

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

John F. Kennedy

Point de vue

Plans de départs volontaires : reclasser n'est pas jouer

■ Par Philippe Rogez, Associé, Raphaël

Les plans de départs volontaires (PDV) se sont multipliés ces dernières années : ils permettent à l'entreprise, par opposition aux plans dits de « licenciements secs », de ne pas licencier des salariés en application d'un ordre des licenciements mais de rompre, d'un commun accord, le contrat de travail des collaborateurs qui se portent volontaires pour quitter l'entreprise.

Deux types de reclassement existent : le reclassement interne et le reclassement externe.

Le reclassement interne consiste à rechercher un possible repositionnement du salarié, au sein de l'entreprise ou du groupe, préalablement à la rupture du contrat de travail. Selon la Cour de cassation, si l'entreprise met en place un PDV reposant exclusivement sur le volontariat, le plan de reclassement interne est facultatif ; si le projet prévoit la suppression des postes des salariés même si ces derniers ne peuvent ou ne veulent quitter l'entreprise dans le cadre du PDV, ou encore si le projet mélange départs volontaires et licenciements, le plan de reclassement interne est alors obligatoire.

Le reclassement externe consiste, quant à lui, à maintenir dans l'emploi le salarié après son départ de l'entreprise. Des mesures concrètes doivent être intégrées au PDV : il n'est pas question d'inciter les collaborateurs à partir en leur proposant, pour seul horizon, une inscription à Pôle Emploi.

Le rôle de l'entreprise est double : en amont, aider le salarié à établir un projet professionnel cohérent conditionnant son départ



de l'entreprise ; après son départ, assurer le suivi de son projet et, en cas d'échec, l'aider à retrouver une activité professionnelle.

L'entreprise se fait généralement assister, pour cette mission, par un cabinet de reclassement.

Le choix du cabinet est primordial : ce dernier doit impérativement disposer de moyens matériels et humains suffisants pour assurer un suivi de qualité et appliquer scrupuleusement les engagements pris par l'employeur. Le cabinet doit, par exemple, s'engager à proposer aux salariés, en cas d'échec de leur projet professionnel, une ou plusieurs « offres valables d'emploi » permettant de les repositionner rapidement.

Le refus de prendre de tels engagements peut conduire l'administration (la DIRECCTE) à estimer que le PDV est insuffisant et à notifier à l'entreprise un constat de carence, fragilisant

ainsi la validité du plan.

De surcroît, les salariés, qui peuvent difficilement contester la rupture de leur contrat de travail puisqu'ils se sont portés volontaires et ont donné leur accord, n'hésitent plus à poursuivre leur ancien employeur, souvent avec succès, en cas de carence ou de négligence du cabinet de reclassement.

L'entreprise doit porter une grande attention au choix du cabinet et être extrêmement précise sur ses exigences : seul un suivi de qualité garantit le maintien dans l'emploi du plus grand nombre, et réduit les risques de contentieux en cas d'échec du repositionnement. Prudence est mère de sûreté...

“ Il n'est pas question d'inciter les collaborateurs à partir en leur proposant, pour seul horizon, une inscription à Pôle Emploi ”

Cette semaine

■ **Fiscal** : Salmon-Legaigneur & Associés voit le jour (p2)

■ **Trois cabinets** sur les émissions d'obligations hybrides subordonnées d'EDF (p3)

■ **Constellation s'empare de quatre hôtels de luxe en France** : trois cabinets sur le dossier (p4)

■ **LBO** : « La principale difficulté pour les managers aujourd'hui est l'absence de visibilité » (p5)

■ **Quel paysage** pour le private equity de 2013 ? (p6)

10^e

C'est le rang de Paris en termes d'attractivité, avec 108 investissements internationaux en 2012, soit 4 places de moins qu'en 2011.

Source : KPMG, Global cities investment monitor 2013

Fiscal : Salmon-Legagneur & Associés voit le jour...

Moins d'un an après avoir rejoint Fairway en qualité d'associées (LJA 1058), Sybille Salmon-Legagneur et Marie Dessimond s'associent à Nathalie Pagnon pour créer leur structure : Salmon-Legagneur & Associés, cabinet spécialisés en fiscalité du secteur immobilier et des transactions.



Agée de 44 ans, **Sybille Salmon-Legagneur** a débuté chez Ernst & Young, avant de rejoindre Baker & McKenzie en 2004. Elle a intégré Salans en 2007 comme associée Immobilier et Tax (LJA

864), avant de tenter l'aventure Fairway l'an dernier. Elle est spécialisée en fiscalité des opérations et activités immobilières.



Marie Dessimond, 37 ans, a, pour sa part, commencé en 2001 chez Arthur Andersen avant d'intégrer Baker & McKenzie en 2002, puis Salans en 2007 et Fairway en 2012. Elle est spécialisée en fiscalité des sociétés, principalement dans le secteur immobilier.

Enfin, **Nathalie Pagnon**, 38 ans, a débuté en 1997 chez Arthur Andersen, devenu



Ernst & Young. Elle est spécialisée en fiscalité des transactions pour des clients corporate et private equity.

« Nous avons constaté que le mode d'exercice en cabinet de niche se prêtait particulièrement bien à notre activité de conseil fiscal pour le secteur de l'immobilier et du transactionnel », expliquent les trois associées qui pointent le caractère local des opérations immobilières, et la nécessité d'être flexible et réactif en transactionnel. ■

...et Fairway recrute Emmanuel Galifer, associé

Après le départ de Sybille Salmon-Legagneur et de Marie Dessimond (voir ci-dessus), Fairway, cabinet de niche spécialisé en immobilier, accueille Emmanuel Galifer en qualité d'associé pour prendre en charge la pratique fiscale.



Emmanuel Galifer, 39 ans, a débuté sa carrière chez Shearman & Sterling en 2000, avant de suivre Pierre Ullmann chez Brandford-Griffith & Associés en 2004 puis chez Willkie en 2006 (LJA 810). Il y a développé une expertise en fiscalité immobilière et transactionnelle, ainsi qu'en fiscalité personnelle.

Corporate : Curtis accueille Jean-Claude Najar et promeut Grégoire Andrieux

Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle poursuit le développement de son bureau parisien. Le cabinet vient ainsi d'accueillir un nouvel International Counsel en Arbitrage international en la personne de **Jean-Claude Najar**. Ce dernier était précédemment Directeur juridique France & Senior Counsel Europe de General Electric. Jean-Claude Najar sera basé à Paris mais interviendra dans d'autres bureaux de la firme, notamment à Istanbul. Son recrutement en Arbitrage international à Paris fait suite à l'arrivée en septembre dernier de Nadia Darwazeh, en qualité de counsel, en provenance de la Cour International d'Arbitrage.



Par ailleurs, le bureau de Paris de Curtis a coopté **Grégoire Andrieux** au rang d'associé en Corporate. Agé de 33 ans, ce dernier exerçait chez Weil Gotshal & Manges, avant de rejoindre Curtis en 2011. Il intervient sur des opérations de fusions et d'acquisitions, et notamment des opérations à effet de levier (LBO, MBO, OBO...) tant en France qu'à l'international. Il est ainsi intervenu sur la vente du groupe Gefco par PSA Peugeot Citroën (LJA 1084), la vente de Diam International par HIG Private Equity (LJA 1081) ou le LBO secondaire de Lynx (LJA 1071).

Un recrutement et une cooptation pour Lussan

Lussan compte deux nouveaux associés : Yann Soyer en Fiscal et Etienne Gastbled coopté en Droit bancaire et Financier.



Yann Soyer a débuté sa carrière comme ingénieur commercial chez IBM France avant de créer son propre cabinet de conseil juridique et fiscal en 1977. Après avoir prêté serment en 1982, il cofonde le cabinet Boineau Soyer & Associés en 1996. Il est spécialisé en droit fiscal et droit douanier ainsi qu'en droit des sociétés commerciales et professionnelles, fusions et acquisitions. Chez Lussan, il arrive accompagné de **Laurent Duthiel de la Rochère**. Il animera avec Freddy Dresse le département Fiscal en droit interne et en droit international conventionnel, et le département Conseil en droit des sociétés.

Etienne Gastbled, a, pour sa part, débuté comme juriste à la Société Générale en 2003, puis a rejoint Lussan en 2008. Il intervient en contentieux bancaires et financiers, et en conseil sur la réglementation bancaire et financière. Il exerce aussi en droit pénal des affaires.



Droit économique : Sylvain Beaumont chez LMBE

LMBE renforce son pôle de droit économique en accueillant **Sylvain Beaumont**, associé, accompagné de **Cécile Maugère**.



Agé de 43 ans, Sylvain Beaumont a débuté sa carrière chez Gide où il a exercé durant 13 ans avant de rejoindre le bureau parisien de Fasken Martineau en septembre 2010 (LJA 990). Ses domaines d'intervention recouvrent le droit économique, le droit pénal des affaires, les questions de responsabilité du fait des produits, le contentieux lié aux risques industriels, le contentieux international (Discovery) ainsi que le droit des procédures collectives. ■

Précisions

C'est bien Vincent Desoubries qui a été promu associé chez Arsene Taxand, au sein du département Prix de transfert dirigé par Antoine Glaize (LJA 1100 page 3).

Trois cabinets sur les émissions d'obligations hybrides subordonnées d'EDF

Dans le cadre de sa politique financière visant à diversifier la structure de sa dette, l'électricien EDF annonce avoir réalisé avec succès des émissions d'obligations hybrides subordonnées à durée indéterminée dans trois devises différentes, pour un montant total d'environ 6,2 milliards d'euros. Dans le détail, EDF a d'abord levé 1,25 milliard d'euros avec un coupon de 4,25 % et une option de remboursement à sept ans, 1,25 milliard d'euros avec un coupon de 5,375 % et

une option de remboursement à douze ans, et 1,25 milliard de livres sterling avec un coupon de 6 % et une option de remboursement à treize ans, puis a ensuite complété ces émissions en euros et en livres par une offre d'obligations subordonnées perpétuelles d'un montant de 3 milliards de dollars US avec un coupon de 5,25 % et une option de remboursement à dix ans.

EDF était représenté par Hogan Lovells avec **Sharon Lewis**, associée, et **Vincent**

Fidelle, conseil, assistés de **Bruno Knadjian**, conseil, en fiscal, ainsi que par Sullivan & Cromwell pour l'émission en dollars uniquement avec **Krystian Czerniecki** et **Olivier de Vilморin**, associés, assistés de **Nicolas de Boynes**, associé, en fiscal.

Clifford Chance conseillait les banques chefs de file (HSBC, Citibank, BNP Paribas et les autres banques du syndicat) avec **Cédric Burford**, associé, **Gemma Doyle** et **Boris Kreiss**. ■

Latham et Kirkland sur l'acquisition d'Ogone par Ingenico

Paypal a du souci à se faire. Le spécialiste des solutions de paiement Ingenico a en effet conclu un accord de principe avec le fonds américain Summit Partners en vue de lui racheter le belge Ogone, leader européen des services de paiement en ligne. Cette acquisition porte sur une valeur d'entreprise d'un montant total de 360 millions d'euros, dont un tiers sera financé par la trésorerie d'Ingenico, et le solde par des lignes de crédit déjà obtenues par le groupe français.

En France, Ingenico est représenté par Latham & Watkins avec, à Paris, **Patrick Laporte** et **Pierre-Louis Cléro**, associés, **Florence Lao** et **Louis Paumier** en corporate, **Olivia Rauch-Ravisé**, associée, et **Mathieu Denieau** en fiscal, **Etienne Gentil**, associé, et **Carla Sophie Imperadeiro** en financement, **Hugues Vallette Viillard**, associé, et **Marie Didierlaurent** en concurrence, **Lionel Vuidard**, conseil, en social, et avec **Myria Saarinen**, associée, en protection des données personnelles. De son côté, Summit Partners est conseillé par Kirkland & Ellis.

Cleary et Linklaters sur la cession par Crédit Agricole de 5,2 % de Bankinter

Dans le cadre d'une procédure de placement privé accéléré réalisée auprès d'investisseurs institutionnels, la banque française Crédit Agricole a cédé une participation de 5,2 % du capital de la banque espagnole Bankinter, dont elle détenait 15,1 % depuis 2007, soit 29 300 000 actions. Montant de la cession : environ 116 millions d'euros. Le placement, qui a été assuré par Crédit Agricole CIB et Citigroup, a été réalisé le 24 janvier dernier, et le règlement-livraison est intervenu le 30 janvier.

Cleary Gottlieb assistait Crédit Agricole avec, à Paris, **Andrew Bernstein** et **Valérie Lemaître**, associés, **Guillaume Vitrich** et **Vivian Lee**, assistés d'**Alexis Mallez** en fiscal.

Linklaters représentait, pour sa part, les banques avec **Philippe Herbelin**, associé, et **Kevin Paviet-Salomon**.

Iberdrola se déleste de son parc éolien français : quatre cabinets sur la transaction

Le groupe espagnol Iberdrola annonce la vente de ses actifs éoliens sur le sol français à un consortium composé de General Electric, EDF EN et du groupe allemand MEAG. Ainsi, General Electric et MEAG reprennent chacun 40 % du capital de la filiale Iberdrola Renovables France (IBRF), et EDF les 20 % restant. Montant total de l'opération : environ 350 millions d'euros, auxquels pourront s'ajouter 50 millions d'euros en fonction de la performance future des 32 fermes éoliennes cédées.

Hogan Lovells conseillait Iberdrola avec **Isabelle MacElhone**, associée, et **Bertrand Baheu-Derras** en corporate, et avec **Corinne Knopp** et **Jean-Pascal Bus**, associés, **Laure Nguyen**, conseil, et **Franck Jurquet** en immobilier, environnement, urbanisme et énergie.

De son côté, le consortium était accompagné par BCTG & Associés avec **Diane Mouratoglou**, **Séverin Kullmann** et **Catherine Dupuy-Burin des Roziers**, associés, **Paul-Henri Dubois**, **Anne-Kelly Simone**, **Claire Guillaume** et **Marie-Charlotte Delannoy**, par CGR Legal pour les aspects règlementaires avec **Paul Elfassi**, associé, **Nelsie Bergès** et **Claire Hottelart**, ainsi que par Arsène Taxand en fiscal avec **David Chaumontet**, associé, **Brice Picard** et **Mathilde Leroy**.

Alister et Willkie sur le rachat du Théâtre de Paris par Vente-privée.com

Le géant tricolore de l'e-commerce Vente-privée.com annonce avoir réalisé, auprès d'Alain Duménil, l'acquisition du célèbre Théâtre de Paris pour un montant d'environ six millions d'euros. Objectif : permettre au site de vente en ligne de devenir un acteur à part entière sur le marché culturel.

Alister Avocats représentait Vente-privée.com avec **Patrick Gentil**, associé.

Willkie Farr & Gallagher conseillait, pour sa part, Alain Duménil avec **Olivier Lopez** et **Liza Scemama**. ■

Constellation s'empare de quatre hôtels de luxe en France : trois cabinets sur le dossier

Le Qatar n'en finit plus de mettre la main sur des fleurons de l'hôtellerie française. Le 31 janvier dernier, Groupe du Louvre, filiale du fonds américain Starwood Capital Group, a en effet cédé à l'émirat, via la société de portefeuille luxembourgeoise Constellation Hotels Holdings, quatre hôtels de luxe de renom dans l'Hexagone. Ainsi, Constellation met la main sur l'Hôtel du Louvre et le Concorde Lafayette à Paris, mais également sur le mythique Martinez à Cannes et sur le Palais de la Méditerranée à Nice. La gestion de ces quatre hôtels sera

confiée au groupe américain Hyatt Hotels Corporation dès le mois d'avril prochain. Le montant de l'opération serait de près de 800 millions d'euros.

Constellation était représenté par Salans avec **Henry Lazarski**, counsel, et **Myriam Mejdoubi** en immobilier, **Cécile Szymanski** en corporate, **Emmanuelle van den Broucke**, associée, et **Christoph Herrmann** en concurrence, **Isabelle Leroux**, associée, et **Adeline Golvet** en propriété intellectuelle, **Julie Caussade**, associée, et **Angéline Duffour** en droit du travail, et avec **Jean-Marc Allix**, associé,

Erwan Lacheteau et **Izabela Kwarcinska** en banque et finance, ainsi que par De Pardieu Brocas Maffei pour les aspects fiscaux avec **Alexandre Blestel**, associé, et **Constance Hervé**.

De Pardieu Brocas Maffei assistait également les banques (Aareal Bank et Qatar National Bank) avec **Pierre Gebarowski**, associé, **Anissa Mejri** et **Jérôme Ferri**.

De son côté, Davis Polk conseillait Groupe du Louvre avec **Jacques Naquet-Radiguet**, associé, et **Julie Herzog**, assistés de **Jean-Mathieu Cot**, counsel, et **Alice Blanchet** en concurrence. ■

Plusieurs conseils sur la restructuration d'Atari

Game over ? Pas encore. Le fonds BlueBay, principal actionnaire de l'éditeur de jeux vidéo en faillite Atari, a en effet cédé sa participation de 29 % à la holding Ker Ventures et au fonds d'investissement Alden Global Capital. Ker Ventures reprend ainsi 25,23 % du capital du groupe pour le montant symbolique de 400 euros, ainsi que certaines obligations, tandis qu'Alden Fund reprend les 21 millions de dettes détenues par BlueBay, ainsi que la part restante de son capital.

Orrick Rambaud Martel conseillait Ker Ventures avec **Matthieu Grollemund** et **Alexis Marraud des Grottes**, associés, et **Hélène Parent**.

Dechert représentait, pour sa part, Alden Capital avec **François Hellot**, associé, et **Guillaume Briant**.

De son côté, Ashurst assistait Atari avec **Joël Corcessin**, counsel, et **Mélanie Martin** en droit boursier et marchés de capitaux, et avec **Jean-Pierre Farges**, associé, et **Pierre-Emmanuel Fender**, counsel, en restructuration.

Enfin, De Pardieu Brocas Maffei accompagnait BlueBay avec **Jacques Henrot**, associé, **Joanna Gumpelson**, counsel, **Cédric Chanas**, **Delphine Vidalenc**, **Alexandre Wibaux** et **Marie-Claire Santonastasi**.

Baker et Willkie sur la cession par CMA CGM de 49 % de Terminal Link à CMHI

Le troisième armateur mondial CMA CGM a annoncé le 25 janvier dernier la conclusion d'un partenariat stratégique avec China Merchants Holdings International (CMHI), premier opérateur portuaire en Chine, en vue de lui céder 49 % de sa filiale de terminaux portuaires, Terminal Link. Montant de la transaction : 400 millions d'euros.

Baker & McKenzie conseille CMHI avec, à Paris, **Alyssa Gallot** et **Hugo Sanchez De La Espada**, associés.

Willkie Farr & Gallagher représente CMA CGM avec **Daniel Hurstel** et **Annette Péron**, associés, **Brice Pommiès**, special european counsel, **Paul Guillemain** et **Virginie Sayag** en corporate, **Jacques-Philippe Gunther**, associé, **Adrien Giraud**, spe-

cial european counsel, et **Nicolas Cassauba** en concurrence, et avec **Pierre Ullmann**, associé, et **Philippe Grudé**, special european counsel, en fiscal.

Latournerie et Guimet sur le contrat de partenariat EHPAD de Beaulieu à Angoulême

Le centre hospitalier d'Angoulême et la société de projet EHPAD de Beaulieu, composée de Vinci Construction France, DIF Infrastructure II PPP Luxembourg et Crédit Foncier de France, ont signé un contrat de partenariat pour réaliser un nouvel établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (EHPAD), et valoriser le foncier d'une partie du site existant. Montant d'investissement : environ 23 millions d'euros.

Latournerie Wolfram & Associés conseillait le groupement et le prêteur avec **Pierre Lafarge**, associé, et **Claire Langelier**, of counsel, en corporate, **Eric Charvillat**, of counsel, en finance, et avec **Jean Latournerie**, associé, et **Karine Hennette-Jaouen**, of counsel, en droit public.

Guimet Avocats représentait le centre hospitalier d'Angoulême avec **Arthur Guimet**, associé, et **Elizabeth Durieux**. ■

OLSWANG SUR L'ACCORD ENTRE GOOGLE ET LA PRESSE FRANÇAISE

Fin du bras de fer ? Le 1^{er} février dernier, sous le haut patronage de François Hollande, l'américain Google a conclu un accord permettant aux éditeurs de presse français référencés sur son moteur de recherche, qui demandaient le versement de droits proches des droits d'auteurs, d'être rémunérés via la mise en place d'un fonds de 60 millions d'euros. Google alimentera ce fonds dans son intégralité. Olswang représentait la presse avec, à Paris, Stéphane Alamowitch, associé.

LBO : « La principale difficulté pour les managers est l'absence de visibilité »

Alors que la crise frappe de plein fouet les entreprises, difficile pour celles sous LBO de restructurer leur dette. Tour d'horizon des nouvelles données imposées par la conjoncture avec Bruno Pacciarella, associé Restructuring du cabinet de conseil Accuracy.

Où en est le marché des restructurations des LBO aujourd'hui ?

Rodolphe Pacciarella : Nous assistons à deux phénomènes. D'un côté, les LBO qui avaient renégocié leur dette en 2008-2009 reviennent à la table des négociations car les sociétés opérationnelles sont touchées par la crise ; de l'autre, les sociétés qui n'avaient pas renégocié leur LBO à l'époque sont aujourd'hui contraintes de le faire.

Selon vous, comment le marché va-t-il évoluer ?

R. P. : Nous constatons une très forte progression des dossiers depuis le début de l'année 2012 que ce soit en phase amiable ou en phase judiciaire.

Quelles sont les principales difficultés que les sociétés rencontrent aujourd'hui ?

R. P. : La principale difficulté pour les managers aujourd'hui est l'absence de visibilité à court ou moyen terme sur l'évolution de leur activité. La construction des business plans est donc un travail qui doit être affiné au maximum, partagé en interne et actualisé régulièrement. Beaucoup de managers pilotent leur groupe au mois le mois et ils ont donc besoin d'être challengés afin d'être en mesure de prendre les bonnes décisions.

Comment, en tant que conseil, pouvez-vous les aider ?

R. P. : Outre la revue des prévisions de cash flow et l'étude de l'impact à court terme des actions immédiates qui peuvent éventuellement être engagées, Accuracy propose une analyse des perspectives de marché et de l'évolution de l'environnement concurrentiel. Cette approche permet de challenger et de



présenter de manière indépendante et objective les hypothèses du management en les confrontant aux données et aux caractéristiques du marché considéré.

Quels sont les partenaires avec lesquels vous travaillez ?

R. P. : Dans le cadre d'un dossier, l'équipe se constitue autour du management. Chacun connaît sa place. Nous travaillons avec des fonds d'investissements, les managers de transitions, les avocats spécialisés en restructuring, les mandataires ad hoc, les banquiers d'affaires et bien sûr les créanciers. Notre objectif est d'être complémentaires et de travailler en équipe.

La crise a-t-elle modifié votre travail ?

R. P. : La partie analyse de sensibilité a gagné en importance. Nous abordons des dossiers de plus en plus complexes, et nous sommes confrontés à des montages également de plus en plus complexes, le tout dans un timing de discussion de plus en plus serré.

Essayez-vous d'éviter à tout prix les procédures collectives ?

R. P. : Il faut s'employer à éviter les procédures de redressement judiciaire ou de sauvegarde, qui sont destructrices de valeur pour l'entreprise quand cela est possible. A l'inverse quand l'ouverture d'une procédure ne peut être évitée, les outils mis à disposition des repreneurs par le législateur sont efficaces et peuvent conduire à des reprises réussies comme Néo Sécurité ou Sernam.

Vous évoquez la difficulté à trouver de la new money. Où se trouve l'argent aujourd'hui ?

R. P. : Si les fondamentaux du dossier sont solides, l'ensemble des partenaires de l'entreprise savent se mobiliser pour apporter la new money nécessaire. L'entreprise doit certes consentir des garanties importantes mais l'essentiel est de pérenniser l'activité.

Y-a-t-il une stratégie des investisseurs d'attendre que la cible s'effondre pour la racheter à moindre coût ?

R. P. : Non. Les clients n'ont pas cette stratégie car le dossier devient alors beaucoup plus risqué tant pour la cible que pour l'investisseur. On ne peut pas l'exclure mais cette stratégie interviendra après avoir privilégié des solutions amiables.

Quel est aujourd'hui le profil d'investisseurs sur lesquels les sociétés opérationnelles peuvent compter ?

R. P. : Les sociétés peuvent compter sur une grande implication des investisseurs institutionnels ou corporate. Par ailleurs, Accuracy a travaillé avec plusieurs investisseurs étrangers (saoudiens, qatari, chinois, indiens) : le marché européen ne laisse pas indifférent. ■

Quel paysage pour le private equity de 2013 ?

Le 29 janvier dernier, le cabinet Jones Day a organisé dans ses locaux un séminaire autour du private equity, actualité juridique brûlante au regard des nombreuses réformes et autres lois de finances arrivées sur le devant de la scène. L'occasion de faire à la fois un bilan de l'année 2012 et le point sur ce qui attend les acteurs du secteur pour l'année 2013.

Ils sont nombreux à se presser aux portes de Jones Day, rue Saint-Florentin, en cette matinée du 29 janvier 2013. A tel point que la salle où se déroule le séminaire intitulé « *Le private equity : où en sommes-nous ?* » est archi-comble, obligeant les quelques retardataires à suivre l'événement à l'écart. Et pour cause : à l'heure des bilans 2012 et après huit lois de finances successives, le monde du capital-investissement s'inquiète, autant qu'il espère un retour à un niveau d'activité raisonnable. Devant un auditoire majoritairement composé de chefs d'entreprises et de juristes, les avocats de Jones Day se sont succédé pour prendre la parole, aux côtés de quelques autres représentants du secteur, à l'image du sous-directeur de la banque privée Edmond de Rothschild Europe ou encore du président de la banque d'affaires européenne DC Advisory.

Climat lourd

Le bilan 2012 ? Assurément en demi-teinte. Pour ne pas dire médiocre... Selon les chiffres publiés par l'institut économique Xerfi fin 2012, les montants investis avaient reculé de 47 % en valeur, tombant à cinq milliards d'euros. En ce qui concerne plus particulièrement les introductions en bourse, les intervenants du séminaire ont en effet pointé du doigt « *un marché resté relativement atone* ». Ainsi, il y a eu en 2012 treize introductions en bourse d'entreprises françaises, exclusivement des PME (Nanobiotix, Inside Secure ou encore Adocia), contre 38 en 2006. Soit trois fois moins... A noter tout de même que six sur treize de ces introductions en bourse ont été réalisées en France sur le marché Euronext, ce qui démontre pour les organisateurs « *un véritable dynamisme français* ».

Le constat pour les fusions-acquisitions n'est guère plus reluisant : une baisse de

50 % du volume des transactions impliquant une entreprise française a été mise en lumière (85 milliards de dollars en 2012 contre 160 en 2011). La multiplication des réformes et les moindres capacités de financement dues au contexte économique défavorable en sont bien sûr les causes essentielles. Mais la principale inquiétude pour les investisseurs reste la fameuse taxation sur les plus-values de cession d'entreprises, qui a indéniablement contribué à noircir le paysage. Même si les pigeons et leur très médiatisée révolte ont réussi à faire revenir le gouvernement sur certains points, ils y ont laissé quelques plumes... « *Le débat médiatique n'a pas eu l'effet économique escompté*, a souligné Daniel Schmidt, counsel chez Jones Day. *Etre pigeon n'est pas une mince affaire. C'est même un véritable exercice de style.* »

Attentisme

Pour 2013, en revanche, les organisateurs du séminaire se sont montrés légèrement plus optimistes. Parmi les tendances déjà constatées, un Comité interministériel de restructuration industrielle (CIRI) très sollicité, une Banque publique d'investissement (BPI) qui pourrait, « *avec des moyens limités* », devenir un instrument au service de la restructuration, mais aussi une émergence de l'Afrique, de la Turquie ou encore de la Mongolie comme nouveaux marchés stratégiques. Tous assurent en revanche que le climat d'attentisme de 2012 devrait se prolonger en 2013... « *Une croissance nulle, voire négative, est attendue en Europe* », précisent Renaud Bonnet et Charles Gavoty, associés en private equity chez Jones Day. Cependant, le grand stock d'entreprises à transmettre, dû à l'effet "papy boom" – environ 500 000 sur les dix prochaines années –, la nécessité pour les grandes sociétés pharmaceutiques de reconstituer leur

portefeuille de molécules, ou encore le développement des transactions avec les USA et les pays émergents (Asie, Brésil, Afrique) représentent autant de moteurs qui pourraient, à partir du second semestre, faire redémarrer la machine. De même que le retour du crédit corporate et des financements d'acquisition, et une plus grande stabilité de la zone euro en 2013 qu'en 2011-2012. Même si, comme l'affirme Gwenaël de Sagazan, président de DC Advisory, « *les problèmes des dettes souveraines sont loin d'être résolus* »...

Raisons d'espérer

Selon chaque intervenant, 2013 sera en tout cas l'année des opérations de taille moyenne (moins de 500 millions d'euros) et des rachats de marques et technologies françaises par les étrangers, notamment par les asiatiques... mais pour les développer sur leur propre territoire ! Deux freins majeurs auxquels il faudra s'attendre : le temps que les vendeurs mettront à s'adapter à la baisse des prix – il faut apparemment prévoir une diminution d'une fois l'EBITDA, soit environ 15 % –, et la nouvelle fiscalité française qui devrait venir ralentir les transmissions d'affaires familiales et les sorties du private equity. « *Evitons le sauve qui peut général, toutefois. Il s'agit de bien organiser sa sortie* », met en garde Renaud Bonnet.

Quoi qu'il en soit, chacun en ce début d'année mouvementé s'est voulu rassurant, les uns mettant en avant les opérations significatives qui sont attendues pour le courant du second semestre et qui ramèneront à terme une croissance positive sur l'année (0,5 à 1 %), les autres invoquant une progression du CAC de 18 % et de l'indice small et mid cap de 19,5 % au cours des six derniers mois. « *Malgré tout, nous avons plus de raisons d'espérer que de désespérer* », conclut Gwenaël de Sagazan. ■

La Lettre des Juristes d'Affaires

Tarifs applicables au 1^{er} janvier 2012 (TVA 19,6%)

	<i>Formats L x H en mm</i>	<i>Prix</i>
1/4 page	85 x 115	910 €
1/2 page	175 x 115	1 540 €

- **Frais techniques**
Conception et réalisation : nous consulter
- **Éléments techniques**
Fichier PDF certifié haute résolution (300 DPI minimum)
- **Remise des éléments techniques**
Tous les mercredis avant 12h00 pour parution le lundi suivant

Contacts

<p>Jean-Pierre Lemaire Tél. : 01 76 73 37 98 jplemaire@lamy.fr</p>	<p>Alexandra Dessailly Tél. : 01 76 73 37 27 adessailly@wolters-kluwer.fr</p>
---	--

La Lettre des Juristes d'Affaires
1 rue Eugène et Armand Peugeot - 92856 Rueil-Malmaison Cedex
Fax : 01 76 73 48 99




www.hltrad.com

- **TRADUCTIONS LIBRES • TRADUCTIONS URGENTES •**
- **TRADUCTIONS ASSERMENTÉES •**
- RÉVISIONS ET RELECTURE DE TRADUCTIONS •
- INTERPRÈTES ET TRADUCTEURS SUR SITE •

Réponse à vos demandes en moins de 2 heures

Plus de 100 langues disponibles
Offre tarifaire à « options »

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

38, rue de Berri - 75008 Paris
Tél. : +33 (0)1 30 09 41 90
Fax : +33 (0)1 72 70 31 86
Mail : marie@hltrad.com
Web : <http://www.hltrad.com>

Paris - Bruxelles - Londres

L'ANNUAIRE DES JURISTES D'AFFAIRES

Pourquoi pas vous ?

Valorisez votre cabinet et votre expertise !

Donnez-vous une plus grande visibilité auprès des professionnels du droit grâce à l'Annuaire des Juristes d'Affaires



➔

Pour plus d'information :
01 76 73 37 27
01 76 73 37 98

Être présent dans L'Annuaire des Juristes d'Affaires (AJA), c'est :

- une version papier qui comprend la présentation de votre cabinet et de vos équipes diffusée à plus de 5 200 exemplaires
- une version sur internet www.annuairedesjuristesdaffaires.com avec près de 50 000 visiteurs chaque année



une marque Wolters Kluwer



La Lettre des Juristes d'Affaires

WK-Creation A_AJA_Q_175x115 [51]

CETTE SEMAINE ...

Evénements

Matinées-débats de la LJA
CARRIERE ET DISCRIMINATIONS EN
ENTREPRISE**Quels risques pour l'employeur ?**
Comment s'en prémunir ?**Avec les interventions de :**François CLERC, Chargé des questions de discriminations à la CGT ;
Hervé GOSELIN, Conseiller à la chambre sociale de la Cour de cassation ;
Pierre SAFAR, Avocat associé, Dupuy & Associés**Date :** Jeudi 14 mars 2013**Lieu :** Hôtel de Crillon, 10 place de la Concorde, Paris 8^e**Tarif :** Abonnés à la LJA ou Lamy Social : 500€ HT ; Non abonnés : 570€ HT**Dossier de documentation :** 320€ HT**Contact :** 0825 08 08 00
matineesdebats@lamy.fr**Formation****Association française d'arbitrage (AFA)**

L'AFA organise deux journées de formations approfondies pour découvrir tous les outils essentiels pour mener à bien un arbitrage international.

Au programme : De la clause d'arbitrage à la saisine du Tribunal arbitral ; Du procès-verbal à l'audience ; L'audience ; De la sentence à l'exécution

Participation limitée à 15 personnes.

Date : Jeudi 11 et vendredi 12 avril 2013 de 8h30 à 18h00**Lieu :** Maison du Barreau, 2 rue de Harlay, Paris 1^{er}**Tarif :** Adhérents AFA et IEAM : 600€ ; Non adhérents : 900€**Contact :** contact@afa-arbitrage.com

A lire

Cahiers pratiques**Bien gérer son temps : principes et outils de base**

Une fiche pratique proposée par Anne Girard pour Seenago

En ligne sur : <http://actualitesdudroit.lamy.fr>

Initiative

CommunicationL'Ordre des avocats de Paris a choisi l'agence Image Juridique pour communiquer sur ses actions 2012. L'architecture éditoriale bi-media proposée offre un tabloïd de 84 pages, *Le Barreau en actes*, publié le 17 janvier dernier, un web-magazine et bientôt une newsletter.

Billet

Support anti-crise

Par Laurence Garnerie, Rédactrice en chef

La notion de pratique support a-t-elle fait long feu ? C'est ce que semblent penser Michel Friehe et Bijan E. Eghbal, co-managing partners de DLA Piper à Paris. Lors d'une conférence de presse organisée le 7 février dernier, ils ont en effet assuré que les pratiques, quelles qu'elles soient, se devaient d'être autonomes au sein de leur structure. Certes, l'affirmation peut faire sourire, tant le bureau de la capitale s'est renforcé en corporate et private equity, domaines d'activité "nobles" des cabinets d'affaires, avec l'arrivée des équipes de Friehe Bouhenic en octobre 2012. Pourtant, il ne s'agit pas d'un voeu pieux pour DLA Piper. Pour preuve : la place accordée au social, qui compte aujourd'hui quatre associés à Paris. Une rareté pour un cabinet anglo-saxon. Mais un choix qui, en pleine crise transactionnelle, pourrait se révéler porteur. Et en inspirer d'autres.

LE PRIX
DE LA JUSTICE

Le monde à l'envers. Violée en 2009, une jeune femme pourrait se voir condamnée par la chambre du conseil de Bruxelles à payer les frais d'expertise du crime dont elle est la victime, estimés à plus de 5000 euros. La cause ? Des erreurs de procédure, le pantalon qu'elle avait laissé sur les lieux étant resté pendant un an dans un sac de pièces à conviction, rendant inutilisables les éventuelles traces d'ADN du violeur... L'avocat de la victime a fait appel de cette décision. Pour lui, contrairement aux apparences, l'affaire est bel et bien dans le sac.

LA LETTRE DES JURISTES D'AFFAIRES • Service client : 0 825 08 08 00 • Publiée par Wolters Kluwer France SAS au capital de 300 000 000 euros • Siège social : 1, rue Eugène et Armand Peugeot - 92856 Rueil-Malmaison cedex • RCS Nanterre : 480 081 306 • Associé unique : Holding Wolters Kluwer France • Directeur de la publication, Président directeur général de Wolters Kluwer France : Hubert Chemla • Rédactrice en chef : Laurence Garnerie (l.garnerie@wolters-kluwer.fr ; 01 76 73 31 82) • Journaliste : Chloé Enkaoua • Responsable graphique : Raphaël Perrot • Maquette : Carole Rebillat • Directeur de clientèle : Jean-Pierre Lemaire (01 76 73 37 98) • Chef de publication : Alexandra Dessailly (01 76 73 37 27) • Commission paritaire : 0915 | 87011 • Dépôt légal : à parution • Imprimé par BRI - 61/79 rue Saint-André - ZI des Vignes - 93000 Bobigny • Toute reproduction, même partielle, est interdite. • Ce numéro est accompagné d'un encart publicitaire.

Abonnement
annuel :
1685,00 € HT
(TVA 2,1 %)