

À l'affiche

Kami Haeri quitte August Debouzy pour Quinn Emanuel

L'information est parue sans doute un peu précipitamment sur les réseaux sociaux en fin de semaine dernière, coupant l'herbe sous le pied de Kami Haeri qui méritait une couverture presse plus travaillée. C'est aussi la rançon du succès pour cet avocat qui n'a presque que des amis. Après dix-huit ans de bons et loyaux services chez August Debouzy, l'associé en charge du pôle contentieux, arbitrage et pénal des affaires tire sa révérence. Et contrairement à ce qu'on pouvait attendre, ce n'est pas pour rejoindre un autre cabinet français mais pour intégrer la firme américaine Quinn Emanuel Urquhart & Sullivan. Certes, l'iranien n'est pas près d'ouvrir un bureau dans son pays natal, et le bâtonnat n'est plus pour demain. Mais sa mission est bien plus belle : développer une pratique de contentieux judiciaire, de droit pénal des affaires et d'enquêtes de régulateurs à Paris. Il est accompagné de deux conseils – Benoît Javaux et Valérie Munoz-Pons – et deux collaborateurs : Helen Adler et Noémie Coutrot-Cieslinski. Le bureau parisien de la firme de Los Angeles, ouvert en janvier 2013 par Philippe Pinsolle, n'intervenait jusqu'à présent que sur des dossiers d'arbitrage international. Or le contentieux est, au niveau mondial, la matière phare de la firme. Historiquement elle s'est construite autour du contentieux de la propriété industrielle et intellectuelle, puis du contentieux financier. Elle est aujourd'hui l'une des marques les plus réputées pour sa pratique d'enquêtes internationales des régulateurs. Elle compte d'ailleurs dans ses rangs plusieurs ex-procureurs et d'anciens régulateurs.

Suivant peut-être le viseur du régulateur



Kami Haeri

américain, on notera le développement de Quinn Emanuel sur le continent européen puisque les bureaux de Bruxelles, de Zurich et de Londres ont récemment été renforcés. Pour Kami Haeri, c'est une plateforme internationale de premier plan pour développer sa pratique.

Titulaire d'un DESS en droit de l'informatique et des nouvelles technologies (Paris XI, 1996) et d'un DESS en droit communautaire (Lyon III, 1994), Kami Haeri est ancien Secrétaire de la Conférence du Stage (1998). Il a débuté comme avocat au sein du cabinet de Christian Charrière-Bournazel, avant de rejoindre comme collaborateur August & Debouzy. Sa première année dans le cabinet, il la passera aux États-Unis, dans un cabinet best friend de Los Angeles : Quinn Emanuel Urquhart & Sullivan. Son mouvement ne doit donc rien au hasard. ■

Cette semaine

- Trois anciens de Lacourte fondent Arc Paris Avocats (p 2)
- BOPS se réinvente et devient ORPA Legal (p 3)
- Bredin et White sur la consolidation de l'endettement de la holding du groupe Bourbon (p 4)
- Six cabinets sur le LBO 3 d'Aserti (p 5)
- « 35 % des directions juridiques françaises utilisent des outils digitaux pour mesurer la performance de leur panel d'avocats » (p 6)
- La notion d'entrée dans les lieux du preneur dans le régime du bail dérogatoire (p 8)



Le magazine est paru

Coup de projecteur

Trois anciens de Lacourte fondent Arc Paris Avocats



Arc Paris Avocats

Ils ont été formés à l'excellence au sein du cabinet Lacourte Balas, devenu depuis Lacourte Raquin Tatar. Mais ne se reconnaissant plus vraiment dans ce cabinet, ils ont décidé de s'unir pour monter une nouvelle structure: Arc Paris Avocats. Installé au 20 avenue de Wagram, face à l'Arc de Triomphe bien sûr, le cabinet est orienté vers la pratique du droit de l'immobilier avec au cœur de ses préoccupations des questions d'interprofessionnalité. Les associés interviennent en droit fiscal, en corporate et en droit des sociétés pour le compte d'une clientèle composée de promoteurs, de foncières, de marchands de biens, de family offices, de PME et d'ETI. Paul

Canton se charge des opérations immobilières, intervenant de la structuration de l'opération à l'exploitation ou à la cession de l'actif. Il présente une expertise en matière de baux commerciaux et conseille à ce titre aussi bien des sociétés foncières que des utilisateurs. Titulaire d'un DESS en droit immobilier (Lyon III, 2009), il a débuté sa carrière comme assistant à maîtrise d'ouvrage, avant de rejoindre le service juridique de Gecina puis de devenir avocat chez Lacourte Balas en 2013. Nicolas Riquelme s'occupe des problématiques fiscales, en conseil comme en contentieux, pour le compte de sociétés foncières et de promotion immobilière, comme de leurs dirigeants.

Titulaire du DJCE de Montpellier I, il a exercé chez CMS Bureau Francis Lefebvre avant de rejoindre Lacourte Balas en 2008 et d'en être coopté counsel en janvier dernier. Quant à Benoît Salles, il a développé une compétence en matière de fiscalité des transactions et restructurations d'entreprises, couvrant ces opérations tant en matière d'audit que de structuration fiscale. Titulaire du DJCE de Montpellier, il a exercé chez Denton Wilde Sapte et Taj avant de rejoindre Lacourte Balas en 2013. ■

Nominations

Florence Schlegel, nouvelle associée chez Day One



Florence Schlegel

Le cabinet de conseil en management Day One se muscle. Après l'arrivée d'Axel Jurgensen en 2015 pour prendre en charge le bureau africain, c'est Florence Schlegel qui vient de rejoindre l'équipe. Elle a notamment la charge de développer l'offre relative à la protection de l'entreprise et sa pérennité auprès des directions juridiques, compliance et risques. Un développement intéressant pour le cabinet de conseil alors que la loi Sapin II et le RGPD sont au cœur des sujets de préoccupations des entreprises françaises. Florence Schlegel présente 22 ans d'expérience dans des groupes internationaux. Elle est titulaire d'un DEA de droit privé (Nanterre, 1993), d'un LLM en European Legal Studies spécialisé en droit de la concurrence (Exeter, 1995) ainsi que d'un Executive MBA de l'INSEAD (2014). Elle a débuté sa carrière en 1996 chez Bouygues Telecom, avant de rejoindre SFR en 1998, puis WorldCom en 2001. Deux ans plus tard, elle devenait responsable juridique EMEA de Rohm & Haas. En 2010, elle rejoignait Arkema comme directrice juridique groupe, avant de devenir secrétaire générale et directrice juridique groupe de Sonepar en 2013.

Anne Servoir rejoint Hoyng Rokh Monégier



Anne Servoir

Hoyng Rokh Monégier accueille une cinquième associée dans son bureau parisien. Anne Servoir intervient en droit pharmaceutique et en droit de la concurrence. Elle a développé un véritable savoir-faire sur les aspects réglementaires du droit pharmaceutique, dans le secteur de la

santé humaine et animale, dans le domaine des dispositifs médicaux, des compléments alimentaires et des cosmétiques. Elle intervient également sur les aspects liés aux nouvelles technologies. Une compétence complémentaire à celles proposées par le cabinet spécialisé en IP, notamment à l'égard des clients intervenant dans le domaine des sciences de la vie. La nouvelle associée travaillera également avec les équipes pharmaceutiques des bureaux d'Amsterdam, de Bruxelles et de Munich. Diplômée de l'université de Nancy, Anne Servoir a débuté sa carrière chez CMS Bureau Francis Lefebvre en 1998, avant de rejoindre Intuity en 2008.

Marc Schuler chez Taylor Wessing



Marc Schuler

Retour à la maison pour Marc Schuler. Presque 10 ans après avoir quitté le cabinet pour fonder Nixon Peabody avec une équipe menée par Arnaud de Senilhes, Marc Schuler revient chez Taylor Wessing comme associé. Il prend en charge le département IP et apportera au cabinet sa connaissance en matière de « soft IP » (marques et autres signes distinctifs, droits d'auteur, droits voisins, bases de données). Il travaillera en collaboration avec Valérie Aumage, associée en charge du département IT et Philippe Glaser qui présente une belle connaissance du droit de l'informatique. Diplômé d'un DESS de droit des affaires de l'université Paris X, ainsi que d'un master en droit de l'université de Reading au Royaume-Uni, Marc Schuler avait participé en 2003 à la création du bureau parisien de Taylor Wessing. En 2008, il avait créé le bureau parisien de Nixon Peabody, avant de partir chez Bird & Bird en 2012 avec son équipe. ■

Coup de projecteur

BOPS se réinvente et devient ORPA Legal

Après le départ de l'équipe de Christian Bouckaert, le B de BOPS (cf. LJA n°1320), le cabinet se réinvente. Les deux associés restant dans la structure ont ainsi décidé de poursuivre leur activité sous une nouvelle dénomination: Selarl Ormen Passemard ORPA Legal. Mêmes locaux – au 47 rue Dumont d'Urville, dans le seizième arrondissement – même activité, les contentieux techniques, et une clientèle fidèle. Du nouveau dans l'ancien, pourrait-on en conclure. Rémi Passemard conseille les compagnies

d'assurance, les institutions financières et des grands groupes, principalement en matière de contentieux commercial, de droit des assurances et de droit bancaire et financier. Pascal Ormen, qui a débuté sa carrière comme courtier en assurances spécialisé dans l'assurance vie et les produits dérivés, intervient notamment auprès des grands acteurs du marché de l'assurance sur des problématiques de risques industriels, de responsabilité professionnelle, de responsabilité après-livraison, de responsabilité médicale et de



Pascal Ormen

Rémi Passemard

droit de la construction. Ils sont assistés d'une dizaine de collaborateurs, mais des recrutements sont d'ores et déjà prévus en 2018. On rappellera que le cabinet BOPS avocats avait été créé en 2014 par une équipe issue du cabinet Norton Rose. Il était devenu l'une des rares boutiques françaises avec une telle notoriété technique à l'international. ■

Nominations

Création de Parallel Avocats, le cabinet de l'économie numérique



Michel Leclerc

Arthur Millerand

Mobilité, e-commerce, finances, assurance, tourisme... Autant de sujets traités par Parallel Avocats, nouveau cabinet parisien s'adressant aux acteurs de l'économie numérique. Michel Leclerc et Arthur Millerand, les deux asso-

ciés allient l'expertise juridique et le conseil stratégique dans la structuration des plateformes numériques et le développement de l'économie numérique. Ils ont fondé le blog Droit du Partage et ont co-écrit l'ouvrage Économie Collaborative & Droit – Les clés pour comprendre (FYP Editions, 2016). Diplômé de l'école de Droit de Sciences Po et titulaire d'un master en droit privé général (Paris II), Arthur Millerand a débuté sa carrière au sein du département contentieux de Clifford Chance. Diplômé de l'École de Droit de Sciences Po Paris et titulaire d'un LL.M de la New York University, Michel Leclerc a pour sa part débuté dans le département contentieux de Freshfields Bruckhaus Deringer avant de rejoindre, en 2016, l'équipe de Bredin Prat.

Classement des marques les plus puissantes au monde

L'Acritas Global Elite Law Firm Brand Index vient de paraître. Réunissant les avis de directeurs juridiques et de directeurs des achats travaillant dans des entreprises réalisant plus d'un milliard de dollars de chiffre d'affaires, ce classement distingue les cabinets qui ont su s'adapter aux changements du marché, en fidélisant leurs clients et en créant une image de marque favorable. Pour la septième année consécutive, c'est Baker McKenzie qui est en pole position. La firme du Magic circle, Clifford Chance, prend la deuxième place. DLA Piper, Norton Rose Fulbright et Hogan Lovells complètent le top 5. Suivent ensuite Allen &

Overy, Freshfields Bruckhaus Deringer et Linklaters (qui partagent la 7^e position), Jones Day puis White & Case.

Arnaud Robert, directeur juridique et relations institutionnelles de Hachette Livre



Arnaud Robert

Arnaud Robert est promu directeur juridique et relations institutionnelles de Hachette Livre. Il intégrera le comité exécutif France. Arnaud Robert, 44 ans, diplômé de l'École de formation du barreau de Paris et titulaire d'un DESS de droit européen des affaires (Paris II), a débuté sa carrière en 1999 comme avocat au sein du cabinet Fourgoux & associés. En 2002, il rejoint le groupe NRJ dont il devient, en 2008, directeur juridique adjoint. C'est en 2011 qu'il intègre Hachette Livre en tant que directeur juridique groupe. Il préside depuis l'an dernier la commission juridique du SNE.

Deux associés de plus chez Meridian

Meridian annonce le recrutement de deux associés: Paul-Henri Dubois, chargé de la pratique corporate et financement, et Marie-Christine Le, qui va développer une expertise en droit social. Le premier intervient en M&A et en financement pour une clientèle de fonds d'investissement et de développeurs en particulier dans le secteur de l'énergie et du développement durable. Diplômé d'HEC (2006), il est titulaire d'un DEA en droit des affaires (Paris I, 2003) et d'un LL.M en corporate and securities law (London School of Economics, 2004). Il a débuté sa carrière chez Gide, puis rejoint en 2009 Freshfields Bruckhaus Deringer. Deux ans plus tard, il rejoint BCTG Avocats où il est promu counsel en 2015. Marie-Christine Le intervient quant à elle en droit social et protection sociale. Elle a débuté sa carrière d'avocat chez Dupuy & Avocats en 2006, avant de rejoindre De Gaulle Fleurance & Associés en 2011, puis Dentons trois ans après. ■

Coup de projecteur

Bredin et White sur la consolidation de l'endettement de la holding du groupe Bourbon

Après homologation de son protocole de conciliation par le tribunal de commerce de Marseille, Jaccar, la holding de tête du groupe Bourbon, a finalisé la restructuration de son endettement. Elle a été réalisée via l'émission de deux tranches d'obligations simples de droit luxembourgeois, l'une d'un montant total de 397 781 672 euros, l'autre libellée d'un montant total de 497 623 122 dollars américains. Elles seront admises à la négociation sur le marché libre de Francfort. La date de

maturité des obligations est fixée au 30 juin 2021, avec faculté de prorogation sous conditions, jusqu'au 30 juin 2022. **Bredin Prat** a conseillé Jaccar avec **Karine Sultan**, associée, **Alice Latour**, **Maxime Garcia** et **Jessica Chartier** en financement. **Olivier Puech**, associé, **Mathilde Sigel** et **Rochanak Farhadian** se sont chargés des aspects restructuring. Le bureau luxembourgeois d'**Allen & Overy** est également intervenu, ainsi que **Morgan Lewis Stamford** pour les aspects de droit singapourien. **White & Case** était

le conseil des créanciers bancaires avec **Raphaël Richard** et **Samir Berlat**, associés, assistés de **Céline Oréal**, **Roman Picherack**, **Laure Elbaze**, **Lycia Alderin** en financement, **Grégoire Karila**, associé et **Boris Kreiss** en marchés de capitaux, **Céline Domenget-Morin**, associée et **Bruno Pousset** en restructuring, ainsi que **Franck de Vita**, associé et **Louis Feuillée** en corporate. Sont également intervenus **White & Case Francfort** et Singapour et **Arendt & Medernach** pour les aspects de droit luxembourgeois. ■

Deals

White et Bredin sur la cession par BFCM de ses participations dans Eiffage et Safran

La Banque Fédérative du Crédit Mutuel (BFCM) a annoncé la vente de ses participations dans Safran et Eiffage. Dans le détail, il s'agit de la cession de 3,2 millions d'actions Safran, représentant 0,8 % du capital du motoriste aéronautique, et celle d'un bloc de 2,8 millions d'actions Eiffage, environ 2,9 % du capital du groupe de construction. Après ces opérations, l'établissement mutualiste ne détient plus de participation ni dans Safran ni dans Eiffage. Ces cessions ont été réalisées par voie de placement privé auprès d'investisseurs qualifiés, avec constitution accélérée d'un livre d'ordres. Le produit de cession s'élèverait à 522 millions d'euros. **White & Case** est intervenu en tant que conseil de Société Générale agissant en tant que seul teneur de livre avec **Thomas Le Vert** et **Colin Chang**, associés, avec **Max Turner**, counsel, et **Ryan Sykora**. BFCM était conseillé par **Bredin Prat** avec **Matthieu Pouchepadass**, **Olivier Saba**, associés, **Jean-Damien Boulanger** et **Douceline Chabard** en corporate, ainsi qu'**Yves Rutschmann**, associé et **Pierre Goyat** en droit fiscal.

Linklaters et Baker sur le financement d'Adestia par la BEI

La Banque Européenne d'Investissement (BEI) vient d'apporter un financement de 200 millions d'euros à Adestia, filiale de la Société Nationale Immobilière (SNI), détenue par le groupe Caisse des Dépôts. Le projet, dont le coût global s'élève à 770 millions d'euros, consiste à recapitaliser certaines filiales d'Adestia, constituées sous la forme d'Entreprises Sociales pour l'Habitat, afin de leur permettre de financer d'ici 2021 les travaux de modernisation et réhabilitation énergétique de 25 000 logements sociaux qu'elles détiennent, situés en zones tendues (dont 75 % en Ile-de-France). Ce financement bénéficie d'une garantie de l'Union européenne consentie dans le cadre du Fonds européen pour les investissements stratégiques. La BEI était conseillée par l'équipe financement de projets de **Linklaters** à Paris, composée de **Bertrand Andriani**, associé et **Marion**

Caoudal. **Baker McKenzie** est intervenu comme conseil d'Adestia et de la SNI avec **Marc Mariani**, **Pierre-Marie Ouchet**, associés, **Corentin Dolivet** en immobilier, ainsi qu'**Emmanuel Guillaume**, associé en droit public.

Trois avocats sur la finalisation du rapprochement de Quantel et Keopsys

Quantel et Keopsys viennent de finaliser leur rapprochement. Ces deux groupes sont spécialisés dans la conception, la fabrication et la commercialisation de technologies laser à usages scientifiques, industriels et médical. Le rapprochement a pris la forme d'un apport par la société Esira de l'intégralité des actions de Keopsys, LEA Photonics et Sensus et de 99 % des parts sociales de Veldys (SCI détenant l'actif immobilier du groupe) à Quantel. L'opération donne naissance à un groupe réalisant plus de 80 millions d'euros de chiffre d'affaires. Une taille permettant à Quantel de se porter candidat à des appels d'offres plus ambitieux, notamment dans le secteur de la défense. L'opération a été réalisée par **Louis Fridman**, **Yohann Smadja** et **Joris Estorgues**, avocats à Paris.

August et Cheysson Marchadier sur l'acquisition de BC Consulting par TNP

TNP vient d'acquérir 100 % du capital de BC Consulting, un cabinet de conseil en management et technologies de l'information. Cette opération permet au cabinet de conseil spécialisé dans la transformation des entreprises de développer les activités industrie et services en particulier au travers des mises en œuvre de Business Solutions proposées par BC Consulting. Cette acquisition s'inscrit dans la stratégie de développement de TNP, qui a pour objectif de devenir d'ici à 2020 leader français du conseil en transformation. **August Debouzy** assistait TNP Consultants avec une équipe menée par **Julien Waggmann**, associé et **Laure Khemiri** sur les aspects corporate, ainsi que **Philippe Lorentz**, associé en droit fiscal. Les vendeurs étaient conseillés par le cabinet **Cheysson Marchadier et Associés** avec **Charles Casal**, associé et **Elisabeth Dos Santos** sur les aspects corporate. ■

Coup de projecteur

Six cabinets sur le LBO 3 d'Aserti

Parquest Capital, associé au management, vient de racheter le groupe Aserti, spécialiste de la maintenance et du maintien en conditions opérationnelles de parcs d'équipements industriels. Il est présent en France, en Allemagne et en Suisse principalement. Parquest prend ainsi la suite de Galiena Capital, qui était entré au capital de l'entreprise en 2013 à l'occasion d'un LBO secondaire. Il avait permis au groupe de doubler son chiffre d'affaires en quatre ans, notamment en réalisant trois build-up. Emmené par Jean-Louis Gaertner, qui a fondé le groupe

en 1992, Aserti a réalisé un chiffre d'affaires de 32 M€ en 2016. De prochaines croissances externes sont à prévoir dans des segments à valeur ajoutée de la maintenance industrielle permettant le renforcement du réseau européen, notamment en Allemagne. Parquest était conseillé par **Goodwin** avec **Thomas Maîtrejean**, associé, **Mathieu Terrisse** et **Hind Badreddine** sur les aspects corporate, **Adrien Paturaud**, counsel, **Laurent Bonnet** et **Stéphanie Hamon** sur les aspects de financement, ainsi que **Marie-Laure Bruneel**, associée en fiscal.

Delaby & Dorison a effectué la due diligence fiscale avec **Emmanuel Delaby**. **Oratio Avocats** est intervenu auprès de la société et des cadres du groupe avec **Gilles Camphort**, associé et **Benoît Brossard**. Galiena Capital était représenté par **AyacheSalama** avec **Gwenaëlle de Kerviler**, associé et **Julie Bailly**. **CMS Bureau Francis Lefebvre** assistait la dette senior (Banque CIC Ouest) avec **Benjamin Guillemot**, counsel et **Benoît Fournier**. **Nabarro & Hinge** était côté mezzanine (CM-CIC Private Debt) avec **Jennifer Hinge**, associée et **Anthony Minzière**. ■

Deals

Darrois et Gide sur l'émission obligataire de Vivendi

Vivendi a annoncé l'émission inaugurale d'un montant total de 850 millions d'euros dans le cadre de son programme EMTN. Les obligations, portant intérêt à un taux annuel de 0,875 % et venant à échéance en 2024, sont négociées sur le marché réglementé d'Euronext Paris. L'émission, réalisée le 18 septembre 2017, a été placée auprès d'investisseurs institutionnels via un syndicat bancaire composé de BNP Paribas, MUFG, Natixis et Société Générale Corporate & Investment Banking. **Darrois Villey Maillot Brochier** a conseillé Vivendi avec **Laurent Gautier**, of counsel, assisté de **Romain Querenet de Breville** en marchés de capitaux, ainsi que **Loïc Védie**, associé en fiscal. **Gide** a conseillé le syndicat bancaire avec une équipe dirigée par **Hubert du Vignaux**, associé, assisté de **Laurent Vincent**, counsel, **Aude-Laurène Dourdain** et **Juliette Pierre**.

White et Linklaters sur l'émission d'OCEANE de Vallourec

Vallourec a annoncé le lancement d'une émission d'obligations à option de conversion en actions nouvelles et/ou d'échange en actions existantes (OCEANE) à échéance 2022. D'un montant initial de 170 millions d'euros, elle peut être augmentée de 30 millions d'euros et ainsi portée à 200 millions d'euros. Les OCEANE seront admises aux négociations sur Euronext Access. L'émission est dirigée par Crédit Agricole Corporate and Investment Bank et Natixis, agissant en tant que coordinateurs globaux, chefs de file et teneurs de livre associés, BNP Paribas et Société Générale Corporate & Investment Banking agissant en tant que teneurs de livre associés et Banco Santander agissant en tant que co-teneur de livre. **Linklaters** a conseillé le syndicat bancaire avec **Véronique Delaittre**, associée, assistée d'**Olivia Giesecke** et **Clément Moine**. Les aspects fiscaux ont été traités par **Nadine Eng**. Vallourec était conseillé par **White & Case** avec **Séverin Robillard** et **Philippe Herbelin**, associés, **Elsa Imbernon**, counsel

et **Isabelle Touré-Farah**. Les aspects fiscaux ont été traités par **Alexandre Ippolito**, associé, assisté de **Charline Schmit**.

Gide et Cornet sur l'acquisition d'une participation majoritaire de Tecnifibre par Lacoste

Le groupe Lacoste vient d'acquérir 80 % de Major Sport, détentrice de la marque Tecnifibre, auprès du groupe Dalle & Associés. Cette dernière propose une large gamme de cordages, raquettes et accessoires pour la pratique du tennis, du squash et du padel, ainsi que des balles en partenariat avec Bridgestone. Cette expertise lui a permis d'être sélectionnée comme partenaire officiel de l'ATP World Tour où elle fournit raquettes, cordages, sacs et accessoires pour les tournois du circuit pro. Dalle & Associés était conseillé par **Cornet Vincent Ségurel** avec **Thomas Deschryver**, associé et **David Mortier** en droit des contrats et de la distribution, ainsi que **Michel Kukula-Desceliers**, associé en corporate. **Gide** a assisté Lacoste Holding avec **Antoine de La Gatinais**, associé et **Juliette de Waele**.

Clifford et GSK sur l'alliance entre AviaRent et Primonial

AviaRent Capital Management, société luxembourgeoise de gestion d'actifs spécialisée dans les investissements immobiliers socialement responsables, a conclu une alliance stratégique avec Primonial Holding, une plateforme européenne de gestion d'actifs détenue par Bridgepoint. Cette alliance porte l'encours géré à plus de 4,5 milliards d'euros et consolide la position commune dans le domaine des infrastructures sociales. **Clifford Chance** a accompagné Primonial avec **Marianne Pezant**, associée, **Olivier Jouffroy**, counsel et **Adeline Nayagom** en corporate, ainsi qu'**Alexandre Lagarrigue**, associé et **David Levy** en fiscal. Les bureaux de Düsseldorf, Francfort et Luxembourg sont également intervenus. AviaRent était représenté par le cabinet allemand **GSK**. ■

Interview

« 35 % des directions juridiques françaises utilisent des outils digitaux pour mesurer la performance de leur panel d'avocats »

L'édition annuelle du Business & Legal Forum s'est déroulée jeudi à la Maison des arts et métiers. Un nouveau succès pour ce think-tank de grande qualité qui démontre une nouvelle fois la pertinence de son approche du droit. La table ronde plénière a notamment été l'occasion de présenter le baromètre des directions juridiques 2017, une étude menée par la société Raconteur en collaboration avec Wolters Kluwer ELM Solutions. Emmanuel Bertrand, directeur du développement de Wolters Kluwer ELM Solutions nous expose les principaux résultats.

Quel est l'objectif de cette étude ?

Ce baromètre a pour vocation d'explorer l'évolution des directions juridiques et d'analyser leurs principales préoccupations, leurs pratiques et leurs orientations de travail. L'étude est menée au niveau européen et permet donc d'établir des comparaisons instructives entre les fonctionnements des directions juridiques françaises, anglaises, allemandes, mais également suisses, néerlandaises ou belges. Elle permet aussi de confirmer le rôle du directeur juridique comme business partner des services opérationnels de l'entreprise.

Comment les directeurs juridiques considèrent leur positionnement au sein de l'entreprise ?

31 % des directions juridiques françaises estiment que leur rôle est devenu plus stratégique depuis trois ans. Et 33 % pensent qu'elles le seront encore plus dans trois ans. 69 % des répondants français ont d'ailleurs positionné leur direction juridique auprès des business units, leur assurant ainsi une proximité avec les équipes opérationnelles.

Les résultats sont peu ou prou les mêmes en Grande-Bretagne. Les pourcentages tombent en revanche à 17 % en Allemagne. Ces données confirment la conception traditionnelle de leur métier par les directions juridiques germaniques (à l'exception de celles faisant partie d'une filiale d'un groupe américain). Leurs entreprises étant en effet très performantes, les services juridiques n'ont jamais été challengés au niveau de leur organisation et de leur efficacité. On pourrait considérer que les directions juridiques allemandes ont dix ans de retard sur les françaises. Elles sont d'ail-

leurs assez peu intéressées par les outils digitaux de gestion des affaires et de dépense juridique externe qui ont pourtant démontré leur efficacité.

En quoi la mise en place d'outils digitaux pourrait conférer un positionnement stratégique à la direction juridique ?

Disposer d'un outil digital de gestion des affaires et de la dépense juridique externe contribue à fluidifier les processus internes et à réduire le temps consacré aux tâches administratives quotidiennes et manuelles. Pour optimiser le choix du bon conseil externe, il est par exemple possible d'utiliser des outils digitaux de pilotage de panel comparant les performances des conseils externes à partir de critères quantitatifs et qualitatifs sur des affaires clôturées. 35 % des directions juridiques françaises utilisent déjà ces outils pour mesurer la performance de leur panel d'avocats. De même la gestion électronique des affaires juridiques contribue à un pilotage efficace des événements clés et permet de partager les développements importants. Ces outils permettent en définitive de centraliser les questions d'outsourcing auprès de la direction juridique groupe et d'éviter toute perte de temps des équipes juridiques locales.

Mais ils sont surtout réservés à des entreprises de taille importante...

Pas du tout ! Les directions juridiques de ces entreprises ayant généralement des objectifs quasi identiques aux grandes directions juridiques, il leur est désormais possible d'opter pour une solution digitale adaptée à leurs besoins spécifiques, qui leur permettra de fonctionner aussi



Emmanuel Bertrand

efficacement que leurs homologues des grands groupes. Il existe des outils digitaux adaptés à toute taille de directions juridiques, même celles qui comptent moins de 10 juristes. Je pense notamment à ceux permettant d'estimer l'opportunité du contentieux, mais également les outils de gestion des honoraires ou du contract management.

Ce type d'outils confère au directeur juridique un rôle de véritable gestionnaire. Mais est-ce sa mission ?

98 % des entreprises estiment en effet que le rôle de gestionnaire des opérations juridiques revient au directeur juridique lui-même. Une mission qui n'est pas toujours acceptée par ces derniers, sauf peut-être par les plus jeunes. Le problème est qu'il n'existe pas, dans la quasi-intégralité des entreprises françaises, de poste de ce type. Les États-Unis, une fois encore, sont précurseurs et ont créé des postes de Chief legal operation. Les groupes hexagonaux devraient à leur tour se pencher vers de tels profils permettant d'assurer la performance de leur organisation et ainsi de renforcer leur rôle stratégique vis-à-vis des opérationnels. ■

Par Ondine Delaunay

À venir...

À LIRE

| 365 risques en entreprise

Une année de risk management. Ce sont en tout et pour tout 365 risques qui sont identifiés et expliqués dans ce livre qui offre une définition des meilleures stratégies de couverture. Une approche pratique et opérationnelle élaborée dans l'objectif de sensibiliser les dirigeants, cadres et acteurs opérationnels à l'enjeu du risque en entreprise. La démarche consiste à rappeler que la gestion des risques en entreprise constitue un travail quotidien, de chaque instant. Chaque jour, à chaque moment, un risque concrétisé peut remettre en cause la pérennité de l'organisation, en fonction de la capacité de l'entreprise à le détecter, de sa sévérité et de son occurrence.

Informations: Édition GERESO. 30€ l'ouvrage.

<https://www.la-librairie-rh.com/livre-entreprise/365-risques-en-entreprise-rien3.html>

| Valoriser, céder, acquérir son cabinet

Jurimangement publie son troisième Juribook dédié à la cession et à l'acquisition de cabinets. Un guide comportant des cas pratiques, présentant les principales méthodes de valorisation propres au marché, traitant d'exemples inhérents à la profes-

sion d'avocats et délivrant des conseils pratiques aux futurs cédants et acquéreurs (préparation, négociation, recherche de financements, accompagnement, construction du projet, gestion des blocages, ...). Il présente également une méthode de valorisation des structures, le nerf de la guerre en matière de transmission. Cet ouvrage se veut résolument opérationnel et repose sur treize années d'expérience d'accompagnement de cabinets par son auteur, Caroline Neveux.

Informations:

www.store.jurimangement.com

INITIATIVES

| Fidal lance une école de formation au management

Le barreau de Paris lance des MOOC de formation, Fidal lance Talents Up: une école de management destinée aux avocats de la firme. Développé en partenariat avec HEC, ce programme propose des modules thématiques dédiés au leadership, au management des ressources humaines ainsi qu'aux fondamentaux de la gestion d'entreprise (stratégie, finance, conduite du changement et management de projet). Il s'agit de mener un véritable travail sur la posture du manager, sur le management par la confiance et le renforcement de la relation client. La première promotion, composée d'une quarantaine

de managers de Fidal, a débuté en février dernier et s'achèvera début 2018. À terme, ce sont plus de 300 managers qui vont en bénéficier.

SUIVEZ-NOUS!

Rejoignez la communauté de la Lettre des Juristes d'Affaires sur:



Twitter
[@JuristesAffaire](https://twitter.com/JuristesAffaire)



LinkedIn
www.linkedin.com/in/lettre-des-juristes-daffaires

Outils

E-marketing: estimer son retour sur investissement
Une fiche pratique proposée par Sabrina Tantin, Headcom

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.



HL TRAD
Legal & Financial Translation

- TRADUCTIONS LIBRES • TRADUCTIONS URGENTES • TRADUCTIONS ASSERMENTÉES
- INTERPRÈTES • RELECTURE DE DOCUMENTS

Réponse à vos demandes en moins d'1 heure
Plus de 100 langues disponibles

10% de remise sur votre première commande en mentionnant le code LJA

TRADUCTIONS JURIDIQUES ET FINANCIÈRES
Une équipe disponible 24h/24 et 7j/7

HL TRAD
Tél . : +33 (0) 1 30 09 41 90
paris@hltrad.com

Immobilier

La notion d'entrée dans les lieux du preneur dans le régime du bail dérogatoire

Par Michaël Lévy, associé et Alice Houdart, cabinet Hogan Lovells

Un arrêt de la Cour de cassation du 2 mars 2017 n° 15-28068 vient préciser la notion d'entrée dans les lieux du preneur énoncée à l'article L.145-5 du Code de commerce.

Aux termes de cet article qui régit le régime du bail dérogatoire, trois conditions s'imposent pour conclure un bail dérogatoire au statut des baux commerciaux :

■ la volonté de conclure un bail non soumis au régime des baux commerciaux,

■ la conclusion du bail lors de l'entrée dans les lieux du preneur et

■ une durée du bail ou de baux successifs qui ne soit pas supérieure à 3 ans.

Une interprétation littérale de la 2^e condition induisait qu'un bail dérogatoire ne pouvait pas être conclu à titre de renouvellement d'un bail antérieur, sauf dans le cas d'un ou plusieurs baux dérogatoires successifs dans la limite de 3 ans.

Si cet article fait expressément référence à l'entrée dans les lieux du preneur, la jurisprudence n'a cependant pas fait une application stricte de cette condition. Il a ainsi été jugé que la convention peut être établie postérieurement à l'entrée en jouissance du locataire, notamment en cas d'aménagement préalable des locaux par ce dernier.

Malgré cette inflexion, jusqu'à présent, certains praticiens s'interdisaient de recourir au bail dérogatoire si les locaux faisaient déjà l'objet d'un bail commercial avec le même preneur au regard du risque de requalification du bail dérogatoire en bail commercial.

L'arrêt 2 mars 2017 tend à remettre en cause cette interprétation du texte puisqu'il énonce que la date d'entrée en possession des locaux est la date d'entrée en possession du bail dérogatoire, peu importe si le preneur occupait précédemment les lieux en vertu d'un bail commercial.

En l'espèce, la société Deloitte était locataire d'un ensemble immobilier appartenant à la société Secoia en vertu d'un bail

commercial renouvelé à partir du 1^{er} février 2008 pour une 1^{re} période ferme de 4 ans. Le locataire a signifié un congé à effet du 31 janvier 2012 et le 16 janvier 2012, les parties ont conclu un bail dérogatoire d'une durée de 11 mois à compter du 1^{er} février 2012. Au terme du bail dérogatoire, le bailleur ayant refusé la restitution des clefs, le locataire l'a assigné afin d'obtenir sa condamnation à reprendre les lieux. Le bailleur a demandé la requalification du bail dérogatoire en bail commercial.

Ce dernier se prévalait notamment des précédents jurisprudentiels sur la base desquels il concluait que

la faculté pour les parties de convenir d'un bail dérogatoire dans la limite de 2 ans (3 ans depuis la loi Pinel) n'était autorisée par l'article L.145-5 que lors de l'entrée dans les lieux du preneur et que l'interprétation stricte attachée à cette dérogation, dont l'application est d'ordre public, interdisait qu'un bail dérogatoire succède à un bail commercial.

Ce n'est pas ce que conclut la Cour qui indique dans son attendu « *qu'ayant relevé que la société Deloitte et associés avait mis fin au bail commercial en délivrant, le 28 juillet 2011, un congé pour le 31 janvier 2012 et que le bail avait pris fin à cette date, la Cour d'appel a retenu, à bon droit, que l'entrée dans les lieux du preneur énoncée à l'article L.145-5 du code de commerce, vise la prise de possession des*

locaux en exécution du bail dérogatoire, peu important que le preneur les ait occupés antérieurement en vertu d'un titre depuis expiré ».

La Cour de cassation juge ainsi que l'occupation des locaux antérieure à la conclusion du bail dérogatoire est sans incidence sur la condition d'entrée dans les lieux du preneur en vertu du bail dérogatoire dès lors que le bail antérieur avait valablement pris fin. Il semble donc qu'il ne soit plus nécessaire de tenir compte de l'occupation matérielle des locaux mais bien du titre juridique en vertu duquel le preneur a accès aux locaux. ■



Michaël Lévy

LA LETTRE DES JURISTES D'AFFAIRES • Éditeur: **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** • Responsable commerciale et éditrice: **Lucy Letellier** (0181698068) • Rédactrice en chef : **Ondine Delaunay** (01 81 69 85 05) • Publicité: **Sylviane Le Métayer** (0181698069) • Marketing, ventes et diffusion: **INFO6TM** - Responsable: **Céline Dufour** (0181698016) • Chef de marché: **Christine Baudet** (0181698003) • Maquette et rédaction graphique: **Pixel Image** • Service client: 0140052315 - 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 • Toute reproduction, même partielle, est interdite.

IMPRESSION

Socosprint - 36, route d'Archettes - 88000 Épinal - Imprimé en France. Origine géographique du papier: Espagne, taux de fibres recyclées: 0,00%, certification des fibres utilisées: PEFC, indicateur environnemental: P total: 0,02 kg/t.

