

Option DROIT & AFFAIRES

L'ÉVÉNEMENT

Everlaw & Tax voit le jour avec des anciens de Stehlin & Associés

Une équipe issue de l'ex-cabinet Stehlin & Associés, composée de Corinne Dadi, Catherine de Manneville, Isabelle Savin et Vincent Renoux, s'associe à Everlaw de Vanessa Itzkovitch et Ran Hamou. La structure commune, baptisée « Everlaw & Tax » et à laquelle collaborera Jean-François Copé, est dédiée à la fiscalité et au corporate/private equity.



Isabelle Savin, Vincent Renoux, Corinne Dadi, Ran Hamou, Catherine de Manneville, Jean-François Copé, Vanessa Itzkovitch

Après les remous entourant la fin du cabinet Stehlin & Associés, Corinne Dadi, Catherine de Manneville, Isabelle Savin et Vincent Renoux, quatre des associés officiant au sein du département Fiscal se lancent dans un nouveau projet entrepreneurial avec Everlaw & Tax, structure née du rapprochement avec Everlaw, cabinet fondé en 2010 par Vanessa Itzkovitch et Ran Hamou. « Nous sommes une équipe fiscale expérimentée, avec une longue histoire commune. Nous avons décidé de nous renforcer et de chercher des associés en corporate qui partagent nos valeurs d'agilité et d'inventivité. L'entente et l'adoption de valeurs communes ont été immédiates avec Everlaw, explique Catherine de Manneville. Notre feuille de route consiste à renforcer notre complémentarité pour développer une clientèle commune, en respectant les principes de l'éthique des affaires. » « De notre côté, s'associer avec une équipe composée de fiscalistes reconnus s'est avéré indispensable pour encore mieux accompagner nos clients, ce point est crucial pour notre pratique LBO et private equity », complète Vanessa Itzkovitch. Le positionnement d'Everlaw & Tax couvre le corporate et private equity, ainsi que le conseil et le contentieux fiscal.

Le quatuor d'associés spécialisés en fiscalité des entreprises et du patrimoine continue donc son aventure commune, commencée il y a plus de vingt-cinq ans chez PwC, auprès d'une clientèle qui va de la start-up à la société cotée, en passant par des dirigeants d'entreprise et des particuliers. Son champ d'intervention couvre aussi bien la fiscalité transactionnelle, les prix de transfert, la fiscalité internationale, le contrôle et le contentieux fiscal, la fiscalité patrimoniale et la fiscalité de l'innovation. De leur côté, Ran Hamou et Vanessa Itzkovitch accompagnent des entreprises, des investisseurs privés, des managers et des fonds d'investissement, dans le cadre d'opérations transactionnelles de private equity, fusions-acquisitions, de joint-venture, en venture capital et en capital-investissement. L'ancien président de l'UMP et maire de Meaux, Jean-François Copé, qui avait rejoint Stehlin & Associés en 2017 comme of counsel, est à nouveau de la partie. Il opère quant à lui en matière de corporate/M&A, médiation et droit public des affaires. Les six associés d'Everlaw & Tax n'excluent pas d'étoffer leurs rangs dans un second temps. « Idéalement nous allons nous renforcer en droit social, contentieux des affaires, ainsi qu'en IP/IT et data », ajoute Vanessa Itzkovitch. ■ Sahra Saoudi

AU SOMMAIRE

Communauté

Quatre nouveaux associés pour Linklaters	p.2
Carnet	p.2
Les actualités de la semaine	p.3
Mediawan: la direction juridique de Soizick de Linares	p.4

Affaires

TagEnergy opère une levée de fonds de 450 millions d'euros	p.5
--	-----

Le conseil du fonds Mirova: François April, associé chez Linklaters	p.5
Deals	p.6-7

Analyses

Contrôle des investissements étrangers en France: anticiper les mesures à prendre dans les opérations de M&A	p.8-9
Point sur les promesses et les pactes de préférence six ans après la réforme du Code civil	p.10-11

CABINET DE LA SEMAINE

Quatre nouveaux associés pour Linklaters

Linklaters a promu en qualité d'associés Sonia Cissé, Justin C. Faye, Nicolas Le Guillou et Ngoc-Hong Ma, respectivement au sein des départements IP/TMT, Energie & Infrastructure, Corporate/M&A et Réglementation bancaire et financière.



Sonia Cissé intervient en technologies, média et télécommunications (TMT). Ses secteurs d'intervention sont diversifiés : banque, assurance, santé, énergie, distribution, luxe, logiciels, etc. Elle intervient en matière de contrats commerciaux, d'externalisation informatique et opérations d'achat complexes, de régulation des données et des réseaux, du e-commerce et de la publicité digitale, de sécurité informatique, ainsi que de projets télécoms et médias. La nouvelle associée a rejoint Linklaters en 2016 après avoir été collaboratrice chez Alain Bensoussan Avocats et Norton Rose Fullbright. Elle est titulaire d'un master droit des créations immatérielles de l'université Montpellier I et d'un LLM droit des affaires internationales du King's College à Londres (Royaume-Uni).



Justin C. Faye est, quant à lui, spécialisé en financement de projets dans le secteur des infrastructures, de l'énergie et des ressources naturelles. L'avocat intervient dans la structuration, le développement, le financement ou l'acquisition de projets, notamment en Afrique francophone. Sa clientèle est composée de sponsors, de prêteurs commerciaux, d'institutions financières de développement et d'acteurs publics. Titulaire d'un master 2 droit bancaire et financier et d'un master 2 droit des affaires et fiscalité de

l'université Paris II Panthéon-Assas, Justin C. Faye a exercé chez Salans avant d'intégrer Linklaters en 2012.



De son côté, au sein du département Corporate/M&A, **Nicolas Le Guillou** accompagne des fonds d'investissement, compagnies d'assurance et investisseurs institutionnels dans le cadre d'opérations de M&A et de co-investissement, notamment dans les secteurs de l'énergie et des infrastructures. Le diplômé d'un DESS fusions-acquisitions de Paris-Saclay ainsi que du master fiscalité, droit des affaires et conseil et gestion d'entreprise de l'Insee a rejoint Linklaters dès son inscription au barreau de Paris en 2008.



Enfin, **Ngoc-Hong Ma** dirige le département réglementation bancaire et financière de Linklaters à Paris, bureau intégré en 2008. Elle accompagne des institutions financières (banques, entreprises d'investissement, gestionnaires d'actifs, compagnies d'assurance, etc.) sur des questions complexes de conformité réglementaire au regard des lois et réglementations françaises et européennes, ainsi qu'en matière de contentieux réglementaire en particulier avec l'Autorité française de régulation des banques et des assurances (ACPR). Ngoc-Hong Ma est titulaire d'un Master 2 droit des affaires anglo-américain de l'université Paris I Panthéon-Sorbonne et d'un mastère droit et management international d'HEC Paris.

CARNET

Pinsent Masons : Florian Quintard prend la tête de l'arbitrage international



Pinsent Masons vient de promouvoir au rang d'associé Florian Quintard, qui exerce au sein du cabinet depuis 2017. Dans le même temps, ce dernier se voit confier la responsabilité de l'équipe Arbitrage international et construction du bureau parisien. Titulaire d'une double maîtrise de l'Université de Cambridge (Royaume-Uni) et de l'université Paris II Panthéon-Assas, Florian Quintard officie, en particulier, dans le cadre d'arbitrages de construction et d'énergie,

notamment en Afrique. Il développe, par ailleurs, la pratique d'arbitrage d'investissement du cabinet. Avocat au barreau de Paris et solicitor (England & Wales), Florian Quintard a débuté sa carrière en 2008 chez Allen & Overy à Londres et Abu Dhabi, avant de rejoindre en 2010 White & Case à Paris.

Grace Adams rejoint Möbius



[Un an après sa création par Julien Abella](#), Möbius Avocats muscle son expertise à destination des acteurs de l'audiovisuel et du cinéma avec le recrutement de Grace Adams en tant qu'associée. Cette dernière a dé-

veloppé une compétence sectorielle particulière en matière de coproduction, de financement et de distribution cinématographique. Diplômée d'un DEA droit de la propriété intellectuelle de l'université de Nantes et d'un LLM droit des affaires internationales de l'Université de Londres (Royaume-Uni), Grace Adams a exercé au sein du cabinet Laurent Delvolvé (2007-2011) et Crossen & Borowsky (2019-2020). Elle a, par ailleurs, été responsable legal & business affairs de la distribution internationale de Studiocal (2011-2015) et de Gaumont (2015-2019). Avant d'intégrer Möbius Avocats, elle était directrice juridique du groupe Logical Pictures, dont elle continuera à être le conseil juridique.

LES ACTUALITÉS DE LA SEMAINE

Private equity - Activité record dans l'Hexagone pour le capital-risque/growth grâce à Qonto, Back Market et Doctolib

Après avoir atteint 11,6 milliards d'euros au cours de l'année 2021 via des levées de fonds, le niveau d'investissement en capital-risque et growth equity en France est resté élevé sur le premier trimestre 2022, selon le cabinet EY, malgré le contexte géopolitique et économique incertain. 234 opérations ont ainsi été réalisées et 5 milliards d'euros récoltés, soit une progression de plus de 150 % par rapport à la même période de référence l'an dernier. Il s'agit du meilleur trimestre jamais enregistré pour la French Tech. Les montants levés sont équivalents à ceux de l'ensemble de l'année 2020. Cette dynamique est à mettre au crédit de Qonto, Back Market et Doctolib qui ont, respectivement, levé 486 millions d'euros, 450 millions d'euros et 400 millions d'euros. Avec plus d'1,5 milliard d'euros et 39 opérations réalisées sur les

trois premiers mois de 2022, ce sont les services Internet qui ont concentré le plus d'investissements en valeur. L'autre secteur à porter l'activité est celui de la fintech avec 1,4 milliard d'euros et 28 opérations. La troisième position est occupée par le secteur des logiciels avec 931 millions d'euros levés via 64 opérations. Comparativement, selon le baromètre EY du capital-risque et du growth equity, la France a attiré près de deux fois plus de fonds que l'Allemagne sur le premier trimestre avec 2,9 milliards d'euros levés. Cela n'empêche pas cette dernière d'enregistrer une progression de 14 % de ses levées de fonds par rapport à la même période de référence en 2021. Toutefois, l'activité en volume est en retrait. L'Allemagne a comptabilisé 163 opérations, soit une chute de 12 % par rapport au premier trimestre 2021.

Tendance - Les directions juridiques peinent à appliquer une politique RSE

Depuis l'adoption des lois Pacte, Climat et Résilience, Sapin 2 et celle relative au devoir de vigilance du 27 mars 2017, les dirigeants sont de plus en plus enclins à mettre en place une politique RSE (responsabilité sociétale des entreprises) au sein de leur société. Tel est le résultat d'une étude récemment publiée par le cabinet De Gaulle Fleurance & Associés, en partenariat avec l'Association française des juristes d'entreprise (AFJE). Selon les chiffres, 17 % des dirigeants consacrent désormais leur temps à la mise en place d'un cadre RSE, et 53 % indiquent avoir modifié leur pratique, notamment en intégrant des critères RSE à la rémunération du top management. Concernant le suivi de cette politique RSE, une majorité (53 %) déclare avoir fait appel à un organe de contrôle indépendant au cours de l'année écoulée, pour mesurer les changements, ce sujet étant « majeur notamment pour les directions générales » qui contrôlent majoritairement (81 %) la mise en œuvre des critères RSE au sein de leur entreprise. Les directions

juridiques, quant à elles, peinent à se mettre en phase avec les textes relatifs à ce nouveau cadre (37 %). Sur la question de l'évaluation de leur degré de maturité, seulement 13 % indiquent avoir une stratégie suffisante pour appliquer la RSE au cœur de leur process juridique. Si 40 % des répondants n'ont pas encore travaillé sur la raison d'être de leur entreprise, 31 % l'envisagent pour l'avenir, et la multiplication des contrôles au cours des douze derniers mois (plus d'une direction juridique sur deux) force les plus réfractaires à se mettre en règle. « La RSE prend une place grandissante dans les entreprises qui ont intégré qu'une croissance rentable est aussi une croissance responsable. Et c'est une tendance forte : rappelons que la directive CSRD introduira bientôt des évolutions conséquentes pour renforcer la place des enjeux de développement durable dans la stratégie, la gouvernance et la gestion des risques des entreprises », précise Jean-Philippe Gille, vice-président commissions & expertises à l'AFJE.

**Option
DROIT & AFFAIRES**

Directeur de la rédaction et de la publication :
Jean-Guillaume d'Ornano - 01 53 63 55 55
Rédactrice en chef :
Sahra Saoudi - 01 53 63 55 51
sahra.saoudi@optionfinance.fr
Rédactrice :
Céline Valensi - 01 53 63 55 73
celine.valensi@optionfinance.fr
Editeur - Commercialisation :
Gilles Lambert - 01 53 63 55 56



Assistante : Sylvie Alinc 01 53 63 55 55
sylvie.alinc@optionfinance.fr
Conception graphique :
Gilles Fonteny 01 53 63 55 69
Responsable des abonnements :
Lucille Languaud 01 53 63 55 58
lucille.languaud@optionfinance.fr
Administration, abonnements,
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
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 342 256 327
Option Finance édite : Option Finance, Option Finance
à 18 heures, Option Droit & Affaires, Funds, Family
Finance, AOF, Option Finance Expertise, La Tribune de
l'assurance.
Hébergeur du portail optionfinance.fr et du site
optiondroitetaffaires.fr :
ITS Integra, 42 rue de Bellevue,
92100 Boulogne-Billancourt - 01 78 89 35 00

Pierre-Anthony Canovas a participé à ce numéro

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

PORTRAIT

Mediawan : la direction juridique de Soizick de Linares

Qui la dirige



Issue d'une famille d'ingénieurs, Soizick de Linares entreprend des études de droit « par vocation » avec une haute estime de la matière pénale et même l'envie de défendre « la veuve et l'orphelin ». Finalement, les choses ne se passent pas tout à fait comme prévu. Diplômée d'un master 1 en droit des affaires de l'université Panthéon-Assas, elle découvre le droit international à la faveur d'un grand professeur et effectue un master 2 à Panthéon-Sorbonne en droit international privé et commerce international avant d'obtenir son Certificat d'aptitude à la profession d'avocat (CAPA) en 1993. « Les études sont importantes. Mais, une carrière se construit aussi au fil des expériences professionnelles, des rencontres, des opportunités. Tout n'est pas écrit d'avance », sourit-elle dans son bureau lumineux au nouveau siège de Mediawan dans le 7^e arrondissement parisien. A l'issue de son cursus, Soizick de Linares intègre Arthur Andersen où elle officie près de six ans, avant de rejoindre le groupe de vins et spiritueux Pernod Ricard pendant huit ans. Au mitan des années 2000, elle intègre le Groupe Figaro où elle passera près de dix ans. Celle qui est directrice juridique adjointe rejoint alors en tant que directrice juridique puis secrétaire générale le producteur audiovisuel AB (« Hélène et les garçons », « Alice Nevers », etc.). Ce dernier sera la première acquisition de Mediawan, le SPAC fondé en 2016 par le producteur Pierre-Antoine Capton, l'industriel Xavier Niel et le banquier Matthieu Pigasse afin de créer un géant européen des contenus. AB intègre alors Mediawan et Soizick de Linares devient directrice juridique groupe en mars 2020.

Comment elle s'organise

La direction juridique s'est étoffée considérablement en raison de la politique de croissance externe menée par Mediawan. Aujourd'hui à la tête d'une cinquantaine de juristes, dont la plupart viennent des entreprises rachetées, Soizick de Linares travaille à la structuration de ses équipes. « Mediawan s'est construit très rapidement en moins de six ans. Les juristes ont été beaucoup sollicités et le seront encore dans l'avenir. L'arrivée des plateformes notamment est un challenge et nous devons être capables de répondre à la demande », détaille la responsable. Au quotidien, outre la direction juridique du groupe, Soizick de Linares supervise directement les filiales Mediawan Digital Studio et Mediawan Rights & Thematics. Elle dispose également de directeurs juridiques pour les autres verticales du groupe (Mediawan Studio France, Pictures, international, Prod). « L'audiovisuel est un domaine où le droit est très présent. Compte tenu des investissements en jeu, il est en effet primordial de vérifier la chaîne de droits des programmes et d'assurer leur protection pour permettre une exploitation optimale. Cela crée une charge de travail importante pour nos juristes, parfois chronophage. » Dans ce contexte, la directrice juridique de Mediawan envisage de former les équipes à plus d'agilité ce qui passe, par exemple, par le legal design. « Il me semble important de former nos juristes pour qu'ils soient agiles à la fois pour accompagner au mieux leurs "clients" internes, mais aussi pour appréhender les enjeux d'un secteur où les technologies évoluent très vite. Il faut être réactif et créatif, ne pas se créer de "fausses barrières" », confie cette amatrice de séries qui se ressource dans la pratique de l'équitation.

Comment elle se positionne

Au quotidien, Soizick de Linares rapporte à Delphine Cazaux, directrice générale en charge des opérations nommée début 2020 ainsi qu'à Guillaume Izabel, directeur général délégué Stratégie et M&A. « Forte de mes différentes expériences dans des groupes de plus ou moins grande taille, j'ai été amenée à traiter à la fois de sujets purement "holding" et de sujets plus opérationnels. J'ai souhaité conserver cette dualité chez Mediawan. J'interviens donc à la fois sur des sujets corporate (M&A, compliance, assurances) et business. Par exemple, je supervise en direct l'activité juridique des chaînes, le développement de notre groupe dans le digital et certaines productions d'une de nos filiales, Black Dynamite Production », détaille la directrice juridique.

Qui la conseille

Pour ses besoins en compliance, Soizick de Linares fait appel à l'associé Emmanuel Daoud de Vigo, tandis que sur les enjeux de marques elle reçoit l'appui d'Alain Berthet, associé fondateur de Promark. En corporate, Mediawan est accompagné par le cabinet Jeanine Boulblil ainsi que par Christine d'Ovidio, associée chez Fidal. En concurrence et M&A, le groupe recourt à Jean-Maxime Blutel, associé chez Mayer Brown, et à Judith Fargeot, associée et co-fondatrice de Vivien & Associés. Sur les secteurs audiovisuels, Soizick de Linares est conseillé par Elsa Huisman et Benjamin Giniez du cabinet 111, par Julien Grosslerner de DTMV & Associés (qui vient de rejoindre Simon Associés), mais également par Gilles Vercken et Edouard Mille, tous deux associés chez Vercken & Gaullier. En contentieux enfin, elle recourt à Mathieu Davy, associé fondateur d'Oriamedia ainsi qu'à Daniel Villey, associé de Villey Girard Grolleaud. ■

Pierre-Anthony Canovas

DEAL DE LA SEMAINE

TagEnergy opère une levée de fonds de 450 millions d'euros

Le producteur d'énergie renouvelable TagEnergy vient de faire un tour de table réunissant son actionnaire majoritaire Impala, ainsi que les fonds Mirova – affilié à Natixis Investment Managers – et Omnes Capital. Les trois acteurs injectent, respectivement, 150 millions d'euros.

Fondé en 2019 et implanté dans cinq pays (Royaume-Uni, Espagne, Portugal, France et Australie), TagEnergy souhaite utiliser ces nouvelles ressources financières afin notamment d'accélérer le développement de ses projets internationaux en faveur de la transition énergétique. Avant cette equity, Impala, holding d'investissement fondée et pilotée par l'entrepreneur Jacques Veyrat, et TagTeam Holding, société réunissant les managers actionnaires de TagEnergy, détenaient respectivement 51 % et 49 % du capital. A l'issue de l'opération, ils continueront de contrôler l'entreprise. Mirova et Omnes – dont Jacques Veyrat est membre du comité consultatif – posséderont quant à eux une part minoritaire. Si les conditions suspensives réglementaires habituelles sont levées, le closing sera effectif en juin prochain. Linklaters a conseillé Mirova avec François April,

associé, Samuel Bordeleau, conseil, en énergie et infrastructure; Cyril Boussion, associé, en droit fiscal; et Pierre Zelenko, associé, Nicolas Zacharie, conseil, en antitrust et investissements étrangers. Les équipes londoniennes et portugaises de Linklaters sont également intervenues sur ce deal. Allen & Overy a représenté Omnes Capital avec Alexandre Ancel et Romy Richter, associés, Flora Leon-Servière, en corporate; et Florence Ninane, associée, Clémence d'Almeida, en droit de la concurrence. Allen & Overy est également intervenu sur les aspects australiens de la transaction. Les cabinets Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados au Portugal, et White & Case en Australie, ont représenté TagEnergy. Enfin, Garrigues Beaulac Associés a accompagné Impala avec Julie Garrigues, associée, en corporate.

Le conseil du fonds Mirova: François April, associé chez Linklaters



Quelles sont les perspectives de TagEnergy suite à ce tour de table ?

TagEnergy est une plateforme de développement en énergie renouvelable qui propose plusieurs technologies (éolien, solaire, stockage d'énergie, etc.) en France, mais aussi à l'international, notamment au Portugal, en Espagne, en Australie et en Angleterre. L'entreprise avait besoin de sécuriser ses contrats d'achat sur le long

terme et d'augmenter ses capacités de production (son portefeuille actuel est de 2,7 GW). Notre client Mirova, ainsi qu'Impala et Omnes apportent des ressources financières nécessaires à l'aboutissement de projets arrivant à maturité dans quelques années.

Qu'est-ce qui a motivé Mirova à investir 150 millions d'euros ?

TagEnergy propose à la fois de l'éolien, du solaire et du stockage d'énergie avec les batteries, ce qui multiplie d'autant le potentiel d'investissement. Traditionnellement, un fonds pouvait miser sur une technologie, et sur un pays. Dans ce cas de figure, Mirova a la possibilité d'accroître sa mise sur ce secteur, sur plusieurs produits en même temps. Notre client a déjà par le passé contribué au financement en fonds propres de plus de 5,7 GW de capacité installée, ce qui démontre l'alignement avec les intérêts de TagEnergy.

Que contient le pacte d'actionnaires ?

Y figurent principalement des éléments relatifs aux apports de chacun des fonds, et à leur prise de participation au sein du capital de TagEnergy. La direction de l'entreprise et les gestionnaires de fonds ont également fixé les conditions de sortie de ces derniers, ainsi que les cessions possibles. Le pacte d'actionnaires prévoit, par ailleurs, les sanctions applicables en cas de non-réalisation des opérations visées par les investissements, ce qui est assez fréquent sur ce type de transaction.

Avez-vous rencontré des problématiques particulières liées au caractère international de l'opération ?

Le point le plus important de cette transaction a été notamment d'évaluer les risques, en mesurant les chances de succès des projets en cours de développement, ce qui n'est pas exactement le même process d'un pays à un autre. Chaque investissement nous oblige à mesurer, pour nos clients, les risques juridiques induits – tels que le cadre réglementaire, les éventuels contentieux, etc. – et par conséquent la valeur de cet investissement. Toutefois, ayant contracté une alliance avec le cabinet Allen & Overy depuis quelques années en Australie, nous avons pu rapidement résoudre des problématiques contentieuses rencontrées dans cette zone géographique, notamment en raison des oppositions concernant l'installation d'éoliennes. ■

Propos recueillis par Céline Valensi

DEALS

FUSIONS-ACQUISITIONS

White & Case et T&A sur la prise de participation majoritaire de Showroomprivé dans The Bradery

La plateforme de vente événementielle en ligne Showroomprivé a signé un accord pour l'acquisition d'une participation majoritaire (51 %) du capital de la start-up d'e-commerce The Bradery, avec une possibilité d'acquérir le solde (49 %) à l'horizon 2026. Positionnée en France, en Espagne et en Belgique sur le segment de la mode « premium » à destination des milléniaux, cette dernière revendique près de 200 000 acheteurs et 400 marques partenaires. De son côté, Showroomprivé, filiale de SRP Group, propose plus de 3 000 marques partenaires en France et à l'international (Espagne, Royaume-Uni, Italie). Cotée sur le marché Euronext Paris, elle a réalisé un chiffre d'affaires de près d'un milliard d'euros en 2021 et emploie plus de 950 personnes. Cette acquisition stratégique permettra à Showroomprivé de poursuivre sa croissance en s'appuyant notamment sur The Bradery pour monter en gamme. La finalisation de l'opération devrait avoir lieu au cours du deuxième trimestre 2022. **White & Case** a conseillé The Bradery avec **Guillaume Vitrich**, associé, et **Anais Eudes**, en corporate. **T&A Associés** a accompagné Showroomprivé avec **Lesly Tarica** et **Laurent Azoulai**, associés, et **Sophie Raballand**, en corporate.

Hoche Avocats sur le build-up de Technology & Strategy

Le groupe Technology & Strategy (T&K), acteur européen du conseil en nouvelles technologies, vient d'opérer un rapprochement stratégique avec l'entreprise Intys Partners, positionnée sur le même segment de marché, via une prise de participation majoritaire. Ce build-up s'est fait grâce à la cession de l'intégralité des parts détenues par le gestionnaire de patrimoine Omnes au sein d'Intys Partners. Ce rapprochement d'activités complémentaires positionne désormais le groupe T&K comme un acteur de premier plan en Europe. Fondé en 2008, ce dernier est spécialisé en conseil en ingénierie et dans le management de projet, avec une expertise notamment dans les systèmes embarqués. Le groupe poursuit une logique de croissance externe permettant d'atteindre son plan « scale up » à l'horizon 2024. Basé à Bruxelles, Intys Partners, qui emploie près de 480 collaborateurs, viendra renforcer l'expertise de T&K notamment sur le secteur Santé. En 2021, le cabinet a réalisé plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires, et fait l'acquisition en France d'Univers Retail ainsi que de l'ancienne filiale française du groupe Jaggaer spécialisée dans le domaine de l'outsourcing des achats. **Hoche Avocats** a représenté les actionnaires d'Intys avec **Grine Lahreche**, associé, **Sophie Millet**, counsel, **Imane Sayah**, en corporate; **Jérôme Mas**, associé, **Alexandre Thuau-Renaudet**, en fiscal; et **Sophie Dechaumet**, associée, **Christophe Marie**, en droit social. Le cabinet belge Liedekerke a également représenté Intys. Enfin, les équipes belges de CMS Francis Lefebvre sont intervenues auprès de T&S.

Ashurst et Walter Billet sur la cession de C&K Switches par Sun Capital Partners

Le fonds d'investissement américain Sun Capital Partners a cédé C&K Switches, fabricant tricolore de commutateurs électromécaniques, au distributeur Littelfuse pour un montant de 540 millions de dollars. Il avait participé à l'accélération de la croissance du groupe notamment via deux acquisitions stratégiques (Vuillermoz en 2018 et EIS Electronics en 2021). C&K Switches revendique un portefeuille produit de plus de 8,5 millions de combinaisons d'interrupteurs à destination des secteurs de l'industrie, des transports ou encore de l'aérospatiale. L'opération demeure sous réserve d'autorisation des autorités réglementaires. **Ashurst** a accompagné le fonds Sun Capital Partners avec **Noam Ankri**, associé, en corporate; **Pierre Roux**, associé, en finance; **Olivier Dorgans**, associé, en compliance; **Jacques Dabreteau**, associé, en droit public et investissements étrangers; **Muriel Pariente**, associée, en droit social; et **Philippe None**, associé, en droit immobilier. Les équipes allemandes, luxembourgeoises, américaines et asiatiques d'Ashurst sont également intervenues auprès du fonds. **Weil, Gotshal & Manges UK** a représenté Littelfuse. Enfin, **Walter Billet** a conseillé C&K Switches avec **Alan Walter**, associé, sur les aspects IP/IT.

PRIVATE EQUITY

Cinq cabinets sur l'acquisition de Recocash

Qualium Investissement, via son nouveau fonds Qualium Fund 3, vient de prendre une participation majoritaire au sein de la société de recouvrement de créances Recocash, détenue depuis 2019 par le fonds IK Partners. Cette opération, valorisée à 100 millions d'euros, a été structurée sur la base d'une dette unitranche de 50 millions d'euros par LGT Capital Partners. Fondée en 1971, Recocash propose des solutions globales pour ses clients en B2B et B2C. L'entreprise, qui emploie 150 personnes réparties entre Rambouillet (78) et Lyon (69), revendique le recouvrement de plus d'un million de créances par an. Cette opération lui permettra de poursuivre ses investissements notamment en R&D. **Mayer Brown** a conseillé Qualium Investissement avec **Guillaume Kuperfils** et **Hadrien Schlumberger**, associés, **Ségolène Dufétel**, counsel, **Charlotte Crepon** et **Abdallah Ktirik**, en corporate; **Elodie Deschamps**, associée, **Pauline Barbier** et **Maxime Billaut**, en fiscalité; et **Maud Bischoff**, associée, **Constance Bouchet** et **Maxime Rosso-Tosolini**, en financement. **Goodwin** a épaulé LGT Capital Partners avec **Adrien Paturaud**, associé, et **Marie Mognolle**, en corporate. **Volt Associés** a épaulé IK Partners avec **Emmanuel Vergnaux**, associé, **Guilhem de Courson** et **François-Joseph Brix**, en corporate; et **Stéphane Letranchant**, associé, **Massimo Berti**, en fiscalité. **Paul Hastings** a accompagné l'équipe de management de Recocash avec **Etienne Mathey**, associé, **Moussa Mbodji** et **Carla Candela**, en corporate et sur les aspects contractuels. Enfin, **Cazals Manzo Pichot** a également conseillé les managers.

de Recocash avec **Romain Pichot**, associé, **Morgan Anfray**, counsel, et **Gul Karacam**, en droit fiscal.

Allen & Overy et Weil sur la cession de Leetchi et Mangopay à Advent International

Le groupe coopératif Crédit Mutuel Arkéa a cédé la majorité du capital de la start-up de cagnotte en ligne Leetchi et de sa filiale Mangopay au fonds d'investissement américain Advent International pour un montant de 75 millions d'euros. Créée en 2009 par Céline Lazorthes, Leetchi est une entreprise tricolore qui propose un système de cagnottes collaboratives en ligne, ainsi qu'un outil de transfert d'argent par courriel. Advent International souhaite notamment appuyer la croissance externe de Mangopay, solution de paiement pour les marketplaces et plateformes de crowdfunding, et lui permettre de passer au stade de licorne d'ici 3 à 5 ans. À l'issue de l'opération, Crédit Mutuel Arkéa restera au capital des deux entreprises à travers une détention minoritaire (10 %) et siègera au conseil d'administration. La transaction, qui a déjà fait l'objet de consultations avec les instances représentatives du personnel, est en attente des autorisations réglementaires.

Allen & Overy a conseillé le Crédit Mutuel Arkéa avec **Jean-Claude Rivalland**, associé, **Flora Leon-Servièrre** et **Alexia Monne**, en corporate; **Claire Tournieux**, associée et **Camille Wattrélos**, en droit social; **Mathieu Vignon**, associé, **Walfroy Vivier** en fiscal; et **Mia Dassas**, counsel, en réglementation financière. Le bureau luxembourgeois d'Allen & Overy est également intervenu auprès du Crédit Mutuel Arkéa. **Weil, Gotshal & Manges** a accompagné Advent International avec **Jean Beauchataud**, associé, **Jean-Baptiste Cornic**, counsel, **Lise Laplaud** et **Djenabou Barry**, en corporate; et **Romain Ferla**, associé, **Gabriel Charki**, sur les aspects antitrust.

Veil Jourde et Joffe sur la cession des parts du club de football Red Star FC

Le dirigeant du club de football Red Star FC, Patrice Haddad, est entré en négociations exclusives avec le fonds américain 777 Partners pour le rachat de ses parts. La transaction est

estimée à 10 millions d'euros. Basé à Miami, le fonds a notamment été choisi pour la qualité de son projet mettant en œuvre une politique sportive en phase avec les attentes du club francilien. 777 Partners a acquis une solide expérience dans la gestion de clubs de football. Il est actuellement propriétaire du Genoa CFC, en Italie, et du Standard de Liège, en Belgique. Il détient également une participation majoritaire (70 %) au sein du club brésilien Vasco de Gama, et une part importante dans le Sevilla F.C., en Espagne. Patrice Haddad, à la tête du Red Star FC depuis 2008, conservera la présidence à l'issue de l'opération. **Veil Jourde** a conseillé le Red Star FC (et sa holding PH1) avec **Pierre Deval**, associé, et **Claire Muhar**, en M&A. **Joffe & Associés** a représenté le fonds 777 Partners avec **Romain Soiron**, **Thomas Lepeytre** et **Aymeric Dégremont**, associés, en M&A.

Simmons & Simmons sur la création du fonds Tilt Capital Fund 1

Le fonds de capital croissance Tilt Capital Partners, adossé au groupe Siparex, vient de créer un nouveau fonds, Tilt Capital Fund 1, dédié au financement des entreprises de la transition énergétique en Europe. Ce dernier a réalisé son premier closing pour un montant de 145 millions d'euros et vise désormais le déploiement d'une stratégie lui permettant d'atteindre son objectif de 250 millions d'euros. En outre, le fonds a reçu le soutien de nombreux investisseurs parmi lesquels la Banque européenne d'investissement (BEI), le Fonds européen d'investissement (FEI) ou Bpifrance, mais également des investisseurs institutionnels, privés et family offices. Tilt Capital Fund 1 dont la stratégie s'articule autour de l'efficacité énergétique se concentrera principalement sur des PME françaises et européennes, en particulier dans les secteurs de l'énergie renouvelable décentralisée, de l'électronique de puissance, de la chaleur renouvelable et de l'optimisation de consommation. **Simmons & Simmons** a accompagné Tilt Capital Partners avec **Agnès Rossi**, associée, **Marcela Moraru**, of counsel, et **Marie Keusch**, sur les aspects de création et structuration de fonds.

FUSIONS-ACQUISITIONS

Contrôle des investissements étrangers en France : anticiper les mesures à prendre dans les opérations de M&A

La procédure de contrôle des investissements étrangers en France (IEF) est souvent perçue comme opaque et constitue une source d'incertitudes dans les opérations de M&A. Dans l'attente de la publication par la direction générale du Trésor des lignes directrices 2022 du contrôle IEF, certaines considérations pratiques permettent aux investisseurs étrangers de mieux cerner cette procédure.



Par Pierre Gougé,
associé,

La direction générale du Trésor a récemment publié, en date du 22 février 2022, des dossiers types pour le dépôt de demandes d'examen préalable ou d'autorisation au titre du contrôle des investissements étrangers en France (IEF)¹. Ces documents sont dans la lignée de l'objectif de transparence affiché par le ministère de l'Economie quant au dispositif de contrôle des IEF. La publication de lignes directrices, prévue courant 2022, à propos desquelles vient d'être lancée une consultation publique, devrait également permettre de clarifier l'interprétation de cette réglementation.

La tendance actuelle d'élargissement du champ d'application de la réglementation relative au contrôle des IEF² incite les acteurs des opérations de M&A à être de plus en plus vigilants et à anticiper le plus tôt possible ce volet dans le cadre de leurs transactions.

Identifier les secteurs d'activité et les contrats sensibles concernés

La liste des secteurs d'activité entrant dans le champ d'application de la réglementation IEF, qui n'a pas cessé de s'étendre au cours des dernières années, peut apparaître opaque, notamment en raison de la technicité de certaines notions auxquelles il est fait référence, par exemple les activités relatives aux moyens et prestations de cryptologie.

L'interprétation de la réglementation nécessite, d'une part, la connaissance précise des activités de la cible. Il s'agit bien ici de considérer l'ensemble des activités de la cible, la réglementation n'impose en effet aucun seuil de matérialité, de sorte que, en théorie, une activité, aussi marginale soit-elle, serait susceptible d'entraîner l'application de la réglementation. Il convient, d'autre part, d'interpréter cette réglementation au regard de son principal objectif : préserver toute atteinte à l'intérêt national.

A titre d'exemple, la réglementation impose de faire figurer dans le dossier de demande déposé par l'investisseur la liste des clients français de la

cible et des activités exercées par cette dernière à leur profit. En pratique, cette liste peut s'avérer être importante. Dans un souci d'efficacité, cette liste devra avant tout permettre d'apprécier l'étendue des relations entretenues avec les clients français considérés comme « sensibles », notamment les institutions publiques relevant des domaines sensibles visés par la réglementation, tels que certains ministères. La direction générale du Trésor disposera toujours de la possibilité de questionner l'investisseur afin d'obtenir davantage d'informations. Ce travail d'analyse est à effectuer le plus en amont possible, dès la phase de due diligence, en raison de l'impact potentiel d'une application de la réglementation sur le calendrier de l'opération.

Anticiper le calendrier de la procédure de contrôle

La demande d'autorisation, préparée en collaboration avec la cible et son conseil, notamment afin d'obtenir l'ensemble des informations requises concernant cette dernière, doit être déposée par l'investisseur. Dans un délai de 30 jours ouvrés à compter de la réception de la demande (phase 1), le ministre de l'Economie se prononce et indique : soit que l'investissement ne relève pas de la réglementation relative aux IEF, soit qu'il y est soumis et est autorisé, soit qu'il y est soumis mais qu'un examen complémentaire est nécessaire, le dossier entrera alors en phase 2. En l'absence de réponse dans ce délai de 30 jours ouvrés, la demande d'autorisation est réputée rejetée.

Le dépôt du dossier de demande est potentiellement suivi d'une phase d'échanges avec la direction générale du Trésor durant laquelle cette dernière formule des demandes de documents/informations complémentaires. A ce titre, les parties noteront que le point de départ du délai de 30 jours ouvrés ne coïncide pas nécessairement avec le dépôt formel de la demande.

Ce point de départ est en effet retardé à la date à

laquelle la direction générale du Trésor considère le dossier comme étant complet. L'investisseur en est informé lors de ses interactions avec cette dernière. Le cas échéant, l'ouverture d'une phase 2 par le ministre accorde un délai supplémentaire pour généralement permettre à la direction générale du Trésor d'apprécier la teneur des conditions qui seront assorties à l'autorisation.

La réception de la notification de l'ouverture de cette seconde phase ouvre un nouveau délai de 45 jours ouvrés à l'issue duquel l'investissement est soit refusé, soit autorisé et assorti du respect de certaines conditions. L'absence de réponse vaut une nouvelle fois refus.

Les parties garderont à l'esprit que les délais indiqués sont des délais maximaux et qu'il est ainsi possible de tenir un calendrier raccourci. Enfin, dans une démarche d'anticipation, il est toujours possible de recourir à la procédure de demande d'examen préalable afin de savoir si les activités de la cible entrent dans le champ d'application de la réglementation relative aux IEF. La demande peut émaner de la cible ou de l'investisseur; dans ce dernier cas, cela est réalisé avec l'accord de la cible. Le ministre dispose alors d'un délai de deux mois pour se prononcer.

Intégrer la nature des conditions éventuelles attachées à l'autorisation

La nature et l'étendue des conditions imposées à l'investisseur dans le cadre de l'obtention de l'autorisation du ministre peuvent impacter la structuration de l'opération ainsi que certaines projections effectuées par l'investisseur. A cet égard, la confidentialité des procédures et l'absence de publicité des décisions constituent un frein majeur à l'objectif d'anticipation recherché par les parties.

Néanmoins, le fil conducteur de la réglementation, à savoir la préservation des intérêts nationaux, donne une certaine visibilité quant à la nature des engagements exigés de la part des investisseurs. Il peut, par exemple, être anticipé des mesures quant à la gouvernance de la cible ou quant à la mise en œuvre de politiques/mesures permettant de garantir la protection d'informations considérées comme sensibles/confidentielles. En outre,

le ministre peut imposer des mesures de transparence, notamment via la désignation d'un ou de plusieurs points de contact opérationnels, lesquels seront chargés de s'assurer du respect des conditions par l'investisseur. A ce titre, des obligations de reporting peuvent être imposées, telles que la

communication d'un rapport annuel sur le suivi de l'application de ces conditions.

En pratique, comme l'expose la direction générale du Trésor dans son rapport IEF 2021, le ministère s'appuie sur un comité interministériel lors de l'instruction ainsi que dans le suivi du respect des conditions. Il s'avère que seuls certains ministères (voire un seul) peuvent être concernés par les activités de la cible. Dans ce cas, la phase d'instruction peut potentiellement être raccourcie. Les conditions seront également susceptibles de concerner un périmètre plus restreint.

En tout état de cause, la procédure de contrôle des

IEF est construite d'échanges entre l'investisseur et Bercy. Si l'on imagine mal certaines conditions pouvoir être négociées, la fourniture d'explications afin de justifier une situation particulière apparaît tout à fait envisageable. Cette phase de coopération aura également vocation à se poursuivre dans la phase de suivi du respect des conditions, notamment à travers les interactions avec le point de contact opérationnel. ■



et Edouard Pique,
avocat,
Delsol Avocats

La nature et l'étendue des conditions imposées à l'investisseur dans le cadre de l'obtention de l'autorisation du ministre peuvent impacter la structuration de l'opération ainsi que certaines projections effectuées par l'investisseur.

1. A titre de rappel, la notion d'investisseur vise (i) toute personne physique de nationalité étrangère, (ii) toute personne physique de nationalité française qui n'est pas domiciliée en France au sens de l'article 4 B du code général des impôts, (iii) toute entité de droit étranger, et (iv) toute entité de droit français contrôlée par une ou plusieurs personnes ou entités mentionnées au (i), (ii) ou (iii). La notion d'« investissement étranger » vise quant à elle, (i) toute acquisition du contrôle (au sens de l'article L. 233-3 du code de commerce) d'une société française, (ii) pour les investisseurs non communautaires, le franchissement, direct ou indirect, seul ou de concert, de 25 % des droits de vote d'une société française (ce seuil est de 10 % jusqu'au 31 décembre 2022 pour les sociétés cotées), et enfin, (iii) l'acquisition de tout ou partie d'une branche d'activité d'une société française.

2. Notamment, dans le contexte de la Covid-19, un arrêté du 27 avril 2020 est venu ajouter les biotechnologies à la liste des technologies critiques mentionnées au 1° du III de l'article R. 151-3 du code monétaire et financier.

CORPORATE

Point sur les promesses et les pactes de préférence six ans après la réforme du Code civil

La promesse de vente et le pacte de préférence, deux instruments clés dans les opérations de M&A, avaient fait leur entrée dans le Code civil à l'occasion de la réforme de 2016. Restaient toutefois quelques zones d'ombre sur la portée ou l'efficacité de certaines dispositions les régissant.



Par Ali Baydoun,
counsel,
Jeantet

En privant d'effet la rétractation de la promesse avant la levée de l'option, l'article 1124 du Code civil issu de la réforme de 2016 avait mis fin à la position constante et très contestée de l'arrêt Consorts Cruz¹. Par deux arrêts remarquables du 23 juin 2021² et du 20 octobre 2021³, la Cour de cassation a étendu l'application de l'article 1124 aux promesses conclues sous le régime antérieur au 1^{er} octobre 2016⁴.

Le débat sur la portée de la rétractation du promettant avant la levée de l'option définitivement clos

Le visa de l'arrêt du 20 octobre 2021 est particulièrement intéressant en ce qu'il fonde sa solution sur l'ancien article 1134 du Code civil sur la force obligatoire des contrats⁵. Il confirme ainsi clairement le fondement juridique de l'inefficacité de la rétractation.

Il ne s'agit pas de l'exécution forcée d'une obligation de faire reconnue comme principal remède en matière contractuelle depuis la réforme, mais de la force obligatoire du contrat. En ce sens l'arrêt précité place le débat au niveau de la formation du contrat et non de l'inexécution d'une obligation de faire. En effet, l'obligation de faire en matière de vente doit simplement impliquer les démarches nécessaires afin de donner plein effet au transfert de propriété au titre d'une vente déjà formée, tel que remettre la documentation nécessaire en vue de réaliser la vente ou livrer l'objet de la vente. Placer le débat au niveau de l'inexécution d'une obligation de faire, à l'instar de la jurisprudence antérieure, n'était pas pertinent.

Dès qu'il consent à la promesse, le promettant s'engage de manière irréversible. La formation du contrat de cession d'une manière ferme et irrévocable n'attend que la levée de l'option exprimant le consentement de l'autre partie, laquelle permettra la rencontre des volontés réciproques de vendre et d'acquiescer. Cela revêt, au-delà de la cohérence de la

solution, un intérêt pratique : en cas de rétractation de la promesse, nul besoin pour le bénéficiaire de l'option de fonder sa réclamation sur l'article 1221 du Code civil qui exige, pour reconnaître l'exécution forcée, la proportionnalité entre son coût pour le débiteur et son intérêt pour le créancier. La révocation de la promesse est tout simplement inefficace, sans devoir apprécier d'autres considérations liées à la proportionnalité de la sanction⁶.

Reste le débat initié par la Cour à l'occasion dans son arrêt du 23 juin 2021 sur la portée de la stipulation contraire insérée dans le contrat de promesse permettant au promettant de pouvoir révoquer celle-ci⁷. Un commentateur a pu s'interroger sur le sens de l'indication liée à cette stipulation contraire⁸. D'autres auteurs ont estimé que, par cette précision, la Cour ménagerait la possibilité pour les parties de déroger à l'exécution forcée en stipulant une réparation uniquement par équivalent. Il n'est pas certain que cela corresponde à la volonté de la Cour. La faculté contractuelle de dédit n'est pas une exception à l'exécution forcée, mais un aménagement contractuel valable en toute matière, permettant à l'une des parties de retirer son consentement dans un certain délai. A notre sens, la position de la Cour de cassation fait simplement référence à l'application en matière de promesse de l'article 1122 du Code civil reconnaissant le droit de dédit dans tout contrat⁹.

Toutefois, pour que la stipulation contraire susvisée ne porte pas atteinte à la sécurité juridique, il serait légitime d'exiger qu'elle soit encadrée dans un délai et d'en préciser les modalités. A titre d'illustration, il pourrait être exigé que la rétractation soit notifiée par écrit au bénéficiaire de l'option dans un délai imparti à cet effet et, en tout état de cause, avant que l'option ne soit levée.

L'efficacité des pactes de préférence toujours incertaine

La codification à droit constant opérée par la

réforme de 2016 n'a toujours pas permis une évolution significative en matière de pacte de préférence.

Selon la solution jurisprudentielle classique, reprise à l'article 1123 du Code civil et récemment confirmée¹⁰, pour que le bénéficiaire d'un pacte puisse obtenir l'annulation de la cession réalisée au profit d'un tiers en violation du pacte, il doit prouver non seulement que le tiers avait connaissance de l'existence du pacte, mais qu'il avait également connaissance de l'intention du bénéficiaire de s'en prévaloir. Or, le fait que cette preuve soit extrêmement difficile à rapporter limite considérablement l'efficacité des pactes de préférence.

La réforme avait tenté d'y remédier par l'instauration d'une action interrogatoire. Celle-ci permet au tiers acquéreur de sommer le bénéficiaire d'un pacte de faire savoir ses intentions dans un délai raisonnable sous peine de perdre la possibilité d'exercer son droit de préférence¹¹. Elle s'est avérée un véritable échec¹². Dans notre pratique du droit des affaires, elle est restée lettre morte, et pour cause ! Lorsque l'existence de la promesse est portée à la connaissance du tiers dans le cadre de l'audit ou autrement, ce dernier n'a pas intérêt à interroger le bénéficiaire sur ses intentions. Il serait plutôt tenté de maintenir le doute sur les intentions du bénéficiaire et de poursuivre la cession envisagée, pour ne pas risquer de la remettre en cause. Dès lors, comment la sécurité juridique des pactes de préférence pourrait-elle être améliorée ?

Rappelons tout d'abord que le devoir d'information du vendeur, désormais d'ordre public, fait peser sur ce dernier l'obligation d'informer son acquéreur de l'existence du pacte de préférence. Il s'agit, à notre sens, d'une information d'importance déterminante pour le consentement de l'acquéreur au sens de l'article 1112-1 du Code civil. Dans le cadre d'une cession de titres, le cédant doit, avant la conclusion d'un engagement ferme d'acquérir, mettre à disposition de l'acquéreur, dans le cadre de l'audit, tout pacte d'associés existant afin de porter à sa connaissance les éventuelles restrictions sur la cession des titres, dont les pactes de préférence. Ainsi, l'acquéreur est censé être au courant de l'existence du pacte.

Quant à l'existence de l'intention du bénéficiaire de s'en prévaloir, l'article 1123 du Code civil aurait

pu rendre l'action interrogatoire obligatoire pour l'acquéreur, dès lors qu'il a eu connaissance de l'existence du pacte, en exigeant qu'il s'enquière auprès du bénéficiaire pour confirmer son intention de ne pas s'en prévaloir. La rédaction suivante aurait pu être utilement envisagée « le tiers doit demander par écrit au bénéficiaire de confirmer dans un délai qu'il fixe et qui doit être raisonnable, l'existence d'un pacte de préférence et s'il entend s'en prévaloir ». Il s'agit d'une voie qui aurait pu

améliorer l'efficacité des pactes et la sécurité juridique en évitant considérablement les éventuels conflits entre acquéreur et bénéficiaire du pacte. ■

Pour que le bénéficiaire d'un pacte puisse obtenir l'annulation de la cession réalisée au profit d'un tiers en violation du pacte, il doit prouver non seulement que le tiers avait connaissance de l'existence du pacte, mais qu'il avait également connaissance de l'intention du bénéficiaire de s'en prévaloir.

1. Civ. 3e, 15 décembre 1993, n° 91-10.199, la rétractation avant la levée de l'option exclut « toute rencontre des volontés réciproques de vendre et d'acquiescer ».

2. Civ. 3e, 23 juin 2021, 20-17.554, publié au bulletin, précisant que la rétractation du promettant n'empêche pas la formation du contrat, « sauf stipulation contraire ».

3. Civ. 3e, 20 octobre 2021, 20-18.514, publié au bulletin.

4. Date d'entrée en vigueur de l'ordonnance n° 2016-131.

5. « Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites. Elles ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel, ou pour les causes que la loi autorise. »

6. Il est d'usage d'insérer la stipulation suivante : les parties conviennent que l'exécution forcée constituera un recours proportionnel excluant l'exception de la disproportion manifeste au sens de l'article 1221 du Code civil. Cette stipulation est vouée à devenir une simple clause de style.

7. L'arrêt du 23 juin 2021 précité précise que la rétractation est inefficace « sauf stipulation contraire ».

8. Nicolas Molfessis, note sous Civ. 3e, 23 juin 2021, n° 20-17.554, publié à la Semaine Juridique, Ed. Générale, n° 47, 22 novembre 2021, 1226.

9. L'article 1122 du Code civil prévoit la possibilité d'un délai de rétractation « qui est le délai avant l'expiration duquel son bénéficiaire peut rétracter son consentement ».

10. Chambre civile 3, 4 mars 2021, 19-22.971, publié au Bulletin.

11. Article 1123 du Code civil alinéa 3 : « Le tiers peut demander par écrit au bénéficiaire de confirmer dans un délai qu'il fixe et qui doit être raisonnable, l'existence d'un pacte de préférence et s'il entend s'en prévaloir. »

12. Nous l'avons qualifié d'innovation dans une précédente tribune. La pratique depuis la réforme a démontré l'effet très limité de cette « innovation », cf. « Quelques impacts de la réforme du droit des contrats sur notre pratique M&A », Anne Toupenny-Schueler et Ali Baydoun, Option Finance, 21 mars 2016.

Option DROIT & AFFAIRES

www.optiondroitetaffaires.fr



ABONNEZ-VOUS !

- La lettre hebdomadaire Option Droit&Affaires (46 numéros par an) chaque mercredi soir, consultable sur le web, tablettes et smartphones
- Les Hors-série « Classements » Private Equity, Restructuring, M&A, Contentieux et Arbitrage, Fiscal (5 numéros par an)
- Les suppléments « Les rencontres d'experts » (7 numéros par an)



BULLETIN D'ABONNEMENT

A compléter et à retourner à : @ abonnement@optionfinance.fr

ou par courrier à : ☒ Option Finance - Service abonnement, 10 rue Pergolèse, 75016 Paris

J'accepte votre offre et vous demande d'enregistrer mon abonnement à Option Droit&Affaires au tarif de :

- Entreprise : 898 euros H.T./an (soit 916,86 euros TTC)
- Cabinet de moins de 10 avocats : 1 098 euros H.T./an (soit 1 121,06 euros TTC)
- Cabinet entre 10 et 50 avocats : 1 398 euros H.T./an (soit 1 427,36 euros TTC)
- Cabinet ayant plus de 50 avocats : 1 698 euros H.T./an (soit 1 733,66 euros TTC)

■ M. ■ Mme	Nom :	Prénom :
Fonction :		Société :
Adresse de livraison		
N° de téléphone :		
Pour recevoir la lettre d'Option Droit & Affaires chaque mercredi soir, merci de nous indiquer un email de contact de référence :		
Mode de règlement :		
<input type="checkbox"/> Chèque ci-joint à l'ordre d'Option Finance <input type="checkbox"/> Règlement à réception de la facture		
Date et signature obligatoires :		

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.