

À l'affiche

FTI Consulting renforce son pôle
Investigations & Technologies Forensic
avec Nicolas Delestre

FTI Consulting, cabinet de conseil, continue de renforcer ses compétences dans les secteurs de l'intelligence stratégique, des investigations et de l'analyse forensique en informatique. Après l'arrivée de Thomas Sely, en mai dernier, pour porter la pratique aux côtés de Stéphanie Lhomme, senior managing director chargé du département Forensic & Litigation Consulting, le cabinet cherchait à étoffer son équipe par un profil mêlant expertise juridique et savoir-faire informatique. Une sorte de mouton à cinq pattes en définitive ! Thomas Sely explique : « Les données informatiques ont pris une place essentielle dans les enquêtes des régulateurs ou des autorités judiciaires françaises ou étrangères. L'identification, la collecte, le tri et la revue de données, ainsi que la gestion des perquisitions au niveau pratique et informatique représentent un savoir-faire recherché par les entreprises. FTI consulting s'est rapidement positionné pour répondre à cette demande et nous souhaitons renforcer notre équipe avec un expert des saisies informatiques ».

Et Nicolas Delestre cochant assurément toutes les cases. Le nouveau directeur est arrivé il y a quelques jours. Diplômé en droit (université de Limoges), il a commencé sa carrière à la DGCCRF, d'abord comme contrôleur, avant d'être nommé inspecteur à la direction nationale des enquêtes de concurrence (DNEC) en 2003. Il était alors en charge des enquêtes de concurrence, sur demande du Conseil de la concurrence, sur initiative du



Nicolas Delestre

ministre ou sur plainte d'une entreprise. « À cette époque, nos investigations portaient sur des documents papiers, des recueils d'information comptable, des auditions, etc. Mais à partir de 2004, nous avons développé des méthodes d'investigations sur supports informatiques », raconte-t-il. À compter de 2009, il est détaché à l'Au-

torité de la concurrence en tant que rapporteur et devient ensuite chef de service adjoint- responsable du pôle informatique légale. « Le pôle est dédié à l'investigation informatique, mais aussi à la défense des contentieux sur les saisies de données informatiques. La matière était encore en construction et nous avons contribué à faire évoluer les pratiques », se rappelle-t-il. On rappellera que sur ces dossiers litigieux, l'Autorité de la Concurrence n'est pas représentée par un avocat, mais gère ses dossiers en interne. Le soutien des services spécialisés est donc indispensable. Si Nicolas Delestre est avant tout spécialisé en matière de concurrence, son savoir-faire technique lui a permis d'intervenir également auprès d'autres autorités administratives, voire même en soutien du PNF. « Il constituera une aide précieuse pour nos clients dans les enquêtes de concurrence, de corruption ou de fraude financière, ainsi que dans leurs démarches de conformité, alors que les enquêtes françaises et internationales se multiplient », résume Thomas Sely. En ces matières, FTI consulting travaille en partenariat avec des cabinets d'avocats, mais sans exclusivité. ■

Cette semaine

- De Gaulle Fleurance renforce son positionnement international avec Sandra Strittmatter (p. 2)
- SB Avocats se développe en M&A avec l'arrivée de Charles Moulette comme associé (p. 3)
- Latham et CMS FLA sur l'entrée au capital d'ATU par Michelin (p. 4)
- Quatre cabinets sur l'OPA de Safran sur Zodiac (p. 5)
- La position des collaborateurs dans le mercato des associés (p. 6)
- Recrutement d'un DPO groupe en 2018, enjeu politique et budgétaire ? (p. 8)



Le magazine est paru

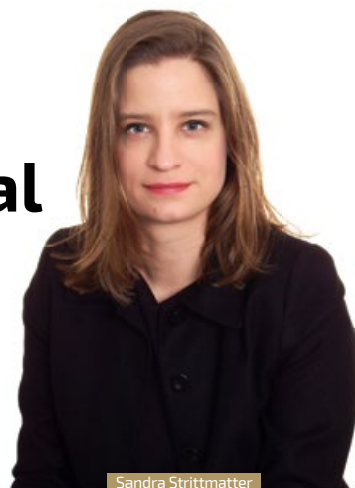
Coup de projecteur

De Gaulle Fleurance renforce son positionnement international avec Sandra Strittmatter

Sandra Strittmatter rejoindra, le 19 février, le cabinet De Gaulle Fleurance & Associés comme associée. Elle est accompagnée d'une collaboratrice junior : Sophie De Marez Oyens. La nouvelle venue intervient, en conseil comme en contentieux, en matière de propriété intellectuelle, plus particulièrement en droit des marques, dessins et modèles, ainsi qu'en droit d'auteur et données personnelles. Elle présente une expérience intéressante dans les secteurs de l'agroalimentaire, notamment celui des vins & spiritueux, et des hautes technologies. Une connaissance sectorielle de plus pour le cabinet déjà réputé pour son activité en IP. Mais Sandra Strittmatter apporte également une touche très internationale au cabinet. D'origine et de formation franco-allemande, elle conseille une clientèle d'acteurs internationaux et notamment germanophones. « *Le cabinet De Gaulle Fleurance & Associés intervient déjà pour de grands groupes anglo-saxons.*

J'apporterai ma connaissance et mon expérience pour développer la clientèle germanophone en plus de ma clientèle internationale », précise-t-elle.

Sandra Strittmatter est titulaire d'un DESS en droit de l'informatique et du multimédia (Paris II, 2001) et d'un LLM en droit de la propriété intellectuelle (King's College, 1999), elle a débuté comme avocat chez Jones Day en 2001, avant de rejoindre Latham & Watkins en 2004. De 2009 à 2013, elle a exercé comme juriste à la direction de la propriété intellectuelle de Pernod Ricard, avant de réintégrer le barreau parisien comme associée de Ginstié Magellan Paley Vincent. En 2014, elle rejoignait LMBE comme associée. ■



Sandra Strittmatter

Nominations

Arnaud Tessalonikos fonde sa boutique Atalex

Arnaud Tessalonikos a récemment ouvert sa boutique dédiée au droit des technologies numériques et data. Baptisée cabinet Atalex, en référence à l'ataraxie c'est-à-dire la tranquillité de l'âme, la structure a vocation à accompagner les utilisateurs et les entreprises qui innovent à l'occasion de leurs grands projets informatiques et pour les évolutions de leurs systèmes d'informations : dématérialisation, signature électronique, archivage électronique, introduction de nouvelles technologies, sécurité des systèmes d'information, data management, audits de conformité logicielle... L'équipe est très active dans les secteurs bancaire et financier, de l'assurance et de la pharmacie. Elle intervient également pour le compte de personnes publiques, eu égard notamment à leurs projets de modernisation des services aux administrés. L'associé fondateur est également DPO externe, notamment pour PEFC France. Titulaire d'un DESS méthodes expertales et arbitrales en informatique et techniques associées (Paris II, 1995), Arnaud Tessalonikos a commencé sa carrière en 1996 en tant que consultant-juriste au sein d'une SSII dirigée par des experts judiciaires en informatique. Il est par exemple intervenu sur le projet d'informatisation de la cour d'appel de Paris. Il a ensuite exercé dans les cabinets Alain Bensoussan Avocats (1997-2000 et 2001-2004) et Salans (2000-2001). Il rejoint ensuite le département informatique et réseaux de Courtois Lebel en qualité de counsel (2004-2008). Il crée en 2008 le cabinet Abaque Avocats avant de reprendre la direction du pôle propriété intellectuelle et technologies avancées de Bignon Lebray. Il retrouve Courtois Lebel en 2010 comme associé. En 2013, il rejoint DS Avocats pour créer le pôle d'expertise en droit de l'informatique, du numérique et des données personnelles. Il a par ailleurs créé, en 2015, l'Association Francophone de Prévention des Risques Numériques (AFPRN) dont il est le président.

Deux nouveaux associés au sein du cabinet Fromont Briens

Nelly Jean-Marie et Mathieu Hugueville viennent d'être cooptés au sein du cabinet spécialisé en droit social Fromont Briens, qui fête cette année ses 25 ans. Nelly Jean-Marie, 30 ans, accompagne ses clients, en conseil et en contentieux sur les questions de prévoyance, de santé, de retraite, d'épargne salariale et de rémunération des dirigeants. Elle intervient aussi dans des dossiers de contestation de redressement URSSAF. Diplômée en droit social et en droit du travail (Paris II, 2010), elle a rejoint le cabinet Fromont Briens la même année. Mathieu Hugueville, 37 ans, intervient en droit du travail en contentieux général, droit de la sécurité sociale et droit pénal du travail, ainsi que dans le cadre d'opérations de rachat, de transfert d'activité, de restructuration et de réorganisation. Avocat au barreau de Lyon, il est diplômé en droit social (Institut d'études du travail de Lyon II) et a rejoint l'antenne lyonnaise du cabinet en 2011.

Anne Petitjean complète l'équipe immobilière de Herbert Smith Freehills

Anne Petitjean intervient en droit de l'urbanisme et de l'aménagement, notamment dans le cadre de projets d'implantation de centres commerciaux et d'opérations de développement de différents types d'actifs immobiliers (sites industriels, bureaux, hôtels et actifs résidentiels). Elle a développé une expertise particulière en matière d'implantation de projets solaires et éoliens. Elle rejoint le département animé par David Lacaze qui avait récemment vu le départ de Pierre Popesco et de son équipe chez CMS Francis Lefebvre Avocats. Titulaire d'un DEA en droit public des affaires (Poitiers), d'un DESS contentieux droit public (Paris I), elle a débuté chez Bignon Lebray en 2002, avant de rejoindre Lefèvre Pelletier & associés en 2003, puis White & Case en 2007 où elle était devenue counsel. ■

Coup de projecteur

SB Avocats se développe en M&A avec l'arrivée de Charles Moulette comme associé

Le cabinet SB Avocats poursuit sa croissance et accueille un cinquième associé, Charles Moulette. Il vient développer l'activité M&A et LBO du cabinet, aux côtés de Sacha Benichou et Géraldine Vignat, associés. Rappelons que le cabinet est historiquement positionné sur des dossiers de capital investissement, et plus particulièrement de capital venture. La clientèle est principalement composée d'entrepreneurs. Sacha Benichou avait développé une belle notoriété en la matière, notamment grâce au développement des BSA AIR, un modèle d'investissement reposant sur une logique proche du BSA ratchet. « Nos clients ont mûri et rencontrent des problématiques différentes aujourd'hui, raconte l'associé fondateur. Nous les accompagnons désormais sur des opérations d'acquisition

ou de vente ». Un expert très identifié en M&A et LBO était donc utile au développement du cabinet.

Charles Moulette est titulaire du DJCE de l'université de Toulouse (1997) et d'un diplôme d'expertise comptable. Il a débuté comme fiscaliste chez Arthur Andersen, avant d'intégrer les équipes corporate de Rambaud Martel en 2001. Quatre ans plus tard, il rejoint le cabinet De Gaulle Fleurance dont il est coopté associé en 2014. Il y développe notamment une pratique en matière de procédures collectives et préventives, qu'il poursuit en rejoignant Brown Rudnick en 2015. Un savoir-faire qui pourrait s'avérer utile face à l'effervescence du capital-risque qui s'apparente, selon certains, à une bulle... ■



Charles Moulette

Nominations

Pierre Landy, directeur juridique de Ledger

Pierre Landy vient d'être nommé general counsel de Ledger, la fameuse société française spécialisée dans la sécurisation des cryptomonnaies et la technologie Blockchain qui vient d'ailleurs de lever 75 millions de dollars pour assurer son développement exceptionnel. Un poste à la hauteur de l'homme puisque Pierre Landy a seize ans d'expérience comme directeur juridique de Yahoo! (France puis Europe). En 2015, il avait fondé avec des anciens de l'équipe juridique de Yahoo le cabinet AndCo Law Avocats qui se positionne comme une direction juridique externalisée pour des entreprises américaines désireuses de s'implanter en Europe.



Pierre Landy

Le nouveau conseil d'administration de l'AFJE

Outre la prolongation du mandat de présidente de Stéphanie Fougou pour 2018, et la désignation anticipée de Marc Mossé à sa succession pour 2019 (voir LJA n° 1337), l'AFJE a désigné, lors de sa 48^e assemblée générale qui s'est tenue le 7 février dernier à Paris, cinq nouveaux administrateurs qui sont venus renouveler en partie le conseil d'administration de l'association. Bruno Contestin, directeur juridique de la Voix du Nord, Servane Forest, directrice juridique du Bon Coin, Pierre Leguy, juriste NTIC chez AccorHotels, Sarah Leroy, directrice juridique (AXA IM), et Laetitia Ménasé, directrice juridique du groupe Canal + ont ainsi fait leur entrée au sein du conseil. Bruno Contestin, Sarah Leroy et Laetitia Ménasé ont exercé la profession d'avocat.

Reboul & Associés accueille Julie Bouchard

Julie Bouchard conseille des groupes français et internationaux, ainsi que leurs dirigeants, dans l'ensemble de leurs problématiques de droit du travail, tant concernant les relations individuelles que collectives, en conseil et en contentieux, ainsi que dans le cadre d'opérations de restructurations et de fusions-acquisitions. Elle rejoint le cabinet en qualité d'associée et dirigera le pôle social. La structure compte déjà un pôle M&A dirigé par Guillaume Reboul avec Olivier Mourain ainsi qu'un pôle fiscal animé par Vaea Pery. Ces deux derniers associés avaient rejoint le cabinet cofondé par Guillaume Reboul en 2005 au mois de septembre 2016, après le départ de Frédéric Fuchs, qui a rejoint Ayache Salama et de Romuald Cohana. Julie Bouchard est titulaire d'un DESS de droit des affaires et d'un DESS de juriste conseil d'entreprise (Poitiers en 1997). Elle a commencé sa carrière au cabinet Maurice Lantourne avant de rejoindre Kahn et associés en 2003, puis K&L Gates. ■

Artemont crée un pôle concurrence

Fayrouze Masmi-Dazi vient de rejoindre le cabinet Artemont comme associée en charge de la pratique concurrence. Elle conseille les entreprises françaises et étrangères en matière de contrôle de concentrations, d'aides d'État et de pratiques anticoncurrentielles, en conseil comme en contentieux. Elle présente une expérience dans les secteurs financiers, des nouvelles technologies et de l'énergie. Diplômée de Paris I et de King's College, elle a démarré sa carrière comme avocat au sein du bureau de Bruxelles de Gide en 2008, avant d'intégrer la commission européenne en 2009, puis de rejoindre Howrey un an plus tard à Paris. À la dissolution de la firme en 2011, elle suit Claude Lazarus chez Bird & Bird. Puis en 2013, elle intègre l'équipe de DLA Piper.

Coup de projecteur

Latham et CMS FLA sur l'entrée au capital d'ATU par Michelin

Michelin vient d'entrer au capital d'ATU (Auto-Teile-Unger), 1^{er} réseau national de centres auto en Allemagne détenu par le groupe Mobivia. Il s'agit d'une participation minoritaire de 20 %, représentant un montant de 60 millions d'euros. L'opération permet à Mobivia et Michelin de rassembler leurs expertises sur leurs marchés historiques respectifs pour améliorer l'expérience client et appuyer le développement de la marque ATU en Allemagne, Autriche et Suisse. La finalisation de cet accord reste soumise à l'approbation des autorités de la concurrence compétentes. Rappelons qu'ATU détient des marques historiques comme Norauto, Midas et Carter-Cash. Fort d'un chiffre d'affaires

annuel total de 2,7 milliards d'euros, il compte plus de 2 030 ateliers et magasins de détail, ainsi que plus de 20 000 collaborateurs. **Latham & Watkins** conseille Mobivia avec une équipe corporate dirigée par **Denis Criton**, associé, avec l'assistance de **Claire Mahieu** et **Louise Gurly**. **CMS Francis Lefebvre Avocats** a coordonné la partie antitrust pour le compte de Mobivia et de Michelin avec **Claire Vannini**, associée, et **Marine Devulder**. **CMS Hasche Sigle Francfort** et **CMS Reich-RohrwigHainz Vienne** sont également intervenus sur les aspects antitrust pour l'Allemagne et l'Autriche. **CMS von Erlach Poncet Genève** a conseillé Michelin sur la partie corporate. ■

Deals

Simmons accompagne le lancement d'Artemid Senior Loan II

Artemid, la filiale commune de Capzanine et d'Amiral Gestion dédiée à la dette privée, vient de boucler la levée de fonds d'Artemid Senior Loan II. Le montant s'élève à 413 millions d'euros, dépassant ainsi son objectif de levée fixée entre 250 et 400 millions et représentant 68 millions d'euros de plus que la précédente opération. Cette levée a rassemblé moins d'une vingtaine de LP's, dont des assureurs, des groupes mutualistes et le FEI. **Simmons & Simmons** a conseillé Artemid avec **Agnès Rossi**, associée et **Marie Keusch**.

Chammas fait rouler En voiture Simone

La start-up parisienne En voiture Simone a bouclé son premier tour de table auprès de Crédit Agricole Innovations et Territoires, géré par Supernova Invest, et Amundi Private Equity Funds. Fondée en 2014 par Édouard Rudolph et Édouard Polese, la société développe une plate-forme d'auto-école en ligne permettant de baisser les coûts d'obtention du permis. La plate-forme se caractérise par un apprentissage du code de la route à domicile et des leçons données par des moniteurs autoentrepreneurs. Grâce à ce modèle, la société innove également en matière d'accessibilité, les enseignements sont en effet dispensés de 7 heures à 23 heures, 7 jours sur 7. En Voiture Simone revendique un taux de réussite s'élevant à 76 %. **Chammas & Marcheteau** conseillait les investisseurs avec **Lola Chammas**, associée, **Arys Serdjanian** et **Justine Vesselle**.

Trois cabinets sur la cession de l'immeuble « Marché Saint-Honoré » à CBRE Global Investor

L'un des fonds gérés par CBRE Global Investor vient d'acquérir 100 % du capital social de la société propriétaire de l'immeuble « Marché Saint-Honoré », situé dans le premier arrondissement de la capitale. Un emplacement prime qui développe une surface de bureaux de 15 000 m² et une surface de commerce

de 1 800 m². Le principal locataire de l'immeuble est la banque BNP Paribas. CBRE Global Investors était conseillé par **Linklaters** avec **Françoise Maigrot**, associée, **Sylvain Canard-Volland**, counsel, **Nawel Belabdelouahab** et **Saadoun Alioua**, ainsi que par **Reed Smith** en fiscalité avec **Jean-Pierre Collet**, associé et **Benoît Bernard**, counsel. L'étude **Lasaygues & Associés** est également intervenue. Le cédant, BNP Paribas, était accompagné par **Lacourte Raquin Tatar** avec **Jean-Jacques Raquin**, **Renaud Rossa**, associés, **Marie-Amélie Gros**, counsel, et **Claudia Wagner**. L'étude notariale **Thibierge & Associés** est également intervenue.

Quatre cabinets sur l'acquisition par Hotline de Metalis

Le groupe Hotline, qui opère dans l'assistance informatique des utilisateurs, vient de faire l'acquisition du groupe Metalis. Composé des sociétés Metalogic, Ingelogic, Infralogic et Nethys, ce groupe est spécialisé dans l'assistance technique et les gestes de proximité autour du poste de travail, et plus particulièrement dans l'intégration et le déploiement de logiciels, l'administration de systèmes et réseaux, et la gestion de parcs informatiques. Hotline et Metalis se retrouvent désormais conjointement liés sous la marque Metaline. L'opération a été réalisée par le biais d'une augmentation de capital auprès d'Isatis Capital, complétée par la souscription d'une dette senior.

Taylor Wessing a conseillé Metalis sur cette opération avec **Laurence Lapeyre**, associée et **Mathias Briatta**. Isatis Capital était assisté par le cabinet **Thémis** avec **Charlotte Lagrange**, associée et **Siham Belarbi**. Hotline était accompagné par le cabinet **NMCG** avec **Laurent Courtecuisse**, associé et **Marion Lesueur**. Le financement, apporté par la Banque Européenne du Crédit Mutuel et la Banque Populaire Rives de Paris, était traité par le cabinet **Volt** avec **Alexandre Tron**, associé et **Florian Guillon**. ■

Coup de projecteur

Quatre cabinets sur l'OPA de Safran sur Zodiac

La fusion est effective depuis le jour de la Saint Valentin. Safran a réussi son OPA sur Zodiac. À l'issue de la période initiale de l'offre publique d'achat de Safran sur Zodiac Aerospace, qui s'est déroulée du 27 décembre 2017 au 31 janvier 2018, Safran a ainsi acquis un total de 233 664 224 actions dans le cadre de l'offre, représentant 79,74 % du capital et au moins 71,87 % des droits de vote de Zodiac. Présent dans plus de 60 pays, le nouveau groupe devrait employer environ 92 000 personnes (dont plus de 45 000 en France) et sera le troisième acteur mondial du secteur aéronautique. Safran était accompagné par **BDGS Associés** avec **Antoine Bonnasse** et **Thomas Méli**, associés, **Jérôme du Chazaud**, **David Andréani**, **Louis Romero** et **Louis Taslé d'Héliand** en corporate, ainsi que **Maria Trabucchi** et **Jérôme Fabre**, associés, **Giuliana Galbiati** et **Petra Kupka** en antitrust. **Jones Day** a également conseillé Safran avec, à Paris, **Emmanuel de la Rochethulon**, associé, **Nicolas André**, **Alexios Theologitis**

et **Stéphane Raison** en droit fiscal, **Linda Hesse**, **Florent Bouyer**, associés, **Robert Mayo**, of counsel et **Olivier Souleres** en droit boursier américain, **Éric Barbier de La Serre**, associé et **Claire Lavin** en droit de la concurrence (hors UE), **Françoise Labrousse**, **Nicolas Brice**, associés, et **Armelle Sandrin-Deforge**, counsel en regulatory, ainsi qu'**Emmanuelle Rivez-Domont**, associée, et **Gabriel Ferran** en droit social (hors UE). Le volet social français était traité par **Stehlin & Associés** avec **Anna-Christina Chaves**, associée et **Elodie de Cock**. Zodiac était assisté de **Bredin Prat**, avec **Sébastien Prat**, associé, **Magali Carosso**, **Marine Blottiaux** et **Zélie Gani-Fior** en corporate, **Sébastien de Monès**, associé, assisté par **Magali Buchert**, counsel, **Jean-Baptiste Frantz** et **Françoise Panel** en droit fiscal, **Marc Pittie**, associé, assisté par **Valérie Landes**, counsel et **Camille Vardon** en concurrence, **Laetitia Tombarello**, associée, assistée par **Émilie Gatineau** et **Anne-Sophie Arbide-Vignarte** en droit social. ■

Deals

Axten et Linklaters sur l'acquisition de Dispeo par Hopps Group

Hopps Group, spécialiste français de la distribution et de la communication de proximité, vient de faire l'acquisition de la société Dispeo auprès de 3SI Services. Rappelons que Dispeo a été créée par 3SI en 2013 pour gérer la logistique des 3 Suisses, mais aussi d'autres marques comme Showroomprivé, Camaïeu, ou encore Wanimo. Elle compte 600 salariés et réalise un chiffre d'affaires annuel de 35 millions d'euros. Dispeo intègre donc une nouvelle filiale spécialisée dans la logistique e-commerce nommée Log'Hopps. L'opération permet à Hopps Group d'offrir à ses clients des solutions totalement intégrées autour de la logistique, de la distribution et de la communication de proximité. Le groupe dispose de marques comme Adrexo, Colis Privé, Cibléo, Pataugas, Company Group, LinkSense, etc. L'ensemble pèse 22 000 collaborateurs répartis sur plus de 270 sites en France, pour un chiffre d'affaires consolidé en 2017 de 450 millions d'euros. Hopps Group est conseillé par **Axten** avec **Clyve Monfredo**, associé et **Sophie Gsell** en corporate M&A, ainsi que **Benoît Philippe**, associé en contrôle des concentrations. Dispeo est assisté par **Linklaters**, avec **Alain Garnier**, associé en corporate.

White et Sullivan sur l'emprunt obligataire inaugural d'Elis

Elis vient de réaliser un emprunt obligataire d'un montant total d'un milliard d'euros, composé de deux séries d'obligations. La première série, d'un montant de 650 millions d'euros, est d'une maturité de 5 ans et la seconde série, d'un montant de 350 millions d'euros, est d'une maturité de 8 ans. Cet emprunt est le premier d'Elis effectué dans le cadre de son programme EMTN mis en place en janvier 2018. Il viendra refinancer le prêt relais mis en place pour les besoins de l'acquisition de Berendsen et pourra être utilisé pour les besoins généraux de la société, y compris le

refinancement de sa dette existante. Les obligations ont fait l'objet d'un placement privé auprès d'investisseurs institutionnels. BNP Paribas, Crédit Agricole Corporate and Investment Bank et HSBC agissaient comme coordinateurs globaux dans le cadre de l'opération. **Sullivan & Cromwell** conseillait Elis avec **Olivier de Vilmorin**, associé, **Seela Apaya-Gadabaya**, european counsel, **Marie Bombardieri** et **Henri Stiegler**. Les aspects fiscaux ont été traités par **Nicolas de Boynes**, associé et **Alexis Madec**. **White & Case** a conseillé le syndicat bancaire avec **Séverin Robillard** et **Thomas Le Vert**, associés, assistés de **Tatiana Uskova** et **Petya Georgieva**. **Alexandre Ippolito**, associé et **Guillaume Keusch** ont traité les aspects fiscaux.

Trois cabinets sur la prise de participation de Carrefour dans Showroomprivé

Carrefour a fait l'acquisition, le 7 février dernier, d'environ 17 % du capital de Showroomprivé auprès de Conforama. Le groupe se substitue à Conforama dans le concert existant entre les fondateurs de Showroomprivé et Conforama. Les fondateurs conservent une participation représentant 27,17 % du capital et 40,42 % des droits de vote de Showroomprivé et Carrefour acquiert une participation de 16,86 % du capital et 13,67 % des droits de vote. **Bredin Prat** conseille Carrefour avec **Benjamin Kanovitch**, **Clémence Fallet**, associés, et **Simon Lange** en corporate, **Olivier Billard**, associé, **Guillaume Fabre** et **Irene Madero** en droit de la concurrence, ainsi que **Julien Gayral**, associé et **Jean-Florent Mandelbaum** en fiscal. **Cleary Gottlieb** représente Showroomprivé et ses fondateurs avec **Marie-Laurence Tibi**, associée et **Yohann Smadja** en corporate, ainsi qu'**Anne-Sophie Coustel**, associée en fiscal et **Frédéric de Bure**, counsel en droit de la concurrence. Conforama est conseillé par **Villey Girard Grolleaud**, avec **Daniel Villey**, associé et **Léopold Cahen**. ■

Décryptage

La position des collaborateurs dans le mercato des associés

Deux tiers des 209 mouvements d'associés ayant eu lieu en 2017 (1) concernent des avocats déjà associés dans leur structure d'origine. Avec ceux quittant un cabinet pour fonder le leur, ce sont environ 200 équipes qui bougent chaque année. Et en général, ces associés emmènent tout ou partie de leur équipe. Mais comment les collaborateurs vivent-ils ce changement ?

« **P**lus on est dépendant de l'associé qui part, plus on est contraint de le suivre », reconnaissent unanimement les collaborateurs. Il est plus simple de ne pas suivre le partant quand plusieurs associés vous donnent du travail ou que vous êtes dans un pool. Dans le cas contraire, il n'y a pas vraiment de choix...

« Une équipe soudée, un atout de plus pour l'associé »

À Paris, 12 041 avocats sont collaborateurs dont seulement 288 salariés (2). Le statut libéral l'emporte donc, et la notion d'équipe n'a dès lors rien de contraignant. Il n'y a d'ailleurs pas de conflits sur ce thème au niveau ordinal. Hannelore Schmidt, MCO, le confirme « *les problèmes des collaborateurs portent sur la rupture du contrat, pas sur les déplacements d'équipe* ». Elle conseille cependant d'être très attentif sur les conséquences d'un changement de cabinet : « *les avantages acquis dans l'ancien cabinet -ou les perspectives de développement, d'association-, ne suivent pas nécessairement dans le nouveau cabinet, il faut bien penser à les inclure dans la négociation* ». En effet, le nouveau cabinet n'est pas forcément très enclin à supporter l'historique du collaborateur avec l'associé. Le transfert peut devenir un moment de perte de sécurité et d'avantages pour le collaborateur.

Car la réussite du transfert dépend de la qualité de l'implication des collaborateurs dans l'aventure à venir. Plus ils sont un élément actif du changement et plus la réussite est au rendez-vous. Les associés comprennent d'ailleurs désormais que l'équipe permet de fidéliser les talents, de conserver les clients et de valoriser l'activité. Ils doivent donc composer entre l'individualisme du contrat libéral de collaboration et l'aspect collectif de l'équipe. Car celle-ci est utile à la transaction, même pour les clients qui apprécient de retrouver les mêmes intervenants sur leurs dossiers. Pour Valérie Munoz-Pons, Benoît Javaux (counseils), et Noémie Coutrot-Cieslinski et Helen Adler (collaboratrices) qui ont suivi Kami Haeri chez Quinn Emanuel, l'équipe en tant qu'entité est le point fondamental. Ils le disent en chœur : « *Pour nous, c'était un départ en équipe, pour travailler en équipe, pour faire des projets ensemble. Une équipe soudée, c'est un atout de plus pour l'associé.* »

Le rôle clé de l'associé comme manager

Mais tout dépend de l'associé lui-même. Sa position, son implication, sa capacité managériale, son charisme, tout joue. La transparence de son discours est de mise : il doit être clair sur

le projet et les conditions. Son rôle est d'autant plus important qu'il négocie pour l'équipe. Dans l'hypothèse d'une création de structure, c'est plus simple : il discute avec les autres fondateurs. Mais son rôle est crucial dans un transfert où il doit présenter l'autre cabinet, proposer les conditions aux collaborateurs et les traiter avec le nouveau cabinet. Chez Quinn Emanuel, les collaborateurs affirment avoir décidé ensemble : « *la présentation par Kami Haeri, puis par Philippe Pinsolle (fondateur du bureau de Paris) et Thomas Voisin (managing partner) nous a permis de partager le projet puis d'y adhérer. Ce projet est devenu le nôtre. Et cela a renforcé notre esprit d'équipe* ».

Faire preuve de transparence

Si la qualité du projet est importante, c'est l'information qui est fondamentale. Au-delà de la seule rémunération, doivent être abordées de manière transparente les conditions de travail, l'évolution, les possibilités de s'investir sur de nouvelles activités (recrutement, communication...). « *La dimension entrepreneuriale présentée par l'associé a été déterminante : nous créons une pratique et nous sommes tous impliqués dans ce challenge, cela motive à quitter sa zone de confort!* » souligne Benoît Javaux. Les collaborateurs veulent savoir. Plus l'associé et le managing partner accueillant sont clairs, plus la greffe prend. Le rôle du cabinet d'arrivée n'est donc pas à négliger.

Et ceux qui restent ?

Pour les seniors qui restent dans le cabinet de départ, la situation peut devenir complexe. « *Il n'est pas forcément simple de se recaser si l'associé part sans vous et qu'aucun autre associé ne vous fait travailler*, reconnaît un collaborateur sous couvert d'anonymat. *C'est même pire lorsqu'une équipe nouvelle arrive et ne veut pas de vous!* » Le risque est bien de voir son contrat rompu. Mais tout n'est pas noir. Il s'agit bien pour le collaborateur de transformer le départ de son associé en une opportunité de progresser. C'est aussi l'occasion de proposer au cabinet un projet d'association, de reconstruction d'une pratique, de reconstitution d'une équipe... Il n'est pas rare de voir des collaborateurs être cooptés après un départ d'associés. Car tout porte à croire que les liens développés entre les seniors et les clients comptent pour beaucoup dans la balance.

Jeanne Dissot |

Notes

(1) Baromètre Day One des mouvements d'associés dans les cabinets d'avocats.

(2) source Ordre de Paris, chiffres au 12 février 2018

À venir...

AGENDA Arbitrage

L'association Droit & Commerce organise le 5 mars prochain, à 18 heures, dans la salle d'audience du Tribunal de commerce de Paris, une conférence sur le thème : « Arbitrage et ordre public ». Cette conférence sera donnée par Éric Loquin, professeur émérite de l'université de Bourgogne, ancien doyen de la Faculté de droit de Dijon.

En savoir plus :

www.droit-et-commerce.org

INITIATIVES

Clifford Chance, partenaire des 10^e Gay Games Paris 2018

Le cabinet Clifford Chance est devenu le premier cabinet d'avocats partenaire de la 10^e édition des Gay Games qui se dérouleront à Paris, du 4 au 12 août 2018. Les Gay Games sont organisés tous les quatre ans depuis plus de trente ans. Pour l'édition 2018, 15 000 participants venant de plus de 70 pays sont attendus. Dans le cadre de ce partenariat, Clifford Chance apporte un soutien financier, ainsi qu'une assistance juridique aux athlètes. Le soutien de

Clifford Chance à cet événement intervient peu après la signature de la Charte d'engagement LGBT de l'Autre Cercle. Le cabinet souhaite encourager et promouvoir les activités existantes du bureau de Paris en matière de diversité, notamment via l'implication du réseau LGBT Arcus, créé au sein du cabinet en 2007 et présent à Paris en 2012 dont Toni Giustini, associé, est sponsor.

À LIRE

La crypto finance décryptée

Le pôle fintech de DS Avocats, en partenariat avec Largillière Finance, lance, avec le soutien du Pôle Finance Innovation et du Conseil supérieur du notariat, le livre blanc « Crypto Finance – Emergence d'un nouveau marché mondial ». Ce document propose une synthèse des développements en cours dans le secteur, ainsi que des pistes de réflexion pour une régulation équilibrée de ce nouveau marché qui pose question en matière de protection des investisseurs et de lutte contre le blanchiment.

Informations et téléchargement :

www.ds-avocats.com/dsfr/IMG/pdf/Livre_Blanc_-_22_janvier_2018.pdf

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

Avocats :
innover sans technologie ?
C'est possible...

Une fiche pratique proposée par
Nathalie Rehby, pour Satellitis

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.

ACTUALITÉ | PRATIQUE | ANALYSE | DOSSIER | JURISPRUDENCE

VIVEZ LES ÉVOLUTIONS DU DROIT ET DU MONDE DU DROIT

www.droit-patrimoine.fr

BULLETIN D'ABONNEMENT

À retourner à l'adresse suivante : INFO6TM - Service abonnements - 23 rue Dupont des Loges
57000 Metz - Tél. : 01 40 05 23 15 - Mail : abonnements@info6tm.com

TTABA0002

OUI, je souhaite m'abonner à **Droit & Patrimoine** et je choisis la formule suivante :

| Formule et composition de l'abonnement annuel | Prix HT | Prix TTC |
|---|-------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Revue mensuelle et lettre hebdomadaire (réf. JO002) : 11 numéros mensuels, 1 index, 45 lettres hebdomadaires, les actualités et contenus en ligne réservés aux abonnés, la version numérique des numéros via appli mobile | 670,35 € 548 € | 684,42 € 559 €⁵⁰ |
| <input type="checkbox"/> Revue mensuelle (réf. JO001) : 11 numéros mensuels, 1 index, les actualités et contenus en ligne réservés aux abonnés, la version numérique des numéros via appli mobile | 455 € | 464 €⁵⁵ |
| <input type="checkbox"/> Lettre hebdomadaire (réf. JO103) : 45 lettres hebdomadaires, les actualités et contenus en ligne réservés aux abonnés, la version numérique des numéros via appli mobile | 197,55 € | 201,70 € |

+ de
18%
d'économie

par chèque joint à l'ordre de INFO6TM ; je recevrai une facture acquittée

je réglerai à réception de facture

TVA 2.1%. Les tarifs indiqués sont valables jusqu'au 31/12/2017 franco de port et d'emballage sous réserve d'une modification du taux de TVA applicable au moment de la commande. Pour tout envoi hors de France métropolitaine, une majoration est prévue sur le prix HT de 10% pour l'Europe et les DOM-TOM, et de 20% pour les autres pays. Ces tarifs correspondent à des abonnements annuels. Les abonnements sont automatiquement renouvelés d'une année sur l'autre sauf avis contraire de votre part signifié deux mois avant la date d'échéance. Conformément à la loi « Informatique et Libertés », vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux informations vous concernant auprès de la direction commerciale de INFO6TM.

Siège social : Immeuble Valmy B | 137 quai de Valmy | 75010 PARIS | INFO6TM SAS au capital de 10 000 € | Code APE : 6420Z | RCS Paris 815 380 498 | N° Intra. FR 65815380498

J'indique mes coordonnées : Mme Mr

Nom
Prénom
Fonction
Raison sociale
Adresse
Code postal
Ville
Téléphone
Fax

E-mail (obligatoire)

N° Siret
Code NAF Siège Établissement

Nombre de salariés à mon adresse

Date : / / Signature et cachet :

La signature de ce bulletin d'abonnement emporte adhésion des conditions générales de vente consultables sur www.droit-patrimoine.fr

Recrutement

Recrutement d'un DPO groupe en 2018, enjeu politique et budgétaire ?

Par Constance Philippon, Robert Walters, Manager - Tax, Legal & Compliance

Le règlement européen régissant la protection des données (RGPD) est au cœur de toutes les conversations en ce début d'année pour les entreprises françaises puisqu'il entrera en vigueur le 25 mai 2018.

Au-delà de l'abolition du système déclaratif, de la mise en conformité des règles au niveau européen et du renforcement de la charge de la preuve pesant sur les entreprises, ce règlement rend obligatoire la nomination d'un délégué à la protection des données personnelles (DPO pour Data Privacy Officer) pour toutes les entreprises et les administrations qui utilisent des données à caractère personnel. Chef d'orchestre interne, le DPO aura accès à des informations très confidentielles et il exercera une mission d'information, de conseil et de contrôle. Service juridique, conformité, ou DSI... nombreux sont ceux qui veulent s'emparer de ce sujet hautement stratégique et en faire leur enjeu.



Constance Philippon

Une ambition

Au sein des groupes français d'une certaine envergure, le DPO reportera au top management: il occupera donc une place très délicate, son sujet relevant de la stratégie globale. Entre expertise, pédagogie et pragmatisme, son rôle sera des plus transverses (il sera en interaction avec tous les services) et il aura pour missions de former, de conseiller et de faire des recommandations sur la conformité des traitements des données personnelles. Aussi sa nomination est un sujet éminemment politique qui ne se traduira pas nécessairement par une prime à la compétence mais plus par une récompense ou une volonté de mettre en avant un membre de la Direction.

Un profil hybride

Jusqu'à présent, l'obligation était déclarative et administrative auprès de la CNIL. Le rôle de déclarant n'était pas défini et pouvait être endossé par de nombreuses fonctions au sein des organisations (juridique, compliance, DSI...) sans réelle politique groupe et par opportunité de moyen. Obligation contraignante pour les entreprises, l'édification de la fonction de DPO en rôle clé pour les groupes suscite des vocations ou des ambitions pour les candidats.

Une vocation

Certains opérationnels, principalement des juristes, ont pris le parti de se professionnaliser en amont auprès d'organismes tels que l'IAPP (International Association of Privacy Professionals), l'université de Nanterre, ou encore l'université Panthéon-Assas. Cependant, ces derniers restent peu nombreux dans un marché où les principaux concernés au sein des groupes ont endossé de fait le rôle et sont montés en compétences sur le tard.

Une obligation

Cette obligation se traduit par deux types de réponses: la nomination en interne ou le recrutement en externe. Concernant la nomination en interne, en fonction de la maturité des groupes, elle peut être attribuée soit à une personne stratégique au sein de l'organisation (par exemple un membre du CODIR ou du COMEX), soit à un profil plus junior pour un traitement de la fonction de manière plus administrative et moins centrale. Quant au recrutement en externe, les deux typologies de profils peuvent être recherchées (expert ou junior) en fonction de la maturité du groupe. Quel que soit le profil choisi par le groupe, la réactivité est au cœur des recrutements. En effet, les candidats, très sollicités, veillent à la rapidité des processus de recrutement, gage d'un poste plus exposé. Selon une étude Umanis publiée le 6 juin 2017, 2/3 des entreprises ne seraient pas prêtes pour se conformer au règlement RGPD en mai 2018. Aussi, quelle que soit la solution envisagée, les entreprises vont devoir faire de la nomination du DPO une priorité en 2018, d'autant que les nominations tardives pousseront les DPO à écouter les sirènes de groupes plus réactifs. ■

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** (018169 8068) - Rédactrice en chef: **Ondine Delaunay** (018169 8505) - Journaliste: **Anne Portmann** - Publicité: **Sylviane Le Métayer** (018169 8069) - Marketing, ventes et diffusion: **INFO6TM** - Chef de marché: **Christine Baudet** (018169 8003) - Maquette et rédaction graphique: **Pixel Image** - Service client: 01 40 05 23 15 - Ouverture: du lundi au vendredi de 9 h 00 à 12 h 30 et de 13 h 30 à 17 h 00 - 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.

