somme plus importante que celle évoquée l'été dernier de 1,35 milliard d'euros ([ODA du 25 juin 2025](#)). L'opération comprend des augmentations de capital réservées pour un montant brut d'environ 828 millions d'euros souscrites par l'Etat français, Bharti Space Ltd, le gouvernement britannique, l'armateur CMA CGM et le Fonds stratégique de participations, suivies d'une augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription pour un montant brut d'environ 670 millions d'euros. Les actions d'Eutelsat Communications sont admises aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris et sur le London Stock Exchange. Eutelsat est épaulé par **Bredin Prat** avec **Oliver Saba**, associé, **Douceline Chabord**, counsel, **Thierry Nkiliyeh**, en marchés de capitaux ; **Benjamin Kanovitch**, associé, **Camille Le Dantec**, **Florian Imbert** et **Claire Dangel**, en corporate ; **Anne Robert**, associée, **Margaux Faudemer** et **Eloïse Kardjadji**, en droit fiscal ; **Olivier Billard**, associé, **Yohann Chevalier**, counsel, en droit de la concurrence ; et **Karine Sultan**, associée, en financement ; ainsi que par Linklaters au Royaume-Uni. L'Agence des participations de l'Etat est assistée par **Gide** avec **Anne Tolila** et **Olivier Diaz**, associés, **Corentin Charlès**, counsel, **Axel Azoulay**, en droit des sociétés ; **Stéphane Hautbourg**, associé, **Pauline Cabany**, en droit de la concurrence ; **Arnaud Duhamel**, associé, **Guillaume Monnier**, counsel, en marchés de capitaux. Les banques sont conseillées par **White & Case** avec **Thomas Le Vert** et **Tatiana Uskova**, associés, **Paul-Grégoire Longrois** et **Eva Brunelli Brondex**, en marchés de capitaux ; **Max Turner**, associé, en droit américain ; **Alexandre Ippolito**, associé, **Claire Sardet**, en droit fiscal ; avec le bureau de Londres.

White & Case et Cleary sur l'émission obligataire inaugurale de Canal +

Canal + a réalisé une émission obligataire inaugurale d'un montant de 700 millions d'euros. Celle-ci sera affectée au refinancement d'une partie du montant de la facilité de crédit qui avait été contractée pour garantir l'acquisition de MultiChoice, groupe opérant dans la télévision payante en Afrique, à la suite d'un processus d'offre publique d'achat obligatoire. Les obligations ont été admises aux négociations sur le marché non réglementé Euro MTF du Luxembourg Stock Exchange. L'émission d'un montant de 700 millions d'euros est assortie d'un coupon de 4,625 % et arrive à échéance en 2030. Canal + est conseillé par **Cleary Gottlieb Steen & Hamilton** avec **Valérie Lemaitre**, associée, **Laura Birène**, counsel, **Mégi Jashari**, en marchés de capitaux ; et **Anne-Sophie Coustel**, associée, **Agathe Hanrot**, en droit fiscal. Les banques sont assistées par **White & Case** avec **Tatiana Uskova** et **Thomas Le Vert**, associés, **Alice Guillon**, en marchés de capitaux. ■

L'Arbitration Act 2025 : Londres et Paris, deux modèles qui convergent

L'Arbitration Act 2025, entré en vigueur le 1^{er} août 2025, marque un tournant historique en Angleterre et au pays de Galles. Sur la loi applicable, la démission des arbitres et le devoir de divulgation, Londres s'inspire directement de Paris, reconnaissant la pertinence des solutions civilistes. Des différences demeurent : la sentence sommaire (absente en France), la transparence absolue des arbitres (rejetant l'exception de notoriété française), et la limitation des contestations de compétence. Londres se repositionne dans la compétition mondiale des places arbitrales et cette évolution n'est pas sans conséquence pour les praticiens français.



Par Stéphanie Milano, associée, Joffe & Associés

L'Arbitration Act 2025 opère un revirement majeur sur la loi applicable à la convention d'arbitrage. Reprenant les critiques formulées par la Law Commission à la suite du jugement *Enka v. Chubb* de la Cour suprême au Royaume-Uni, le texte pose désormais que la loi applicable à la clause compromissoire est celle du siège, sauf stipulation expresse contraire, l'arbitrage issu d'un traité demeurant une exception.

La loi du siège consacrée comme règle par défaut

Jusqu'alors, à défaut de choix exprès, les juridictions anglaises rattachaient la clause au système juridique le plus étroitement lié à la convention d'arbitrage, le plus souvent la loi régissant le contrat principal, présumant la volonté des parties d'unifier le régime contractuel. Le nouveau mécanisme vise deux objectifs selon la Law Commission : d'une part, renforcer la sécurité juridique en évitant l'application d'un droit étranger susceptible de restreindre des aspects clés tels que l'arbitrabilité (la possibilité de résoudre un litige par voie d'arbitrage), la portée de la clause (la détermination des litiges relevant de la clause d'arbitrage), ou le principe de séparabilité, permettant la survie de la clause en cas de nullité du contrat ; d'autre part, améliorer la sécurité et la prévisibilité juridique en supprimant les difficultés d'articulation entre règles substantielles et règles procédurales, jusqu'ici génératrices d'incertitudes. L'Angleterre se rapproche ainsi du système français qui retient par défaut la loi du siège pour gouverner la clause.

Le pouvoir de rendre une sentence sommaire

L'Arbitration Act 2025 permet au tribunal arbitral de trancher de manière sommaire le litige lorsqu'il estime qu'une partie n'a aucune chance réelle d'obtenir gain de cause. Afin d'éviter toute contesta-

tion et de garantir le respect de l'article V (1) (b) de la Convention de New York, le tribunal est toutefois tenu de s'assurer que toutes les parties ont eu « une possibilité raisonnable de présenter leurs observations ». Avant la réforme, aucune disposition n'autorisait explicitement un tel mécanisme, même si certaines institutions, comme la LCIA, le CIRDI ou le SIAC, prévoient déjà le rejet des demandes manifestement infondées. La consécration législative répond à la crainte persistante des arbitres d'exposer la sentence au risque d'annulation. Le choix du test « no real prospect of success », défini de longue date par les juridictions anglaises, offre un seuil jugé plus équilibré par la Law Commission : un argument simplement « fantaisiste » peut être écarté, mais une position dotée d'une chance réaliste doit être examinée au fond. Le test « manifestement infondé » des institutions suggère, lui, un seuil élevé et restrictif, n'autorisant le rejet sommaire que lorsque la demande est manifestement et clairement irrecevable.

La codification et l'extension du devoir de divulgation

La réforme érige en obligation légale et étend la portée de l'obligation de divulgation par les arbitres des circonstances susceptibles de susciter des doutes quant à leur impartialité. Le devoir avait déjà été posé par la Cour suprême dans *Halliburton v. Chubb*, mais le nouveau texte en étend la portée en imposant la révélation non seulement de ce que l'arbitre sait, mais également de ce qu'il devrait raisonnablement savoir. La Law Commission a volontairement renoncé à détailler les situations à divulguer, estimant que la pratique arbitrale et les juridictions sont mieux placées pour en préciser les contours selon les secteurs. Bien que la Cour suprême ait reconnu, dans l'affaire *Halliburton v. Chubb*, que la divulgation faisait partie du devoir d'impartialité de l'arbitre énoncé à l'article 33 de

l'Arbitration Act 1996 et constituait une clause contractuelle implicite, ces mécanismes étaient insuffisants. L'article 33 ne s'applique qu'après la nomination, ne prévoyant aucune obligation claire avant la sélection d'un arbitre. La base contractuelle a également une portée limitée : le contrat peut être soumis à une loi étrangère, auquel cas une clause impliquant une obligation de divulgation pourrait ne pas s'appliquer, et le contrat peut ne pas être conclu avec toutes les parties concernées (dans l'affaire *Halliburton v. Chubb*, l'arbitre contesté avait été nommé par une juridiction). L'Arbitration Act 2025 ne définit pas les conséquences spécifiques en cas de non-divulgation, reflétant ainsi la volonté de la Law Commission de laisser aux juridictions le soin d'en déterminer la portée au cas par cas. Le non-respect de ce devoir continue cependant d'exposer l'arbitre à une demande de révocation fondée sur le doute légitime quant à son impartialité, en application de l'article 24 de l'Arbitration Act 1996. Sur le plan comparatif, l'Angleterre rejoint les standards internationaux (IBA Guidelines) et la position française consacrée à l'article 1456 du Code de procédure civile. Toutefois, la convergence a ses limites : le droit français admet une exception de notoriété et un devoir de curiosité des parties, alors que la réforme anglaise instaure une transparence absolue en imposant la divulgation de tous les faits, même publics.

Rationalisation des recours juridictionnels

Traditionnellement, l'article 67 de l'Arbitration Act 1996 permettant un recours en annulation d'une sentence arbitrale pour incompétence du tribunal, pouvait donner lieu à un examen de *novo*, c'est-à-dire à une nouvelle procédure complète sur la question de la compétence, comprenant la présentation de nouveaux éléments de preuve et d'arguments, même si ceux-ci avaient déjà été examinés lors de l'arbitrage. Depuis l'Arbitration Act 2025, lorsqu'une partie a participé à l'arbitrage, a soulevé une objection de compétence et que le tribunal arbitral a statué sur cette objection, toute

contestation ultérieure au titre de l'article 67 sera limitée. La juridiction étatique ne réexaminera pas les preuves et n'admettra pas de nouvelles preuves, sauf si celles-ci n'auraient pas pu être obtenues par le biais d'une diligence raisonnable pendant l'arbitrage. Cette réforme reste toutefois controversée. La doctrine demeure divisée quant à la légitimité d'une telle restriction, d'autant plus que les contestations fondées sur l'article 67 restent peu nombreuses (24 seulement en 2023-2024), et que la réforme pourrait affaiblir les droits des parties dans ces rares hypothèses où un examen de *novo* s'avère nécessaire.

Le droit français admet une exception de notoriété et un devoir de curiosité des parties, alors que la réforme anglaise instaure une transparence absolue.

Faire face aux défis internationaux : un enjeu pour les acteurs français

Pour les praticiens français et les entreprises recourant à Londres comme siège d'arbitrage, ces évolutions constituent à la fois une clarification et une incitation stratégique. Le rattachement

automatique de la clause au droit du siège limite le risque de conflit entre interprétations anglaises et continentales. Le pouvoir de sentence sommaire pourrait favoriser la célérité et réduire les coûts, mais appelle une vigilance accrue dans la rédaction des écritures afin d'éviter qu'un moyen insuffisamment étayé ne soit rejeté à un stade précoce. Enfin, l'intensification du devoir de divulgation impose aux arbitres français siégeant à Londres un degré de transparence supérieur à celui requis en France, tandis que les parties devront maîtriser les stratégies de contestation fondées sur l'absence de divulgation. Dans un contexte où le choix du siège constitue un outil de gestion du risque juridique, la réforme britannique devrait pousser les entreprises françaises à reconsiderer leurs clauses compromissoires et à anticiper les différences structurelles entre arbitrage français et anglais. ■

Départ vers le Royaume-Uni : tour d'horizon du nouveau régime de faveur « FIG »

A la suite de la suppression du régime fiscal de la remittance basis introduit dans la législation britannique il y a 200 ans, le gouvernement britannique a instauré, à compter du 6 avril 2025, un nouveau dispositif fiscal pour attirer les fortunes et investisseurs étrangers au Royaume-Uni et tenter de stopper l'hémorragie de départs vers des pays à fiscalité plus douce.



Par **Vincent Lazimi, associé, Jeantet**

Ce dispositif connu sous le nom de FIG pour « foreign income and gains » peut s'appliquer, sous certaines conditions, aux nouveaux résidents britanniques. Il offre des avantages fiscaux substantiels mais s'applique sur une durée bien plus courte que l'ancien régime (4 ans seulement contre 15 ans pour le régime de la remittance basis). De plus, il soulève des questions notamment au regard du risque de non-application de la Convention fiscale franco-britannique. Notons que le dernier budget annoncé le 26 novembre 2025 a confirmé le maintien du régime FIG.

Qui est éligible au régime FIG ?

En supprimant le régime de la remittance basis, le Royaume-Uni a également abandonné le concept de « domicile » qui permettait de distinguer les personnes « domiciled » (c'est-à-dire principalement les citoyens britanniques ou les résidents britanniques de longue durée qualifiés de « deemed domiciled ») soumises à l'impôt sur leurs revenus mondiaux et les personnes dites « non-domiciled » ou « non-doms », soumises à l'impôt uniquement sur leurs revenus et gains de source britannique sous réserve, dans certains cas, d'acquitter un forfait annuel « remittance basis charge ». Les « non-doms » étaient généralement des étrangers venus s'installer temporairement sur le territoire britannique avec l'intention de retourner dans leur pays d'origine. Désormais, le régime FIG peut bénéficier, sous certaines conditions, aux nouveaux résidents fiscaux britanniques quel que soit leur domicile d'origine. Sont donc également visés les citoyens britanniques expatriés pendant de nombreuses années qui reviendraient vivre au Royaume-Uni. Ainsi, les personnes qui viennent s'installer au Royaume-Uni après une période d'au moins dix années fiscales consécutives de résidence hors du Royaume-Uni peuvent bénéficier du régime FIG permettant une exonération des revenus et gains étrangers réalisés au cours de leurs quatre premières années de résidence au Royaume-Uni. Au-delà de cette période, les revenus mondiaux du

contribuable seront soumis à l'impôt sur le revenu britannique (« arising basis »).

L'appréciation de la résidence fiscale britannique est effectuée sur la base de critères de droit interne qui visent à examiner le nombre et la nature des « liens » qui unissent le contribuable avec le Royaume-Uni (« statutory residence test »). Par exemple, une présence sur le territoire britannique d'au moins 183 jours dans l'année fiscale suffit à établir automatiquement la résidence britannique du contribuable.

Au plan formel, le contribuable devra opter annuellement pour le régime FIG et désigner les revenus et gains auxquels il souhaite appliquer cette exonération. Il serait par exemple envisageable d'opter pour une exonération des revenus d'investissement de source française et d'exclure en revanche les gains de source espagnole.

Soulignons que contrairement au régime italien ou au régime grec, aucun impôt forfaitaire n'est requis par HMRC afin de bénéficier de cette exonération. Rappelons que l'Italie vient d'augmenter son forfait annuel à 300 000 euros à partir du 1^{er} janvier 2026 et qu'en Grèce, ce forfait s'élève à 100 000 euros.

Quels sont les revenus exonérés ?

Durant cette période de quatre ans, les revenus étrangers (tels que les dividendes de sociétés étrangères, intérêts de source étrangère, loyers de propriétés étrangères, redevances et autres revenus de la propriété intellectuelle, revenus des trusts offshore, etc.) et gains étrangers ne sont pas imposables au Royaume-Uni y compris si de tels revenus y sont transférés, ce qui constitue une différence notable avec le précédent régime de la remittance basis. En revanche sont notamment exclus de cette exonération les gains résultant du rachat de polices d'assurance-vie non britanniques ou les gains sur cryptomonnaies.

Risque de non-application de la Convention fiscale franco-britannique (« la Convention »)

Les personnes exonérées d'impôt ou celles qui ne

sont taxables que sur une assiette limitée aux seuls revenus domestiques peuvent se voir exclues du bénéfice des conventions fiscales. Il en résulte un risque de double imposition entre la France et le Royaume-Uni, notamment pour les personnes qui ont conservé le centre de leurs intérêts économiques en France.

Dans un arrêt important [1] du 27 juillet 2012, le Conseil d'Etat avait eu l'occasion de confirmer le bénéfice de la Convention aux résidents « non-domiciled » en rappelant que le régime de la remittance basis ne prévoyait pas une exonération définitive d'impôt sur les revenus étrangers (ceux-ci étaient en effet taxés au moment de leur rapatriement au Royaume-Uni).

Cette jurisprudence ne nous semble toutefois pas tout à fait transposable s'agissant du régime FIG puisque l'exonération d'impôt accordée dans le cadre de ce régime est définitive : les revenus et gains étrangers transférés au Royaume-Uni n'y sont pas fiscalisés. Ainsi, dans la mesure où le régime FIG prévoit une exonération définitive d'impôt sur les gains étrangers, l'administration fiscale française pourrait décider d'écartier l'application de la Convention aux contribuables bénéficiant de ce régime.

A ce stade, il ne semble pas que l'administration française ait pris position sur ce sujet. La jurisprudence récente demeure assez partagée sur la question de l'application des Conventions fiscales aux personnes bénéficiant de régimes d'exonération d'impôt sur gains étrangers. Notons que les forfaitaires suisses sont quant à eux expressément exclus du bénéfice de la Convention fiscale franco-suisse.

Droits de succession anglais (« IHT »)

A compter du 6 avril 2025, un nouveau régime d'imposition des successions fondé sur la résidence fiscale a également été mis en place. Pendant les dix premières années de résidence au Royaume-Uni, les particuliers ne seront soumis à l'IHT que sur leurs biens situés au Royaume-Uni. Passé ce délai, s'ils ont résidé au Royaume-Uni pendant dix des vingt dernières années, ils seront considérés comme « résidents de longue durée » et soumis à l'IHT sur

l'ensemble de leurs biens mondiaux. Les trusts détenant des biens situés hors du Royaume-Uni seront également soumis à l'impôt sur les successions lors des événements imposables concernés si le constituant est un résident de longue durée.

Enfin, un dispositif anti-abus a été introduit en cas de départ du Royaume-Uni puisque les contribuables quittant le Royaume-Uni resteront soumis à l'impôt sur les successions britannique pendant une période comprise entre trois et dix ans selon la durée de leur résidence au Royaume-Uni (sous réserve d'application des conventions fiscales en matière de droits de succession).

La jurisprudence récente demeure assez partagée sur la question de l'application des Conventions fiscales aux personnes bénéficiant de régimes d'exonération d'impôt sur gains étrangers.

Du côté français, un départ vers le Royaume-Uni pourra entraîner l'obligation de déposer une déclaration d'exit tax (si le contribuable a été résident fiscal français pendant au moins six ans au cours des dix années précédant le transfert de son domicile au Royaume-Uni et s'il détient des droits sociaux, titres ou droits atteignant une valeur globale d'au moins 800 000 euros ou représentant au moins 50 % des bénéfices sociaux d'une société). Il devra alors déclarer les plus-values latentes, plus-values en report et créances d'earn-out l'année suivant celle de son départ.

Toutefois, dans la mesure où la Convention comporte une clause d'assistance administrative et une clause d'assistance au recouvrement conformes aux standards OCDE, le contribuable candidat au départ bénéficiera d'un sursis d'imposition automatique et n'aura pas besoin de constituer une garantie de paiement au profit du Trésor public. ■

1. CE, n° 337656, 9^e et 10^e s.-s., Min. c/ M. Regazzacci.



**LA LETTRE
HEBDOMADAIRE
Option Droit &
Affaires**

En ligne, chaque mercredi soir



**OPTION FINANCE
LE MENSUEL**

**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 !



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

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

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

OUI

- 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*

