

Option & DROIT & AFFAIRES

L'ÉVÉNEMENT

Ginestié Magellan Paley-Vincent recrute une équipe en fiscal

Vincent Renoux, ancien de PwC et de Stehlin & Associés, rejoint les rangs de Ginestié Magellan Paley-Vincent. Le nouvel associé spécialisé en fiscalité est accompagné de sa collaboratrice Aurélia Damas.

Ginestié Magellan Paley-Vincent renouvelle son département fiscal après le départ à la retraite de l'associée Brigitte Berdugo fin 2022. Le pôle au sein duquel figure déjà Carine Duchemin enregistre l'arrivée d'un autre associé, Vincent Renoux. Ce dernier a précédemment officié chez PwC durant douze ans, avant de rejoindre Stehlin & Associés en 2001 puis de cofonder en 2021 Everlaw & Tax ([ODA du 20 avril 2022](#)). « Je voulais désormais rejoindre une structure qui dispose d'un ensemble de pratiques en droit des affaires et d'une équipe forte en corporate, note Vincent Renoux qui intègre Ginestié Magellan Paley-Vincent avec sa collaboratrice Aurélia Damas. Ma pratique est importante dans le cadre de la structuration des deals, dans la gestion de l'après-opération, qui est souvent négligée. Et le développement du private equity est un enjeu stratégique pour le cabinet. » L'avocat conseille des clients nationaux et internationaux en matière de contrôles fiscaux et de procédure contentieuse, de fiscalité des fusions-acquisitions, de structuration des groupes internationaux, de documentation et justification des prix de transfert, ou encore d'optimisation de la rémunération



Vincent Renoux

des entrepreneurs. « Ginestié Magellan Paley-Vincent dispose aussi d'un département santé significatif, ce qui m'intéresse car j'ai eu – avant des mouvements de concentrations – des laboratoires comme clients avec des problématiques de prix de transfert », détaille Vincent Renoux. Travaillant principalement avec les secteurs de l'agroalimentaire et du luxe, ce dernier veut en effet développer son activité auprès des acteurs de la santé (crédit d'impôt recherche par exemple), mais aussi en matière de fiscalité du numérique (cryptoactifs, start-up...) et dans le domaine de l'énergie. « Le cabinet commence à se positionner sur le secteur de l'énergie qui est en pleine évolution et rencontre des problématiques de structuration des investissements notamment », ajoute l'associé en M&A/private equity François Devedjian. L'association de Vincent Renoux se veut également tournée vers l'international, qui est « un axe de développement fort en 2023 pour le cabinet, année de ses 50 ans d'existence », confirme François Devedjian, par ailleurs président du conseil d'administration de Ginestié Magellan Paley-Vincent. ■

Sahra Saoudi

AU SOMMAIRE

Communauté

- Denis Fontaine-Besset rejoint Couderc Dinh & Associés p.2
- Carnet p.2
- Les actualités de la semaine p.3
- La taxonomie impose la prudence au private equity p.4

Affaires

- Le Français Webhelp se rapproche de l'Américain Concentrix p.5

Le conseil de Webhelp : Alexander Crosthwaite, associé chez Latham & Watkins p.5

Deals p.6-7

Analyses

- Loi Descrozaille, une énième tentative de rééquilibrer les relations entre fournisseurs et distributeurs ? p.8-9
- La compliance à l'ordre du jour en Afrique p.10-11

HOMME DE LA SEMAINE

Denis Fontaine-Besset rejoint Couderc Dinh & Associés

Couderc Dinh & Associés s'adjoint les services de l'associé fiscaliste Denis Fontaine-Besset, un retour aux sources pour celui qui a côtoyé les associés fondateurs du cabinet – Christian Couderc, Emmanuel Dinh et Frédéric Bucher – au sein de Sarrau Thomas Couderc entre 2010 et 2019.

Trois ans après sa création, Couderc Dinh & Associés compte un cinquième associé : Denis Fontaine-Besset. Ce spécialiste en fiscalité des entreprises françaises et internationales, désireux de proposer à ses clients « un accompagnement complet, tant en conseil qu'en contentieux, en fiscalité corporate, patrimoniale et corporate-M&A », arrive avec son collaborateur Arnauld Spiner. Il dispose notamment d'une expertise particulière en matière de prix de transfert et de TVA, pour une clientèle d'ETI, de sociétés appartenant à des groupes français ou étrangers et d'établissements bancaires. « Nous connaissons Denis depuis plus de dix ans et nous sommes ravis de travailler de nouveau avec lui. Son arrivée au sein de notre équipe répond aux besoins croissants de notre clientèle en matière de fiscalité d'entreprise sur des sujets de plus en plus complexes et son expertise vient renforcer notre offre de service fiscale, notam-

ment avec son savoir-faire particulier en prix de transfert et TVA. Par ailleurs, sa connaissance approfondie des techniques financières est un atout indiscutables », expliquent les fondateurs de Couderc Dinh & Associés. Denis Fontaine-Besset a effectivement côtoyé ces derniers – Christian Couderc, Emmanuel Dinh et Frédéric Bucher – au sein de Sarrau Thomas Couderc (devenu STC Partners) entre 2010 et 2019, avant de créer sa structure GFD Avocats. Le diplômé de HEC a débuté sa carrière dans le service fiscal d'une société parapétrolière, avant de rejoindre Arthur Andersen International en qualité d'avocat, de devenir responsable fiscal de la Banque Worms et responsable de l'activité en France et chargé du développement de l'activité en Allemagne au sein du département Financements structurés de HSBC France, puis d'officier comme of counsel chez Orrick Rambaud Martel.



CARNET

La directrice juridique de Mersen au Comex



Delphine Jacquemont intègre le comité exécutif de Mersen, groupe de spécialités électriques et de matériaux avancés, dont elle est la directrice juridique et la secrétaire du conseil d'administration depuis 2020. Précédemment, elle a officié durant plus de vingt-cinq ans au sein de la direction juridique d'EDF y débutant au poste de juriste, puis y officiant en tant que senior legal adviser au legal Department Europe en Italie et en Pologne, deputy general counsel Europe, general counsel des projets internationaux puis de la BU Gaz et enfin comme directrice juridique de la BU Gaz et Deputy general counsel international. Entre 2017 et 2020, avant de rejoindre Mersen, elle a brièvement enfilé la robe noire comme counsel chez Gide Loyrette

Nouvel puis en tant qu'avocate indépendante.

Deux nouveaux associés chez Linklaters



Mehdi Boumedine est nommé associé au sein du département Corporate/M&A de Linklaters, au sein duquel il exerce depuis 2012. Il conseille des fonds d'investissement et des industriels sur une large variété d'opérations de fusion-acquisition/private equity, en particulier dans les secteurs réglementés (santé, énergie, finance, etc.). Il a également développé une expertise reconnue des opérations de fusion-acquisition sur le continent africain et conseille régulièrement des fonds d'investissement et des industriels sur leurs opérations à travers le continent, notamment en Afrique du Nord et de l'Ouest. Avant de rejoindre Linklaters et de devenir avocat

au barreau de Paris, le titulaire d'un master 2 fusions & acquisitions de l'université Paris-Saclay a été juriste chez Natixis Assurances.



Concomitamment, Linklaters a promu Rhéa Christopoulos au rang d'associée en droit bancaire. Cette dernière est spécialisée dans les financements corporate, les financements d'acquisition (y compris les financements à effet de levier) et les opérations de restructuration de dette. Sa clientèle est composée de banques, de sponsors financiers ou encore d'emprunteurs. Avocate au barreau de Paris depuis 2003, Rhéa Christopoulos a exercé durant douze ans chez Freshfields Bruckhaus Deringer avant de rejoindre Linklaters en 2015. Elle est titulaire d'un master 2 droit européen des affaires et d'un master 2 droit des affaires de l'université de Paris II Panthéon-Assas.

LES ACTUALITÉS DE LA SEMAINE

Données personnelles – La France ratifie la Convention 108 + du Conseil de l'Europe

Un pas de plus vers une meilleure protection des données personnelles. La France vient de ratifier le 27 mars 2023 le Protocole d'amendement (dit 108+) qui modernise la Convention pour la protection des personnes à l'égard du traitement automatisé des données à caractère personnel (Convention 108). Il s'agit donc d'une version modernisée du seul traité international contraignant en matière de protection des données personnelles qui a pour caractéristique d'être ouvert aux Etats non membres du Conseil de l'Europe. La Commission européenne tient compte de l'adhésion à cette convention afin d'évaluer le caractère adéquat du niveau de protection assuré par les Etats tiers à l'Union européenne. Ouvert à signature depuis 1981, ce texte compte actuellement 55 Etats parties l'ayant ratifié, dont la France en 1983. Sa modernisation prévoit notamment de renforcer les droits des personnes concernées en tenant compte des évolutions technologiques qui sont apparues depuis l'élaboration de sa précédente mouture, notamment l'émergence des

algorithmes et de l'intelligence artificielle qui entraîne la prise de décisions automatisées. Y figure également un renforcement du rôle et des pouvoirs du comité chargé de l'interprétation de la convention et qui n'a plus seulement un rôle « consultatif » mais se voit également conférer des pouvoirs d'évaluation et de surveillance. De nouveaux droits sont par ailleurs octroyés aux personnes concernées afin qu'elles puissent davantage contrôler leurs données à l'ère numérique. La version mise à jour élargit en outre le catalogue des informations devant être transmises aux personnes concernées lorsqu'elles exercent leur droit d'accès. La France est le 22^e Etat à avoir ratifié la nouvelle mouture à ce jour. Au total, 16 ratifications sont encore nécessaires pour permettre son entrée en vigueur. La Commission nationale de l'informatique et des libertés (Cnil) contribue aux travaux du comité de suivi de ce traité au sein de la délégation française menée par le ministère de l'Europe et des Affaires étrangères.

Lanceurs d'alerte – Le Défenseur des droits publie son guide

Orienter les démarches afin de bénéficier effectivement du statut de lanceur et du régime de protection qui lui est rattaché. C'est dans cet objectif que le Défenseur des droits vient de publier le 30 mars [un guide](#) concret d'une quarantaine de pages alors que la loi du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique, dite loi Sapin II a été sensiblement modifiée par la loi du 21 mars 2022 visant à améliorer la protection des lanceurs d'alerte. Cette dernière assouplit la définition du lanceur d'alerte et renforce les protections qui lui sont accordées. Dans le détail, l'institution rappelle ce qu'est une alerte mais aussi un lanceur d'alerte – lequel doit être, entre autres, « de bonne foi » avec des « motifs raisonnables » d'agir et ne pas tirer de contrepartie financière du signalement – et précise aussi tout ce sur quoi peut porter l'alerte. Auprès de qui faut-il lancer

celle-ci ? Dans quel cas la rendre publique ? Quelles sont les règles spécifiques en fonction du domaine dans lequel elle intervient ? Et comment saisir la structure professionnelle concernée et quelles protections sont offertes au lanceur ? Telles sont plusieurs des autres questions auxquelles répond le Défenseur des droits. L'institution incarnée depuis juillet 2020 par Claire Hédon, ancienne journaliste de Radio France Internationale (RFI), précise également comment elle peut aider le lanceur d'alerte, en l'informant sur ses droits et obligations, l'orienter dans les démarches de signalement mais aussi en le certifiant en tant que lanceur, en le protégeant en cas de représailles, et en traitant les alertes relevant de son domaine de compétence. Le guide dresse enfin la liste des autorités externes par domaine de compétences. L'institution est l'autorité en charge de l'accompagnement des lanceurs.

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
Redactrice en chef : Sahra Saoudi - 01 53 63 55 51
sahra.saoudi@optionfinance.fr
Rédacteur : Pierre-Anthon Canovas - 01 53 63 55 73
pierre-anthon.canovas@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 Fonteney (55 69)
Secrétaire générale : Laurence Fontaine 01 53 63 55 54
Responsable des abonnements : Ghislaine Gueury 01 53 63 55 58
ghislaine.gueury@optionfinance.fr
Administration, abonnements,
Service abonnements : 10 rue pergelèse 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 entièrement 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 optiondroitetaffaires.fr : ITS Integra, 42 rue de Bellevue, 92100 Boulogne-Billancourt - 01 78 89 35 00

Charles Ansabère a participé à ce numéro.

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

La taxonomie impose la prudence au private equity

Conçue pour insuffler plus de transparence sur les approches ESG des véhicules des sociétés de gestion, la réglementation Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) n'est pas toujours simple à comprendre et à respecter. En particulier pour les investisseurs du non-coté, toujours confrontés à quelques zones d'ombre.

En juillet 2011, il y eut la directive AIFM (Alternative Investment Fund Manager). Dix ans plus tard, ce fut au tour de SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation) de s'imposer aux sociétés de gestion. Malgré des textes complexes et difficiles à maîtriser, les deux années qui viennent de s'écouler permettent d'y voir un peu plus clair. En particulier pour affirmer que les gérants en private equity éprouvent parfois du mal à se conformer aux dispositions en vigueur, malgré la bonne volonté dont ils font preuve.

Pas un label de qualité ESG

Pour mémoire, la taxonomie doit favoriser la comparabilité des véhicules d'investissement à la lumière de leurs engagements en termes de durabilité. Mais force est de constater que, deux ans après sa mise en place, nombre de sujets clés demeurent épineux. Ainsi, les nouveaux textes n'ont pas affecté la structuration des véhicules d'investissement dans le non-coté, mais ils ont complexifié leur rapport aux problématiques ESG. D'ailleurs, un biais est déjà apparu sur le marché. « Bien que SFDR ne soit pas un label de qualité ESG, il existe une certaine confusion puisque des investisseurs établissent une gradation des fonds à la lumière de cette réglementation, analyse Diane Campion de Poligny, associée du cabinet DLA Piper. Des assureurs et des investisseurs institutionnels privilégient les fonds article 9, alors même que cette catégorie renvoie à une diversité d'approches en matière d'ESG. »

Peu à peu, pourtant, les grilles d'analyse évoluent, notamment pour ce qui touche aux thématiques coal, oil & gas. Ainsi, des précisions ont été apportées sur les normes techniques de réglementation (RTS), dont les modèles ont été revus courant 2022 par la Commission européenne – pour une entrée en application au 1^{er} janvier dernier. Non sans induire un certain inconvénient juridique pour les fonds article 9, qui doivent afficher 100 % d'investissements durables « à tout moment ». Une contrainte qui explique que certains aient préféré se déclasser en article 8 en cours de route et que ceux qui sont en levée de fonds aient dû ajuster leur annexe RTS...

Autre interrogation, et non des moindres : les textes européens mettent l'accent sur la durabilité environnementale, sans indiquer pour l'instant aux gérants ciblant le social et le solidaire comment se conformer à la réglementation. Pour eux (comme pour beaucoup), se déclarer article 8 avant de monter en grade ultérieurement semble être une option prudente.

Clarifier de nombreux points

A ce stade, les gérants – et leurs conseils juridiques – n'ont d'autre choix que d'apprendre en marchant. Tout en misant sur la poursuite du dialogue avec les instances nationales et européennes. « Les différentes réponses apportées par les European Supervisory Authorities (ESA) aux questions soulevées par les gestionnaires ont permis de mieux comprendre la teneur des textes, mais de nombreux points restent à clarifier. Par exemple, il est possible de procéder à des investissements durables en étant article 8 à condition d'annoncer leur pourcentage, mais nul ne sait comment procéder précisément à ce calcul, ni à quel moment de la vie du fonds ce pourcentage doit être respecté », observe Rima Maitrehenry, associée du cabinet Racine.

Autre sujet d'importance : les modalités intrinsèques des calculs à effectuer. « Même si les gérants intègrent l'ESG dans leur approche depuis des années, le cadre réglementaire mis en place récemment n'a pas nécessairement pris en compte les spécificités de l'investissement dans le non-coté, considère Véronique de Hemmer Gudme, directrice des affaires réglementaires chez Clifford Chance. A titre d'illustration, la question de la collecte des données des sociétés non cotées de leurs portefeuilles peut se poser lorsque celles-ci ne sont pas encore soumises aux obligations de reporting au titre de la réglementation taxonomie. Le dispositif est en train de se mettre en place et les incertitudes sont encore nombreuses – notamment pour les fonds de fonds. »

Trop de reporting ?

Signe que les lignes n'ont pas fini de bouger : l'Autorité des marchés financiers (AMF) a récemment plaidé pour une révision de SFDR, pour insérer des critères minimaux environnementaux. « Il est essentiel de s'assurer de l'équilibre des termes et conditions entre investisseurs et gérants, mais dans un marché de la levée de fonds par nature international, ce partnership agreement ne doit pas être bâti aux dépens de la compétitivité des véhicules européens », avertit Nathalie Dugay, associée de Willkie Farr & Gallagher. Nombreux sont également les professionnels à craindre que trop d'exigences de reporting ne viennent gêner les fonds dans leur mission première : la gestion des portefeuilles. Autant dire qu'il va falloir jouer de prudence, mais aussi de créativité. ■

Charles Ansabère

DEAL DE LA SEMAINE

Le Français Webhelp se rapproche de l'Américain Concentrix

Le groupe tricolore Webhelp, spécialisé dans la relation client, est racheté par l'Américain Concentrix pour 4,4 milliards d'euros. L'ambition commune est de créer un géant mondial du secteur.

Le groupe français Webhelp cofondé en 2000 par Frédéric Jousset et Olivier Duha se rapproche de l'acteur californien Concentrix Corporation. L'opération est valorisée 4,8 milliards de dollars (environ 4,4 milliards d'euros) et les deux sociétés fusionnées devraient générer un chiffre d'affaires global d'environ 9,1 milliards d'euros cette année. Le Groupe Bruxelles Lambert (GBL), holding d'investissement des familles Desmarais et Frère qui compte des participations dans Adidas ou Pernod Ricard, détiendra environ 13 % du nouvel ensemble. Ce projet de rachat de Webhelp sera soumis aux autorités de régulation, au titre de la concurrence, notamment à Bruxelles, aux Etats-Unis et au Royaume-Uni mais aussi au titre du contrôle des investissements étrangers dans différents pays, dont la France. Concentrix a été conseillé par Pillsbury Winthrop Shaw Pittman aux Etats-Unis, tandis que GBL a reçu le soutien de Gide Loyrette Nouel

avec Olivier Diaz, associé, Agathe Delalande, en M&A ; Magali Buchert, associée, Charles Ghysen, en droit fiscal ; ainsi que de Kirkland & Ellis aux Etats-Unis pour les aspects de droit américain. GBL est par ailleurs conseillé en interne par Priscilla Maters, secrétaire générale et directrice juridique. Webhelp était accompagné par Latham & Watkins avec Alexander Crosthwaite, associé, Thibault Burnier, Daniel Martel, Armand Levivier et Giovanni Novi, en M&A/corporate ; Olivia Rauch-Ravisé, associée, Hugo Matricon, en fiscal ; Matthias Rubner, associé, Cosma Scutiero, en droit social ; Myria Saarinen, associée, Charlotte Guérin, en protection des données personnelles ; et l'équipe de Chicago du cabinet. Le management et les fondateurs de Webhelp ont été conseillés par Jeausserand Audouard avec Elodie Cavazza, associée, Fabien Charmasson et Didem Senol, en corporate ; et Tristan Audouard, associé, Loïc Muller, en fiscal.

Le conseil de Webhelp : Alexander Crosthwaite, associé chez Latham & Watkins

Quelles sont les spécificités du deal ?

C'est une opération de gré à gré entre deux acteurs industriels qui devrait donner naissance à un leader mondial de l'expérience client avec un chiffre d'affaires combiné de 10 milliards de dollars réalisé par près de 440 000 collaborateurs répartis dans 73 pays. La rémunération proposée aux actionnaires de Webhelp comprend du numéraire au closing, du numéraire différé, des actions Concentrix au closing ainsi que des actions Concentrix additionnelles si le cours de l'action Concentrix sur le Nasdaq dépasse le seuil de 170 dollars dans les sept ans suivant le closing. Ce montage particulier reflète la volonté de GBL, des fondateurs et des collaborateurs-investisseurs (ils sont près de 700), de participer à ce nouveau chapitre en devenant actionnaires du futur ensemble. Il répond aussi au contexte macroéconomique qui nécessite de faire preuve d'ingéniosité dans la structuration des opérations de M&A large cap.

Comment se sont déroulées les négociations ?

Il nous a fallu travailler avec une équipe cross border afin de concilier les approches juridiques différentes en matière de M&A de part et d'autre de l'Atlantique. Du côté européen, nous avons insisté sur la nécessité d'une locked box et sur l'absence d'indemnisation post-closing afin de sécuriser le prix. Il en a été de même concernant la certitude de closing avec notamment l'exigence d'un financement ferme, ce qui a été accepté. Nous



avons en contrepartie consenti à un exercice de disclosure « à l'américaine » avec des déclarations et des annexes très détaillées ce qui était essentiel pour un acquéreur US coté en Bourse. Conformément à la pratique des sociétés cotées américaines, GBL et les fondateurs de Webhelp ont par ailleurs négocié un Investor Rights Agreement avec Concentrix. Celui-ci prévoit notamment la nomination par GBL de deux représentants au conseil d'administration, dont Olivier Duha, cofondateur et PDG de Webhelp qui en assurera la vice-présidence, ainsi que des engagements de lock-up et de standstill. Il y a donc eu des compromis culturels de chaque côté.

Quels ont été les défis du deal ?

Monter un deal large cap dans le contexte économique et géopolitique actuel n'est pas simple. La préparation de l'opération a nécessité près d'une année de travail. Elle a été permise par la conviction des parties quant aux bénéfices industriels du rapprochement entre deux acteurs qui présentent une complémentarité stratégique très forte du point de vue des géographies, des expertises et des clients. L'opération reste soumise à la consultation des instances représentatives du personnel, au vote des actionnaires de Concentrix et aux autorisations réglementaires usuelles, mais nous sommes confiants quant à sa conclusion au plus tard d'ici la fin d'année. ■

Propos recueillis par Pierre-Anthonay Canovas

PRIVATE EQUITY

Hogan et McDermott sur la levée de fonds d'Effy

Effy, qui opère dans le domaine de la rénovation énergétique, a bouclé un tour de table de 20 millions d'euros auprès du fonds britannique Felix Capital. Ce financement doit permettre à l'entreprise, qui revendique 300 collaborateurs et un volume d'affaires de plus de 800 millions d'euros, d'accélérer son développement en France et en Europe. Felix Capital a reçu le soutien de **Hogan Lovells** avec **Hélène Parent**, associée, **Gautier Valdigué** et **Shanna Hodara**, en corporate ; **Thomas Claudel**, counsel, en droit fiscal ; **Marion Guertault**, associée, **Sibille Bouessel du Bourg**, en droit social ; **François Pérès**, en droit des affaires ; **Michaël Lévy**, associé, **Margot Derumaux**, en droit immobilier ; **Mikael Salmela**, associé, **Olga Kurochkina**, en droit commercial ; **Stanislas Roux-Vaillard**, associé, **Ying Lou** et **Iris Accary**, en propriété intellectuelle ; et **Patrice Navarro**, associé, **Julie Schwartz** et **Anaïs Ligot**, en protection des données. Effy a été accompagné par **McDermott Will & Emery** avec **Fabrice Piollet**, associé, **Maxime Fradet**, counsel, **Alexandre Bomet**, en corporate.

Quatre cabinets sur l'acquisition d'Adhetec

Adhetec, spécialisé dans le film industriel de protection, voit arriver à son capital la société de capital-investissement Adagia Partners, avec le soutien de Bpifrance, dans le cadre du rachat de la participation majoritaire à hauteur de 75 % jusqu'alors détenue par Alvest. Ce changement actionnarial doit permettre à l'équipe dirigeante de poursuivre le déploiement international de l'entreprise et de constituer une plateforme de consolidation des produits de protection et de décoration personnalisés pour l'industrie aérospatiale. Adagia Partners a reçu l'appui de **Willkie Farr & Gallagher** avec **Christophe Garaud**, associé, **Sarah Bibas** et **Faustine Mazza**, en corporate ; **Paul Lombard**, associé, **Laurence Raud**, en financement ; **Nathalie Duguay**, associée, **Thibault Dupont-Nougein**, en asset management ; et **Philippe Grudé**, counsel, **Aliénor Bon-Mardion**, en droit fiscal. Le management était conseillé par **Paul Hastings** avec **Alexis Terray**, associé, en corporate ; et **Allard de Waal**, associé, en droit fiscal. Les vendeurs étaient accompagnés par **Hoche Avocats** avec **Jean-Luc Blein**, associé, **Amandine Doury**, counsel, **Thibault de Dieuleveult**, en corporate. Bpifrance était conseillé par **Villey Girard Grolleaud** avec **Frédéric Grillier**, associé, **Alexandre Reignier**, en corporate.

Trois cabinets sur le tour de table de DataDome

La start-up française DataDome, spécialisée dans l'utilisation de l'intelligence artificielle pour lutter contre la fraude en ligne et les bots malveillants, réalise une levée de fonds de série C de 42 millions de dollars (environ 39 millions d'euros). Le tour de table a été mené par Infravia Growth en tant qu'investisseur lead aux côtés notamment d'Elephant et Isai, actionnaires historiques. Infravia Growth était conseillé par **Bird & Bird** avec **Carole Bodin**, associée, **Vincent Babin**, en corporate/private equity. DataDome a reçu le soutien de **Gide Loyrette Nouel** avec **Axelle Toulemonde**, associée, **Donald Davy** et **Victor Pajot**, en private equity. Elephant était

accompagné par **Jones Day** avec **Alexandre Wibaux**, associé, et **Chaimaa Hainoune**, en private equity.

Trois cabinets sur le LBO de Wichard

Azulis Capital devient l'actionnaire de référence du groupe industriel Wichard, spécialisé dans le nautisme et les équipements de sécurité en reprenant la participation de Naxicap Partners. Il investit aux côtés de la Société Générale Capital Partenaires, d'Arkéa Capital ainsi que du Fonds Souverain Auvergne Rhône-Alpes géré par Siparex, aux côtés de l'équipe de management menée par Jean-Claude Ibos et Fabrice Didden. Azulis Capital et les co-investisseurs ont été conseillés par **Chammas & Marcheteau** avec **Pierre-Louis Sévegrand**, associé, **Pierre Rougemond**, en corporate et M&A ; **Christophe Moreau**, associé, **Marjorie Masoni**, en fiscal ; et **Coline Bied-Charreton**, associée, **Floriane Maginot**, en droit social. Les prêteurs seniors étaient accompagnés par **Simmons & Simmons** avec **Colin Millar**, associé, **Morgan Nussbaum**, en financement. Les cédants et le management ont reçu l'appui de **Lamartine Conseil** avec **Stéphane Rodriguez**, associé, **Victoire Bertin-Maier**, en M&A/private equity ; et **Cédric Sapède**, associé, **Salomé Bassouls**, en M&A/private equity.

Goodwin sur le tour de table de Kiro

Kiro, entreprise de médecine qui développe une plateforme d'intelligence artificielle permettant de traiter les résultats des examens de biologie médicale, boucle un tour de table de série A de 13,8 millions d'euros. Cette levée de fonds a été menée par Sofinnova Partners et comprenait les investisseurs historiques Bpifrance et Kurma Partners ainsi que Propulia Capital et plusieurs business angels. Ces fonds doivent permettre d'accélérer le développement de la technologie et de la plateforme de Kiro mais aussi de préparer l'arrivée de l'entreprise sur le marché américain. Kiro a reçu le soutien de **Goodwin** avec **Anne-Charlotte Rivière**, associée, **Louis Taslé d'Héliand** et **Grégoire Mongis**, en corporate ; et **Marie Fillon**, associée, **Louis de Chezelles**, en propriété intellectuelle.

Trois cabinets sur l'OBO de Xelya

La start-up Xelya, qui est un éditeur de logiciels de gestion des ressources des entreprises, a mis en place un OBO majoritaire auprès de la société Parquest et de Cita. Elle s'adresse principalement aux prestataires de services à la personne à domicile, aux cabinets d'avocats et aux PME du secteur tertiaire. Parquest a reçu le soutien de **Goodwin** avec **Thomas Maitrejean**, associé, **Rodolphe Amaudric du Chaffaut** et **Wooseong Choi**, en corporate ; **Adrien Paturaud**, associé, **Alexander Hahn** et **Ambre Ronnel**, en financement ; et **Charles-Henri de Gouvion Saint Cyr**, associé, **Gauthier Pinabiaux**, en droit fiscal. Les fondateurs de Xelya étaient accompagnés par **Chammas & Marcheteau** avec **Jérôme Chapron**, associé, **Sandie Dion** et **Nathan Joder**, en corporate, financement et management package ; de **Christophe Moreau**, associé, **Morgan Toanen** et **Marjorie Masoni**, en droit fiscal ; de **Coline Bied-Charreton**, associée, et **Floriane Maginot**, en droit social ; ainsi que de **Aude Spinasse**, associée, et **Constance**

Parini, en propriété intellectuelle. Le prêteur CIC Private Debt a été soutenu par **Nabarro Béraud Avocats** avec **Jonathan Nabarro**, associé, **Anthony Minzière**, counsel, **Yacine Arhmir**, en financement.

Six cabinets sur la transmission de Lessonia

Le concepteur et fabricant de produits de cosmétologie à base d'algues Lessonia fait évoluer sa gouvernance. Le fondateur Christophe Winckler a décidé de céder la majorité de ses parts à l'équipe de management. Cette opération s'accompagne d'une entrée au capital d'investisseurs minoritaires : NewAlpha Verto, Bpifrance et BNP Paribas Développement. Le fondateur et les managers de Lessonia ont été accompagnés par **Lerins** avec **Laurent Julianne**, associé, **Eve Maillet**, counsel, **Anne Souchet**, en corporate ; par **LCE Avocats** avec **Yves Larher**, associé, **Marine Derrien**, en corporate ; et **Christine Durand**, associée, en droit social ; par **Operandi** avec **Matthias Heyberger**, associé, en droit fiscal ; ainsi que par **Chatelain Avocats** avec **Pierre Chatelain**, associé, en bancaire. Bpifrance, qui participe au financement, a reçu l'appui de **Degroux-Brugère** avec **Jérémie Swiecznik**, associé, en private equity. Le pool bancaire, agissant en qualité de prêteur senior, composé du Crédit Agricole, de la Banque Populaire Grand Ouest, de LCL et de la Caisse d'Epargne et Bpifrance, a reçu le soutien de **Bird & Bird** avec **Jessica Derocque**, associée, **Sadri Desenne-Djoudi** et **Daphnée Raffard**, en financement.

Goodwin et Peltier Juvigny sur la levée de fonds d'Ascendance

La start-up toulousaine Ascendance Flight Technologies, qui développe un aéronef hybride, vient de boucler une nouvelle levée de fonds de l'ordre de 21 millions d'euros afin de construire un prototype 1 de son avion Atea de cinq places à décollage vertical et commencer la pré-industrialisation et la certification pour une mise en service fin 2026. Ces fonds ont été levés auprès de nouveaux investisseurs (Bpifrance, la société d'informatique Celad, les fonds Expansion Aerospace Ventures, SC Mahé et Adrien Montfort et l'Agence régionale des investissements stratégiques d'Occitanie) ainsi que des historiques (Habert Dassault Finance, Céleste Management, Irdi, et M-Capital). Ascendance Flight Technologies a reçu le soutien de **Goodwin** avec **Anne-Charlotte Rivière**, associée, **Johann Gondilhon** et **Grégoire Mongis**, en corporate. Bpifrance était conseillé par **Peltier Juvigny Marpeau & Associés** avec **Julie Herzog**, associée, **Alex Lecoeur** et **Alice Margnes**, en M&A/private equity.

FUSIONS-ACQUISITIONS

Dentons et Kelten sur l'acquisition de Sublimed

Les laboratoires Expanscience acquièrent la medtech Sublimed, spécialisée dans le développement de dispositifs médicaux pour la prise en charge des douleurs chroniques. L'opération doit leur permettre d'enrichir leur portefeuille de produits pour la prise en charge de l'arthrose, de diversifier leurs expertises en recherche et développement, mais également de développer leur activité

rhumatologique aux Etats-Unis. Expanscience était conseillé par **Dentons** avec **Pascal Chadenet**, associé, **Imane Sayah**, en M&A. Sublimed était accompagné par **Kelten** avec **Adeline Didion**, associée, en M&A.

Hogan et Aramis sur la cession de Champagne Henriot

Artémis Domaines procède à la cession de la maison de Champagne Henriot à Terroirs et Vignerons de Champagne (TEVC). Le groupe appartenant à la famille Pinault avait fusionné avec Maisons et Domaines Henriot en septembre 2022. A l'issue de l'opération, Gilles de Larouzière, ancien propriétaire de la maison Henriot, restera président du conseil de surveillance d'Artémis Domaines. Ce dernier a reçu le soutien de **Hogan Lovells** avec **Matthieu Grollemund** et **Hélène Parent**, associés, **Arthur Deschamps**, en corporate ; **Eric Paroche**, associé, en droit de la concurrence ; et **Marion Guertault**, associée, en droit social. TEVC a fait appel à **Aramis** avec **Anne-Hélène le Trocquer**, associée, en M&A.

DROIT GÉNÉRAL DES AFFAIRES

Quatre cabinets sur le nouveau financement de Fovéa

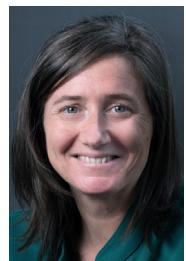
Le groupe de cliniques vétérinaires Fovéa a obtenu la souscription d'un financement par EMZ Partners de 15 millions d'euros sous forme d'obligations à bons de souscription d'actions. Cette somme doit notamment servir à financer son développement et l'acquisition de nouvelles cliniques. Fovéa était conseillé par **Gide Loyrette Nouel** avec **Jean-François Louit**, associé, **Pierre-Guillaume Sagnol**, counsel, **Benjamin Dufour-Jules** et **Thaïs Renondon de Hauteclocque**, en corporate ; **Paul de France**, associé, **Charles Ghysen** et **Manon Lorthiois**, en fiscal, en collaboration avec **Berry Law**, avec **Jérôme Majbruch**, associé. **Rollin Prats**, avec **Cyrille Rollin**, associé, est intervenu en réglementaire. EMZ Partners a reçu le soutien de **De Pardieu Brocas Maffei** avec **Jean-François Pourdieu**, associé, **Sandra Benhaim**, counsel, **Baptiste Tigaud**, en corporate ; **Priscilla Van den Perre**, associée, **Pierre-Alexandre Pujol**, en fiscal ; et **Côme Chain**, counsel, en réglementaire.

Trois cabinets sur les crédits syndiqués au profit des Maîtres Laitiers

La Coopérative Agricole Laitière Les Maîtres Laitiers du Cotentin a obtenu des crédits syndiqués auprès d'un pool de 10 établissements bancaires, dont la Société Générale mandatée en tant que coordinateur et agent. La Société Générale et d'autres prêteurs ont été conseillés par **Hogan Lovells** avec **Sabine Bironneau-Loy**, associée, **Maria Klass**, counsel, **Aurélien Périgois**, en corporate et finance. La coopérative Agricole Laitière Les Maîtres Laitiers du Cotentin a reçu l'appui de **Cornet Vincent Ségurel** avec **André Watbot**, associé, **Charles-Henri Prioul**, **Aymeric Langanay**, en finance. La Banque européenne d'investissement a été soutenue par **Linklaters** avec **Cyril Abtan**, associé, **Tianzi Ye** et **Emma Vernhes**, en finance.

Loi Descrozaille, une énième tentative de rééquilibrer les relations entre fournisseurs et distributeurs ?

L'inflation a rendu les négociations annuelles entre fournisseurs et distributeurs plus difficiles au point que certaines se sont soldées par un échec. L'ambition de la loi Descrozaille est d'apporter une solution à cette situation, outre l'adoption de mesures destinées à renforcer l'équilibre entre les fournisseurs et les distributeurs, ce qui lui vaut d'être qualifiée d'« Egalim 3 ».



Par Marie Davy,
associée,

Chaque année, les fournisseurs et les distributeurs négocient les nouvelles conditions commerciales qui régiront leurs relations tout au long de l'année, sous la forme d'une convention annuelle qui doit être signée au plus tard le 28 février. Mais qu'advient-il si aucun accord n'est trouvé à cette date ? Les parties peuvent-elles cesser du jour ou lendemain leurs relations ? Doivent-elles respecter un préavis ? Pendant combien de temps et à quelles conditions ? C'est avec l'ambition de répondre à ces questions que le 29 novembre 2022, dans le contexte d'une inflation galopante, le député Frédéric Descrozaille a déposé une proposition de loi qui prévoyait initialement qu'en l'absence d'accord au 1^{er} mars, les commandes du distributeur seraient effectuées sur la base du tarif et des conditions générales de vente en vigueur. Face à la levée de boucliers des principales enseignes de distribution, la proposition de loi a été modifiée au cours de son parcours législatif, avant que le 15 mars 2023, la commission paritaire mixte s'accorde sur un texte, devenu la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023. Cette version définitive apporte-t-elle plus de réponses qu'elle ne suscite de questions ?

Introduction d'une nouvelle pratique restrictive de concurrence

L'article 9 de la loi rappelle tout d'abord que la négociation de la convention doit être conduite de bonne foi ; précision superflue car déjà prévue par le Code civil mais qui en dit long sur la perception qu'a le législateur de ces négociations. Il érige ensuite en pratique restrictive de concurrence au sens de l'article L. 442-1 du Code de commerce, le fait de n'avoir pas mené de bonne foi les négociations commerciales ayant eu pour conséquence de ne pas aboutir à la conclusion de la convention dans les délais légaux. Le fait pour un acteur d'adresser très tardivement ses modifications sur le projet de convention annuelle, empêchant son cocontractant d'en prendre connaissance dans un délai raison-

nable pourrait-il être considéré comme un comportement de mauvaise foi ?

Quelle(s) option(s) en l'absence d'accord au 1^{er} mars ?

La seconde partie de l'article 9 – objet de la discorde entre les fournisseurs et les distributeurs – prévoit deux options pour le fournisseur, à défaut de convention conclue dans les délais légaux. Le fournisseur pourra d'abord cesser la relation commerciale sans risquer d'être poursuivi par le distributeur pour rupture d'une relation commerciale établie puisque ce recours est expressément exclu par la loi. Cette exclusion est inédite en droit français puisque jusqu'à présent, seule la faute grave (ou la force majeure) permettait de rompre la relation commerciale sans préavis. Elle semble toutefois s'inscrire dans une tendance jurisprudentielle récente puisqu'un arrêt du 11 mai 2022 (n° 19-16.749) avait retenu que dès lors que les négociations ont été effectives et loyales, le constat de désaccord entre un fournisseur et une enseigne de distribution pouvait justifier le non-renouvellement du contrat sans constituer une rupture fautive. Alternativement, le fournisseur pourra demander l'application d'un préavis de rupture conforme aux dispositions de l'article L. 442-1, II, du Code de commerce, c'est-à-dire qui tiendra compte notamment de la durée de la relation commerciale. La nouveauté réside dans le fait que le texte prévoit que le prix applicable pendant le préavis devra tenir compte « des conditions économiques du marché sur lequel opèrent les parties ». Est-ce à dire que le prix applicable devra tenir compte de l'augmentation des coûts de fabrication du produit fourni au distributeur ? Dans quelles mesures ?

Si cet ajout a le mérite de mettre (enfin) la question fondamentale des conditions tarifaires applicables pendant le préavis au cœur du débat, on peut craindre que les parties, qui ne sont pas parvenues à se mettre d'accord sur un prix pendant les négo-

citations annuelles, n'y parviennent pas davantage pour le temps du préavis. Le législateur en est d'ailleurs bien conscient puisqu'il prévoit la possibilité pour les parties de recourir à un médiateur afin de convenir sous son égide, avant le 1^{er} avril, des conditions d'exécution du préavis. Si la médiation fait émerger un accord sur les conditions d'exécution du préavis, les commandes passées entre le 1^{er} mars et le 1^{er} avril seront facturées au prix ainsi convenu. A défaut d'accord, retour à l'alternative de départ : arrêt de la relation commerciale par le fournisseur sans que le distributeur puisse invoquer la rupture brutale de la relation commerciale ni demander l'application d'un préavis.

Reste à savoir à quels prix seront facturées les commandes éventuellement passées pendant ce mois de négociation. L'idée du recours à la médiation, enserrée dans un délai relativement court, est intéressante car elle vient apporter une issue pratique à une situation de blocage, qui peut difficilement être réglée par la loi, compte tenu de la diversité des situations à appréhender. La fixation des conditions d'exécution du préavis et en particulier du prix n'en demeurera pas moins difficile et il est donc probable que le fournisseur opte, dès le début ou après la médiation, pour un arrêt immédiat, sans préavis.

Quelles vertus pour les négociations commerciales ?

Cette loi a suscité de vives réactions chez les acteurs de la grande distribution qui, tout au long du parcours législatif, ont brandi la menace « d'ajouter de l'inflation à l'inflation » et des conséquences sur le pouvoir d'achat des consommateurs. A l'inverse, de nombreuses fédérations de fournisseurs se sont félicitées du texte qu'elle qualifie « d'avancée majeure pour le rétablissement d'un équilibre des relations entre fournisseur et industriel ». Il est vrai qu'avec la possibilité de mettre un terme immédiat aux relations commerciales, les fournisseurs disposent d'un moyen de pression pour faire accepter leurs hausses de prix, mais plus généralement pour négocier les termes plus juridiques du contrat, tels que par exemple les clauses limitatives de responsabilité ou les pénalités.

Reste qu'en pratique, les fournisseurs et en particulier les plus modestes, dont le référencement des produits dans les enseignes de grande distribution est indispensable, pourraient être dissuadés d'arrêter les relations commerciales sans préavis, de peur d'être soudainement privés d'un courant d'affaires. Mais si le produit est incontournable pour le distributeur, alors cette loi sera une pression supplémentaire pour négocier, même s'il est probable que les fournisseurs de ces produits n'ont pas attendu cette loi pour le faire. Et c'est ici qu'on perçoit toute la difficulté pour le législateur d'appréhender la diversité de situation dans cette quête de rééquilibrage des relations commerciales. Cette fois-ci, le législateur ne s'y est pas trompé puisque ce dispositif est expressément prévu « à titre expérimental, pour une durée de trois ans »

Quelques-unes des autres mesures de la loi

Le législateur a profité de cette loi pour poursuivre l'encadrement des pénalités

logistiques qui sont désormais plafonnées à 2 % de la valeur des produits, qui ne peuvent plus être infligées un an après les inexécutions alléguées et dont l'application peut même dans des circonstances exceptionnelles affectant gravement les chaînes d'approvisionnement être suspendue par décret en Conseil d'Etat pour un secteur en particulier (article 12). Cet ajout a été encouragé par les effets positifs qu'a eus depuis fin 2021 l'encadrement des pénalités logistiques.

Le texte (article 1) cherche en outre à lutter contre la délocalisation des centrales d'achat à l'étranger en prévoyant que les articles L. 441-1 à L. 443-8 du Code de commerce s'appliquent à toute convention portant sur les produits commercialisés sur le territoire français. Il ajoute que ces dispositions sont d'ordre public et que les litiges portant sur leur application sont soumis à la compétence exclusive des tribunaux français. Est-ce à dire que la clause qui prévoirait l'application d'un autre droit serait inefficace ? Rien n'est moins sûr car l'article 1 réserve immédiatement l'application du droit de l'Union européenne qui reconnaît la validation des clauses de choix de la loi. ■



**et Claire Gervais,
collaboratrice,
Kramer Levin**

La compliance à l'ordre du jour en Afrique

La révolution que connaît l'Europe en matière de compliance est bien documentée, mais le continent africain, dont la croissance économique est globalement reconnue comme la plus rapide dans le monde à l'heure actuelle, est tout aussi impacté. Bien que la question de la conformité ait historiquement porté sur les problématiques de corruption rencontrées sur le continent africain, la tendance progresse au regard de nombreuses avancées législatives apportant des solutions nouvelles. Si les législations des Etats non africains ont un impact certain sur la compliance en Afrique, cette tendance est aussi marquée par les nombreuses mesures adoptées par les institutions et Etats africains agissant déjà sur ce front. Ainsi, la compliance est devenue un sujet majeur sur le continent et d'importance cruciale pour ses acteurs.



Par Thomas Kendra, associé,



Christelle Coslin, associée,

Les questions de conformité en Afrique ont souvent été liées aux problématiques de corruption. L'arbitrage international a mis en lumière au fil des années certaines de ces pratiques sur le continent. L'affaire World Duty Free contre Kenya en 2006 est souvent considérée comme l'arbitrage de référence en matière de corruption¹. Le tribunal estimait que l'investissement, fondé sur un contrat obtenu à la suite de la livraison de mallettes remplies de billets, et remplacés par du maïs une fois passées par le cabinet présidentiel, ne devait pas être protégé puisqu'un tel fait n'était pas absous par la prétendue « pratique coutumière » kenyane (« harambee ») consistant à payer des hauts fonctionnaires avant de pouvoir amorcer les affaires. Quinze ans plus tard, ces questions sont toujours d'actualité. Par exemple, la cour d'appel de Paris a annulé en mars 2022 une sentence arbitrale dans l'affaire Santullo Sericom contre le Gabon, au regard d'éléments produits – qui n'avaient pourtant pas été soumis lors de la procédure d'arbitrage, tel que le fait qu'un ministre aurait reçu un sac rempli d'argent liquide, permettant à la Cour d'établir la corruption². Pourtant, si de tels problèmes subsistent, des progrès majeurs sont également à souligner.

Impact des réglementations internationales en Afrique

L'économie africaine étant mondialisée, les changements réglementaires adoptés hors du continent influencent les pratiques sur son sol. L'importance accordée à la compliance en Europe s'étant amplifiée, de nombreuses lois ont vu le jour et ont démontré leur effectivité sur les activités de sociétés européennes en Afrique. Ainsi, le UK Bribery Act (2010), qui place la barre haute en matière de lutte contre la corruption, a donné lieu à la condamnation de la filiale britannique d'un groupe international pour corruption d'agents de l'Etat au Sud-Soudan, au

Nigeria et au Cameroun. La France a entrepris une démarche similaire, avec la loi Sapin II (2016) puis la loi sur le devoir de vigilance (2017). Cette dernière, allant au-delà de la corruption, a permis d'engager des procédures judiciaires contre des sociétés françaises au regard de l'impact communautaire et/ou environnemental de leurs projets mondiaux, dont deux concernent l'Afrique : la première procédure sur un projet pétrolier en Ouganda et la seconde sur la protection des données personnelles au Kenya. Dans ce contexte, une étude menée par Hogan Lovells sur les procédures anti-corruption, révèle que 68 % des responsables conformité interrogés ont déclaré que la pression réglementaire augmentait sur les sujets de compliance/ESG³.

Au-delà de l'impact sur leurs propres juridictions, les législations européennes ont également une part d'extraterritorialité, dans la mesure où elles peuvent être amenées à s'appliquer en Afrique. Reprenant l'exemple de la loi sur la vigilance, toute entité africaine, appartenant à un groupe français comptant 10 000 salariés en son sein entre dans son champ d'application. Le projet de directive européenne suit ce sillage en organisant une part d'extraterritorialité, basée sur le chiffre d'affaires d'une société africaine produit au sein de l'Union et le nombre de salariés de l'entreprise au niveau mondial⁴. Les normes européennes sont également pertinentes pour l'accès aux investissements dits « ESG », qui représenteront bientôt, selon les prévisions actuelles, un tiers des actifs mondiaux sous gestion⁵. Puisque le respect de certains standards ESG est une condition d'accès à ces sources de financement, les entités africaines doivent mettre en place des politiques ESG rigoureuses et transparentes afin de vérifier leur éligibilité à ces financements.

Dans une autre mesure, le respect des normes ESG par les acteurs internationaux implantés en Afrique influence directement les opérateurs africains. En

effet, un acteur européen tenu d'évaluer les normes de conformité dans l'ensemble de sa chaîne d'approvisionnement sera empêché de traiter avec des entités africaines dont les standards de contrôle ne sont pas suffisamment transparents. Par ailleurs, si l'on se réfère à l'enquête *Steering the Course* de Hogan Lovells, 81 % des responsables conformité ont déclaré que « les programmes ESG intégrés auront un impact positif sur la réputation de leur entreprise »⁶. En d'autres termes, les acteurs européens mettent en œuvre des régimes plus stricts, également d'un point de vue réputationnel, obligeant leurs partenaires africains à améliorer leurs pratiques.

Impact des réglementations africaines sur le continent

Au-delà de l'impact des réglementations européennes, des normes de compliance/ESG ont été mises en place en parallèle par les juridictions africaines depuis déjà quelques années. Si l'on considère le secteur financier, sur les 26 juridictions étudiées par le groupe de réflexion du Forum officiel des institutions monétaires et financières en 2022, 17 avaient des politiques axées sur la durabilité (contre 12 en 2021). Parmi les changements récents, on peut citer l'introduction par la Banque de l'Ouganda de son plan stratégique quinquennal portant sur la promotion d'un système financier durable, tandis que l'Afrique du Sud et Maurice exigent que les banques prennent en compte le changement climatique dans la gestion des risques et le reporting. Certains Etats africains ont introduit des mesures en matière de gouvernance d'entreprise. L'Afrique du Sud a été l'un des premiers pays à introduire un code de gouvernance, publié en 1994 puis révisé en 2016, laissant aux entreprises une flexibilité pour se conformer aux principes listés, afin qu'elles expliquent leurs moyens pour y parvenir. Le Rwanda a créé en 2020 le Centre de renseignement financier pour surveiller, geler et saisir les transactions suspectes, échanger des informations avec les autorités d'autres pays, et publier des règlements sur les sanctions. En 2021, le pays a introduit une nouvelle loi sur la transparence, obligeant les sociétés nationales à tenir un registre des bénéficiaires effectifs des parts sociales, remontant sur 10 années. Selon la Banque mondiale, le succès du Rwanda dans la réduction de la corruption administrative est sans précédent pour un pays ayant un tel niveau de développement économique.

Dans un autre domaine, on constate en parallèle une nette accélération de la réglementation sur la protection des données à caractère personnel. De 2019 à

2022, 12 Etats africains ont légiférés en la matière, contre 24 en 17 ans (de 2001 à 2018). La mise en place d'un cadre législatif et réglementaire avait, en effet, été identifiée, tant par l'Union africaine que par une majorité de pays, comme constituant le premier palier vers la digitalisation du continent. Se doter d'un cadre juridique implique également la mise en place de règles en matière de transactions électroniques, de cybersécurité et de cybercriminalité. L'une des priorités des Etats africains étant de faciliter les échanges et transactions intracontinentaux, il est essentiel de définir des règles qui sont, au mieux, harmonisées et, au pire, compatibles. Il est à noter également qu'en 2014, l'Union africaine a adopté la Convention sur la cybersécurité et la protection des données à caractère personnel⁷. Fin 2022, ce traité était ratifié par 13 Etats, sur les 15 nécessaires pour qu'il entre en vigueur.

Perspectives pour l'avenir de l'Afrique

Malgré les avancées énumérées ci-dessus, des études révèlent que la mise en place de programmes ESG en Afrique progresse encore trop lentement. Ainsi, si 82 % des responsables conformité déclarent d'après l'enquête *Steering the Course* de Hogan Lovells que l'identification des risques ESG est une priorité dans leur stratégie commerciale, 40 % des chefs d'entreprise d'Afrique de l'Est sont identifiés par une étude de KPMG de 2021 comme réticents à mettre en œuvre de tels programmes, de peur qu'ils ne réduisent leurs performances financières.

Les progrès en compliance sur le continent africain sont évidents. Bien que des problématiques liées à la corruption restent d'actualité, des progrès significatifs ont été réalisés dans des secteurs spécifiques, notamment en matière de réglementation bancaire, de protection des données, et de gouvernance. A cela s'ajoutent l'importance des enjeux réputationnels pour les entreprises et la demande accrue des investisseurs dans la mise en place des programmes ESG. La compliance est bel et bien à l'ordre du jour en Afrique. ■



**et Aissatou Sylla,
collaboratrice,
Hogan Lovells**

1. *World Duty Free Co. Ltd. v. Republic of Kenya, ICSID Case No. ARB/00/7, 4 October 2006.*

2. *Cour d'appel de Paris, 5 avril 2022, n° 20/03242.*

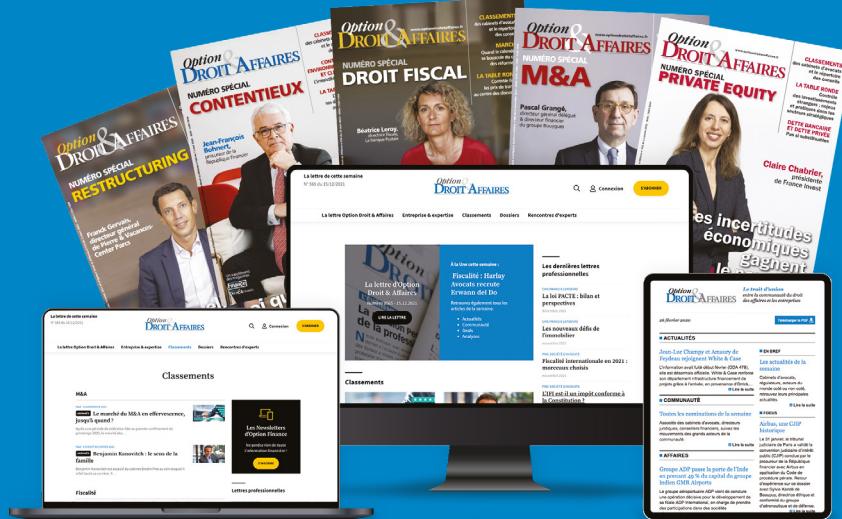
3. *Steering the Course II – Navigating bribery and corruption risk in 2020.*

4. *Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil sur le devoir de vigilance des entreprises en matière de durabilité et modifiant la directive (UE) 2019/1937.*

5. Selon une étude Bloomberg, la valeur des investissements ESG atteindra près de 50 milliards de dollars d'ici 2025.

6. *Steering the Course III – Navigating deep waters (2022).*

7. *Convention de l'Union africaine sur la cybersécurité et la protection des données à caractère personnel adoptée le 27 juin 2014, dite Convention de Malabo.*



LA LETTRE HEBDOMADAIRE Option Droit&Affaires

En ligne, chaque mercredi soir.
Consultable sur ordinateur,
tablette et smartphone

- 46 n° par an -



LES HORS-SÉRIE « Classements »

Private Equity, Restructuring,
M&A, Contentieux &
Arbitrage, Fiscal

- 5 n° par an -



LES SUPPLÉMENTS « Les rencontres d'experts »

- 7 n° par an -

BULLETIN D'ABONNEMENT

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

OUI

Je m'abonne à Option Droit & Affaires pour 1 an. L'abonnement comprend : la lettre hebdomadaire Option Droit & Affaires (en ligne), les 5 hors-série « Classements » (magazines papier) et les 7 suppléments «Les rencontres d'experts» (magazines papier)

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

- Entreprise : 924,24 euros HT/an (soit 944,36 euros TTC)
- Cabinet de moins de 10 avocats : 1 030,94 euros HT/an (soit 1 154,47 euros TTC)
- Cabinet de 10 à 50 avocats : 1 439,94 euros HT/an (soit 1 470,18 euros TTC)
- Cabinet de plus de 50 avocats : 1 748,94 euros HT/an (soit 1 785,66 euros TTC)

MES COORDONNÉES

Mme Mr Nom :

Prénom

Société

Fonction

Téléphone

Adresse de livraison

Code postal :

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

MODE DE RÈGLEMENT

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

DATE ET SIGNATURE OBLIGATOIRES