

Option DROIT & AFFAIRES

L'ÉVÉNEMENT

L'industriel Imerys recrute une ancienne du Club Med

La tête de la direction juridique du groupe minier Imerys change de visage. Emmanuelle Vaudoier, qui officiait jusque-là au sein du Club Med, arrive le 30 mai sur le poste. Elle s'est, par ailleurs, illustrée par le passé comme avocate chez Clifford Chance.

Exit le tourisme, place à l'industrie pour Emmanuelle Vaudoier. A 50 ans, celle qui chapeautait les sujets juridiques, mais également ceux relatifs à la conformité, à la gestion des risques, aux assurances et aux affaires publiques du Club Med en tant que secrétaire générale change de secteur. Elle se voit confier à compter du 30 mai les fonctions de directrice juridique et secrétaire du conseil d'administration d'Imerys, spécialisé dans la production et la transformation des minéraux industriels à destination notamment du BTP et de l'automobile. Le groupe, qui a réalisé 4,3 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2022 pour 284 millions d'euros de résultat courant net (14 000 salariés) exploite des gisements de plus de 30 minéraux différents, et envisage à compter de 2028 d'exploiter dans le Massif central l'une des plus grandes mines européennes de lithium, essentiel pour la fabrication de batteries pour véhicules électriques. Emmanuelle Vaudoier rejoint par ailleurs le comité exécutif de l'industriel tricolore, aux côtés du directeur général Alessandro Dazza. Ce recrutement fait suite au départ de Frédérique Berthier-Raymond, passée par Latham



Emmanuelle Vaudoier

& Watkins et Ashurst, fin 2022, pour le groupe d'ingénierie Egis. Titulaire d'un DESS de droit international de l'université d'Aix-Marseille III et d'un LLM de droit américain de l'University of Connecticut School of Law (Etats-Unis), Emmanuelle Vaudoier est devenue avocate au barreau de Paris en 1998. Elle a brièvement enfilé la robe noire durant trois ans au service de l'équipe spécialisée en fusions-acquisitions des bureaux parisien et londonien de Clifford Chance, avant de basculer dans le monde de l'entreprise, plus précisément dans les médias et le private equity. La juriste a ainsi officié chez DI Group, filiale de LVMH, puis chez Axa Private Equity – rebaptisé Ardian il y a dix ans – pour lequel elle a été la directrice juridique de 2008 à 2013, ainsi que secrétaire du directoire et du conseil de surveillance. Ces neuf dernières années, c'est au sein du groupe de tourisme Club Med qu'elle a poursuivi sa carrière, y prenant en charge le secrétariat général. Depuis début 2023, son périmètre avait été élargi à la direction des risques et assurances. Son remplacement serait en cours au sein du spécialiste français des villages de vacances. ■ Sahra Saoudi

AU SOMMAIRE

Communauté

DS Avocats se muscle en restructuring	p.2
Carnet	p.2
L'Europe pousse les feux de la lutte contre la corruption	p.3

Affaires

Orano s'allie au Chinois XTC New Energy pour produire des batteries	p.4
---	-----

Le conseil d'Orano : Alexandre de Verdun, associé chez Jones Day	p.4
Deals	p.5

Analyses

Les corporate PPA : un outil de réforme du marché de l'électricité	p.6-7
Société en participation dans le secteur artistique et culturel : n'avez-vous rien à déclarer ?	p.8-9

LA FEMME DE LA SEMAINE

DS Avocats se muscle en restructuring

L'équipe Restructuring et Opportunités de DS Avocats compte une nouvelle associée. Il s'agit de Valérie Léger, experte du conseil et du contentieux des entreprises en difficulté.

Jean-Charles Gancia à Paris, Thomas Obajtek à Lille et Frédéric Godard-Auguste à Bordeaux accueillent une quatrième associée, Valérie Léger, au sein de l'équipe Restructuring et Opportunités de DS Avocats. « Nous visons ensemble à développer la clientèle du cabinet notamment à l'ouest de l'Île-de-France et sur l'arc Atlantique », explique la nouvelle recrue. « Le réseau et l'expertise que porte Valérie vont affûter notre offre visant la clientèle des administrateurs et mandataires judiciaires (AJMJ) qu'elle connaît déjà bien, et renforcer notre équipe parisienne dans le domaine du contentieux du restructuring », ajoute Olivier Fages, président de DS Avocats et associé en droit immobilier. L'avocate depuis 1999, spécialisée en conseil et contentieux



Valérie Léger

des entreprises en difficulté, apporte en effet son soutien aux entreprises en matière de prévention (mandat ad hoc, conciliation), mais également dans le traitement des difficultés (sauvegarde, redressement, liquidation judiciaire). Sa clientèle est également composée de dirigeants poursuivis dans le cadre d'actions en comblement de passif et de sanctions. Titulaire d'un DEA contrats commerciaux, Valérie Léger a commencé sa carrière au sein d'un cabinet versaillais reconnu en droit des affaires et des entreprises en difficulté, avant de créer sa propre structure en 2005. Depuis 2007, elle participait au développement du Cabinet de l'Orangerie, qu'elle a cofondé et qui reste lié par un partenariat privilégié à DS Avocats et ses 24 bureaux.

CARNET

Un nouvel associé pour Bird & Bird



Willy Mikalef accède au rang d'associé au sein de l'équipe Tech & Data de Bird & Bird. Il intervient en matière de mise en œuvre d'obligations réglementaires, de négociation de contrats, de représentation devant les régulateurs (CNIL, ARCEP) et les juridictions. Il accompagne par ailleurs les entreprises dans leurs démarches de mise en conformité au RGPD, à la législation ePrivacy et sur l'articulation de ces textes avec les nouvelles réglementations data (DGA, DMA, DSA, IA,

DA). Il dispose aussi d'une expertise en droit des télécoms et du satellite en Europe et dans les pays émergents (autorisation, fréquences, déploiement de réseaux, etc.). Le titulaire d'un master 2 droit des activités aérospatiales et des télécommunications de l'université Paris Sud a commencé sa carrière chez YGMA-TMT Law Firm, avant d'intégrer Bird & Bird en 2017, au sein duquel il était counsel depuis deux ans.

Une troisième associée pour Celsius Avocats

Alexane Felisi intègre en tant qu'associée Celsius Avocats, structure cofondée il y a un an par Romain Castelli et Paul Tec-



klenburg. Elle a commencé sa carrière en 2017 au sein du département Corporate, M&A et Private Equity de Sekri Valentin Zerrouk, cabinet dont sont également issus ses deux nouveaux associés. La diplômée du master 2 droit des affaires et fiscalité/DJCE de l'université de Montpellier 1 officie en matière de fusions-acquisitions, levées de fonds, restructurations et créations d'entreprises. Elle a également développé une pratique en matière de contrats commerciaux et de précontentieux des affaires.

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-Anthony Canovas - 01 53 63 55 73
pierre-anthony.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 Fonteny (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 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
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

Eva Demarchand a participé à ce numéro.

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

INTERVIEW

L'Europe pousse les feux de la lutte contre la corruption

Bruxelles veut réprimer de façon plus énergique la corruption dans l'Union européenne (UE) et dans le monde. De nouvelles règles ont été introduites pour ériger en infraction pénale les délits dans ce domaine. Des mesures ont aussi été prises afin d'harmoniser les sanctions dans l'ensemble de l'UE. Le point avec Philippe Portier, associé, chez Jeantet.



Les « outils d'exécution » vont être renforcés au niveau européen en matière de lutte contre la corruption. Qu'est-ce que cela implique pour les entreprises ?

Avec sa loi Sapin 2, la France a été pionnière au sein de l'Union dans sa volonté de combattre la corruption. Nos textes répressifs étaient déjà en ligne avec ceux existant à l'échelle de l'Europe. Mais la perception de la corruption dans notre pays reste préoccupante : elle figure au 21^e rang mondial en 2022 selon Transparency, sans grande variation depuis 2012. De plus, la législation propre à ce délit présente des variations importantes en Europe, qui la rendent floue. L'objectif poursuivi est d'unifier les définitions et prescriptions ainsi que de renforcer les sanctions dans une logique extraterritoriale et de coopération inter-Etats. Et surtout d'impulser une culture de la prévention. C'était l'esprit de la loi Sapin 2, que l'Union souhaite rendre encore plus concret via de nouveaux outils. Il est ainsi envisagé de créer un « réseau anticorruption », réunissant les parties prenantes, civiles, judiciaires, etc., qui devrait élaborer de bonnes pratiques et aider la Commission à cartographier les domaines où les risques sont les plus élevés. C'est un peu le rôle de l'Agence française anticorruption (AFA) chez nous depuis 2017. Mais il est encore trop tôt pour évaluer l'impact sur les entreprises. Selon moi, celui-ci restera limité pour les sociétés françaises.

Une stratégie d'action « en réseau » semble voir le jour en Europe. Le rôle du Parquet européen et des différents parquets nationaux est-il appelé à évoluer ?

L'article 24 du projet de directive dévoilé le 3 mai dernier prévoit une nouvelle dynamique de coopération entre les autorités compétentes des Etats membres, l'Office européen de police (Europol), l'agence européenne pour la coopération judiciaire (Eurojust), l'Office européen de lutte antifraude (OLAF), la Commission mais aussi le Parquet européen, lancé au printemps 2021 (ODA du 10 mai 2023). Il s'agira essentiellement de fournir aux parquets nationaux une assistance technique et opérationnelle dans la poursuite et la répression des actes de corruption, facilitée par l'unicité des concepts. Rappelons que le procureur européen peut d'ores et déjà, à la différence des autres organismes précités, déclencher les poursuites, mener l'enquête et déférer les personnes poursuivies devant les juridictions

des Etats membres. Ce n'est pas – et ne sera pas plus demain – un tribunal pénal européen. A ce stade, le projet de directive n'est toutefois pas explicite quant aux moyens dédiés à cette collaboration.

Ylva Johansson, commissaire aux affaires intérieures, a déclaré : « C'est la première fois que nous regrouperons la corruption dans le secteur public et la corruption au sein du secteur privé sous un même acte. » Est-ce un gage de plus grande efficacité ?

La notion de corruption reste vague dans les divers textes rencontrés dans l'Union. Des concepts comme le trafic d'influence, les conflits d'intérêts ou la distinction entre corruption passive ou active, restent absents ou peu clairs dans certaines législations. Qu'il s'agisse de perception (améliorer les classements nationaux participe d'une saine démocratie) ; de pédagogie (pas de lutte contre la corruption sans clarté), d'enquêtes ou de sanctions, la mise en œuvre de définitions unifiées des notions majeures en la matière est décisive. Comme nous le voyons dans les entreprises depuis 2017 et la réalisation des cartographies, pour nombre de gens, la corruption affecte le secteur public, qu'elle soit active ou passive. Le délit de corruption privée reste relativement méconnu. L'unification de ces ensembles et sous-ensembles est donc logique dans l'objectif affiché par Bruxelles. Le résultat reste inconnu, mais l'efficacité en sera augmentée.

Mairead McGuinness, commissaire aux services financiers, à la stabilité financière et à l'union des marchés des capitaux a aussi dit : « La corruption reste souvent impunie, en particulier lorsqu'elle est liée à des personnes au pouvoir. » Va-t-on vers un régime de sanctions plus individualisées ?

C'est probable, notamment à titre préventif. L'exemple doit venir du haut. La tolérance zéro, intention affichée par la Commission, doit se traduire avant tout là où l'impact financier, mais surtout en termes d'image, est le plus fort. Or, on a pu constater depuis 2017 et la loi Sapin 2 qui concerne tant les secteurs public que privé, que le premier tarde à se mettre au diapason du second, notamment dans les collectivités territoriales. Nombre de communes françaises ne sont pas à jour de leurs obligations en matière de protection des lanceurs d'alerte. Et sans efforts à cet égard, il est à craindre que les injonctions demeurent des mots creux. ■

Propos recueillis par Eva Demarchand

DEAL DE LA SEMAINE

Orano s'allie au Chinois XTC New Energy pour produire des batteries

Le Français Orano et le Chinois XTC Energy se rapprochent pour créer deux usines à Dunkerque dans le domaine des batteries de véhicules électriques. Ce projet stratégique représente un investissement de 1,5 milliard d'euros.

La France veut passer à la vitesse supérieure dans le domaine des batteries alors que la fin de la vente des véhicules thermiques programmée pour 2035 s'accompagnera de besoins importants dans l'électrique. Le groupe Orano, spécialisé dans le nucléaire, vient de signer des accords avec le Chinois XTC New Energy, qui opère dans la production de matériaux pour les batteries au lithium, en vue de la création de deux joint-ventures. Ces dernières, dont le capital sera respectivement réparti à 51 %-49 % et à 49 %-51 %, sont destinées à l'implantation de deux usines à Dunkerque pour un montant de 1,5 milliard d'euros. Le but est de produire les composants essentiels aux batteries. Une troisième usine de recyclage de batteries doit, par ailleurs, voir le jour à l'initiative d'Orano. La multinationale tricolore, anciennement Areva, a été conseillée par Jones Day avec Alexandre de Verdun, associé, Delphine Sauvebois-Brunel et Alexandre

Heydel, conseils, Thibault Schulthess, en M&A ; Eric Barbier de La Serre, associé, Eileen Lagathu, counsel, Morgane Gloaguen, en concurrence ; Sophie Chevallier, associée, Floryse Beylier, en marchés financiers ; Nicolas Brice, associé, Pierre Barthélémy, counsel, en droit public ; Armelle Sandrin-Deforge, associée, en droit de l'environnement ; Edouard Fortunet, associé, Sarah Candelibes, en propriété intellectuelle ; Jean-Michel Bobillo, associé, en droit social ; et Emmanuel de La Rochethulon, associé, Théo Piazza, en droit fiscal. Les bureaux en Chine et en Australie ont également été mobilisés. XTC New Energy Materials Europ, filiale de XTC New Energy Materials, a été accompagnée par DLA Piper avec Simon Charbit, Thomas Priolet et Alice Magnan, associés, Natalia Li et Loic Bustos, en corporate et M&A, avec les bureaux de Beijing, Shanghai, Singapour et Hong Kong.

Le conseil d'Orano : Alexandre de Verdun, associé chez Jones Day

Comment avez-vous structuré le deal ?

Nous sommes partis d'une feuille blanche et avons progressivement défini les caractéristiques des deux co-entreprises, en alignant les intérêts respectifs de chacun des partenaires sur tous les sujets. A cet égard, les équipes d'Orano ont eu un rôle moteur dans la définition de l'architecture contractuelle du partenariat. Les deux joint-ventures, dont le siège social sera en France, seront constituées sous la forme de sociétés par actions simplifiées (SAS) et seront assez logiquement soumises au droit français, ce qui n'a pas été forcément de soi du côté du partenaire chinois. Sur le plan capitalistique, bien que l'un des partenaires aurait initialement préféré être majoritaire, nous sommes rapidement parvenus à un consensus sur un deal équilibré, tant sur le plan de l'equity et des droits financiers, avec des droits de sortie dans des cas précis, que de la gouvernance avec des droits de veto sur certaines décisions clés. Les accords prévoient également les conditions et modalités des investissements à venir, notamment en vue de la construction des deux usines, ainsi que d'éventuelles futures expansions de capacité. En dernier lieu, et plus important encore, les accords prévoient des transferts de technologies de la Chine vers la France dans le secteur de la fabrication des composants pour batteries électriques, ainsi que la création d'un centre dédié à la R&D dans ce domaine. Cela est assez notable, car nous avons plutôt été habitués à des situations inverses en termes de flux de propriété intellectuelle au cours des dernières décennies...



Sa mise en œuvre est soumise à la réalisation de plusieurs conditions suspensives, notamment réglementaires. Quel

est le risque que le deal soit assorti de garde-fous ?

Dans l'immédiat, et comme le projet constitue un projet « greenfield », c'est-à-dire qui part de zéro, il est soumis à un nombre limité d'autorisations des autorités de la concurrence : seuls certains pays sont concernés. A ce stade, le partenariat conclut entre Orano et XTC New Energy n'est pas en tant que tel soumis au régime des investissements étrangers en France. Il est toutefois possible que des notifications ou demandes d'autorisations réglementaires complémentaires s'avèrent nécessaires lorsque le projet sera plus avancé. En revanche, l'investissement d'XTC New Energy en France reste soumis à l'autorisation préalable d'un certain nombre d'autorités chinoises, notamment en matière de contrôle des investissements et des changes. Nous sommes confiants sur l'obtention des différents feux verts nécessaires.

Quels ont été les principaux défis ?

S'il est possible de dresser quelques parallélismes entre les deux groupes – notamment par leur lien avec l'Etat dans leurs pays respectifs –, la différence culturelle fut un vrai défi. Il a été nécessaire de concilier des cultures très différentes et de contourner la barrière de la langue. La cartographie des contraintes réglementaires dans les pays concernés s'est également révélé assez complexe. Par ailleurs, la partie chinoise s'est montrée assez prudente quant au volet relatif au transfert de leur technologie sur les batteries et les discussions n'ont pas toujours été aisées sur ce sujet. Enfin, la dimension politique de l'opération nous a contraints de respecter un calendrier assez agressif, notamment dans la dernière ligne droite, puisque le projet devait être signé à l'occasion du sommet Choose France qui a eu lieu le 15 mai. ■ Propos recueillis par Pierre-Anthony Canovas

DEALS

PRIVATE EQUITY

Cinq cabinets sur la réorganisation du capital de Juliette has a gun

La marque de parfums Juliette has a gun procède à la réorganisation de son capital avec un renforcement de la participation des fonds Cathay Capital aux côtés de Weinberg Capital Partners. Cette opération doit permettre à la société de consolider sa position aux Etats-Unis, en Chine et au Moyen-Orient, ainsi que de poursuivre son développement en Amérique latine et en Asie du Sud-Est. Cathay Capital a été conseillé par **Hogan Lovells** avec **Stéphane Hutten** et **Arnaud Deparday**, associés, **Alexandre Giacobbi** et **Guillaume Labrunie**, en corporate ; **Ludovic Geneston**, associé, **Maryll Pizzetta**, en droit fiscal ; et **Alexander Premont**, associé, **Luc Bontoux**, counsel, **Gabrielle le Rolland**, en financement ; ainsi que par **Deloitte Société d'Avocats** pour la due diligence avec **Cécile Debin**, associée, **Frédéric Wlodkowski**, sur les aspects juridiques ; **Eric Guillemet**, associé, **Carole Torres Ribeiro**, en droit social ; et **Olivier Venzal**, associé, **Camille Audouin**, en fiscal. Les vendeurs étaient accompagnés par **Bredin Prat** avec **Kate Romain**, associée, **Karine Angel**, counsel, **Julien Siret** en corporate ; et **Adrien Soumagne**, en droit fiscal. Weinberg Capital Partners était assisté d'**Allen & Overy** avec **Marc Castagnède**, associé, **Pauline Regnier** et **Alexia Monne**, en corporate. Les banques étaient conseillées par **Mermoz Avocats** avec **Benjamin Guilleminot**, associé, en financement.

FUSIONS-ACQUISITIONS

Dentons sur la cession du chocolatier Pierre Marcolini

Le Japonais VM2 Holdings, contrôlé par le fonds d'investissement MBK Partners, rachète le chocolatier de luxe belge Pierre Marcolini. Ce groupe revendique l'emploi de 350 personnes et 43 boutiques en Belgique, en France, à Monaco, au Luxembourg, à Dubaï, au Japon et en Chine. VM2 Holdings a reçu le soutien de Baker McKenzie au Japon. Le fonds d'investissement britannique NEO Investment Partners, entré au capital du chocolatier en 2013, Pierre Marcolini et le management étaient conseillés par **Dentons** avec **Guillaume Kessler**, associé, **Caroline Pucel** et **Imane Sayah**, en M&A ; ainsi que par le cabinet Tetra Law sur les aspects de droit belge.

Charles Russell sur l'acquisition de Carlin

Le bureau de tendances parisien Carlin est repris par le holding familial Hildegard spécialisé dans le rachat de sociétés en situation spéciale ou en difficulté temporaire avec un prisme sur les industries créatives et culturelles. Ce projet doit permettre à Hildegard d'intégrer l'activité conseil de Carlin aux côtés de son école Paris College of Art et d'accueillir cette société au sein des 45 entreprises de son groupe. Hildegard a reçu le soutien de **Charles Russell Speechlys** avec **Dimitri Sonier**, associé, et **Martin Brouard**, en restructuring.

De Gaulle et Léonard sur la levée de fonds de Boucl Energie

Conquest, gérant de fonds franco-irlandais spécialisé dans les infras-

structures et la transition énergétique, a investi 34 millions d'euros dans le cadre de la levée de fonds de Boucl Energie, qui opère dans le domaine de l'autoconsommation collective en France. Le producteur d'énergie photovoltaïque EverWatt reste de son côté l'actionnaire majoritaire de la société. Conquest a été conseillé par **De Gaulle Fleurance** avec **Sylvie Perrin**, associée, **David Faravelon**, **Anne Kuhanathan** et **Jordan le Gallo**, en M&A/corporate ; et **Sophie Weill**, counsel, **Alexandra Nowak**, sur l'audit juridique. Everwatt et Boucl Energie étaient représentés par **Léonard Avocats** avec **Samuel Moreau**, associé, **Camille Larrosa**, en private equity.

Trois cabinets sur la vente par Eramet d'Aubert & Duval

Le groupe minier Eramet cède au consortium composé d'Airbus, Safran et Tikehau Capital le métallurgiste Aubert & Duval. Ce dernier, qui fournit les secteurs de l'aéronautique, de la défense et du nucléaire, a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 500 millions d'euros en 2021 et emploie 3 700 collaborateurs, principalement situés en France. Il revendique une forte compétence dans les aciers spéciaux et les superalliages et une expertise plus récente de la filière titane. Eramet a été conseillé par **Bredin Prat** avec **Patrick Dzewolski** et **Christine Lenis**, associés, **Delphine Descamps**, **Julien Siret** et **Bénédicte Erbin**, en corporate ; **Sébastien de Monès**, associé, **Rima Jirari**, en fiscal ; **Cyril Gaillard**, associé, **Mathilde Paquelier**, counsel, **Geoffrey Gury** et **Emilie lafrate**, en droit social ; **Olivier Billard** et **Arthur Helfer**, associés, **Delphine de La Ville Montbazon**, en concurrence ; et **Juliette Crouzet**, counsel, **Lauriane Billette**, **Félix Marolleau**, en IP/IT. Le consortium a reçu le soutien de **Baker & McKenzie** avec **Stéphane Davin** et **Savéria Laforce**, associés, **Antoine Caillard**, counsel, **Sarah Belahcen**, **Philippe Frieden** et **Baptiste Mancion-Probst**, en M&A ; et **Guillaume Le Camus** et **Charles Baudoin**, associés, **Robin Gaulier**, en fiscalité ; ainsi que de **Clifford Chance** avec **Katrin Schallenberg**, associée, **Sara Ortolini** et **Aya Bachiri**, en antitrust ; et **Gilles Lebreton**, associé, **Emily Xueref-Poviac**, counsel, sur les aspects investissements étrangers, avec le bureau de Bruxelles.

DROIT GÉNÉRAL DES AFFAIRES

De Pardieu et Delsol sur le refinancement de la dette bancaire de GL Events

Le groupe spécialisé sur l'événementiel GL Events a procédé au refinancement de sa dette bancaire sous la forme d'un refinancement anticipé de son crédit syndiqué renouvelable (RCF) à hauteur de 150 millions d'euros et d'une ligne de financement de 70 millions d'euros. Cette nouvelle enveloppe doit servir notamment à poursuivre la stratégie de réduction de la dette brute et du développement de GL Events. Les prêteurs étaient conseillés par **De Pardieu Brocas Maffei** avec **Corentin Coatalem**, associé, et **Aude Fourgassié**, en financement. GL Events a reçu le soutien de **Delsol Avocats** avec **Séverine Bravard**, associée, **Emilie Florentin**, en financement.

Les corporate PPA : un outil de réforme du marché de l'électricité

Les bouleversements affectant le marché de l'électricité et la volatilité des prix qui en a résulté ont exacerbé un besoin de visibilité sur le long terme. Au niveau européen, la réforme en cours du marché de l'électricité encourage l'utilisation de contrats d'achat de long terme ou Corporate Power Purchase Agreements (CPPA). En France, la nouvelle loi sur les énergies renouvelables esquisse la mise en place d'un cadre juridique dédié à ces derniers et accompagne leur essor.



Par Foucaud Jaulin, associé,

Les Corporate Power Purchase Agreements (CPPA) sont des contrats d'achat d'électricité à long terme librement négociés entre un producteur et un consommateur final (offtaker) pour un approvisionnement sur une période donnée selon une structure de prix négociée à la date du contrat et intégrant généralement l'inflation. On en distingue plusieurs types : les CPPA directs, sur le fondement desquels l'électricité produite est injectée directement sur le site du consommateur final ; les CPPA indirects pour lesquels un producteur et un acheteur ont contractualisé via un intermédiaire (un agrégateur ou sleever) ; et les CPPA virtuels qui prennent la forme de contrat de différence par lequel les parties s'engagent à payer la différence entre un prix de référence négocié (strike price) et le prix spot.

L'essor des CPPA s'est confirmé ces dernières années en Europe. Ils y sont prisés par les consommateurs électro-intensifs, en particulier industriels, qui souhaitent sécuriser leur approvisionnement en électricité à un prix connu d'avance sur une longue durée et se prémunir ainsi contre les fluctuations du marché.

L'ambition européenne

Le 14 mars 2023, la Commission européenne a présenté sa proposition de réforme du marché de l'électricité, dont l'objectif affirmé est de réduire l'exposition des consommateurs à la volatilité des prix. Aujourd'hui, le marché européen de l'électricité fonctionne en effet essentiellement selon une logique de court terme, permettant de répondre aux pics de demande sans rupture d'approvisionnement, ce qui, dans un contexte d'instabilité, peut aussi provoquer une forte volatilité sur les prix. Dans sa proposition de réforme, la Commission préconise aux Etats membres de faciliter le déploiement des CPPA en tant qu'instrument complétant l'organisation des marchés de court terme.

Le texte vise également à accélérer l'essor des énergies renouvelables, alors qu'en matière de produc-

tion d'énergie décarbonée, l'Union européenne affiche des objectifs ambitieux : le plan REPowerEU défini par la Commission en mai 2022 prévoit ainsi l'installation de 592 GW de capacité photovoltaïque et 510 GW de capacité éolienne d'ici 2030. Cela nécessite une augmentation annuelle des capacités de 48 GW pour l'énergie photovoltaïque et de 36 GW pour l'énergie éolienne. Les CPPA sont promus comme des instruments incontournables pour faciliter de nouveaux investissements dans la production renouvelable, puisqu'ils permettent une sécurisation contractuelle des revenus sur le long terme. La réforme envisagée veut lever un certain nombre de freins au développement des CPPA, notamment pour mieux protéger les producteurs des risques de contreparties, c'est-à-dire le risque pour un producteur de voir son acheteur faire défaut à ses obligations de paiement. La Commission souhaite ainsi imposer aux Etats membres de mettre en place des mécanismes de couverture contre ce type de risques. A cet égard, la France a annoncé fin 2022 la mise en place d'un fonds de couverture des écarts de revenus causés par le défaut d'une contrepartie, géré par BPI France et dont l'objectif est de prendre en garantie dès 2023 des CPPA portant sur des puissances installées jusqu'à 500 MW.

Pour appuyer le développement des CPPA, la proposition de réforme vise également à autoriser les producteurs participant à un appel d'offres public de soutien à vendre une partie de leur production via un CPPA. Enfin, la Commission souhaite imposer aux fournisseurs d'électricité de se couvrir de manière appropriée, en sécurisant l'approvisionnement de leur portefeuille de clients par des achats d'électricité sur les marchés à terme, mais également via des contrats d'achat à long terme.

En France, un essor plus tardif

En comparaison avec d'autres pays européens, en Espagne et en Europe du Nord notamment, le développement des CPPA en France fut d'abord timide¹,

principalement pour les raisons suivantes : le maintien de mécanismes de soutien public très favorables aux producteurs comme aux consommateurs ; l'impossibilité de valoriser les revenus des garanties d'origine en bénéficiant en même temps de dispositifs de soutien ; plus généralement, le fait que le mix électrique français est déjà largement décarboné grâce au nucléaire, incitant moins que dans d'autres pays européens à développer la filière renouvelable. La pratique des CPPA en France est récente et désormais en plein essor. Elle est favorisée par la montée en maturité des filières renouvelables entraînant une diminution corrélative des coûts de production, ainsi que par le développement des interconnexions. L'évolution des politiques de soutien aux énergies renouvelables constitue également un facteur clé : les premiers mécanismes de soutien arrivant progressivement à échéance, les opérateurs se tournent vers de nouvelles formes de contractualisation ainsi qu'à un recours accru aux financements privés. Enfin, l'accroissement de la demande en électricité, l'objectif de neutralité carbone d'ici à 2050 et la volonté affichée des opérateurs économiques de consommer une énergie « verte » constituent de formidables vecteurs de déploiement des CPPA.

A fin 2022, une quarantaine de CPPA conclus avec des entreprises de secteurs divers (industrie manufacturière, grande distribution, transports) et représentant un volume cumulé de 2 500 GWh par an avaient été recensés en France¹. A titre d'illustration récente, Voltalia et Leroy Merlin ont annoncé en 2023 la signature du premier CPPA éolien en France, pour une durée de vingt-trois ans. En 2023, EDF a signé plusieurs CPPA avec L'Oréal qui produiront l'équivalent de 25 % de la consommation d'électricité de l'entreprise en France pour une durée de quinze ans.

Les apports de la loi ENR

Jusqu'à présent, les CPPA étaient conclus en France sans cadre réglementaire spécifique, en parallèle des mécanismes de soutien et selon les besoins du marché. La loi relative à l'accélération de la production d'énergies renouvelables (ENR) promulguée le 10 mars 2023 institue un cadre juridique propre aux CPPA et comporte plusieurs avancées. Les producteurs sont désormais soumis à l'obtention de l'autorisation d'achat pour revente prévue à l'article L. 333-1 du Code de l'énergie pour les CPPA conclus à compter du 1^{er} juillet 2023. A défaut pour le producteur d'être titulaire d'une telle autorisation, le CPPA pourra désigner un producteur ou fournisseur tiers, déjà titulaire de l'autorisation, afin qu'il assume, par délégation, les obligations incombant aux fournisseurs d'électricité.

La loi ENR introduit ensuite la possibilité pour les candidats, dans le cadre d'une procédure de mise en concurrence, de remettre des offres mixtes combinant CPPA et obligation d'achat ou contrats de complément de rémunération pour la vente de l'électricité produite², à l'instar de ce qui est déjà prévu dans d'autres pays européens. Les CPPA conclus dans le cadre des appels d'offres mixtes devront être soumis au contrôle de la Commission de régulation de l'énergie. Enfin, la loi ENR autorise désormais les pouvoirs adjudicateurs³, principalement les personnes publiques et parapubliques, à recourir à des contrats de vente directe « à long terme », ce afin d'éviter que les dispositions du Code de la commande publique imposant une remise en concurrence périodique des contrats viennent faire obstacle à la conclusion des CPPA⁵.

La loi ENR omet en revanche de consacrer la possibilité de cumuler dispositifs de soutien et valorisation des garanties d'origine, c'est-à-dire la possibilité pour un producteur de céder les garanties d'origine dans le cadre de son CPPA, alors qu'une telle évolution aurait constitué un facteur incitatif supplémentaire.

Perspectives

Instruments attractifs de contractualisation sur le long terme, les CPPA n'en demeurent pas moins complexes à mettre en œuvre, particulièrement dans un contexte de volatilité rendant ardue la définition d'un prix sur le long terme. Leur promotion par les pouvoirs publics, le déploiement de pratiques contractuelles standardisées, ainsi qu'une couverture efficace des risques de contrepartie constitueront des éléments clés de leur succès. La volonté exprimée par la Commission européenne dans le cadre de sa proposition de réforme de promouvoir le développement des CPPA, ainsi que les améliorations introduites par le législateur national constituent en tout cas des signaux encourageants en faveur de leur déploiement. ■



et Carole Schertzing, collaboratrice, Orrick

1. A fin septembre 2021, seules 500 MW de nouvelles capacités avaient été contractées sur la base de PPA en France, tandis qu'en Espagne et au Royaume-Uni, les capacités contractées sous forme de PPA atteignaient respectivement 13 GW et 6,1 GW. Source : Pexapark, IRENA et Analyse E-CUBE Strategy Consultants.

2. Rapport, « Baromètre des achats d'énergie verte en France, Q4 2022 », Capgemini Invent, <https://prod.ucwe.capgemini.com/fr-fr/wp-content/uploads/sites/6/2022/11/4emeTrimestre2022-BarometreEnergiesVertes.pdf>

3. Nouvelle rédaction de l'article L. 311-12 du Code de l'énergie.

4. Tels que définis aux articles L. 1211-1 et L. 1212-1 du Code de la commande publique.

5. Article L. 331-5 du Code de l'énergie.

Société en participation dans le secteur artistique et culturel : n'avez-vous rien à déclarer ?

Dans le secteur artistique et culturel où les collaborations sont fréquentes, il arrive parfois que l'administration requalifie une « simple » collaboration de société en participation. Une telle requalification peut être génératrice d'impôts que les partenaires, de toute bonne foi, étaient loin d'imaginer au départ.



Par **Xavier Larenaudie**,
counsel, Racine
Avocats

Vous êtes producteur de cinéma, de musique, de théâtre, de télévision. Vous êtes éditeur de bandes dessinées, de romans, de jeux vidéo, de beaux livres. Un jour, pour enrichir votre activité d'origine, vous décidez de développer un nouveau projet avec un partenaire, par exemple un dessin animé ou un manga (avant qu'ils ne soient réalisés par l'IA...). Cela vous permettra de partager les risques financiers de ce qui reste une aventure. Vous signez ensemble un contrat de coproduction ou de coédition, voire un simple échange de lettres, actant les termes de votre accord.

Les premières années sont difficiles, puis votre collaboration devient un succès et vous vous partagez enfin les profits de ce beau projet. Comme votre partenaire, vous avez logiquement imputé les charges des premières années du projet commun sur les profits de votre activité d'origine. Ces charges ont diminué d'autant l'impôt sur les sociétés que vous deviez au Trésor public, amoindrissant quelque peu votre déconvenue passagère...

Une collaboration requalifiée de société en participation

Et pourtant la pire déconvenue est à venir. Lors d'un contrôle fiscal, alors que vous pensiez avoir conclu un simple accord de collaboration, l'administration fiscale prétend que vous avez créé avec votre partenaire une société, qualifiée de société en participation, bien que sans personnalité morale et la plupart du temps inconnue des tiers...

L'administration a raison. A partir du moment où vous avez tous les deux poursuivi un objectif commun (la réalisation du dessin animé ou du manga), décidé d'apporter chacun des financements ou votre expertise, voire de simples connaissances ou même une notoriété, et décidé de vous partager les pertes et les profits de ce projet, vous répondez à tous les critères qui définissent un contrat de société.

Une requalification loin d'être neutre fiscalement

Quelles conséquences l'administration fiscale va tirer de cette requalification ? Si le contrôle porte sur les premières années difficiles de votre projet commun, l'administration va refuser l'imputation fiscale des charges du projet commun sur les résultats de votre activité d'origine et vous réclamer l'impôt économisé, des pénalités et des intérêts de retard.

Si vous vous étiez manifestés auprès de l'administration au démarrage de votre projet commun, les pertes du début de l'exploitation seraient remontées au niveau de votre société d'origine. Or, par hypothèse et en toute candeur, vous n'avez pas averti l'administration de cette collaboration. Ce risque existe même dans l'hypothèse inverse où votre projet commun est bénéficiaire. Dans ce cas, l'administration imposera les bénéfices en question à l'impôt sur les sociétés au niveau de la société en participation sans tenir compte de vos autres résultats, seraient-ils déficitaires.

Cette sanction pourrait ne pas en être une s'il s'avère que votre activité d'origine et le projet commun ont tous les deux dégagé des bénéfices, ce qui fait qu'au total vous avez bien payé le bon impôt. Mais si les profits de la société en participation vous ont été distribués, ceux-ci seront une seconde fois imposables comme si vous aviez perçu des dividendes (selon des règles qui ne seront pas abordées dans cette chronique). La défense naturelle serait que vous n'avez rien caché, ayant déclaré votre quote-part de résultat du projet commun dans les résultats imposables de votre activité d'origine.

Or toute la difficulté provient de l'article 8-2° du Code général des impôts. Selon ce dernier, pour que « les membres des sociétés en participation [...] [soient] personnellement soumis à l'impôt [...] pour la part de bénéfices sociaux correspondant

à leurs droits dans la société », et puissent par conséquent imputer les charges et les profits à leur propre niveau, il faut que leurs noms et adresses aient « été indiqués à l'administration ».

Dans son arrêt SA Danone du 21 avril 2000¹, le Conseil d'Etat a ainsi jugé que le fait que chacun des associés avait bien intégré sa part des bénéfices sociaux dans ses propres résultats ne suffisait pas à prouver que leur nom et adresse avaient « été indiqués à l'administration ». Les profits réalisés par la SA Gervais Danone France, agissant de concert avec certains des distributeurs de ses produits, devaient donc être imposés à l'impôt sur les sociétés de manière séparée.

Une déclaration fiscale indispensable

Même si, conscients d'avoir créé une société en participation, vous avez formalisé son existence et son mode de fonctionnement dans un contrat de coproduction ou de coédition, cela ne suffit pas. Mais alors que faut-il faire concrètement ? Y a-t-il plusieurs moyens de prouver que l'administration était au courant de l'existence de la société en participation ?

En l'absence d'un texte de loi spécifique, la jurisprudence a tenté de remplir ce vide mais à la lecture des arrêts examinés ci-dessous de façon chronologique, il n'est pas toujours évident de se forger une certitude sur les formalités que doivent remplir les associés d'une société en participation pour que leurs noms et adresses soient bien considérés comme ayant été « indiqués à l'administration ». En 1968 (cela ne nous rajeunit pas), selon l'arrêt *Sieur X...*, entrepreneur de déchargement de péniches, du Conseil d'Etat du 6 novembre 1968², le dépôt au service de l'enregistrement de l'acte constitutif de la société en participation est considéré comme suffisant.

En 2000, le Conseil d'Etat dans son arrêt *Danone* précité ne reprend pas la solution dégagée par son arrêt de 1968. Il aurait fallu que la société, ou un de ses cocontractants, dépose une liasse fiscale au nom de la société en participation. Sans juger que le Conseil d'Etat ait pu considérer son arrêt de 1968 par trop révolutionnaire, il aurait pu ouvrir la voie à une plus grande souplesse. Cette souplesse semble réapparaître en 2003 dans une affaire qui concerne le monde de la grande distribution par correspondance. Dans son arrêt *SNC Cidal* du 29 janvier 2003³, le Conseil d'Etat, pour reconnaître l'inopposabilité d'une société en participation créée par convention entre la SNC Cidal et SA Trois Suisses France, s'est basé sur la circonstance que la convention n'avait été ni soumise à la formalité de l'enregistrement ni déclarée à l'administration fiscale.

En 2011, la souplesse de 2003 semble n'avoir pas été retenue par la cour administrative d'appel de Paris. Cette affaire concerne spécifiquement le monde culturel. Dans son arrêt du 17 avril 2011⁴, la cour a refusé à Madame Girardot l'imputation sur ses revenus personnels des pertes de la société en participation créée avec le Casino de Paris, pour produire un spectacle intitulé, imprudemment avec le recul, « Revue et corrigé ». L'existence de la société en participation avait pourtant été formalisée par un acte sous seing privé, mais elle n'avait souscrit aucune déclaration fiscale. Une autre souplesse possible a été fermée par la Cour. Cet arrêt précise qu'il importe peu que l'administration ait eu connaissance de l'existence de la société en participation de façon fortuite et indirecte, et ce en l'occurrence à l'occasion d'une procédure de règlement judiciaire, le projet commun ayant été un grave échec commercial.

Quelle conclusion faut-il tirer d'une jurisprudence pour le moins fluctuante ?

La solution la plus sûre et la plus prudente est de suivre à la lettre les prescriptions imposées par les articles 242-1 du Code général des impôts et 48-1 de l'annexe III dudit Code. Selon l'article 242-1, « les sociétés [...] en participation [...] qui n'ont pas opté pour le régime fiscal des sociétés de capitaux, sont tenues de fournir à l'administration, en même temps que la déclaration annuelle prévue par les articles 53 A et 97 un état indiquant les conditions dans lesquelles leurs bénéfices sont répartis ou ont été distribués [...] entre les [...] coparticipants. »

L'article 48-1 lui complète cette obligation par la production d'un état « indiquant les noms, prénoms, date et lieu de naissance et domiciles des associés ». En d'autres termes, il faut que chaque année vous produisiez, et dans les temps... (temps qui ne correspond pas forcément à celui de votre activité d'origine), une liasse fiscale au nom de la société en participation, dans laquelle figureront votre identité, celle de votre cocontractant, et vos quotes-parts respectives de résultat. En conclusion, la prochaine fois que vous trouvez un partenaire de jeu, n'oubliez pas d'en avertir l'administration fiscale dès la première levée. ■

1. CE, SA Danone, 21 avril 2000, n°179092.

2. CE, *Sieur X*, 6 novembre 1968, n° 72233.

3. CE, SNC Cidal, 29 janvier 2003, n° 233373.

4. Cour d'appel de Paris, 17 avril 2011, n° 97-1515.

