

« L'ignorance coûte plus cher que l'information »

John F. Kennedy

## Point de vue

De certains aspects de l'intervention des « *cornerstone investors* » dans le cadre d'une introduction en bourse

■ Par Thibaut Cambuzat, associé, et Jaswinder Brar, Brandford Griffith &amp; Associés

**A**u cours des dernières années, de nombreuses opérations d'introduction en bourse ont mis en avant l'intervention de certains investisseurs désignés comme « *cornerstone investors* ». Contactés lors de la phase préparatoire d'une opération, ces investisseurs s'engagent à souscrire et/ou acquérir des titres selon des modalités financières déterminées (généralement au prix d'introduction en bourse avec une limite de valorisation). Leur engagement est rendu public dans la documentation préparée par la société et, en contrepartie d'une allocation préférentielle leur assurant en principe d'être servis en priorité, ils sont souvent soumis à une obligation de conservation pour une durée variable des titres qu'ils acquièrent.

Récemment, le recours à ces « investisseurs piliers » a permis d'assurer le succès de certaines opérations en en « sécurisant » une partie importante. Cette situation s'est notamment rencontrée

dans les secteurs des « *biotechs* » et « *medtechs* ». Cette évolution a soulevé un certain nombre d'interrogations quant aux modalités et conséquences de l'intervention de ces investisseurs pour lesquelles, à ce jour, il n'existe pas de réglementation spécifique en France.

Dans le cas où une partie significative du montant d'une opération ferait l'objet d'engagements de la part d'« investisseurs piliers », ce qui limitera le flottant et pourrait donc potentiellement avoir un impact sur la liquidité du titre, cet élément devrait être porté à la connaissance du public dans le prospectus. La réglementation applicable aux prospectus impose d'ailleurs à la société concernée de préciser, lorsqu'elle en a



connaissance, si quiconque entend prendre une souscription de plus de 5 %.

Dans certaines circonstances, les modalités d'intervention des « *cornerstone investors* » pourraient également poser la question de l'égalité de traitement avec les autres investisseurs (notamment les particu-

liers), au regard des éventuels engagements que pourraient prendre la société concernée ou ses principaux actionnaires pour inciter ces investisseurs à s'engager.

Il sera également opportun de réfléchir aux scénarios de sortie de ces investisseurs afin de limiter l'éventuel impact sur le

cours de bourse de la société (engagements dits de « sortie ordonnée »). On a pu noter récemment que l'Autorité des marchés financiers impose un niveau d'information élevé sur les modalités d'inter-

vention des « *cornerstone investors* » avec pour objectif que les autres investisseurs, ainsi informés, puissent décider en toute connaissance de cause de participer à l'opération ou de s'abstenir de le faire.

L'intervention des « investisseurs piliers » n'est donc pas neutre dans une opération d'introduction en bourse. Leur interaction avec un processus complexe s'inscrivant généralement dans un calendrier exigeant et la bonne information du public seront autant de défis à relever. Toutefois, l'expérience démontre qu'ils jouent souvent un rôle indispensable à la bonne réussite de ces opérations qui permettent aux sociétés concernées d'avoir l'espoir de concrétiser leurs projets de croissance.

“ L'Autorité des marchés financiers impose un niveau d'information élevé sur les modalités d'intervention des « *cornerstone investors* » ”

## Cette semaine

- Frédéric Vern, nouveau directeur exécutif juridique de Gecina (p2)
- L'actualité des conseils (p3)
- Opération de financement d'Altus Energy, deux cabinets sur le deal (p4)
- Nouvel euro PP d'Argan, deux cabinets sur le deal (p5)
- Création de Keolis Santé, cinq cabinets sur le deal (p6)
- Acquisition de Bricorama par Les Mousquetaires, cinq cabinets sur le deal (p7)
- L'externalisation invisible des cabinets d'avocats (p8)
- Futurs *data protection officers*, il est temps de se former ! (p9)
- La direction juridique du groupe JOA (p10)

28 231

C'est le nombre d'avocats que compte le barreau de Paris au 18 juillet 2017.

## Frédéric Vern, nouveau directeur exécutif juridique de Gecina



**La foncière de bureaux Gecina annonce le renouvellement de son comité exécutif et notamment l'arrivée de Frédéric Vern, en qualité de directeur exécutif juridique.** Plus précisément,

il rejoindra le groupe en septembre pour prendre la responsabilité de l'ensemble des fonctions juridiques, corporate et immobilières de Gecina ainsi que le secrétariat du conseil. Après plusieurs années en tant qu'avocat au sein des cabinets Freshfields Bruckhaus Deringer

(2002-2007) et Mayer Brown (2007-2010), **Frédéric Vern** rejoint Ivanhoé Cambridge, filiale de la Caisse de Dépôt et Placement du Québec, en mai 2010, en tant que vice-président affaires juridiques Europe. ■

## Hogan Lovells renforce sa pratique concurrence avec François Brunet

**Le cabinet Hogan Lovells annonce l'arrivée de François Brunet en qualité d'associé.** Il pratique aussi bien le droit français que communautaire de la concurrence et intervient tout particulièrement dans les opérations de concentration complexes et les grandes enquêtes de cartel. **François Brunet** était auparavant associé de Cleary Gottlieb Steen & Hamilton dont il a construit la pratique concurrence à Paris au cours des vingt dernières années.



## Hugues de la Forge intègre Fidal

**Le cabinet Fidal annonce l'arrivée d'Hugues de la Forge en qualité d'associé du département droit public.** Il y animera les activités internationales dans le domaine des grands projets d'infrastructure et d'énergie. Il accompagne des organismes publics, sponsors et industriels dans les secteurs de la construction et de l'énergie, tant sur des grands projets qu'en arbitrage international, notamment en Afrique et au Moyen-Orient. **Hugues de la Forge** a débuté sa carrière au sein du groupe Bouygues Construction en qualité de juriste (1998-2005) puis en tant que directeur juridique international adjoint en charge de la construction et des PPP, en France et à l'international (2005-2007). Il devient ensuite avocat chez Gide à Casablanca, puis chez Jeantet où il a co-dirigé le département infrastructures, mines et énergies.



## Christine Daric et Olivier Mesmin de Fairway à Franklin

**Le cabinet Franklin annonce les arrivées de Christine Daric et Olivier Mesmin, en qualité d'associés.** Ils viennent renforcer le département fiscal du cabinet. Experts reconnus de la fiscalité des entreprises appliquée au secteur de l'immobilier, ils accompagnent une clientèle composée d'investisseurs français et internationaux, de fonds d'investissement réglementés ou non, de sociétés cotées, de sociétés de gestion, de promoteurs et de dirigeants qu'ils conseillent dans le cadre de leur stratégie fiscale.



**Christine Daric** a débuté sa carrière en 1998 chez Landwell avant de rejoindre en 2000 Ernst & Young (devenu EY Société d'avocats). En 2004, elle intègre Baker McKenzie dont elle est cooptée associée en 2008. En 2015, elle rejoint le cabinet Fairway en 2015 en tant qu'associée. **Olivier Mesmin** a commencé sa carrière chez Ernst & Young (devenu EY Société d'avocats) dont il devient associé en 1996. Il rejoint en 2004 en tant qu'associé le cabinet Baker McKenzie où il contribue à développer la pratique immobilière en créant le département de fiscalité immobilière. Il était, depuis 2015, associé chez Fairway.



## De Pardieu Brocas Maffei nomme une nouvelle associée

**Le cabinet De Pardieu Brocas Maffei annonce la cooptation de Ségolène Coiffet en tant qu'associée en restructuring / contentieux des affaires.** Elle conseille les créanciers, banques, crédit-bailleurs, fournisseurs, dirigeants et actionnaires en matière de restructuration de dette, d'entreprises en difficulté, de procédures de prévention et de procédures collectives. Elle intervient également en contentieux civil, commercial, bancaire et financier liés ou non à des procédures collectives. **Ségolène Coiffet** a débuté sa carrière chez Poulain & Associés (2007-2008), Ribeyre & Associés (2006), Delsol & Associés (2001-2006) et La Phuong & Castelli (1998-2001). Elle a rejoint De Pardieu Brocas Maffei en 2008, où elle a été nommée counsel en 2014.



## Valérie Foudriat-Fernandez rejoint Racine

**Le cabinet Racine annonce l'arrivée de Valérie Foudriat-Fernandez en qualité d'associée.** Avocate au barreau de Marseille depuis 2013, elle conseille des sociétés cotées et non cotées en matière de droit boursier, fusions-acquisitions, droit des sociétés et droit des contrats. Elle dispose par ailleurs de compétences sectorielles dans les domaines de l'énergie, du pétrole, du gaz et de l'industrie. **Valérie Foudriat-Fernandez** a travaillé plus de 12 ans comme directrice juridique et membre de comités de direction de sociétés cotées telles que Cybernetix (groupe Technip), Areva et Gemplus. ■

## L'ACTUALITÉ DES COUNSELS

• **Allen & Overy** annonce l'arrivée de **Laurie-Anne Ancenys** en qualité de conseil pour consolider sa pratique télécommunications, médias, technologies. Elle assiste ses clients français et internationaux en matière de commerce électronique, notamment dans la digitalisation de leurs activités et souvent dans le cadre d'études multi-pays. Elle développe aussi une expertise en matière de projets de mise en conformité en droit de la protection des données. Cette avocate inscrite au barreau de Madrid et admise en tant que *solicitor* en Angleterre et au Pays de Galles, a travaillé six années à Londres dans un cabinet de la City et au sein de grands groupes internationaux dans le secteur des nouvelles technologies.

• **Baker McKenzie** annonce la nomination d'un senior counsel et de deux nouveaux conseils. **Régis Torlet** est spécialisé en contrôle et contentieux fiscaux ainsi qu'en analyse de risques. Il accompagne ses clients dans toutes les phases des contentieux devant les juridictions et intervient aussi au cours de perquisitions fiscales. Il a intégré le département fiscalité de Baker McKenzie en 2006 où il était local partner depuis 2010. **Ludovic Coudray** est spécialisé en droit administratif, tant en matière de conseil que de contentieux. Il intervient auprès des autorités françaises et européennes de régulation dans les domaines de l'énergie, de l'aéroportuaire, des communications électroniques et de l'audiovisuel. Il a rejoint l'équipe droit public/environnement du cabinet en 2007. **Julien Grandry** concentre l'essentiel de son activité sur les fusions-acquisitions impliquant plusieurs pays, notamment au Maroc et dans les pays de droit Ohada. Il a rejoint le département M&A de Baker McKenzie en 2012 pour participer à la création du bureau de Casablanca.

• **Brunswick** accueille **Tessa Parodi de Schonen**, en tant qu'of counsel dans le département capital-investissement & fusions-acquisitions. Elle accompagne ses clients à toutes les étapes structurantes de leur activité. Elle a débuté sa carrière chez Orrick Rambaud Martel en 2007. Après un passage dans les équipes LBO - fusions-acquisitions du cabinet Nixon Peabody, elle intègre Scotto & Associés.

• **DWF** promeut **Vincent Maufroid** en tant que counsel du pôle corporate. Il intervient dans le cadre d'opérations de fusions-acquisitions, de joint-ventures, et de private equity dans les secteurs de l'énergie et des biotechnologies. Il a aussi développé une expertise en marchés de capitaux. Il exerçait auparavant chez Heenan Paris et a participé à la création du bureau de Paris de DWF en janvier 2017.

• **Fidal** accueille **Renaud Mortier**, en tant qu'of counsel, au sein de la direction technique du cabinet. Spécialiste de droit des sociétés et de droit patrimonial, il est également ancien chercheur associé à la New York Law School (NYLS).

• **Kalliopé** nomme **Julie Gayrard**, counsel au sein du département contentieux, arbitrage, et contrats. Elle assiste

ses clients, français et étrangers, en contentieux des affaires et réalise des missions de conseils en lien avec la rédaction de contrats commerciaux complexes. Elle a rejoint Kalliopé en 2015.

• **LPA – CGR Avocats** nomme deux nouveaux conseils. **Anne Delorme** intervient en matière d'installations classées, de risques technologiques, de sites et sols pollués, de qualité de l'air ou encore de déchets et de produits chimiques. Ingénieur de formation, elle a auparavant travaillé au ministère de l'Environnement où elle a participé à l'élaboration de la réglementation. **Rudy Jourdan** a acquis une expertise particulière dans la gestion des aspects sociaux des opérations de M&A et des restructurations, ainsi qu'en matière d'hygiène et sécurité. Il assiste aussi des administrateurs judiciaires dans la mise en œuvre de procédure de licenciement collectif pour motif économique pour des entreprises en difficultés, que ce soit en procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire.

• **Racine** annonce l'arrivée d'un of counsel et d'un counsel. **Bernard Laurent-Bellue** a développé une expertise en fusions-acquisitions, en gouvernance d'entreprise et en droit boursier pour le compte de fonds d'investissement et de clients industriels français ou étrangers. Il assure aussi la défense de personnes physiques à l'occasion d'enquêtes diligentées par l'Autorité des marchés financiers. Il a exercé pendant près de trente ans au sein des cabinets Klein & Associés, EY Law, Ginestier Paley-Vincent et Vivien & Associés. **Bruno Laffont** a développé une expertise en fusions-acquisitions et en droit boursier pour des clients français et étrangers. Docteur en droit, il a commencé sa carrière chez Vivien & Associés, avant de rejoindre Gide Loyrette Nouel.

• **Reed Smith** accueille **Sophie Goossens** en tant que counsel. Elle conseille des clients français et internationaux qui utilisent ou exploitent tout type de contenu. Avec une expérience des secteurs de la musique, de l'image et de la publicité, elle accompagne une grande partie de la scène *tech* dans le jeu vidéo, l'e-sport, le patrimoine numérique et la réalité virtuelle.

• **Véron & Associés** annonce la nomination de deux nouveaux conseils. **Caroline Levesque** a développé ses compétences notamment dans des actions en contrefaçon, en nullité et en revendication de brevet dans les secteurs de l'aéronautique, de l'automobile, des télécommunications, de la mécanique, de la biochimie, des biotechnologies et des obtentions végétales. Elle a rejoint Véron & Associés dès 2008. **Marta Mendes Moreira** a développé une expertise dans des dossiers de contrefaçon et de nullité de brevet dans le domaine de l'électroménager, de la cosmétique, de la mécanique, des jeux vidéo, des télécommunications, des dispositifs médicaux et de la chimie. Elle a rejoint le cabinet en 2011. ■

## Opération de financement d'Altus Energy, deux cabinets sur le deal

**Altus Energy, producteur indépendant d'énergies renouvelables, annonce deux opérations de financement concernant des centrales photovoltaïques.** Créé en 2008, Altus Energy, vient de finaliser une transaction globale comprenant le refinancement de 10,1MW d'actifs solaires en exploitation, pour un financement d'un montant de 45 millions d'euros, et l'acquisition de 3MW de centrales solaires en toiture, pour un financement d'un montant de 18 millions d'euros,

auprès de Caisse d'Epargne CEPAC, seul arrangeur de la transaction et de BPI France Financement, qui la rejoint au cloisonnement bancaire. Avec ce refinancement, Altus Energy confirme son savoir-faire dans le développement, le rachat et l'intégration de centrales déjà en exploitation. La société affiche ainsi ses ambitions dans la phase de consolidation qui s'ouvre sur le marché français. Fidal a conseillé Altus Energy avec **Christian Fournier** et **Jean-Philippe**

**Dartiguenave**, associés, en corporate ; **Jean l'Homme**, associé, **Alessandra Innamorati**, et **Marie-Cécile Rieu** sur les aspects financement. De Pardieu Brocas Maffei a conseillé la Caisse d'Epargne CEPAC et BPI France Financement avec **Jean-Renaud Cazali**, associé, **Franck Bauermann** et **Estelle Legrand** sur les aspects financement ; **Anne Richier**, conseil, en droit administratif. ■

## Reprise du groupe Martin Calais par CDER Investissements, trois cabinets sur le deal

**Le groupe familial CDER Investissements annonce la reprise du groupe français Martin Calais, spécialisé dans les constructions modulaires.** Cette opération, qui s'est accompagnée d'une renégociation de l'endettement du groupe Martin Calais, a permis d'assainir la situation financière du groupe qui est à présent stabilisée. CDER Investissements, en s'appuyant sur l'expérience de son équipe managériale ayant menée avec succès des projets industriels d'envergure, mettra à profit son savoir-faire et ses compétences pour appuyer le développement du groupe Martin Calais.

Coblence & Associés accompagnait CDER Investissements avec **Alexandre Brugière**, associé, et **Marion Fabre**.

PLM Avocats assistait aussi CDER Investissements avec **Fabienne Goubault**, associée, et **Morgane Michel**.

Plantrou-De La Brunière & Associés conseillait le groupe Martin Calais avec **Arnaud de la Brunière**, associé.

## Alliance stratégique entre Swedbank et Kepler Cheuvreux, deux cabinets sur le deal

**Swedbank, banque suédoise, annonce une alliance stratégique avec le leader européen indépendant spécialisé dans les services de conseil et de courtage, Kepler Cheuvreux, devenant ainsi l'un des tout premiers courtiers actions avec une forte présence locale dans les pays nordiques.**

Swedbank et Kepler Cheuvreux souhaitent proposer une offre de solutions actions haut de gamme dans les pays nordiques. L'engagement de Swedbank dans ce partenariat se traduit par une prise de participation à hauteur de 6 % dans le capital de Kepler Cheuvreux.

Clifford Chance Paris conseillait Swedbank avec **Mathieu Remy**, associé, **Alexandre Merle**, conseil, et **Adeline Nayagom** sur les aspects corporate ; **Frédéric Lacroix**, associé, **Sébastien Praicheux**, conseil, et **Guillaume Fort** sur les aspects réglementaires ; **Jitka Susankova**, conseil, sur les aspects fiscaux.

Allen & Overy accompagnait Kepler Cheuvreux avec **Marc Castagnède**, associé, et **Olivier Thébaud**, conseil.

## Levée de fonds de PayFit, deux cabinets sur le deal

**PayFit annonce une nouvelle levée de fonds d'un montant total de 14 millions d'euros auprès d'Accel, société américaine de capital-risque.** Cette opération s'inscrit dans le cadre du développement des services et l'accélération de l'expansion de la start-up, en lui permettant notamment de doubler ses effectifs d'ici 2018 et de s'imposer sur le marché européen. PayFit propose une solution SaaS qui permet aux entreprises de simplifier la gestion de la paie et des déclarations sociales.

Orrick Rambaud Martel conseillait PayFit avec **Benjamin Cichostepski**, associé, et **Olivier Vuillod**.

Baker McKenzie assistait Accel avec **Matthieu Grollemund**, associé, **Hélène Parent** et **Gautier Valdiguié**.

## Acquisition d'Almavia par Nextedia, deux cabinets sur le deal

**Le groupe Nextedia, coté sur le marché Euronext Growth Paris et spécialisé dans le conseil et les services à forte valeur ajoutée dédiés aux métiers de la transformation digitale et du digital marketing, annonce l'acquisition d'Almavia, spécialisé dans les métiers de la gestion de la relation client.** Ce rapprochement permet de doubler l'effectif du groupe Nextedia avec près de 200 personnes et d'offrir de fortes synergies opérationnelles et commerciales à court terme afin de soutenir une croissance durable et significative sur le long terme. De son côté, Almavia a pour ambition d'accélérer son développement autour des solutions connexes au CRM Omnicanal, telles que l'intelligence marketing ou que l'intelligence artificielle comme moteur de préconisation du CRM ou en relais des interactions clients tel que le chatbot.

Lerins & BCW Avocats Associés conseillait Nextedia avec **Cédric Vincent**, associé, et **Amina Aouat**.

JFA Souillac & Associés assistait Almavia avec **Franz Cabrieres**, associé. ■

## Nouvel euro PP d'Argan, deux cabinets sur le deal

**Argan, foncière française spécialisée en développement et location d'entrepôts premium annonce une nouvelle émission obligataire d'un montant de 130 millions d'euros réalisée sous forme de placement privé en Europe.** Cet emprunt obligataire, réalisé exclusivement par placement privé en Europe (hors de France,) viendra à échéance le 4 juillet 2023. Le produit de cette émission sera affecté pour moitié au refinancement

de l'emprunt obligataire de 65 millions d'euros venant à échéance en novembre 2018, émis en 2013 au taux de 5,5 %, contribuant ainsi à la réduction du coût de la dette. L'autre moitié est destinée au financement de la croissance du groupe Argan.

Brandford Griffith & Associés conseillait Argan avec **Thibaut Cambuzat**, associé, et **Jaswinder Brar** en droit boursier ; **Roland Poirier**, associé, en droit fiscal.

Jones Day accompagnait la banque Degroof Petercam avec **Florent Bouyer**, associé, et **Natalia Sauszyn** ; **Linda Hesse**, associée, **Olivier Soulères** et **Aurélien Gredy** en droit boursier/marchés de capitaux, **Emmanuel de La Rochethulon**, associé, et **Alexios Theologitis** en droit fiscal, **Matthieu Duplat**, associé, et **Thomas Flament** en droit boursier/marchés de capitaux. ■

## Levée de fonds d'Axonics, deux cabinets sur le deal

**Axonics annonce avoir levé un montant de 31 millions d'euros auprès de Gilde Healthcare.** Ce nouveau tour de table permettra de mener un essai clinique pivot en vue d'obtenir une autorisation FDA aux États-Unis et de préparer l'accès d'Axonics aux marchés du monde entier. Axonics développe le premier système de Sacral Neuromodulation (r-SNM™) rechargeable pour le traitement du dysfonctionnement urinaire et intestinal.

K&L Gates conseillait Axonics avec, à Paris, **Jean-Patrice Labautière**, associé, et **Julie Dahan** ; **Michael Hedge**, associé, aux États-Unis.

Dentons accompagnait Gilde Healthcare avec à Paris, **Anne-Laure Marcerou**, **Olivia Guéguen**, associées, et **Djésia Meziani** ; **Stafford Matthews**, associé, à Palo Alto.

## Levée de fonds de CAILabs, deux cabinets sur le deal

**La start-up d'optique française CAILabs annonce avoir réalisé une levée de fonds d'un montant de 5 millions d'euros menée par Safran Corporate Ventures, avec la participation d'Innovacom et Starquest Capital, ses investisseurs historiques.** CAILabs projette, avec cette levée de fonds, de renforcer son développement industriel et commercial. Créée en 2013, CAILabs s'est démarquée dans le monde des télécoms en développant une technologie qui gère la forme de la lumière dans une fibre optique, pour augmenter ses performances.

Joffe & Associés conseillait CAILabs avec **Thomas Saltiel**, associé, et **Camille Malbezin**.

Brunswick Société d'Avocats assistait Safran Corporate Ventures avec **Philippe Beauregard**, associé, et **Benoit Pardigon**.

## Ouverture du capital de SPHERE à Orfite, deux cabinets sur le deal

**Le groupe SPHERE fait entrer dans son capital un pool d'actionnaires comprenant notamment l'investisseur lyonnais Orfite, plusieurs familles industrielles françaises et plusieurs investisseurs institutionnels dont trois structures d'investissement du Crédit Agricole (Unexo en chef de file, IDIA Capital**

**Investissement et Sofipaca).** Avec un chiffre d'affaires de 368 millions d'euros et 1300 collaborateurs, SPHERE conçoit, fabrique et commercialise une gamme de produits dont des sacs à déchets, des sachets congélation et des films industriels pour le grand public, les professionnels et les municipalités.

De Pardieu Brocas Maffei conseillait SPHERE avec **Jean-François Pourdieu**, associé, **Matthieu Candia** et **Alexandre Bankowski**.

Taj accompagnait Orfite avec **Antoine Larcena**, associé, **Antoine Bérard-Chadelat** et **Maud Negri**.

## Acquisition d'Amatsi par Eurofins, deux cabinets sur le deal

**Eurofins Scientific annonce la signature d'un accord avec Ekkio Capital aux termes duquel le groupe français de bio-analyse va déboursier 130 millions d'euros pour acquérir la société Amatsigroup.** Eurofins signe ici sa plus grosse acquisition de 2017. Une telle opération permettra à l'entreprise d'accélérer sa diversification vers les services pharmaceutiques et biotechnologiques.

Willkie Farr & Gallagher conseillait Ekkio Capital avec **Christophe Garaud**, associé, **Virginie Sayag** ; **Philippe Grudé**, conseil, sur les aspects fiscalités.

Reinhart Marville Torre accompagnait Eurofins avec **Dominique Dermerguerian**, associée, **Pauline Borczuch** sur les aspects corporate ; **Olivier Goldstein**, associé, en fiscal ; **Catherine Broussot Morin**, associée, en social.

## Levée de fonds de Qonto, deux cabinets sur le deal

**Qonto, la banque en ligne B2B, annonce un second tour de table de 10 millions d'euros, mené par Valar Ventures et Alven Capital.** La start-up a déjà réalisé une première levée de fonds d'1,6 million d'euro en janvier dernier. Cet investissement avait pour but de soutenir le développement de l'outil. Cette seconde levée de fonds a notamment pour but d'aider au développement de l'offre en France et en Europe.

Solferino Associés conseillait Qonto avec **Bernard-Olivier Becker**, associé, et **Marie-Estelle Colin**.

Jones Day assistait Valar Ventures et Alven Capital Partners avec **Charles Gavoty**, associé, et **Alexandre Wibaux**. ■

## Création de Keolis Santé, cinq cabinets sur le deal

**Le groupe de transport public, Keolis, filiale de la SNCF, annonce l'acquisition d'Intégral et Douillard, deux acteurs majeurs du secteur, pour former Keolis Santé.** La mission de cette nouvelle société est principalement d'assurer les transports domicile-établissements de santé des patients. Keolis Santé représente environ 70 millions d'euros de chiffre d'affaires ; 51 % de ses parts sont détenues par Keolis, Intégral et Douillard en possèdent chacun 24,5 %. L'entrée de

Keolis dans le transport sanitaire français vise à renforcer sa position sur le marché de la mobilité.

Bredin Prat conseillait Keolis avec **José Maria Pérez**, associé, **Magali Carosso** et **Charlotte Buxtorf** en coporate ; **Pierre-Henri Durand** et **Julien Gayral**, associés, et **Anaïs Pinton** en fiscal ; **Olivier Billard** et **Yelena Trifounovitch**, associés, et **Camille Petiau** en concurrence ; **Laetitia Tombarello**, associée, et **Emilie Gatineau** en social.

White & Case accompagnait aussi Keolis avec **Vincent Morin**, associé, **Julien Chameyrat**, conseil, et **Camille Note** en coporate et financement.

Carcreff assistait Douillard avec **Bertrand Le Bastard**, associé.

Morvilliers Sentenac & Associés assistait Integral avec **Stéphane Jolas**, associé, et **Elizabeth Attali**.

Herbert Smith Freehills conseillait les banques. ■

## Introduction en bourse de Carmila, deux cabinets sur le deal

**Carmila annonce son entrée en bourse sur le marché réglementé d'Euronext Paris.** L'offre porte sur un montant d'environ 557 millions d'euros et est réalisée par voie d'augmentation de capital via une émission et une attribution gratuite de bons de souscription d'actions aux actionnaires existants de Carmila. Ce montant pourra être porté à 632 millions d'euros environ en cas d'exercice intégral de l'option de surallocation. L'opération fait l'objet d'une offre au public en France et d'un placement privé international.

Cleary Gottlieb Steen & Hamilton conseillait Carmila avec **Marie-Laurence Tibi** et **Andrew Bernstein**, associés, **Jeanne Theuret**, **Amir Nezar**, **Juliane Jacques**, **Thomas Bres-Pintat** et **Joris Estorgues** ; **Anne-Sophie Coustel**, associée, et **Sarah Rahmoun** sur les aspects fiscaux.

White & Case assistait le syndicat bancaire dirigé par Morgan Stanley et la Société Générale avec **Thomas Le Vert** et **Philippe Herbelin**, associés, **Tatiana Uskova** et **Adélaïde de Guitaut** ; **Colin Chang**, associé, **Max Turner**, conseil, sur les aspects de droit américain ; **Alexandre Ippolito**, associé, **Charline Schmit** sur les aspects fiscaux.

## Filialisation de l'activité HotellInvest d'AccorHotels, quatre cabinets sur le deal

**Les actionnaires d'AccorHotels approuvent à une très large majorité le projet de filialisation de son pôle immobilier HotellInvest, ouvrant la voie à une ouverture de son capital.** Réunis en assemblée générale extraordinaire, les actionnaires ont approuvé à 99,67% la résolution relative à l'apport d'actifs soumis au régime juridique des scissions consenti par la société au profit de sa filiale AccorInvest. Le périmètre d'AccorInvest représente environ 960 hôtels en propriété et location dans 26 pays. La valeur d'actifs brute s'établissait au 31 décembre 2016 à 6,6 milliards d'euros.

Darros Villey Maillot Brochier conseillait AccorHotels avec **Marcus Billam**, **Jean-Baptiste de Martigny**, **Nicolas Mennesson**, associés, **Laurent Gautier**, conseil, **Rémi Korenblit**, **Ioana Nicolas** et **Leila Dhouib** en M&A ; **Vincent Agulhon**, associé, et **Zoé Attali** en fiscalité ; **Igor Simic**,

associé, et **Elise Maillot** en concurrence ; **Martin Lebeuf**, associé, et **Martin Grange** en financement.

Gide Loyrette Nouel assistait aussi AccorHotels avec **Frédéric Nouel** et **Didier Martin**, associés, **Pierre-Adrien Vibert** et **Romain d'Innocente**.

Reed Smith intervenait également pour AccorHotels avec **Jean-Pierre Collet**, associé, et **Benoit Bernard**, conseil sur les aspects fiscaux.

Baker McKenzie accompagnait aussi AccorHotels avec **Olivier Vasset** et **Jérémy Paubel**, associés, en droit social.

## Participation majoritaire de Crédit Mutuel Arkéa dans le capital de Pumpkin, deux cabinets sur le deal

**Crédit Mutuel Arkéa annonce acquérir 80 % du capital de Pumpkin, jeune pousse spécialisée dans les transferts d'argent entre proches.** Cette prise de participation est accompagnée d'un investissement de 15 millions d'euros pour accélérer le lancement d'une néobanque mobile dès fin 2017 avec pour cœur de cible le marché des 16-28 ans.

Stehlin & Associés conseillait Crédit Mutuel Arkéa avec **Cyrille Boillot** et **Marc Pierre Stehlin**, associés.

Latournerie & Wolfrom Avocats assistait Pumpkin avec **Christian Wolfrom**, associé, et **Camille Baudin**.

## Acquisition de Mainco par Alt, deux cabinets sur le deal

**Alt, prestataire de services logistiques industriels, annonce l'acquisition de Mainco, filiale de logistique spécialisée du groupe Areva.** Cette opération s'inscrit dans la stratégie de recentrage du groupe Areva dans ses activités basées sur la valorisation des matières nucléaires. L'objectif d'Areva était de favoriser le retour de Mainco à une croissance durable de l'ensemble de ses activités et de proposer ainsi aux collaborateurs un environnement métier favorable au développement de leur savoir-faire.

PWC Société d'Avocats conseillait Alt avec **Guillaume Morineaux**, associé, **Nicolas Palos** et **Olga Rudeanu**.

HFW assistait Areva avec **Franck Bernauer**, associé, et **Anne Romain-Huttin**. ■

## Acquisition de Bricorama par Les Mousquetaires, cinq cabinets sur le deal

Le groupement de distributeurs indépendants Les Mousquetaires annonce être entré en négociations exclusives pour racheter Bricorama. Bricorama et ITM Équipement de la maison, filiales du groupement Les Mousquetaires qui exploite Bricomarché et Brico Cash, ont signé un accord non engageant et préliminaire prévoyant l'acquisition par ITM des activités françaises et espagnoles de Bricorama, ainsi que de son bureau de sourcing asiatique. Grâce aux 164 magasins du groupe Bricorama, aux 505 magasins Bricomarché et Brico Cash, ce rapprochement stratégique donnerait naissance au n°3 sur le marché du bricolage en France.

Gide conseillait le groupement Les Mousquetaires avec **Hugues Scalbert** et **Antoine Tézenas du Montcel**, associés, et **Elise Bernard** en corporate ; **Antoine Choffel**, associé, et **Franck Audran**, counsel, en concurrence ; **Nicolas Planchot**, associé, et **Marie Pastier** pour les aspects immobiliers ; **Laurent Modave**, associé, pour les aspects fiscaux. Jean-Claude Coulon & Associés assistait aussi le groupement Les Mousquetaires avec **Jean-Patrick Jacob** et **Philippe Passemard**, associés, et **Maeva Duenas** en corporate et immobilier ; **Kadir Mebarek**, associé, et **Mathilde Boudou**, counsel, en concurrence.

Archers conseillait Bricorama avec **Fabrice Patrizio**, **Bruno Solle**, **Audrey Wendling**, associés, et **Claire Gamain** en corporate ; **Arnaud Viard**, associé, pour les aspects fiscaux ; **Arnaud Moutet**, associé, en immobilier.

Actance accompagnait aussi Bricorama avec **Loïc Touranchet**, associé, et **Morgane Louzeau-Chamas** pour les aspects sociaux.

BDGS assistait aussi Bricorama avec **Antoine Gosset-Grainville** et **Mathilde Damon**, associés, et **Agathe Esch** en concurrence. ■

## Acquisition de deux ferries transmanches d'Eurotunnel par le groupe DFDS, deux cabinets sur le deal

DFDS Seaways, filiale française du groupe danois DFDS, annonce l'acquisition de deux ferries, le « Côte des Flandres » et « Côte des Dunes » auprès d'Eurotunnel. DFDS Seaways exploitait, depuis près de deux ans déjà, sur la route Calais Douvres et sous pavillon français, les deux navires affrétés par Eurotunnel. Au terme d'une période d'inaliénabilité de 5 ans imposée par le tribunal de commerce en 2012 à la suite de la liquidation de l'armateur SeaFrance, Eurotunnel a pu exercer ses options de ventes sur les ferries, conformément aux accords signés en juin 2015. BNP Paribas et La Banque Postale ont agi en qualité de prêteurs et banques de couverture et la Caisse d'Épargne CEPAC en tant que prêteur et investisseur.

Watson Farley & Williams conseillait DFDS avec **Laurence Martinez-Bellet** et **Romain Girtaner**, associés, **Christophe Garcia** et **Adrien Altomare**.

Stephenson Harwood assistait les banques et investisseurs avec **Alain Gautron**, associé, **Ezio Dal Maso**, **Thibault Mercier** ; **Stéphane Salou**, associé, en droit fiscal.

## Nouvelle émission obligataire de Plastic Omnium, deux cabinets sur le deal

Plastic Omnium, leader des pièces et modules de carrosserie, systèmes à carburant et systèmes de dépollution, a réalisé un nouvel emprunt obligataire placé auprès d'investisseurs institutionnels pour un montant total de 500 millions d'euros.

Dans le cadre de cette opération, BNP Paribas, Natixis et Société Générale ont agi en qualité de chefs de file conjoints. Crédit Agricole Corporate and Investment Bank et Crédit Industriel et Commercial ont agi en qualité de co-chefs de file conjoints.

White & Case conseillait Plastic Omnium avec **Séverin Robillard**, associé, **Elsa Imbernon**, counsel et **Mathieu Damnon**.

CMS Bureau Francis Lefebvre accompagnait les banques avec **Marc-Etienne Sébire**, associé, **Yaël Fitoussi** et **Myriam Issad**.

## Acquisition du groupe PRP Technologies par le groupe Amadeite, deux cabinets sur le deal

Le groupe Amadeite, acteur mondial des solutions naturelles algo-sourcées, annonce l'acquisition du groupe PRP Technologies, spécialiste européen des solutions bio-stimulantes pour l'agro-écologie. Cette acquisition s'inscrit dans la stratégie d'Amadeite de développer des solutions innovantes pour l'agriculture durable. Le groupe Amadeite est aujourd'hui présent dans 100 pays sur tous les continents, compte 6 00 salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de 120 millions d'euros en 2016, dont 80 % à l'export. Fidal conseillait le groupe Amadeite avec **Bertrand Biette** et **Laïd Estelle Laurent**, associés, et **Clément Quernin**.

CMS Bureau Francis Lefebvre assistait les actionnaires majoritaires du groupe PRP Technologies avec **Alexandre Delhaye**, associé, et **Noëlle Boualem** pour les aspects corporate/M&A. ■

### Erratum

Contrairement à ce qui a été annoncé dans l'opération « Deuxième restructuration de Vivarte, six cabinets sur le deal » (LJA n°1311), Allen & Overy représentait GLG avec à Paris, **Julien Roux**, associé, **Thomas Roy** et **Pauline Portos** en restructuring.

# L'externalisation invisible des cabinets d'avocats

Après une première étude de terrain qualitative, l'Observatoire des métiers dans les professions libérales (OMPL) a réalisé une enquête quantitative afin de rendre compte des pratiques réelles d'externalisation par les cabinets d'avocats. Le constat est sans appel, la plupart des fonctions concernées sont loin du cœur de métier du professionnel du droit.

Réalisée auprès de 1027 cabinets, sur les 30 782 recensés par l'Observatoire, cette enquête démontre que 71 % des structures répondantes confient au moins une tâche à un prestataire extérieur. Précisons que les cabinets interrogés se répartissent en plusieurs catégories : ceux qualifiés de praticiens solitaires – seuls, sans collaborateurs ni salariés –, les équipes resserrées, c'est-à-dire deux associés souvent accompagnés de deux collaborateurs et d'un salarié, ainsi que les gros cabinets (voir graphique 1).

## Les petits et moyens cabinets, principaux utilisateurs de prestataires

Les praticiens solitaires représentent la majorité du panel (70%), mais ne sont pas ceux qui font le plus appel à des prestataires extérieurs. En effet, les estimations de l'OMPL démontrent que la présence d'au moins un collaborateur accroît de près de 6 points de pourcentage les chances pour un cabinet de déléguer au moins une fonction de support direct. Ainsi, le cœur des externalisants est représenté par les équipes resserrées (67%) et par les gros cabinets (27%). Une réalité du marché qui s'explique par la nature des fonctions déléguées de manière continue. Dès lors que le cabinet compte un associé, l'accueil physique est externalisé. Et le nombre de collaborateurs va aussi avoir un impact sur l'externalisation de l'accueil téléphonique.

Cependant, la fonction la plus confiée à un tiers est celle relevant de la comptabilité (73,5%). Outre une délégation plus fréquente des fonctions liées à la comptabilité et à l'informatique, les cabinets spécialisés font aussi un peu plus souvent appel à des prestataires extérieurs juridiques. « L'externalisation des prestations juridiques est largement sous-estimée. Et celle de la documentation est de plus en plus prégnante », précise l'étude. La recherche de gains en matière d'efficacité organisationnelle, de qualité de la production et de flexibilité constitue la motivation la plus importante à l'externalisation de fonction support direct.

Parallèlement à cette recherche d'optimisation effective, l'atténuation des coûts salariaux compte parmi les motivations pour 40 % des cabinets répondant (voir graphique 2). Ce qui explique pourquoi les petites et moyennes structures sont les plus concernées par le développement de stratégie d'externalisation. D'ailleurs, interrogés sur leur organisation, 86 % des cabinets externalisant affirment qu'ils continueraient à faire appel à des prestataires dans des conditions similaires. Et près de 8 % envisagent un renforcement de ces pratiques.

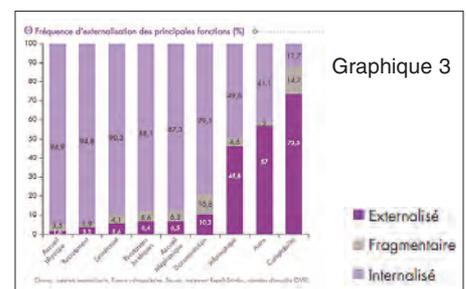
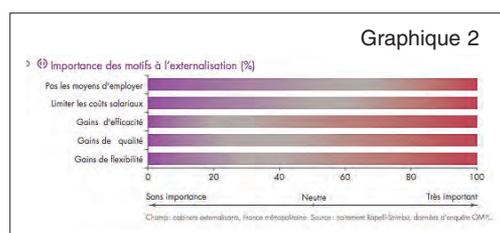
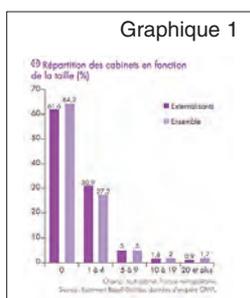
## Une externalisation loin du cœur de métier d'avocat

Cependant, les activités les plus externalisées sont celles qui présentent la plus grande distance avec la profession d'avocat. L'externalisation des autres

fonctions, plus proche du cœur de métier, n'excède pas 10,5%. D'après l'OMPL, « une certaine résistance à l'externalisation persiste vis à vis de ces fonctions pour des raisons liées à la culture du cabinet, à la maîtrise de la confidentialité et à la préservation de l'intuitu personae ». A contrario, le choix d'une internalisation totale des fonctions est avant tout justifié par la disponibilité des ressources et des compétences au sein des cabinets pour près de 60 % des cabinets interrogés.

La nature des fonctions transmises à des prestataires semblerait être à l'origine des résultats sur la connaissance de telles pratiques (voir graphique 3). Plus de 22 % des cabinets ne parviennent pas à se prononcer sur l'importance du recours à des prestataires extérieurs et pour 17 % d'entre eux, l'externalisation est même inexistante dans le milieu des professionnels du droit. Globalement, les cabinets perçoivent tout de même cette pratique comme un phénomène en progression. Une proportion qui atteint 62 % chez les cabinets externalisant, même si 27 % déclarent ne pas pouvoir se prononcer. Cette relative invisibilité de l'externalisation a une influence sur la perception de ses effets sur l'emploi. Pour 48 % des répondants, le recours aux prestataires est sans effet sur l'emploi salarié de la branche.

Néanmoins, 20 % d'entre eux estiment pour leur part que l'externalisation a un effet négatif sur l'emploi de leur branche.



# Futurs *data protection officers*, il est temps de se former !

Dix mois. C'est le temps qu'il reste aux entreprises pour mettre en place les mesures issues du règlement européen sur la protection des données personnelles.

Winston Maxwell, associé du cabinet Hogan Lovells, nous explique les enjeux de cette nouvelle réglementation entre formation des équipes et procédures parfois complexes.



**Vous avez récemment fondé avec le professeur Bénédicte Fauvarque-Cosson un diplôme universitaire de délégué à la protection des données à l'université Paris II Panthéon-Assas. Pourquoi ?**

**Winston Maxwell :** La volonté de créer ce diplôme universitaire (DU) part du constat que le « *data protection officer* » (DPO) va avoir une fonction stratégique au sein de l'entreprise. Nous souhaitons préparer les futurs DPO non seulement à comprendre les nuances du nouveau règlement européen (RGPD), mais à être écouté et influent. C'est une approche du type MBA : il faut trouver un consensus, et être capable de présenter les options en comité de direction en moins de 5 minutes !

Notre première promotion est constituée de 25 étudiants et la deuxième promotion, celle de 2018, est déjà quasiment remplie. Les étudiants sont généralement des personnes déjà en poste avec 5 ou 6 ans d'expérience.

**En quoi consiste cette formation ?**

**W. M. :** La formation dure 12 mois à raison de deux jours par mois, le vendredi et le samedi, ce qui est assez gérable pour l'employeur et démontre une motivation personnelle de l'étudiant, puisqu'il consacre un samedi par mois de son temps libre. Des cours sont animés par des juristes et DPO expérimentés au sein de grands groupes français et internationaux (Renault, BNP Paribas, Schneider Electric, Sanofi, Cap Gemini,

Banque Postale, Google, Microsoft, etc.). Nous comptons également sur l'intervention de quelques grands témoins du secteur public (CNIL, ANSSI, Conseil d'État) et des professeurs d'université. Nous explorons les défis sectoriels liés à la mise en œuvre du règlement dans différentes industries (pharma, énergie, automobile, banque, etc.). Certains cours sont mutualisés avec le DU-DPO *Compliance* de Paris II Panthéon-Assas, dirigé par Antoine Gaudemet, professeur à Paris II, et Emmanuel Breen, avocat.

À l'issue de la formation, les étudiants et les enseignants rédigent ensemble des articles sur la protection des données personnelles, dont certains seront publiés dans la *Revue Dalloz IP/IT*, ainsi que dans une nouvelle revue intitulée la *Revue française de gestion des données à caractère personnel*.

**Selon vous, quel est le profil idéal d'un « *data protection officer* » ?**

**W. M. :** Dans le DU, nous avons une majorité de juristes, mais aussi des personnes des ressources humaines et des services informatiques. La fonction se prête assez bien à un juriste s'ouvrant aux autres métiers de l'entreprise, mais l'inverse est aussi vrai. Pour être efficace, le DPO doit avoir assez de connaissances pour dialoguer efficacement avec les différentes « *business units* » de l'entreprise et pour fédérer des équipes hétérogènes. Le nouveau DPO doit être perçu comme un manager qui oriente les équipes vers différentes solutions possibles en présentant les avantages et les inconvénients de chaque solution. Ce ne sera pas facile, car les propositions du DPO seront challengées. Il devra avoir le sens du compromis, et savoir où se situent les lignes rouges que son entreprise ne doit pas franchir.

**Le nouveau règlement européen sur la protection des données personnelles entre en vigueur dans un peu moins d'un an. Pensez-vous que les entreprises seront prêtes à temps ?**

**W. M. :** Les grandes entreprises mettent en œuvre des moyens considérables pour avancer sur le règlement européen. Cela est plus compliqué pour les petites et moyennes entreprises qui ne disposent pas forcément des ressources suffisantes. Le règlement européen est un processus autant qu'une finalité.

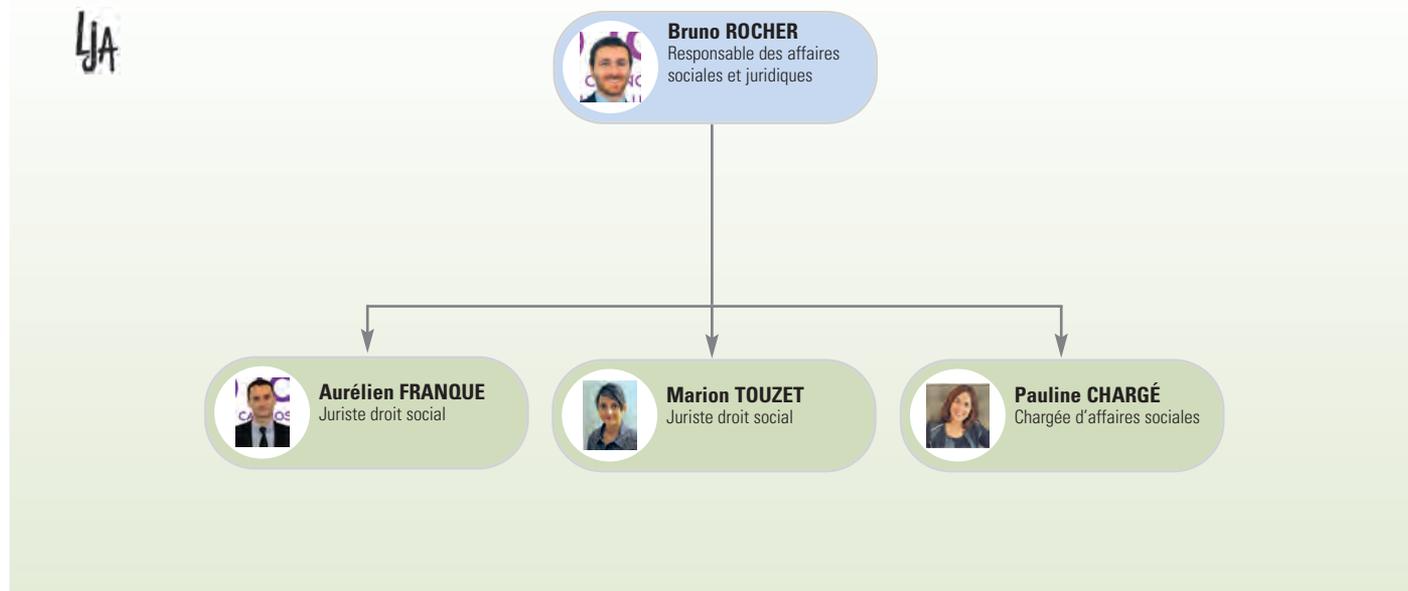
Le plus important est de mettre en place des chantiers et des structures internes pour réaliser les chantiers. Dès lors que vous commencez à marcher dans la bonne direction, les régulateurs vont constater que vous vous inscrivez dans la démarche « *accountability* ».

**Que doivent faire les entreprises en priorité ?**

**W. M. :** La plupart des grosses entreprises ont créé des groupes de travail pour mener à bien les dizaines de chantiers nécessaires à la mise en application du règlement. Les avocats interviennent souvent sur l'important volet contractuel soulevé par le nouveau texte. Il faut regarder tous les contrats du groupe – sous-traitance, partenariat, *cloud* – pour voir comment les données sont traitées dans le contrat.

Certains groupes profitent de cette occasion pour revoir entièrement leur politique de gouvernance des données afin de mieux les valoriser. Il ne s'agit pas seulement de données à caractère personnel, mais de données au sens large. Lorsque nous accompagnons un client sur le règlement européen, nous lui suggérons d'en profiter pour définir un plan de gouvernance global pour valoriser et encadrer les données de l'entreprise. Nous sommes alors dans une conversation de création de valeur et non pas seulement de *compliance*. ■

## La direction juridique du groupe JOA



### FOCUS

#### BRUNO ROCHER

Responsable des affaires sociales et juridiques



Titulaire d'un DESS droit et pratique des relations de travail, Bruno Rocher a suivi en parallèle une formation en droit de l'audiovisuel et des médias. « *Je me suis toujours orienté vers le monde de l'entreprise, avec la volonté de comprendre les rouages et d'en fluidifier les mécanismes de communications entre les équipes. Ma matière, le droit social, me permet modestement de participer à cette dynamique, en m'intéressant au développement des organisations tout en pouvant m'ouvrir sur des sujets davantage opérationnels ou financiers pendant une année* », explique-t-il. Il intègre ensuite le secteur de l'économie sociale/mutualiste afin de mettre en place une prestation de conseil interne juridique social au sein de la Mutuelle du Bien Vieillir. Puis il poursuit son parcours au Club Méditerranée, en tant que support juridique social/ressources humaines des villages de vacances. « *Depuis février 2012, je suis responsable des affaires sociales et juridiques du groupe JOA. Après être passé par un produit fort (Club Méditerranée), je souhaite effectivement exercer mon métier de responsable juridique social, en lien avec un produit atypique, innovant dans son secteur, et où il faut construire, imaginer, s'améliorer, se dépasser* », développe Bruno Rocher.

#### Conseils

La direction juridique travaille notamment avec Five Avocats à Lyon, et plus particulièrement avec Leslie Kalfoun et Via Juris basé à Lyon et Saint-Etienne (Delphine Robinet).

Le cabinet Compagnie Juridique, à Bordeaux, est aussi régulièrement sollicité (Laurent Babin). À ce jour, les contentieux URSSAF sont suivis par Christophe Bidal, du cabinet Joseph Aguera et Associés.

#### L'entreprise

Le groupe JOA est un groupe français essentiellement spécialisé dans l'exploitation de casinos. Il est le 3<sup>e</sup> opérateur français avec 22 casinos et un site de jeux en ligne. En 2015, son chiffre d'affaires s'élevait à 200 millions d'euros.

#### La direction juridique

L'objectif du service affaires sociales et juridiques est de proposer un management du risque juridique social aux opérationnels. « *Dans mon travail, le conseil opérationnel m'est précieux : j'analyse le risque juridique, c'est la base de mon métier, je complète avec l'analyse sociale. C'est important pour une fonction qui doit être garante d'éthique, d'équilibre et de fluidité. Et j'intègre la vision opérationnelle : il faut savoir accepter le fait que le fonctionnement opérationnel et le risque qui en découle doit primer sur le risque juridique* », indique Bruno Rocher. Dans ce cadre, le service propose une aide à la décision et à l'accompagnement managérial, en cas de problématiques de nature disciplinaire, pour formaliser les calendriers de procédures ou développer un sens de l'analyse factuelle des managers. Les juristes agissent aussi en anticipation pour structurer la conduite de réflexions qui aboutiraient à des projets pouvant avoir des conséquences sociales/managériales et pour identifier les éventuels points de blocages sociaux à désamorcer. Enfin, la direction juridique s'attache à la préparation de la stratégie sociale groupe, des négociations collectives à conduire et des documents à présenter en réunion des représentants du personnel, ainsi qu'à la formation des managers opérationnels.

## CETTE SEMAINE ...

## Agenda

## Entreprises, loi Sapin 2 et compliance

Le jeudi 7 septembre, l'Association française des juristes d'entreprise (AFJE) et ethicorp.org présenteront les résultats de leur enquête nationale réalisée auprès de plus de 7500 juristes d'entreprises, établissant un véritable observatoire de la prévention des risques et dressant un état des lieux complet sur les codes d'éthiques, la cartographie des risques, les systèmes d'alertes et, de manière générale, la perception et l'organisation de la *compliance* au sein des entreprises. Intervenant dans le cadre de la lutte internationale contre la corruption, la loi Sapin 2 du 9 décembre 2016 oblige depuis le 1<sup>er</sup> juin 2017, les entreprises ou groupes de plus de 500 salariés et 100 millions de chiffre d'affaires à mettre en place des systèmes structurés de *compliance* : code d'éthique, systèmes d'alertes, cartographie des risques, etc. sous le contrôle de la nouvelle Agence française anticorruption. À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018, ce sont toutes les entreprises de plus de 50 salariés qui devront mettre en place un système d'alerte.

Informations : [information@afje.org](mailto:information@afje.org)

## Legal privilege et secret professionnel des avocats

L'association France-Amériques, en partenariat avec l'Association française des docteurs en droit (AFDD) et le barreau de Paris, organise une table-ronde lundi 2 octobre. Trois thèmes y seront abordés : « Le secret professionnel de l'avocat est-il encore protégé en France ? », « Approches comparatives du *legal privilege* américain et du secret de l'avocat en France », « Quelle approche en cas d'investigations multi-juridictionnelles France - États-Unis ? ». En France, le secret professionnel de l'avocat est d'ordre public, absolu et bénéficie de la protection du bâtonnier qui peut contester toute saisie lors d'une perquisition, mais il est menacé par l'intrusion, les écoutes, la surveillance, la sonorisation et la captation

des données informatiques. Le secret n'existerait plus qu'en matière de défense et non plus en matière de conseil, au mépris de la loi. Aux États-Unis, le *legal privilege* est plus étendu : il englobe les juristes avocats ou non, s'applique à toutes les activités et à tous les documents.

Néanmoins, la procédure de *discovery* est particulièrement ample.

Informations : [www.france-ameriques.org](http://www.france-ameriques.org)

## Quatrième édition des Entretiens de la concurrence

Le tribunal de commerce de Paris accueillera le 26 septembre la quatrième édition des « Entretiens de la concurrence », consacrée aux nouveaux développements et aux nouvelles perspectives de la loyauté et du droit de la concurrence devant le juge de droit commun. Au programme notamment de cette journée de conférences : « loyauté de la concurrence et économie », « loyauté et liberté de la concurrence », « loyauté de la concurrence au carrefour des droits », etc. Plus de précisions à l'adresse indiquée ci-dessous.

Informations : [www.droitetprocedure.com](http://www.droitetprocedure.com)

## Initiatives

## RGDP : Taylor Wessing lance son outil d'évaluation

À moins d'un an de l'entrée en vigueur du règlement européen sur la protection des données personnelles (RGDP), le cabinet Taylor Wessing vient de lancer son outil en ligne pour mesurer l'état de préparation des entreprises avant l'entrée en vigueur du texte, le 25 mai 2018. Cet outil en libre accès sur le site du cabinet, permet via six questions de mesurer son niveau de préparation. Les grandes étapes de mise en conformité, telles que définies par la CNIL et suivies par le questionnaire, sont : « désignation d'un pilote », « état des lieux », « identification et priorisation des actions à mener », « gestion des risques », « organisation des processus internes » et « documenter la conformité ». En répondant à ce

questionnaire, les entreprises peuvent ainsi mesurer leur avancement dans la mise en œuvre du RGDP.

Informations : [www.france.taylorwessing.com](http://www.france.taylorwessing.com)

## Raphaël Avocats lance « Dixit Raphaël », une offre de conseil en droit social

Raphaël Avocats, cabinet dédié au droit social de l'entreprise, lance une nouvelle offre de conseil 100 % dématérialisée : « Dixit Raphaël ». Dans les faits, ce service répond aux interrogations quotidiennes des chefs d'entreprise et des équipes RH, relatives aux relations collectives de travail (relations avec les syndicats, l'administration du travail, la médecine du travail, etc.) et aux relations individuelles (contrat de travail, religion du salarié, rupture de contrat, etc.). Après inscription directement sur le site, un rendez-vous téléphonique est pris sur l'agenda en ligne avec un avocat expert. À l'issue de ce rendez-vous et après analyse de la question, l'avocat saisi apporte un conseil juridique dans un délai maximal de 48h lors d'un second entretien téléphonique.

Informations : [www.raphael-avocats.com](http://www.raphael-avocats.com)

## À lire



## Changeons de logiciel : abandonnons l'individualisme au profit de l'équipe

Une fiche pratique de Virginie Jubault, pour Avocom

À lire sur [www.lja.fr](http://www.lja.fr)

## Suivez-nous !



Rejoignez la communauté de la Lettre des Juristes d'Affaires sur Twitter @JuristesAffaire et sur LinkedIn :

[www.linkedin.com/in/lettre-des-juristes-daffaires](http://www.linkedin.com/in/lettre-des-juristes-daffaires)

LA LETTRE DES JURISTES D'AFFAIRES • Editeur : Juristes d'Affaires et Décideurs SNC • Une filiale de INFO6TM • Siège social : 137, quai de Valmy 75010 Paris • RCS Paris : 823 067 483 • Président, Directeur de la publication : François Grandidier • Directeur de publication associé et directeur des rédactions : Jacques Berlioz • Coordinatrice et journaliste : Delphine Iweins • Maquette : Prépresse INFO6TM • Responsable graphique : Raphaël Perrot • Publicité : Sylviane Le Métayer (01 81 69 80 69) • Marketing, ventes et diffusion : INFO6TM - Responsable : Céline Dufour (01 81 69 80 16) • Chef de marché : Christine Baudet (01 81 69 80 03) • Service client : 01 40 05 23 15 - Ouverture : du lundi au vendredi de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00 - abonnements@info6tm.com • INFO6TM - Service Abonnements - 23, rue Dupont-des-Loges - 57000 METZ  
Commission paritaire : 0422 T 87011 • Dépôt légal : à parution Imprimé par Socosprint  
36, route d'Archettes - 88000 Épinal. Toute reproduction, même partielle, est interdite.



## Abonnement annuel (TVA : 2,10 %)

Entreprise : 1310 € HT  
Cabinet d'avocats < 10 : 1310 € HT  
Cabinet d'avocats entre 10 à 49 : 1479 € HT  
Cabinet d'avocats 50 et plus : 1785 € HT

Tarif étranger : pour tout envoi hors de France métropolitaine, une majoration est prévue sur le prix HT de 10 % pour l'Union Européenne et les Dom-Tom et de 20 % pour les autres pays.

La LJA, c'est aussi  
le LJA Mag tous les 2 mois,  
[www.lja.fr](http://www.lja.fr) et des archives  
en ligne