

Option & DROIT AFFAIRES

L'ÉVÉNEMENT

Herbert Smith Freehills revoit son top management à Paris

Régis Oréal, associé banque et finance, prend les rênes du bureau parisien d'Herbert Smith Freehills. Le nouveau managing partner collaborera avec un management board en partie renouvelé, les associés Emma Röhsler et Edouard Thomas y faisant leur entrée.

Herbert Smith Freehills profite de la période estivale pour revoir la gouvernance du bureau de Paris, sa position la plus importante en Europe. Régis Oréal se voit confier le poste de managing partner pour un mandat de trois ans, succédant ainsi à Frédéric Bouvet qui occupait ces fonctions depuis 2017. Le quarantenaire, associé du département Banque et finance depuis 2006, a officié auparavant au sein des cabinets De Pardieu Brocas Maffei et Hogan Lovells, après un début de carrière à la Banque Paribas. Il intervient pour le compte de prêteurs et sponsors dans le cadre d'opérations de financement de projet, notamment dans le domaine des énergies renouvelables, ainsi que pour le compte de banques et institutions financières dans le domaine de la réglementation bancaire et pour des opérations de réorganisation et de cession/restructuration de leurs portefeuilles. Le diplômé d'un DEA droit privé de l'université Paris II Panthéon-Assas et d'un LLM droit européen de l'université d'Exeter (Royaume-Uni) est, par ailleurs, actif en matière de financements corporate et immobilier. « Je souhaite m'inscrire dans la continuité du développement du cabinet entrepris par Frédéric Bouvet », explique Régis Oréal. Herbert Smith Freehills revendique un chiffre d'affaires de 72 millions d'euros en 2021 pour son bureau parisien (32 associés), contre 57 millions d'euros il y a cinq ans. Après la



Régis Oréal

promotion comme associée en corporate de Laurence Vincent en mai et l'arrivée de Michaël Armandou en financement de projets fin 2021, des recrutements devraient suivre dans les prochains mois pour encore se renforcer en corporate et en financement. « Ce sont des domaines dans lesquels nous voulons continuer à croître. Nous souhaitons également pousser le contentieux et

l'arbitrage. Les nouvelles technologies, la data et le cyber, ainsi que le private capital sont aussi des secteurs qui nous intéressent. Le plan européen de développement du cabinet est très intense », précise le nouveau managing partner parisien à la suite de sa première réunion avec ses homologues étrangers, qui s'est tenue à Milan fin juin. Dans le cadre de ses nouvelles prérogatives, Régis Oréal collaborera étroitement avec le management board, qui fait également l'objet de changements dans l'Hexagone. L'entité en charge de la gestion et du fonctionnement du bureau de Paris compte désormais dans ses rangs les associés Emma Röhsler, responsable de la pratique droit social pour la zone EMEA, et Edouard Thomas, positionné en corporate. De leurs côtés, les associés Rebecca Major, responsable de la pratique énergie, et Jonathan Mattou, qui pilote la pratique droit pénal des affaires et compliance, se maintiennent au sein du management board, tout comme le directeur général du bureau de Paris Jean-Didier Billard. ■ Sahra Saoudi

AU SOMMAIRE

Communauté

Les rangs de PWC Société d'Avocats s'étoffent de 8 associés p.2
Carnet p.2
Les actualités de la semaine p.3
« Des comparatifs seront faits en Europe, et les mauvais élèves seront pointés du doigt » p.4

Affaires

La Semop vise le développement de Port-la-Nouvelle p.5

Le conseil du consortium Nou Vela: Sylvain Bergès, associé, chez Racine p.5
Deals p.6-7

Analyses

Métavers: un espace dématérialisé encore dénué de toute sécurité juridique? p.8-9
Fiscalité liée aux accords entre une société mère française et sa filiale argentine p.10-11

CABINET DE LA SEMAINE

Les rangs de PwC Société d'Avocats s'étoffent de 8 associés

Lisa Fécard, Sandra Fleurier, Arielle Ohayon-Cohen, Claire Pascal-Oury, Simon Perrot, Jérémie Schwarzenberg, Marie Sciberras et François-Marc Venier figurent dans la nouvelle promotion d'associés de PwC Société d'Avocats.

PwC Société d'Avocats vient de coopter 8 associés. C'est ainsi le cas de **Lisa Fécard**, spécialisée en fiscalité digitale qui a rejoint le cabinet en 2011. La diplômée d'un Master 2 droit fiscal international de l'université Paris I Panthéon-Sorbonne et ingénieure en informatique et audit des systèmes d'information intervient sur les problématiques fiscales en matière de contrôle informatisé/fichier des écritures comptables, de changement de systèmes, de mise en œuvre des processus d'archivage fiscal et de gestion des projets de facturation électronique. Après avoir commencé sa carrière chez Deloitte Société d'Avocats en 2006, **Sandra Fleurier** a rejoint le département Industries et Services de PwC Société d'Avocats en 2008 et vient également d'y être promue associée. Diplômée d'un Master 2 droit des affaires à l'université Paris II Panthéon-Assas, ainsi que d'un Master 2 fiscalité internationale et d'un LL.M. droit de Bond University (Australie), elle intervient sur les projets complexes de fiscalité internationale et en matière de transformation de la fonction fiscale. Autre promotion, celle d'**Arielle Ohayon-Cohen**. Cette dernière conseille des fonds d'investissement mid/large cap et des groupes multinationaux dans leurs projets d'acquisition ou de cession. Titulaire d'un DEA fiscalité de l'université Paris II Panthéon-Assas, elle a commencé sa carrière chez Deloitte en 2002, avant de rejoindre PwC Société d'Avocats trois ans plus tard. Autre associée, **Claire Pascal-Oury**. La diplômée de l'ISIT et d'un DESS juriste d'affaires de l'université Paris XI a débuté sa carrière en 2005 chez Brunswick Société d'Avocats, avant de rejoindre l'équipe Deals Legal de PwC

Société d'Avocats en 2007. Elle intervient auprès des fonds d'investissement mid/large cap et des entreprises pour leurs projets d'acquisition, cession ou restructuration. **Simon Perrot** se voit également coopté au rang d'associé. Le diplômé d'un Master 2 droit fiscal des affaires de l'université de Lille et d'un mastère spécialisé droit et management international d'HEC Paris et de l'ESCP a intégré PwC Société d'Avocats en 2009. Il accompagne les projets de réorganisations et les transactions. Quant à **Jérémie Schwarzenberg**, autre associé promu, il officie auprès de fonds de private equity et de groupes multinationaux dans le cadre de leurs transactions dans les secteurs de l'éducation, de la santé et des infrastructures. Diplômé de Sciences Po Paris et d'un master 2 fiscalité internationale de l'université Paris II Panthéon-Assas, il a rejoint PwC Société d'Avocats en 2011, après six années chez EY. Quant à **Marie Sciberras**, diplômée du magistère de juriste d'affaires de l'université Paris II Panthéon-Assas, elle est nommée associée après avoir passé quatorze ans chez PwC Société d'Avocats au sein de l'équipe corporate legal. Elle s'occupe de réorganisations et restructurations de groupes de sociétés, ainsi que de transactions. Enfin, le huitième nouvel associé est **François-Marc Venier**. Diplômé du DJCE de Poitiers, il a commencé sa carrière chez PwC Luxembourg en 2006, puis a rejoint PwC Société d'Avocats en 2010. Il accompagne les groupes de gestionnaires d'actifs dans la digitalisation de leurs fonctions, la gestion de leurs données fiscales, leur mise en conformité avec les règles RSE et leurs opérations M&A.

CARNET

Un nouveau directeur juridique pour Eramet



Guillaume Vercaemer prendra les fonctions de directeur juridique du groupe minier et métallurgique Eramet à compter du 1^{er} septembre. Il rejoint dans le même temps le comité exécutif de l'industriel. Il succède à Jean de l'Hermite, qui réintègre le Conseil d'Etat après une mise en disponibilité de dix ans. Guillaume Vercaemer, avocat au barreau de New York, est diplômé d'un master droit des affaires et d'un DJCE de l'université Jean Moulin Lyon 3, ainsi que d'un LL.M. de l'université Georgetown (Etats-Unis). Après un début de carrière comme juriste chez Schlumberger

(1993-1996) et Usinor (1996-2002), il a officié au sein d'Arcelor en tant que juriste senior M & A (2002-2006), directeur juridique fusions-acquisitions de l'équipe M & A d'ArcelorMittal (2006-2017), puis directeur juridique du groupe (2017-2019). Depuis 2020, il était directeur juridique et directeur des fusions-acquisitions de Framatom.

Jean-Noël Lorenzoni chez ID Logistics



ID Logistics, acteur de la logistique contractuelle en France et à l'international, accueille un nouveau directeur juridique en la personne de Jean-Noël Lorenzoni. Cette nomination fait suite au départ de Pascal Teranne, après 36 ans de car-

rière au sein de la Flèche Cavaillonnaise puis d'ID Logistics. Diplômé de l'université de Manchester (Royaume-Uni) et de l'université de Montpellier en droit des affaires, Jean-Noël Lorenzoni a débuté sa carrière comme juriste en 2004 au sein de l'Office européen des brevets à Munich (Allemagne), avant de devenir responsable juridique chez Proteus by Seqens, entreprise spécialisée dans la recherche en biotechnologie, l'année suivante. De 2010 à 2019, il a été secrétaire général et directeur juridique groupe de Naturex, positionné sur le segment des ingrédients naturels de spécialité d'origine végétale. Avant de rejoindre ID Logistics pour prendre en charge les sujets corporate et la supervision des filiales opérationnelles, Jean-Noël Lorenzoni assurait la direction juridique du groupe industriel français Gazechem.

LES ACTUALITÉS DE LA SEMAINE

Baromètre - Le marché du capital-risque porté par le growth equity

Plus de levées de fonds en 2021... c'est le résultat d'une analyse dédiée au capital-risque, récemment publiée par EY et portant sur le premier semestre 2022. Celle-ci met en exergue les montants colossaux levés : 8,4 milliards d'euros, pour 363 opérations. Avec une particularité sur le renforcement des capitaux propres des entreprises nouvellement créées (moins de 3 ans d'existence), une augmentation de 63 % versus 2021. Le marché a été porté par le growth equity – à cheval entre le venture capital et le private equity classique – avec plus de 20 deals sur le semestre, pour un montant total de 4,48 milliards d'euros, un record par rapport au premier semestre 2021. Et dans le « top 5 » des investissements figurent cinq licornes tricolores : Qonto, Ecovadis, Back Market, Exotec

Solutions et NW Group. Le secteur des fintechs s'impose comme le deuxième secteur le plus attractif avec une progression de plus de 86 % (2,25 milliards d'euros contre 1,08 en 2021). Et, cerise sur le gâteau, la France conserve sa première place au classement en termes d'investissements, devant l'Allemagne, en perte de vitesse (-20 % par rapport au premier semestre 2021). « Si la French Tech a fait preuve de résilience ces derniers mois, tous les yeux se tournent aujourd'hui vers la prochaine étape qui reste la principale faiblesse de cet écosystème : les sorties. [...] C'est donc tout naturellement le secteur du private equity et des grands "corporates" qui devraient animer le marché dans les prochains mois », analyse Franck Sebag, associé chez EY.

Nomination - Place Vendôme : changement à la direction des affaires civiles et du sceau

Rémi Decout-Paolini, ancien directeur de cabinet du ministre de la Justice Eric Dupont-Moretti, prend la succession de Jean-François de Montgolfier à la tête de la stratégie direction des affaires civiles et du sceau. Avant cette nomination, le diplômé de l'Ecole normale supérieure (Ulm) et de Sciences Po Paris, ancien élève de l'Ecole nationale de la magistrature (ENA) a été directeur de cabinet du préfet de la Drôme à partir de 2003, avant de devenir l'année suivante chef de cabinet puis conseiller du directeur général de la police nationale. Après avoir occupé au Conseil d'Etat les fonctions de maître des requêtes à la section de l'intérieur et à la 6^e sous-section de la section du contentieux, il a basculé au sein de l'exécutif à

partir de 2019, d'abord comme conseiller juridique chargé des libertés publiques, de l'asile et des affaires juridiques communautaires auprès du ministre de l'Immigration puis en tant que conseiller technique pour les libertés publiques au cabinet du Premier ministre. A partir de 2011, au sein du Conseil d'Etat comme maître des requêtes, Rémi Decout-Paolini a été notamment rapporteur à la 1^{re} chambre de la section du contentieux puis à la section de l'administration. Depuis 2020, il avait rejoint la Place Vendôme, prenant la direction adjointe du cabinet du garde des Sceaux puis la tête de celui-ci, poste désormais occupé par le haut fonctionnaire Jean-Denis Combexelle ([ODA du 25 mai 2022](#)).

Jeunes cabinets d'avocats, vous bénéficiez de conditions privilégiées d'abonnement

CONTACTEZ-NOUS POUR LES DÉCOUVRIR :
abonnement@optionfinance.fr / 01 53 63 55 58

Option
DROIT & AFFAIRES



INTERVIEW

« Des comparatifs seront faits en Europe, et les mauvais élèves seront pointés du doigt »

Le 7 juin dernier, la nouvelle directive « Women on Boards » a été approuvée par le Conseil et le Parlement européens. Elle impose aux sociétés cotées, d'ici mi-2026, de compter 33 % de femmes au sein de leur conseil d'administration, ou 40 % parmi les membres non exécutifs du conseil. Le point avec Aline Cardin, associée en corporate chez Clifford Chance.

Dans quel contexte général s'inscrit la directive « Women on Boards » ?

Il y a un mouvement de fonds global en faveur de l'égalité hommes/femmes dans les conseils d'administration, et au-delà dans les instances dirigeantes des entreprises. La pression se fait plus forte, notamment de la part des investisseurs institutionnels. La France avait pris de l'avance dans ce domaine depuis la loi Copé-Zimmermann de 2011 imposant des quotas dans les conseils d'administration, et depuis décembre 2021 avec la loi Rixain sur la représentation femmes/hommes dans les comités de direction. A l'échelle européenne, la situation est plus contrastée : certains pays ont adopté des dispositifs législatifs, d'autres se sont limités à de la « soft law », voire n'ont quasiment rien. Cela fait dix ans que ce projet de directive est en discussion, le principe d'une obligation ne faisant pas l'unanimité au sein de l'UE. C'est pourquoi la directive a été privilégiée au règlement, afin de laisser une certaine flexibilité aux Etats membres dans sa transposition.

Quelles sont les grandes lignes de la directive, et quelles entités vise-t-elle ?

Elle concerne les sociétés cotées (hors PME), qui ont leur siège social dans un Etat de l'Union européenne et dont les titres sont admis à la cote en Europe. A horizon 2026, l'objectif visé est que les conseils d'administration comprennent soit 40 % minimum de femmes, si on ne prend en compte que les administrateurs non exécutifs, soit 33 % de femmes en incluant les administrateurs exécutifs et non exécutifs. Le législateur européen a retenu la voie d'objectifs à atteindre, avec un certain nombre de dispositifs correctifs prévus par la directive en cas de non-atteinte, plutôt qu'un quota contraignant.

Quelles sanctions pourraient impacter les entreprises ne respectant pas les objectifs fixés ?

S'agissant d'une directive, rien n'empêchera les Etats de prévoir des dispositifs plus contraignants, comme en France où le non-respect des quotas est sanctionné par la nullité des nouvelles nominations. Mais la directive est un texte européen, donc un texte de compromis. Néanmoins, des comparatifs seront faits en Europe, et les mauvais élèves seront pointés du doigt avec éventuellement des risques de votes négatifs aux assemblées sur les nominations d'administrateurs. La pression viendra donc des actionnaires et des grandes agences de conseil en vote.

Quelles seront les conséquences de la directive à l'échelle hexagonale ?

Le régime français répond déjà aux objectifs de parité européens, à cette nuance près que la notion d'administrateur exécutif et non exécutif ne se transpose pas très bien en droit français : si le président doit être administrateur de la société, le directeur général et les directeurs généraux délégués n'ont pas à l'être. Des difficultés pourraient en outre venir des administrateurs représentant les salariés, exclus du calcul en France mais inclus dans la directive. Ceux-ci sont obligatoires dans les sociétés tricolores dépassant certains seuils, mais leur mode de nomination est diffé-

rent : soit ils sont élus par tous les salariés, soit ils sont désignés par le comité social et économique (CSE), soit par une organisation syndicale. Dans les deux premiers cas, la loi française prévoit qu'en cas de désignation de deux personnes, il devra y avoir une personne de chaque sexe. En revanche, dans le cas d'une désignation par une organisation syndicale, le texte ne le prévoit pas.

Comment un cabinet d'avocats d'affaires peut-il conseiller les entreprises sur la question ?

Dans les différents pays de l'Union, les conseils d'administration vont devoir s'intéresser à ce qu'attendent les investisseurs tout en prenant en compte les risques potentiels : ce sont sur ces points, qui s'inscrivent dans la stratégie ESG et compliance, que l'accompagnement sera nécessaire. Au sein des entreprises, c'est une question qui doit d'abord être mise à l'ordre du jour des comités de nomination avant qu'elle ne remonte au conseil. Ensuite, cela va dépendre des pays et de la périodicité de renouvellement des administrateurs. Il s'agit de voir comment faire évoluer la composition du conseil sur le long terme, sans toutefois se priver des compétences des personnes en place. L'évaluation des profils doit en effet se faire de manière objective et selon ce que la personne peut apporter comme compétence, au-delà de son sexe. Cela signifie également qu'il faudra générer un vivier de femmes avec les bons profils dans tous les secteurs, ce qui a été fait en grande partie en France mais pourrait prendre du temps dans d'autres pays. Quoi qu'il en soit, c'est un processus de longue haleine, d'où l'importance pour les comités de prendre ce sujet en main rapidement. ■

Propos recueillis par Chloé Enkaoua



Aline Cardin

DEAL DE LA SEMAINE

La Semop vise le développement de Port-la-Nouvelle

Nou Vela, consortium composé d'acteurs publics et privés (Deme Concessions, Euroports, le fonds EPICO, Qair et la CCI de l'Aude), est entré au capital de la société d'économie mixte à opération unique, la Semop Port-la-Nouvelle, créée pour développer le futur port industriel à Port-la-Nouvelle, en Occitanie. Cette entité est détenue à 51 % par Nou Vela, 35 % par la Région Occitanie, et le solde (14 %) par la Caisse des dépôts et consignations. Le projet prévoit une extension (sur plus de 200 mètres) et un développement des infrastructures pour faciliter le passage des navires. Une première tranche de travaux a déjà été initiée, et une seconde interviendra à horizon 7 ans pour intégrer un volet éolien maritime flottant. Ce dernier, priorité de l'ancien gouvernement Castex avant la fin de son mandat, a été soutenu financièrement par l'Etat français. Le coût total, d'un montant de 300 millions d'euros, a été financé par un pool bancaire composé de KBC Bank NV, KfW IPEX-Bank GmbH, MEAG, Edmond de Rothschild Asset Management et la Caisse d'Epargne Languedoc-Roussillon. Le contrat de conces-

sion s'étend sur une période de 40 ans. **Racine** a représenté Nou Vela avec **Sylvain Bergès** et **Maud Bakouche**, associés, **Louis Leroy** et **Alice Malaisé**, en corporate; **Barna Evva**, associé, **Polina Bogoyavlenskaya**, conseil, en financement; et **Nubia Laurendeau**, **Barbara Azière**, en droit public. **Allen & Overy** a représenté les prêteurs avec **Driss Bererhi**, associé, **Tzvétomira Pacheva**, conseil, **Zineb Bennis**, en financement; **Romarc Lazerges**, associé, **Pauline Choplin**, en droit public et projet; **Hervé Ekué** et **Julien Sébastien**, associés, sur les volets couverture et obligataire; **Lorraine Miramond** et **Nadège Debeney**, associées, en droit fiscal; **Mathieu Vignon**, associé, **Virginie Chatté**, en financement; et **Alexandre Ancel**, associé, **Julie Parent**, en corporate. **Lacourte Raquin Tatar** a accompagné la Région Occitanie avec **Benoît Neveu**, associé, en droit public. **DS Avocats** a conseillé la Caisse des dépôts et consignations avec **Nathalie Sultan**, associée, en contrats publics et contrats de projet; et **Marie Trécan**, associée sur les aspects société de projet et financement.

Le conseil du consortium Nou Vela: Sylvain Bergès, associé, chez Racine

Quelle est l'ambition du consortium pour ce futur port industriel de Port-la-Nouvelle ?

Le consortium formé (qui intègre également le groupement exploitant le port) ambitionne d'en faire un acteur de poids sur le marché littoral méditerranéen. La Région Occitanie, à l'initiative du projet, est épaulée par celui-ci et par la Caisse des dépôts et consignations. Le développement du port vise, d'une part, à augmenter ses capacités de réception et d'expédition de marchandises, produits agricoles et produits chimiques et, d'autre part, à accueillir les entreprises ayant vocation à développer l'activité éolienne en mer flottant. Il y a évidemment une grande part d'inconnue sur cette seconde phase car nous ne savons pas encore, à l'heure actuelle, comment cette technologie sera précisément déployée.

Que contient le contrat de concession ?

Le premier véhicule juridique utilisé pour l'extension et l'exploitation du port est à ce jour relativement innovant. Il s'agit d'une société d'économie mixte à opération unique (Semop), c'est-à-dire une société anonyme à capitaux mixtes. Sur cette opération, nous sommes en présence d'un véritable partenariat entre le public et les opérateurs privés. Le contrat de concession reste relativement standard bien qu'il s'applique à des opérations de BTP maritime qui, par définition, incluent un certain nombre de risques

opérationnels spécifiques. Au surplus, le fait que le concessionnaire ait comme actionnaire la Région Occitanie, qui est par ailleurs autorité de contrôle de la bonne exécution de la concession, a complexifié les négociations contractuelles.

Quelles sont les problématiques rencontrées durant cette opération ?

Les difficultés ont été principalement d'ordre « politique », cette opération s'étant déroulée en parallèle des régionales de 2021. La présidente de Région, Carole Delga, était en pleine campagne, et le Premier ministre alors en poste, Jean Castex, lui-même originaire d'Occitanie, souhaitaient que le projet puisse voir le jour, sans aucune inertie liée aux élections. Malgré ces aléas, le projet a vu le jour, et les équipes régionales ont joué leur rôle. Il faut par ailleurs reconnaître que les concessions portuaires de cette ampleur restent peu nombreuses et induisent des problématiques de modélisation des flux de transit particulièrement complexes. Le contexte international actuel démontre d'ailleurs que les projections sont souvent aléatoires et peuvent évoluer plus rapidement qu'on ne le pense. Toutefois, le pool bancaire et les sponsors ont su trouver les clefs pour mettre en place un modèle économique viable et asseoir une rentabilité future, indispensable au déblocage du financement. ■

Propos recueillis par Céline Valensi



DEALS

FUSIONS-ACQUISITIONS

Gide et De Pardieu sur le projet de biomasse BioSynErgy

La société BioSynErgy a signé un accord pour la construction et l'exploitation d'une centrale de valorisation énergétique utilisant la biomasse et du combustible solide de récupération (CSR), sur la commune de Gonfreville-l'Orcher (76). La puissance totale de cette installation (44 MW) devrait alimenter l'ensemble du réseau de chauffage urbain du Havre, ainsi que plusieurs sites industriels sur le territoire du port du Havre. En outre, la centrale permettra de produire de l'énergie renouvelable et de valoriser la filière bois et déchets. Ce projet a été soutenu par le groupe Suez (via Suez RV France, Suez RV Ouest et Suez RV Normandie) ainsi que la société de gestion Vauban Infrastructure Partners, via le fonds BTP Impact Local. Le financement total, d'un montant de 80 millions d'euros, a été apporté par Suez Rv Ouest, BTP Impact local, ainsi que par un pool bancaire composé des Caisses d'Epargne et de Prévoyance Ile-de-France, Normandie, Bretagne Pays de Loire et Loire Centre, Arkea Banque Entreprises et Institutionnels, La Caisse d'Epargne et de Prévoyance Bretagne Pays de Loire et Natixis. L'ADEME est également venu en support technique du projet. **Gide** a conseillé les prêteurs avec **Farah El-Bsat** et **Marie Bouvet-Guiramand**, associées, **Faten Anis**, **Pascal Suffran**, **Vianney Lenfant**, **Roxane Debusse** et **Julien Aillet**, en financement; **Laurent Vincent**, associé, **Louis Ravaud** et **Shanna Kim**, en couverture de taux. **De Pardieu Brocas Maffei** a conseillé BioSynErgy avec **Jean-Renaud Cazali** et **Antoine Payen**, associés, et **Ilhem Haouas** et **Delphine Heng** en financement.

Six cabinets sur la cession de Batisanté à IK Partners

Batisanté, spécialiste de la protection du bâtiment et de sa mise en conformité, vient de céder ses activités à la société de capital-investissement IK Partners. Fondé en 1987 et basé à Neuilly-Plaisance (Seine-Saint-Denis), le groupe s'appuie sur 500 techniciens, et collabore principalement avec des syndicats de copropriétés en Ile-de-France, notamment sur des prestations de sécurité incendie, protection contre les nuisibles, diagnostics techniques, et divers travaux d'entretien. **Paul Hastings** a conseillé IK Partners avec **Sébastien Crépy**, associé, **Alisée Rival**, en corporate et contractuels; **Allard de Waal**, associé, **Thomas Pulcini**, of counsel, **Alexandra Chevalier**, en droit fiscal; **Camille Paulhac**, associé, **Juliette Hua**, sur les aspects antitrust; et **Stéphane Henry**, associé, **Alexandre Ruiz**, en droit social. **Willkie Farr & Gallagher** a représenté l'acquéreur avec **Eduardo Fernandez** et **Grégory de Saxcé**, associés, **Camille Barrabino**, en corporate; et **Faustine Viala**, associée, **David Kupka**, counsel, en concurrence. **Arsene** a également assisté IK Partners avec **Yoann Chemama**, associé, et **Marion Gérald**, sur les aspects fiscaux. **Allen & Overy** a également épaulé IK Partners avec **Géraldine Lezmi**, asso-

ciée, et **Constance Frayssineau** en financement. **Goodwin** a conseillé les prêteurs avec **Frédéric Guilloux**, associé, en private equity. Enfin, **Clariss Avocats** a épaulé le management de Batisanté avec **Manfred Noé**, associé, et **Antoine Gergoy** en corporate.

Sept cabinets sur l'entrée d'Eurazeo au capital dans Vitaprotech

La société de capital-investissement tricolore Apax Partners vient de conclure un accord d'exclusivité auprès d'Eurazeo pour la cession de sa participation au sein du groupe Vitaprotech. Ce dernier est positionné sur le segment de la sécurité des sites sensibles: contrôle d'accès, détection d'intrusion périmétrique, monitoring intelligent et vidéo. Depuis 2018, la croissance organique de Vitaprotech a été portée par des marchés sous-jacents dynamiques et accélérée par une stratégie de buy & build. L'opération reste soumise à l'obtention des autorisations réglementaires applicables. **Arsene** a conseillé Apax Partners avec **Denis Andres**, associé, **Virginie Leprizé**, **Hugo Keller** et **Hugo Toledano**, en droit fiscal. **Weil, Gotshal & Manges** a épaulé le cédant avec **Alexandre Duguay** et **Vincent Chaudet**, associés, en corporate; **Romain Ferla** et **Gabriel Charki**, associés, en droit de la concurrence; et **Marc Lordonnois**, associé, sur les aspects réglementaires. **Holman Fenwick Willan** est également intervenu auprès de la société de capital-investissement avec **Diane de Moüy**, associée, en financement. **Squire Patton Boggs** a assisté Eurazeo avec **Maxime Dequesne**, **Dan Hassett**, **Alexandre Barat**, en corporate; **Benjamin Marché**, en financement; et **Charles Briand**, en fiscal. **White & Case** a également conseillé Eurazeo avec **Orion Berg**, associé, sur les aspects FDI (contrôle des investissements étrangers). **Lamartine** a épaulé les vendeurs avec **Olivier Renault**, associé, **Agathe Fraiman**, en corporate; **Bertrand Hermant**, associé, **Alexandre Vercruysse**, en fiscal; **Charlotte Moreau**, associée, **Patricia Volpe**, en droit social; et enfin **Benoît Philippe**, associé, **Claire Auffret**, en contrats commerciaux, PI et RPGD. **Lamy Lexel** a accompagné le management de Vitaprotech avec **Alexandre Bideau** et **Sibylle Audet**, associés, **Pierre-Antoine Farhat**, en corporate.

Reinhart Marville Torre et De Gaulle Fleurance sur l'acquisition de Silonor

Dunkerque Multibulk Terminal (DMT) vient de racheter la société d'entreposage de marchandises Silonor, auprès du groupe cimentier portugais Secil. Cette acquisition lui permet de renforcer sa présence au sein du Grand Port Maritime de Dunkerque. DMT envisage de développer ses activités logistiques et de distribution au sein de Dunkerque, afin d'atteindre un marché de plus d'une centaine de millions de consommateurs (notamment Paris, Londres et Bruxelles). **Reinhart Marville Torre** a accompagné DMT avec **Laurent Marville**, associé, **Vincent Collas**, en corporate; et **Lionel Levain**, associé, **Mike Gilavert**, en droit public. **De Gaulle Fleurance et Associés** a épaulé Silonor avec **Anker Sorensen**, associé,

Brice Mathieu et **Paul Lefevre**, en corporate; et **Sophie Weill**, counsel, en droit public et réglementaires.

PRIVATE EQUITY

FTPA et Gate sur le tour de table du studio Iris Galerie

Iris Galerie, studio tricolore opérant des transformations de l'iris de l'œil en œuvre d'art, vient de faire un tour de table auprès du fonds à impact Art Nova. Cet investissement de sept millions d'euros est destiné à accélérer son développement à horizon 2025. Fondée en 2021, Iris Galerie est pionnière sur ce segment des industries culturelles, un concept alliant photographie et impression de haute qualité. Déjà présente à Toulouse, Copenhague, Nice, Carcassonne, Annecy, Bordeaux, mais également à Londres, Iris Galerie envisage sa seconde phase de croissance, avec l'inauguration de 250 galeries à l'horizon 3 ans, et 50 en fin d'année, notamment au Moyen-Orient, aux Etats-Unis et en Asie. L'opération permettra également de poursuivre le développement technologique de l'entreprise sur le volet innovation. **FTPA Avocats** a conseillé Iris Galerie avec **François-Xavier Beauvisage**, counsel, **Agathe Laporte**, en M & A/private equity; et **Julie Falcon de Longevialle**, en IP. **Gate Avocats** a accompagné Art Nova avec **Arnaud Larrousse**, associé, **Eloi Sahli** et **Sacha Assuied**, en M & A/private equity.

Quatre cabinets sur la prise de participation dans Crouzet

La Société Générale Capital Partenaires, spécialisée en private equity, vient d'opérer un investissement minoritaire au capital de Crouzet, fabricant de composants mécatroniques destinés aux marchés de l'aérospatiale, de la défense, de l'automobile et de l'industrie. Cette opération a été menée aux côtés des fonds Tikehau ACE Capital et Bpifrance. Fondé en 1921, Crouzet revendique un chiffre d'affaires de 160 millions d'euros. Basé en France et doté d'une présence industrielle et commerciale en Europe, en Amérique du Nord et en Asie, le groupe a développé au cours de ces dernières années des relations commerciales étroites avec les acteurs de l'aéronautique. Il contribue notamment au développement des programmes de l'A320, l'A350, le B737MAX, le Rafale, le H145 ou le H160. **Paul Hastings** a accompagné la Société Générale Capital Partenaires avec **Sébastien Crépy**, associé, et **Alisée Rival**, en corporate et contractuels. **Gibson Dunn** a assisté Tikehau ACE Capital et Bpifrance avec **Patrick Ledoux**, associé, **Marie-Charlotte Mevel** et **Louise Degaudenzi**, en corporate et contractuels; **Amanda Bevan-de Bernède**, associée, **Julia-Barbara Michalon** et **Hajar Qotb**, en financement; et **Jérôme Delaurière**, associé, en droit fiscal. **Delaby & Dorison** a accompagné le management de Crouzet avec **Emmanuel Delaby**, associé, et **Florian Tumoine**, en corporate. **Valoren** a

également épaulé le groupe avec **Christine Le Breton**, associée, et **Capucine Mesas**, counsel, en corporate.

Delsol et De Pardieu sur l'augmentation de capital de Realites

Realites, spécialiste en ingénierie technique pour acteurs publics et privés, a opéré une augmentation de capital de 30 millions d'euros. Conduite par la holding familiale Financière du Nogentais (FDNGT), détenue par l'industriel Jean-Michel Soufflet, cette opération permettra de poursuivre le plan stratégique « Ambitions 2025 », avec un objectif de chiffre d'affaires de 800 millions d'euros, à horizon 3 ans. Cette augmentation de capital permettra en outre de renforcer la solidité des actifs et la trésorerie disponible du groupe. **Delsol Avocats** a conseillé Realites avec **Pierre Gougé**, associé, **Edouard Pique**, en corporate; **Julien Monsenego**, associé, **Céline Viault**, en droit fiscal; et **Séverine Bravard**, associée, en financement. **De Pardieu Brocas Maffei** a représenté la FDNGT avec **Guillaume Touttée**, associé, et **Laurent Moulin**, en corporate.

Allen & Overy sur la création du fonds à impact CIC Transition Infra Debt 2

Le fonds d'investissement CIC Private Debt vient de procéder à la création et la structuration d'un nouveau fonds à impact baptisé CIC Transition Infra Debt 2, avec un premier closing à 100 millions d'euros. Ce dernier est orienté vers la transition énergétique et se positionne en dette junior/mezzanine pour accompagner le développement d'infrastructures consacrées à la production d'énergies renouvelables et à la lutte contre le changement climatique. CIC Transition Infra Debt 2 vise une taille critique de 300 millions d'euros. **Allen & Overy** a conseillé CIC Private Debt avec **Antoine Sarailier**, associé, et **Benjamin Lacourt**, counsel, sur les aspects juridiques.

DROIT GENERAL DES AFFAIRES

Racine sur le projet d'intérêt européen commun (PIIEC) d'Elogen

Elogen, acteur tricolore spécialisé dans l'électrolyse PEM, vient d'obtenir une autorisation de la Commission européenne portant sur l'attribution d'une somme de 5,4 milliards d'euros. Destinée à financer un projet d'intérêt européen commun (PIIEC) dans le secteur de l'hydrogène, celle-ci a été approuvée par 15 Etats membres européens, incluant la France. Ce projet d'Elogen consiste à augmenter la R & D pour développer des piles innovantes d'électrolyseurs à membranes échangeuses de protons, et à construire, en France, une usine permettant l'industrialisation de ces cheminées. Il s'agit du plus important PIIEC approuvé à ce jour en termes de nombre de participants et de montant d'aide. **Racine** a assisté Elogen avec **Bastien Thomas**, associé, **François Aubin**, **Cécilia Pataut** et **Lisa Ménétrier**, en concurrence.

Métavers : un espace dématérialisé encore dénué de toute sécurité juridique ?

Les métavers ouvrent la possibilité d'évoluer sous forme d'avatars dans un univers virtuel pour y échanger ou acquérir des objets virtuels (par exemple sous forme de NFT) ou des avantages convertibles dans le monde virtuel ou réel (clubs, fidélisation...) : lieux d'échange virtuel, réseaux sociaux et places de marché. Mais quels sont les enjeux juridiques ?



Par Frédéric Fournier, associé,

Le métavers est une déclinaison technologique d'Internet ajoutant des fonctionnalités 3D, éventuellement couplé à des blockchains (non fungible tokens – NFT), qui ne connaît pas encore de qualification juridique en droit. Les règlements RGPD, Digital Service Act, Digital Market Act, VBER (restrictions verticales) devront s'y adapter. Se posent alors diverses questions : comment aborder les métavers dans les contrats de distribution ou de franchise ? Comment protéger les marques réelles dans les métavers ? Est-il possible d'y créer et/ou d'y exploiter des œuvres de l'esprit ?

Distribution et métavers

Les contrats de distribution, de franchise, d'affiliation doivent aborder ces nouvelles technologies, comme antérieurement les réseaux sociaux et places de marché. Le règlement UE n° 2022/720 relatif aux restrictions verticales et les Lignes directrices de la Commission européenne (2022/C 248/01) confirment l'antienne du règlement UE n° 330/2010 : un fournisseur ne peut interdire à son distributeur de revendre sur son site en ligne marchand. Ils ajoutent l'interdiction d'interdire connue des geoblocking, exigence de vente des produits ou services dans un espace physique ou en la présence physique d'un personnel spécialisé (points 202 à 204 et 206 des Lignes directrices de la Commission européenne) ou l'utilisation des services Ads et comparateurs.

Néanmoins sont autorisées les exigences du fournisseur de qualité, contenu, présentation, stocks minima, exploitation de points de vente physiques, contenu et modalités des publicités en ligne, y compris l'exclusion de supports non conformes (points 208 et 210 des Lignes directrices de la Commission européenne).

Le fournisseur pourra interdire la revente au travers de places de marché en ligne, définies par le règlement UE n° 2022/720 comme des services

d'intermédiation, aux côtés des stores d'applications, comparateurs et services de médias sociaux utilisés par les entreprises.

Si ce règlement et les Lignes directrices de la Commission européenne ont négligé les métavers, leurs principes s'y appliqueront. Ainsi un fournisseur devrait pouvoir exclure l'utilisation par son distributeur d'un métavers non marchand. Le fournisseur pourrait définir contractuellement les conditions de création, administration, gestion, utilisation des métavers, les contenus autorisés (sous la maîtrise ou non du fournisseur), les exigences de qualité de présentation et contenu, les conditions de transmission en cas de cessation de relations avec un distributeur des métavers non marchands ou marchands développés et animés par le distributeur, et interdire l'utilisation de métavers marchands de tiers.

Les garanties et responsabilités dans les contrats de distribution devront être adaptées pour éviter celles du fournisseur du fait de l'utilisation de métavers par le distributeur (application de la réglementation, allégations produit, agissements déloyaux ou parasitaires...).

Et les contrats de franchise ?

Concernant les contrats de franchise, la capacité du franchiseur à disposer et à transmettre un savoir-faire comportant la maîtrise de métavers est essentielle. Le franchiseur optera dans un esprit d'homogénéité du réseau, plutôt pour un métavers développé et géré par la tête de réseau comportant des espaces dédiés aux franchiseés.

Le franchiseur pourra aussi opter pour une autorisation donnée au franchiseé de développer son propre métavers (local...) moyennant des exigences de qualité.

Métavers et propriété intellectuelle

Il est ici question des droits de propriété intellectuelle dans les métavers et non sur les métavers.

Ce second point relève des conditions générales d'utilisation et contrats de licence utilisateurs des plateformes.

Métavers et droit d'auteur

L'utilisateur d'un métavers peut créer une œuvre de l'esprit, éligible à la protection par le droit d'auteur, dès lors qu'il bénéficie d'une liberté créatrice suffisante. Le critère d'éligibilité est le même que pour des œuvres réelles : être une création de forme originale. Son auteur bénéficiera alors des prérogatives morales et patrimoniales reconnues par la loi aux auteurs d'œuvres de l'esprit. La question sera celle de la propriété et/ou de l'étendue des droits d'exploitation concédés. On peut imaginer que les plateformes des métavers qui conféreront cette possibilité à leurs utilisateurs souhaiteront en conserver la propriété ou, à tout le moins, bénéficier d'un droit exclusif d'exploitation pour en conserver la maîtrise.

Les œuvres protégées au titre du droit d'auteur dans le monde réel le demeurent, quant à elles, dans le monde virtuel. En matière de droit d'auteur, l'article L. 123-1 du CPI dispose que l'auteur « jouit, sa vie durant, du droit exclusif d'exploiter son œuvre sous quelque forme que ce soit et d'en tirer un profit pécuniaire ». Ce droit exclusif d'exploitation lui permet d'interdire toute reproduction, adaptation ou représentation non autorisée de son œuvre, quel qu'en soit le mode (physique ou numérique), le support de diffusion ou la technique utilisée. L'article L. 122-4 du CPI ne fait pas de distinction selon s'il s'agit d'actes commis dans le monde réel ou le virtuel.

Cela implique pour ceux qui souhaitent exploiter leurs œuvres dans les métavers de s'assurer qu'ils sont autorisés à le faire. Cette autorisation devra être formalisée dans les termes d'un contrat de licence ou de cession autorisant expressément ce nouveau mode d'exploitation, à des fins commerciales, publicitaires ou informatives.

L'article L. 131-3 du CPI impose un formalisme des mentions en disposant que « la transmission des droits de l'auteur est subordonnée à la condition que chacun des droits cédés fasse l'objet d'une mention distincte dans l'acte de cession et que le domaine d'exploitation des droits cédés soit délimité quant à son étendue et à sa destination, quant au lieu et quant à la durée ». Le recours à des avenants aux contrats de cession conclus, dans le passé, avec des auteurs, sera nécessaire pour couvrir ce nouveau mode d'exploitation en précisant la rémunération correspondante à verser.

Métavers et marques

Le potentiel économique des métavers est énorme et les plateformes qui les ont développés ne sont pas les seules à l'avoir compris. Les acteurs des secteurs de la mode, du luxe, de l'alimentaire, du sport et de l'automobile s'y intéressent de près. Investir les métavers permet de démultiplier leurs activités et programmes de fidélité et de proposer à leurs clients de nouvelles expériences clients. Cela suppose toutefois quelques précautions élémentaires comme s'assurer de la protection efficace de ses droits de marque.

Les propriétaires de marque seront amenés à les faire évoluer en optant pour des signes adaptés à cet environnement comme des marques de forme en 3D ou sonores, hologrammes, marques de mouvement. Ils devront aussi adapter les libellés de leur marque déposés dans le monde réel pour que les produits et services virtuels soient couverts, impliquant de nouveaux dépôts. Dans l'arrangement de Nice, ce sont les classes 9, 35 et 41 qu'il convient de retenir principalement.

Des offices de marques ont mis à jour la classification des produits et services, comme en Thaïlande, qui investit massivement dans les métavers, ou encore au Vietnam. L'office des marques de l'Union européenne (EUIPO), qui voit affluer les demandes contenant des termes relatifs à des produits virtuels et à des jetons non fongibles (NFT), a précisé récemment dans un communiqué que « parce qu'ils sont traités comme des contenus ou des images numériques » les biens virtuels relèvent de la classe 9. Les déposants devront veiller à préciser « le contenu auquel les produits virtuels se rapportent (par exemple, produits virtuels téléchargeables, à savoir, vêtements virtuels) » car « le terme "produits virtuels" en lui-même manque de clarté et de précision ». « La 12^e édition de la classification de Nice (qui entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2023) intégrera le terme fichiers numériques téléchargeables authentifiés par des jetons non fongibles dans la classe 9 » et « les services relatifs aux produits virtuels et aux NFT seront classés conformément aux principes établis de classification des services ». Pareillement, l'office américain des marques requiert un minimum de précisions sur la nature des biens virtuels téléchargeables proposés et celle des services associés.

L'intérêt de ces demandes de marques métavers est réel puisque leur titulaire pourra s'en prévaloir pour s'opposer à l'usage par des tiers non autorisés d'un signe identique ou similaire, pour identifier des produits identiques ou similaires commercialisés au sein du métavers. ■



Redlink, et Céline Cuvelier, associée, BCube

Fiscalité liée aux accords entre une société mère française et sa filiale argentine

Les conventions intragroupes sont devenues un outil d'organisation incontournable pour les groupes internationaux. Elles soulèvent toutefois une série de questions, notamment en Argentine.



Par Patrick Patelin, associé, Patelin.Conseil Avocats

Si, d'un côté, les sociétés d'un même groupe concluent entre elles des contrats en vertu desquels certaines, bénéficiant par exemple d'une assistance, paient un prix à celles qui prodiguent ladite assistance, de l'autre côté, l'Etat de résidence de la société débitrice souhaite éviter que cette dernière puisse se soustraire au paiement de l'impôt sur les bénéfices. L'Argentine, tout comme la France, n'échappe pas à la règle. Ces pays souhaitent toutefois attirer sur leur sol les investissements étrangers. C'est dans ce cadre que la Convention fiscale franco-argentine visant à éviter les doubles impositions a été conclue le 4 avril 1979. Cette dernière a d'ailleurs fait l'objet d'un avenant signé par les parties le 6 décembre 2019, prévoyant notamment une baisse significative des retenues à la source sur les flux sortants, lequel a pour l'instant été ratifié uniquement par la France via la loi n° 2022-90 du 31 janvier 2022. La ratification par l'Argentine devrait, en principe, intervenir cette année.

Nous examinerons, sur un plan général, certains aspects du régime fiscal applicable en Argentine, liés aux principaux contrats susceptibles d'être conclus entre une société mère française et sa filiale argentine. L'objet de ces contrats peut être différent, il peut s'agir d'un transfert de technologies, d'une licence de marque ou de logiciel, d'un « cost sharing agreement », d'une location, d'un prêt ou encore d'une assistance technique. Sur la base des normes existantes à ce jour notre analyse portera sur les deux derniers types de contrats.

Les flux financiers liés à ces deux contrats sont de deux natures juridiques différentes : dans le cadre du contrat d'assistance technique conclu par la maison mère avec la société argentine, cette dernière qui bénéficie de l'assistance versera des redevances à la société française ; et dans le cadre d'un contrat de prêt financier accordé par la maison mère à sa filiale argentine celle-ci paiera des intérêts.

La fiscalité applicable au contrat d'assistance technique

L'assistance technique fournie à une société argentine par une société étrangère est susceptible de constituer un transfert de technologie. Le décret 580/81 d'application de la loi sur les transferts de technologie définit la « technologie » comme : les connaissances résultant d'un brevet d'invention ; celles résultant de dessins et modèles industriels ; et plus généralement toute connaissance technique liée à la production industrielle de tout type de produit ou à la réalisation de tout type de prestation de service. En application de cette loi, les accords impliquant un « transfert de technologie » doivent être enregistrés auprès de l'Institut national de la propriété industrielle (INPI). Toutefois la question pourra se poser de savoir s'il s'agit d'un contrat d'assistance technique ou d'un contrat de prestations de services, les conséquences fiscales en découlant étant significativement différentes.

Par principe, les rémunérations versées en Argentine à un bénéficiaire étranger sont assujetties à une retenue à la source payée par le débiteur à l'Administración General de Ingresos Públicos, sous la forme d'un prélèvement unique et définitif de 35 %. Une réduction d'assiette est cependant prévue pour les contrats conformes aux dispositions de la loi sur les transferts de technologie : la retenue sera pratiquée sur 60 % des sommes versées en contrepartie de la réalisation de services d'assistance technique, de services d'ingénierie, de services de conseil (soit $60 \% \times 35 \% = 21 \%$) et sur 80 % (soit $80 \% \times 35 \% = 28 \%$) des sommes payées en contrepartie de la réalisation d'une prestation de services d'assistance technique pour les autres contrats enregistrés à l'INPI. Le contrat de transfert de technologie qui ne serait pas inscrit à l'INPI resterait valide, toutefois les montants payés en contrepartie de l'assistance fournie ne pourront pas être déduits des revenus imposables et les parties ne pourront pas se prévaloir de la Convention fiscale franco-argentine.

La définition conventionnelle des redevances posée par l'article 12 de la Convention ne vise pas explicitement les prestations de service d'assistance technique. Pour déterminer si les rémunérations y afférant sont des « redevances », il semblerait que le critère décisif serait d'examiner s'il y a ou non « fourniture » d'informations et transfert de « savoir-faire ». Il y aurait donc lieu de distinguer un certain nombre de situations afin de déterminer si les rémunérations peuvent être qualifiées de redevances ou au contraire si la rémunération doit être soumise au régime des bénéfices d'entreprise (article 7 de la Convention).

Les retenues à la source applicables aux rémunérations perçues en application de la Convention, s'il s'agit de redevances, en application de l'article 12, seront soumises à une retenue à la source en Argentine plafonnée à 18 %, sous réserve que la société française en soit le bénéficiaire effectif. Ce taux sera ramené à 10 % selon l'avenant signé par les parties le 6 décembre 2019. Les redevances sont également imposables en France, mais la retenue à la source pratiquée en Argentine ouvre droit à un crédit d'impôt. En revanche si le revenu est traité comme un bénéfice, par application de l'article 7 de la Convention, il fera l'objet d'une retenue à la source de droit commun en Argentine. Cette dichotomie ne peut qu'inviter à soigner la rédaction des contrats précités.

La fiscalité applicable au contrat de prêt

Sur le fond, la déductibilité des intérêts versés à la société mère française est conditionnée, aussi bien en droit interne argentin qu'au titre de la Convention, à ce que le montant desdits intérêts soit égal à celui qui aurait été fixé conformément aux conditions normales de marché entre des parties indépendantes. Sur la forme, la déductibilité est soumise à la présentation annuelle devant l'administration fiscale argentine d'une déclaration

de revenus complémentaire (declaración jurada complementaria). Par ailleurs, un nombre significatif de nouvelles règles (Contrôle des changes, Banque centrale...), du fait de la situation économique de l'Argentine, doivent être respectées. Notons que le respect de celles-ci et de l'obligation de déclaration devrait permettre à l'emprunteur de rembourser, le moment venu et sous certaines conditions, le montant du prêt et ses intérêts au taux de change officiel.

Le paiement d'intérêts par une filiale argentine à une société mère française en contrepartie d'un prêt accordé représente un revenu de source argentine et donnera lieu à l'application de la Convention fiscale franco-argentine de 1979. L'article 11 prévoit que la retenue à la source sur les intérêts versés à un résident d'un Etat est plafonnée à 20 %. Ce taux sera ramené à 12 % grâce à l'avenant signé le 6 décembre 2019 et le prêteur bénéficiera en France d'un crédit d'impôt (article 24.1 de la Convention). Les flux liés au contrat de prêt, au contrat d'assistance technique tout comme aux autres contrats conclus entre une maison mère française et sa filiale argentine font l'objet d'une imposition obéissant au régime du droit interne argentin dont la Convention fiscale est partie intégrante. L'avenant récemment conclu prévoit une baisse du taux de la retenue à la source, entre autres sur les redevances et les intérêts. Précisons toutefois que l'application de l'avenant ne ferait toujours pas échec au paiement par les sociétés françaises actionnaires d'une société argentine d'un impôt correspondant à 0,5 % de la valeur des actions détenues, bien que le principe de la Nation la plus favorisée puisse être invoqué avec succès. A toutes ces considérations s'ajoute l'existence d'un contrôle des changes qui n'interdit pas, contrairement à ce qu'il est parfois rapporté à tort, le transfert des redevances, des dividendes ou des intérêts vers la France, mais qui invite la filiale ou sa maison mère à faire preuve de créativité. ■

Option DROIT & AFFAIRES

Directeur de la rédaction et de la publication :
Jean-Guillaume d'Ornano - 01 53 63 55 55
Directrice générale adjointe :
Ariel Fouchard - 01 53 63 55 88
Rédactrice en chef :
Sahra Saoudi - 01 53 63 55 51
sahra.saoudi@optionfinance.fr
Rédactrice :
Céline Valensi - 01 53 63 55 73
celine.valensi@optionfinance.fr



Assistante : Sylvie Alinc 01 53 63 55 55
sylvie.alinc@optionfinance.fr
Conception graphique :
Florence Rougier 01 53 63 55 68
Maquettiste : Gilles Fonteny (55 69)
Secrétaire générale : Laurence Fontaine
01 53 63 55 54
Responsable des abonnements :
Lucille Langaud 01 53 63 55 58
lucille.langaud@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

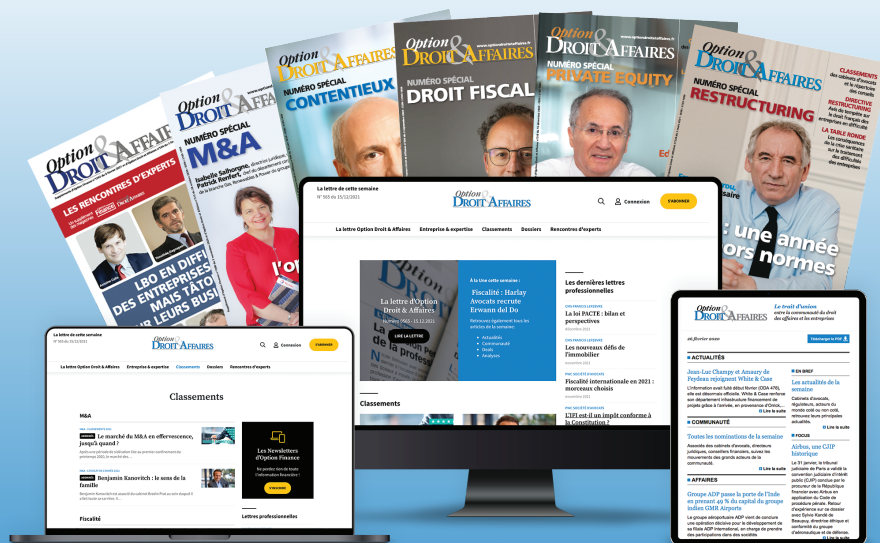
N° ISSN : 2105-1909 - optionfinance.fr : 0617 W 91411
Editeur : Option Droit & Affaires est édité par
Option Finance SAS au capital de 2 043 312 euros
entièrément détenu par Infofi SAS.
Siège social : 10 rue Pergolèse
75016 PARIS - RCS Paris B 342 256 327
Fondateur : François Fahys
Option Finance édite : 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
optiondroitaffaires.fr :
ITS Integra, 42 rue de Bellevue,
92100 Boulogne-Billancourt - 01 78 89 35 00

Chloé Enkaoua participé à ce numéro

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

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 : ■ Chèque ci-joint à l'ordre d'Option Finance ■ 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.