

Option DROIT & AFFAIRES

L'ÉVÉNEMENT

Dentons met le cap sur la Chine en se rapprochant du cabinet Dacheng

C'est officiel, la firme internationale Dentons et le cabinet chinois Dacheng se rapprochent, formant ainsi l'un des plus grands cabinets mondiaux avec 6 500 avocats répartis au sein de 120 bureaux dans plus de 50 pays. Un peu plus de deux ans après sa fusion avec Salans, Fraser Milner Casgrain et SNR Dentons (ODA 145), la firme internationale Dentons a donc choisi le cabinet chinois Dacheng pour conquérir ce marché émergent. «La Chine, qui jouit en ce moment de la croissance économique la plus forte à l'échelle mondiale, intéresse énormément nos clients. Tous nos concurrents sont attirés par l'Orient», confirme Elliott Portnoy devenu directeur général de la nouvelle entité. En 2013, SJ Berwin avait notamment fusionné avec le cabinet sino-australien King & Wood Mallesons. Des rapprochements stratégiques reflètent le poids acquis par la Chine dans le monde des affaires. Dentons continue de s'inscrire dans sa démarche polycentrique, offrant à ses clients aux Etats-Unis, en passant par l'Europe, l'Australie, le Moyen-Orient et la Russie, une approche intégrée du service client ou de la gestion des ressources humaines. «La démarche polycentrique de notre

cabinet, qui est le seul des dix premiers cabinets au monde à ne pas avoir de siège social aux Etats-Unis ou au Royaume-Uni, témoigne des changements profonds qui ont marqué l'économie mondiale, la profession juridique doit suivre cette évolution»,



Joe Andrew, Peng Xuefeng et Elliott Portnoy

大成 DENTONS

explique Joe Andrew, président mondial de Dentons. Aux doutes sur un tel rapprochement entre deux cultures juridiques très différentes, Peng Xuefeng, fondateur du cabinet Dacheng et président du comité mondial de Dentons répond : «Nous aiderons nos clients à composer avec les réalités juridiques et commerciales les plus complexes, où que ce soit dans le monde, leur offrant des services professionnels de qualité inégalée». La nouvelle entité issue de ce rapprochement continuera de porter le nom de Dentons, et la direction sera assurée par cinq chefs de direction régionale

ainsi que par un conseil mondial composé de dix-neuf personnes. Avec ce rapprochement, le cabinet Dentons réunit ainsi l'une des plus grandes équipes au monde dans les domaines de l'énergie, de l'assurance, de l'immobilier, du commerce international et de l'environnement. ■

Delphine Iweins

AU SOMMAIRE

Communauté

Stéphane Lefer donne du souffle aux directions juridiques p.2
Carnet p.2-3
Affaires financières, la nouvelle vie de la comparution préalable sur reconnaissance de culpabilité p.4

Affaires

L'activisme actionnarial appelé à se développer en France p.5
Kering cède la société Movitex à sa direction p.6

Le conseil de Movitex : Jérôme Patenotte, associé de Wragge

Lawrence Graham & Co p.6
Deals p.7

Analyses

Transactions immobilières en 2015 : tendance aux cessions de titres à la défaveur des cessions d'actifs p.8-9
Le Conseil d'Etat modifie profondément l'économie du bail à construction p.10-11

L'HOMME DE LA SEMAINE

Stéphane Lefer donne du souffle aux directions juridiques

Et si les directions juridiques repensaient leurs besoins en prestations juridiques ? C'est en tout cas le pari qu'a fait Stéphane Lefer, secrétaire général du Cercle Montesquieu, en créant Oxygen+, un cabinet d'avocats proche des directions juridiques. «L'ADN d'Oxygen+ est d'agir de manière similaire à une direction juridique, c'est-à-dire de manière opérationnelle, et à un coût raisonnable», nous confie son fondateur. Ancien directeur juridique de Sogeti, filiale de la société Capgemini, et auparavant avocat, Stéphane Lefer connaît le sujet. Les besoins des directions juridiques, il a su les appréhender dans ces deux rôles et le constat est sans appel. Les directions juridiques doivent pouvoir faire appel à des prestataires externes tout comme les autres services qui composent l'entreprise. «Les directions juridiques ont besoin de plus en plus de prestataires pour bénéficier de flexibilité et d'expertise. Notre pari est de répondre à ce besoin à un coût raisonnable, et c'est possible !», soutient-il. Avec une équipe composée de quatre juristes et avocats, à la



Stéphane Lefer

fois généralistes et spécialistes, pragmatiques, disposant chacun d'un objectif client bien déterminé, Oxygen+ souhaite apporter un support juridique adapté à la réalité des entreprises. «Nous proposons des prestations réalisées par des juristes ou avocats qui sont immergés dans l'entreprise pour être au plus proche des besoins opérationnels des clients», développe Stéphane Lefer. Obligé d'adopter le cadre d'un cabinet d'avocats, seule forme possible pour fournir des prestations juridiques, Oxygen+ se veut bien plus que cela. «Les cabinets d'avocats, plus classiques dans leur approche, sont dans l'hyper spécialisation et répondent à un besoin. Oxygen+ a une approche différente, et donc non concurrente, en proposant de fournir des services par des juristes ou avocats plus généralistes, très opérationnels connaissant parfaitement le monde et l'état d'esprit de l'entreprise, c'est-à-dire le droit, mais pas que le droit !», argumente-t-il. Insuffler un souffle nouveau à des directions juridiques débordées, et si c'était cela innover et s'adapter au marché ?

CARNET



Delphine Ricard intègre le cabinet Vatieur & Associés en tant qu'associée. Elle traite notamment des problématiques de protection sociale et

de sécurité sociale et a aussi développé une expertise de gestion de restructurations et de réorganisation sociale de l'entreprise. Titulaire d'un DESS droit et gestion de la protection sociale en France et en Europe (Paris X), Delphine Ricard a exercé dans le cabinet Lefèvre, Pelletier & Associés, puis au sein du cabinet Alérion. En 2009, elle participe à la création du département droit social du cabinet Carbonnier Lamaze Rasle & Associés. Avant de créer quelques années plus tard sa propre structure, Carakters, dans laquelle elle conseillait des entreprises françaises et étrangères dans tous les domaines du droit social.

Nathalie Karpik a rejoint le cabinet Laude Esquier Champey en tant qu'associée. Elle intervient particulière-



ment en droit commercial et de la distribution en assistant ses clients dans leurs choix et stratégies de développement commercial dans la rédaction et la négociation de leurs contrats commerciaux et la mise en place de leurs pratiques commerciales. Diplômée d'HEC (1992), d'un DESS fiscalité internationale (Paris XI, 1992) et d'un DEA droit des affaires et de l'économie (Paris I, 1990), Nathalie Karpik a été associée du cabinet Tessler & Associés puis de Latournerie Wolfrom & Associés, dont elle a dirigé le département contentieux des affaires et droit de la distribution. Elle a finalement fondé sa propre boutique Karpik Avocat.



Le cabinet Bignon Lebray nomme deux nouveaux associés. Edouard Waels exerce au sein du département fusions-acquisitions/droit des

sociétés/private equity. Il assiste une clientèle française et internationale dans le cadre de la structuration et de la réalisation de leurs opérations de haut de bilan, de croissance et d'investissement. Titulaire d'un DESS droit des affaires (EDHEC, Lille) et diplômé d'HEC, Edouard Waels a commencé sa carrière en tant que juriste d'entreprise avant de rejoindre le cabinet Bignon Lebray en 2006. **Benjamin Mourot**, avocat au



barreau de Lille, développera la pratique du cabinet en propriété intellectuelle aux côtés de Denis Lequai.

Il assiste ses clients français et étrangers dans la protection et la valorisation de leurs actifs immatériels (marques, brevets, droits d'auteur, sites internet, logiciels et programmes informatiques). Diplômé du Centre international d'études en propriété intellectuelle, Benjamin Mourot est aussi titulaire d'un DESS juriste d'entreprise (Lille II, 2003), et d'un DESS de droit européen (Bruxelles, 2002).



Le cabinet FTPA nomme Marie-Hélène Lapp en tant qu'associée. Elle traite de problématiques variées de droit fiscal, allant du contrôle patrimonial

des dirigeants à la fiscalité des entreprises, particulièrement dans les domaines de la banque, de l'assurance et de l'immobilier. Diplômée de l'Ecole nationale des impôts, Marie-Hélène Lapp a occupé, au sein de la direction des vérifications nationales et internationales des fonctions de législation, de contrôle et de contentieux. Elle a aussi été directrice responsable du contrôle fiscal, et comptable public. Marie-Hélène Lapp avait intégré le cabinet FTPA en tant que conseil en 2012.

Le cabinet GGV annonce la nomination de Stephan Lesage-Mathieu en tant qu'associé. Il accompagne des entreprises françaises, allemandes et anglo-saxonnes dans les domaines de la construction,



de l'automobile, et de l'industrie chimique, tant en conseil qu'en contentieux, sur les questions relatives au droit commercial, droit des contrats et droit de la distribution. Docteur en droit international privé, Stephan Lesage-Mathieu est aussi titulaire d'un LLM de l'université de Tübingen et d'un diplôme de l'Institut supérieur d'interprétation et de traduction (Paris XI). Il avait intégré le bureau de Paris du cabinet GGV en 2004.



Luc-Marie Augagneur intègre le cabinet Lamy & Associés en tant qu'associé. Il rejoint l'équipe du département concurrence distribution, contrats

commerciaux, mené par Anne Covillard. Il traite notamment des problématiques d'intelligence économique, de vie des réseaux,

de publicité et de réglementation économique. Après un DESS droit des affaires et fiscalité (Lyon 3) et un DJCE, Luc-Marie Augagneur avait exercé aux côtés d'Anne Covillard durant quatre ans, avant de rejoindre le cabinet Jakowicz Mallet-Guy & Associés dont il était devenu associé.



Grine Lahreche a rejoint le cabinet LL Berg en tant qu'associé. Il viendra compléter l'équipe de M&A et private equity en assistant des clients

industriels dans des secteurs comme la santé, le sport, et les nouvelles technologies. Il est titulaire d'un DESS de Droit des Affaires, (Paris IX, 2005) et d'un DEA de Droit Public Economique (Paris I, 2006). Grine Lahreche est aussi diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris (2002). Avant d'intégrer LL Berg, il avait exercé au sein des cabinets Gibson Dunn & Crutcher ainsi que Paul Hastings.

■ **LMBE, un développement tout en discrétion**



La boutique LMBE fait partie de ces cabinets discrets, mais présentant une gamme complète d'expertises en droit des affaires. En témoignent

les arrivées de Marina Doithier Orgiazzi et Raphaël Dana qu'Option Droit & Affaires avait annoncé en exclusivité la semaine dernière. LMBE compte ainsi 15 associés et une quinzaine de collaborateurs toutes matières confondues. «Le cabinet disposait déjà d'une permanence de ces compétences que les arrivées de Marina et Raphaël vont venir renforcer et identifier auprès de nos clients», confirme Sylvain Beaumont, associé du cabinet. Spécialiste en droit du travail et en droit de la sécurité sociale, tant en conseil qu'en contentieux, Marina Doithier Orgiazzi intervient sur l'ensemble des questions soulevées par sa matière du côté employeurs, mais aussi salariés. «Grâce à cette association au sein du cabinet LMBE, et à mon équipe dédiée au pôle social, je vais continuer à accompagner nos clients en leur apportant mon expertise et mes idées. Il est de plus très intéressant de pouvoir travailler avec mes nouveaux associés en croisant nos compétences», précise-t-elle. Elle travaillera notamment main dans la main avec Pierre-Olivier Martinez, associé en charge des procédures collectives arrivé

en septembre dernier. De son côté, Raphaël Dana qui applique le droit de la propriété intellectuelle aux nouvelles technologies, à la compliance et au big data se dit «ravi de rejoindre LMBE et ses associés tant pour leurs qualités humaines que techniques». «Les synergies déployées vont nous permettre d'offrir à nos clients les meilleurs conseils possibles sur leurs opérations stratégiques», continue-t-il. Anciens étudiants lyonnais, ils sont tous les deux titulaires d'un DESS droit des affaires et fiscalité (Lyon III), Marina Doithier Orgiazzi et Raphaël Dana se sont retrouvés au sein du cabinet Sarrut Avocats et c'est ensemble qu'ils ont décidé de rejoindre le cabinet LMBE. Diplômée aussi d'un DJCE (Lyon III) et d'un LLB de l'université de Glasgow, Marina Doithier Orgiazzi a commencé sa carrière dans divers cabinets de niche en droit social, comme SCP Vignancour-Dischamp et Castan-Meunier avant de devenir associée du cabinet Sarrut Avocats en 2012. Raphaël Dana, quant à lui, est aussi titulaire d'un magistère juriste d'affaires et d'un DJCE (Lyon III). Sa carrière a débuté à Philadelphie, en tant que foreign lawyer, au sein des cabinets Duane Morris et Reed Smith. Il revient en France en 2003, où il exerce au sein du cabinet Soulier durant cinq ans. Il rejoint alors Sarrut Avocats en 2009 en qualité d'associé. Depuis septembre 2014, le cabinet LMBE a recruté sept nouveaux associés et ne compte pas en rester là, tout étant une histoire de rencontres.

Affaires financières, la nouvelle vie de la comparution préalable sur reconnaissance de culpabilité

Un «plaider coupable» pour les dossiers financiers. La proposition est officielle, depuis que le 19 janvier dernier, lors de la rentrée solennelle du tribunal de grande instance de Paris, son président, Jean-Michel Hayat en a fait le vœu.

L'idée n'est pas nouvelle et très largement inspirée des procédures américaines de deferred prosecution agreement (DPA) et de guilty-plea. Basée sur une disposition du Code pénal, issue de la loi du 13 décembre 2011 élargissant le cadre des comparutions préalables sur reconnaissance de culpabilité, mieux connue sous les initiales CRPC, c'est la première fois qu'elle fait l'objet d'une telle annonce. «Nous sommes en train de vivre un tournant important qui est un changement de position, une prise de conscience suite aux affaires BNP Paribas et Alstom aux Etats-Unis. Il faut que nous montrions aux Américains et au monde que nous disposons d'un droit pénal efficace», insiste Antoine Garapon, secrétaire général de l'Institut des hautes études sur la justice (IHEJ). La mise en place de ce plaider coupable pour les dossiers financiers semble s'inscrire dans une stratégie beaucoup plus large du TGI de Paris qui a commencé par la nomination d'Eliane Houlette, procureur de la République du tout nouveau pôle financier, en mars 2014. «C'est une véritable révolution culturelle, le TGI de Paris prend la mesure de la lenteur de la justice et des difficultés de juger ce type de dossiers», se félicite Jean-Baptiste Acchiardi, secrétaire général du tribunal de grande instance de Paris. Deux écoles s'affrontent désormais : celle de la justice «punitiv» et celle de la justice «négociée». «Il est nécessaire de mener une réflexion pour déterminer la place de la victime dans cette procédure. Il faut trouver les moyens de lui garantir une indemnisation complète tout en permettant à la justice pénale de suivre son cours», prévient Jonathan Mattout, associé du cabinet Herbert Smith Freehills.

Le principe du non bis in idem en arrière-plan de la justice négociée.

En pratique, l'accord de l'ensemble des parties est nécessaire et le prévenu doit reconnaître les faits qui lui sont reprochés. Avant la loi de 2011, la CRPC était possible uniquement dans le cadre d'une enquête préliminaire, depuis elle peut se dérouler dans le cadre d'une information judiciaire ce qui facilitera le traitement d'affaires financières. Après l'instruction, le procureur peut proposer aux parties une comparution préalable sur reconnaissance de culpabilité.

La peine pourra alors être négociée entre le parquet et la personne mise en examen. Un juge du siège décidera ensuite, lors d'une audience, d'homologuer ou non l'ordonnance. «Le but est d'accélérer la procédure dans ce type de dossiers, qui prend souvent plusieurs années, avec la garantie de juges du siège», argumente Jean-Baptiste Acchiardi. De toute évidence, la justice négociée semble être une solution pour désengorger les tribunaux, mais l'opinion publique, surtout dans des dossiers financiers, pourrait vite se sentir lésée. «Pour certaines affaires sensibles, la procédure ne sera pas opportune, car pouvant donner l'impression d'une justice secrète. Le procès public demeurera alors nécessaire. Il faut poser le débat pour s'approcher du juste équilibre entre recherche de pragmatisme et célérité d'une part et nécessité d'un débat public d'autre part», confirme Jonathan Mattout. Pour Antoine Garapon, cette annonce va dans le bon sens et devrait permettre aux entreprises de mettre en place des systèmes de compliance interne. «Il serait bien de penser la CRPC comme un outil de discussion entre les parties afin de tenir compte positivement des efforts de l'entreprise concernée en matière de prévention, lesquels contribuent évidemment à éviter toute réitération des faits», confirme Astrid Mignon-Colombet, associée du cabinet Soulez Larivière & Associés. Autres questions soulevées, comment adapter le système lorsque plusieurs personnes sont concernées par le même dossier ? Des entreprises françaises déjà poursuivies aux Etats-Unis pourront-elles être concernées ? «Si nous arrivons à avoir des outils de justice négociée comparables dans leurs inspirations à ceux du système américain, cela pourrait faciliter, je l'espère, une meilleure application du principe du non bis in idem et permettre en amont une concertation entre Etats sur les poursuites envisagées», conclut Astrid Mignon-Colombet.

Les premiers dossiers, attendus dans les semaines à venir, ainsi que les conclusions d'un groupe de travail du TGI de Paris réuni actuellement, devraient permettre de donner plus de précisions au cadre pratique de ce nouveau type de plaider coupable. ■

Delphine Iweins

INTERVIEW

L'activisme actionnarial appelé à se développer en France

A l'image de Vector Capital qui vient d'assigner Technicolor en justice, les campagnes d'actionnaires activistes en France se sont développées ces dernières années. Armand Grumberg et Pascal Bine, associés de Skadden, expliquent pour ODA cette récente tendance.

Comment les activistes mènent-ils leurs campagnes ?

Armand Grumberg : Les fonds activistes commencent généralement par prendre une participation minoritaire dans la société visée, qui peut être de taille variable. Ils essaient d'abord de parvenir à leurs objectifs par un dialogue confidentiel avec le conseil d'administration et/ou le management de la société. Lorsque cette approche échoue, ils expriment alors leurs demandes de façon publique. Ils cherchent en outre à obtenir le support des agences de conseil en vote (proxy advisors) et celui des investisseurs institutionnels, sous pression pour délivrer de bons résultats et pour qui une campagne activiste peut être un moyen de doper la performance de leur investissement. Dans les cas extrêmes, encore rares en France, la justice est saisie.

Pascal Bine : Ces fonds s'y prennent principalement de deux manières pour mettre la pression sur un émetteur. La première consiste à acquérir du poids en assemblée générale, en fédérant les autres actionnaires votants ou les proxy advisors qui les conseillent, afin de contester les projets de résolutions soumis par le conseil d'administration ou faire passer des projets de résolutions dissidentes. La seconde manière consiste à agir au niveau du board, soit en demandant une représentation au conseil ou une modification de sa composition, soit en tentant de retourner en leur faveur les administrateurs indépendants. Ces deux approches figurent parmi les revendications récurrentes des campagnes activistes en France. Un fond activiste qui cherche à être représenté au board devra prendre une participation plus importante que celui dont la stratégie repose sur la construction d'un réseau d'influence auprès d'autres actionnaires.

Pourquoi l'activisme est-il encore relativement peu actif en France ?

Pascal Bine : En France, il n'est pas dans les pratiques établies de remettre en cause publiquement le board ou le management des sociétés. De fait, les campagnes en France ont été jusqu'ici principalement menées par des hedge funds anglo-saxons. Par ailleurs, le rôle de l'Etat, l'importance de l'actionnariat salarié, l'existence de blocs de contrôle ou la présence d'actionnaires influents rendent plus difficile la mise en œuvre de campagnes activistes.

Comment expliquez-vous son développement ces

dernières années ?

Armand Grumberg : L'activisme actionnarial s'est fortement développé en Europe à partir de 2008 et surtout de 2010. La crise financière a joué un rôle important dans le développement de cette pratique, notamment en France, faisant ressortir les inefficiences de certains émetteurs. Le second facteur d'explication réside dans l'accroissement de l'actionnariat institutionnel non-résident. Les fonds activistes trouvent un écho plus important auprès de ces fonds à la mentalité anglo-saxonne. Le comportement plus actif des investisseurs institutionnels constitue le troisième facteur d'explication de cette tendance. Il est plus facile pour eux de participer ou de se faire représenter aux assemblées générales depuis les réformes concernant le vote des actionnaires au cours des années 2000, ce qui crée un contexte favorable aux fonds activistes.



Armand Grumberg & Pascal Bine

Comment les entreprises françaises peuvent-elles se protéger contre ces activistes ?

Armand Grumberg : Nous recommandons à nos clients de se préparer de façon minutieuse car les fonds activistes ont une approche de plus en plus sophistiquée. Ils consacrent des ressources très importantes pour décortiquer la stratégie, la gouvernance, la politique financière et la gestion de l'émetteur. Il est donc essentiel que le conseil d'administration et le management aient été préparés en amont afin de pouvoir défendre leur position face à des investisseurs qui ont acquis une connaissance très approfondie de l'entreprise. De plus, il est indispensable que les émetteurs entretiennent un dialogue régulier avec les actionnaires. Une communication dynamique avec eux permet d'identifier leurs attentes et de s'assurer que le marché a une bonne compréhension de la stratégie de l'entreprise.

Pascal Bine : Le développement de l'activisme actionnarial n'est cependant pas un élément négatif dès lors que cette pratique aboutit à mettre en évidence et corriger certaines inefficiences au niveau des émetteurs visés. Dans certains dossiers, ces derniers ont finalement pris des mesures allant dans le sens des actions préconisées par les fonds activistes. Aux Etats-Unis, par exemple, Apple a ainsi fini par distribuer une partie de sa trésorerie excédentaire à ses actionnaires. En France, Airbus et Safran ont cédé une partie de leurs participations respectives dans Dassault Systemes et Ingenico, comme l'avait demandé TCI. ■

Propos recueillis par Florent Le Quintrec

Kering cède la société Movitex à sa direction

Après avoir vendu Cyrillus/Vertbaudet puis La Redoute, le pôle Redcats de Kering vient de céder Movitex, qui exploite les marques Balsamik et Daxon, à son président, Jean-Joël Huber, et son comité de direction. La stratégie du repreneur s'appuie sur un plan de relance autour de ces deux marques initié fin 2013, une nouvelle organisation logistique via la création d'une joint-venture avec le groupe Log's, ainsi que sur la mise en place d'un large système d'actionnariat des salariés leur donnant accès à 45 % du capital de la holding de reprise, Movitex Sharing. Le repreneur et la société étaient conseillés par **Wragge Lawrence Graham & Co**, avec **Jérôme Patenotte**, associé, **Sophie Mesnier-Teissèdre**, directeur, et **Raphaël Colins** en corporate, **Eglantine Lioret**,

associée, et **Chloé Pitoun** en fiscal, **Constance de La Hossieraye**, associée, et **Marie-Aude Fichet**, directeur, en immobilier, **Valérie Blandeau**, associée, et **Mathias Contat Desfontaines** en social, **Yohann Toreau**, associé, et **Inès Daulouède** en concurrence et distribution, ainsi que **Danhoé Reddy-Girard**, associé, en financement. Capstan est également intervenu en social, avec **Gonzague Talvard**, associé. Kering avait pour conseils **Darrois Villey Maillot Brochier**, avec **Christophe Vinsonneau**, associé, **Loïc Védie**, counsel, et **Jean-Guillaume Meunier** en corporate, **Brémond & Associés** en restructuring, avec **Guilhem Brémond**, associé, et **Baptiste Guérard**, ainsi que le cabinet **Franklin** en social, avec **Claire Fougea**, associée, et **Marion Brière Ségala**, of counsel.

Le conseil de Movitex : Jérôme Patenotte, associé de Wragge Lawrence Graham & Co

Comment l'offre du dirigeant a-t-elle été retenue ?

Kering avait ouvert plusieurs options pour la cession du groupe. Leur recherche de repreneurs potentiels était assez large et ils ont reçu plusieurs marques d'intérêt, dont celle du dirigeant de Movitex, Jean-Joël Huber, et de son comité de direction, en vue d'intéresser l'ensemble des salariés. L'offre de Jean-Joël Huber a été retenue en exclusivité, sans doute du fait de sa particulière connaissance de l'entreprise. Par ailleurs, cette cession est intervenue à un moment particulier de la vie de l'entreprise. En effet, la marque Daxon s'adresse essentiellement à des personnes d'un certain âge selon un modèle de vente à distance. Movitex avait engagé un processus de rajeunissement de son modèle, avec notamment le développement d'Internet, mais surtout le lancement il y a un an d'une nouvelle marque, Balsamik, ciblant une clientèle plus jeune autour du concept d'adaptation morphologique et de complicité. L'aptitude du repreneur à déployer cette nouvelle marque était essentielle et Jean-Joël Huber apparaissait le mieux placé dans cette optique. Un autre élément important était bien entendu l'absence totale de plan social dans l'offre de ce repreneur, alors que les fonds d'investissement ont souvent une approche plus agressive en termes de gestion sociale.

Comment les salariés vont-ils pouvoir devenir actionnaire de la société ?

Alors que dans ce type de dossiers qui réunit de très nombreux salariés, on utilise généralement un outil de masse comme le FCPE, le repreneur de Movitex avait la volonté d'associer réellement les salariés à l'entreprise et a donc choisi de créer des SAS qui seront actionnaires de Movitex Sharing aux côtés de

Jean-Joël Huber et du comité de direction. Chacune de ces sociétés réunira un des collèges de salariés de l'entreprise. Nous avons ouvert la souscription du capital de ces sociétés à tous les salariés, ce qui leur permettra d'obtenir au travers de ces SAS qui les regroupent de vraies actions de la holding de tête. En tant qu'associés, ils seront convoqués en assemblée générale, auront des informations sur la conduite de l'entreprise, les avancées du business plan, etc. L'accueil du projet par les salariés et la force de leur esprit d'entreprise autour de cette reprise resteront l'un des meilleurs souvenirs de ce dossier.



Quelles difficultés juridiques avez-vous rencontrées ?

La première difficulté juridique est le fait d'être capable de créer un système d'intéressement efficace pour un nombre très important de souscripteurs qui n'ont pas de culture juridique forte. Il a donc fallu beaucoup de pédagogie. Un autre aspect complexe a été le détournement de l'activité cédée, qui était intégrée à un grand groupe avec de nombreuses interactions et des fonctions très centralisées. Les sociétés sorties du giron de Redcats doivent pouvoir être autonomes au jour J et nous avons pour cela dû travailler sur la poursuite des activités nationales et internationales. Le processus de cession a duré plusieurs mois, car la société Movitex a ouvert une conciliation afin d'obtenir une homologation du plan de reprise par le tribunal de commerce de Lille. Enfin, la création de la joint-venture dans la logistique a également donné lieu à une négociation de contrat assez lourde, car il s'agissait d'un deal à part entière au sein de la transaction globale dont le dénouement devait être concomitant. ■

Propos recueillis par Florent Le Quintrec

ACTUALITÉS

FUSIONS-ACQUISITIONS

Quatre cabinets sur l'IPO d'Elis

Après avoir dû renoncer à lancer son introduction en Bourse fin 2014, Elis va rouvrir le marché des IPO à la Bourse de Paris. Le groupe détenue par Eurazeo a annoncé qu'il ferait son entrée en Bourse le 11 février à un prix compris entre 12 et 19 euros par action. La taille de l'offre est de 750 millions d'euros, dont 700 millions en actions nouvelles. A l'issue de l'opération, et en cas d'exercice de l'option de surallocation, Eurazeo conservera 32,6% du capital de la société. Les banques introductrices sont BNP Paribas, Deutsche Bank et Goldman Sachs. Elis et Eurazeo sont conseillés par **Sullivan & Cromwell**, avec **Olivier de Vilmorin**, associé, **Seela Apaya-Gadabaya** et **Arnaud Berdou**, **Marie-Anne Pic** et **Jaana Serres** en corporate, **Krystian Czerniecki**, associé, et **Michael Mencher** en droit américain, **Nicolas de Boynes**, associé, et **Marie-Aimée Delaisi** en fiscal. Elis est également assisté par **Mayer Brown**, avec **Olivier Aubouin**, **Guillaume Kuperfils**, associés, et **Jérémy Thézée** en corporate, **Jean-Philippe Lambert**, associé, et **Maud Bischoff** en financement. Les banques avaient pour conseil **White & Case** avec **Séverin Robillard**, **Thomas Le Vert**, associés, **Tatiana Uskova**, **Boris Kreiss**, **Natalia Sauszyn Pfender** et **François Carrey** en corporate, **Colin Chang**, associé, et **Max Turner**, counsel, en droit américain, **Alexandre Ippolito**, associé, et **Marcus Schmidbauer** en fiscal, **Denis Diallo**, **Samir Berlat**, associés, **Lycia Alderin** et **Marie-Alix Charvin** en financement. **Scotto & Associés** conseillait le management avec **Jean-François Louit**, **Nicolas Menard-Durand**, associés, **Caroline Lan**, **Franck Vacher**, **Camille Perrin** en corporate, et **Tristan Audouard**, associé, en fiscal.

DROIT GÉNÉRAL DES AFFAIRES

Jones Day sur l'attribution des droits TV du TOP 14

La Ligue nationale de rugby (LNR) a attribué en exclusivité à Canal+ les droits de diffusion de tous les matchs de la saison régulière, des barrages et des demi-finales, ainsi que des magazines dédiés au TOP 14 pour les saisons 2015/2016 à 2018/2019. Cette attribution fait suite à un appel d'offres auprès de diffuseurs organisé par la LNR. Le montant des droits s'élève à 74 millions d'euros hors taxe par saison, soit un montant total de 296 millions d'euros hors taxe pour quatre années. Ce partenariat, d'un montant record, permet au TOP 14 de conforter son statut de championnat le plus attractif du monde. La LNR était conseillée par **Jones Day**, avec **Jean-Louis Martin**, **Eric Barbier de La Serre**, associés, et **Anne-Laure Vincent**, counsel. Canal+ a géré l'opération en interne.

Latham et Linklaters sur l'émission de Formosa bonds par Air Liquide

Le groupe Air Liquide a réalisé une émission d'obligations libellées en renminbi cotées à Taïwan pour un montant total de 500 millions de renminbi (68 millions d'euros), au taux de 3,97 % par an et venant à échéance en janvier 2022. Il s'agit des premiers Formosa bonds en renminbi émis par une société française. La banque placeuse de cette opération était HSBC Taïwan. Air Liquide était conseillé par **Latham & Watkins**, avec **Thomas Vogel**, associé, **Suzana Sava-Montanari**,

counsel, et **Jaime Hall** en financement, ainsi qu'**Olivia Rauch-Ravisé**, associée, en fiscal. HSBC Taïwan avait pour conseil **Linklaters**, avec **Véronique Delaittre**, associée, et **Clément Moine**.

PRIVATE EQUITY

Six cabinets sur le LBO de Safic-Alcan

Le management du groupe, accompagné par Sagard et Euromezzanine, a finalisé la reprise Safic-Alcan auprès de Parquest Capital. Société Générale Partenaires (SGCP) entre également au capital de la société. Cette opération constitue une nouvelle phase de développement pour le groupe Safic-Alcan, spécialiste de la distribution de produits chimiques de spécialités, à l'issue du LBO orchestré par Parquest en 2007. Le management était conseillé par **Scotto & Associés**, avec **Nicolas Menard-Durand**, associé, **Tessa Parodi de Schonen** et **Julie Barféty** en corporate, ainsi que **Tristan Audouard**, associé, en fiscal. Euromezzanine et Sagard avaient pour conseil **King & Wood Mallesons**, avec **Maxence Bloch**, **Pierre-Louis Sévegrand-Lions**, associés, **Simon Servan-Schreiber** et **Hind Badreddine** en corporate, **Olivier Vermeulen**, associé, **Adeline Tieu-Roboam**, counsel, **Margaux Baratte** et **Antoine Venier** en financement, ainsi que **Raphaël Béra**, associé, **Gwenaël Kropfinger**, counsel, et **Etienne Bimbeau** en fiscal. SGCP était assisté par **Wragge Lawrence Graham & Co**, avec **Pierre-Emmanuel Chevalier**, associé, et **Alexia Ruleta**. Parquest était épaulé par **DLA Piper**, avec **Michel Friehe**, **Sarmad Haidar**, associés, **Julia Elkael** et **Martin Chassany**, ainsi que par **Arsene Taxand** en fiscal, avec **Frédéric Teper**, associé, et **Laurent Mamou**. **White & Case** assistait les banques, avec **Raphaël Richard**, **Samir Berlat**, associés, **Julien Chameyrat**, counsel, **Roman Picherack**, **Thierry Pujol d'Andrébo** et **Rachid Madid** en financement, **Guillaume Vallat**, associé, **Sophie Nguyen** et **Julien Etchegaray** en corporate.

Quatre conseils sur l'acquisition d'EDP Renewables France par EFG Hermes

EFG Hermes, via son véhicule d'investissement Vortex Energy Investments, a acquis une participation de 49 % dans EDP Renewables France pour un montant de 160 millions d'euros. La cible, filiale d'EDPR, possède un portefeuille composé de 33 parcs éoliens terrestres français pour une capacité totale de 334 MW. Près de la moitié du montant investi a été financé par Deutsche Bank et BNP Paribas. EFG Hermes était conseillé par une équipe internationale de **Shearman & Sterling** avec, à Paris, **Pierre-Nicolas Ferrand**, associé, et **Philippe Wolanski**, counsel, en private equity et financement, ainsi que **Niels Dejean**, associé, et **Anne-Sophie Maes**, counsel, en fiscal. Il avait également pour conseil une équipe franco-espagnole de **Watson Farley & Williams** avec, à Paris, **Vincent Trévisani**, associé, **Kenza Alaoui Amini**, **Inès Garcia de las Bayonas** et **Livia Rabuel** en corporate et projets, **Laurent Battoue**, associé, **Nicolas Demeocq** et **Audrey Bertrand** en droit réglementaire, **Julien Criard** et **Maxime Leoni** en immobilier, **Jean-François Tournier** en financement ainsi que **Romain Girtanner**, associé, et **François Danzin** en fiscal. Le cédant était accompagné par **DLA Piper**, avec **Sarmad Haidar**, associé, et **Anaïs Vidal** en corporate. **Linklaters** conseillait les banques, avec **François April**, associé, et **Justin Faye**.

Transactions immobilières en 2015 : tendance aux cessions de titres à la défaveur des cessions d'actifs

Les modalités de vente et d'acquisition d'un actif immobilier s'adaptent aux circonstances – risques, garanties, délais, fiscalité, coûts, etc. – inhérentes à chaque transaction, dont l'appréciation dépend du vendeur et de l'acquéreur, ainsi que de la force de leurs positions respectives de négociation.



Par **Antoine Mercier, associé, DLA Piper**

L'évolution législative joue un rôle déterminant également. A ce propos, il semble que l'année 2015 devrait connaître le renforcement de la proportion des acquisitions immobilières réalisées par voie de transfert de titres. En effet, les contraintes accrues liées à l'acquisition d'immeuble en direct engendrées par les lois ALUR et Pinel en 2014 combinées à l'assouplissement des règles fiscales de déductibilité de la dette pour le calcul des droits d'enregistrement exigibles pour les cessions de titres devraient en toute logique favoriser les acquisitions immobilières selon ces modalités.

Acquisition d'immeubles en direct et droit de préemption du locataire en vertu de la loi Pinel

L'article L.145-46-1 introduit dans le Code de commerce par la loi dite Pinel n° 2014-626 du 18 juin 2014 a instauré un droit de préemption légal au bénéfice du locataire d'un local commercial ou artisanal lorsque le propriétaire de ce dernier a l'intention d'en céder la pleine propriété. Ce droit de préemption du locataire s'applique à toute cession intervenue depuis le 18 décembre 2014.

Dans ces circonstances, le bailleur doit en informer le locataire par lettre recommandée avec demande d'avis de réception (ou remise en main propre contre récépissé) en indiquant, à peine de nullité, le prix et les conditions de la vente envisagée. Le locataire dispose alors d'un délai d'un mois à compter de la réception de cette notification pour se prononcer. Si le locataire accepte cette offre, il dispose à compter de la date d'envoi de sa réponse d'un délai de deux mois pour réaliser la vente. Ce délai est porté à quatre mois si le locataire indique dans sa réponse au bailleur son intention de recourir à un emprunt pour financer cette acquisition.

Les délais induits par le respect de ces dispositions d'ordre public sont la plupart du temps difficilement compatibles avec ceux d'une transaction immobilière, a fortiori pour les actifs mis en vente dans le cadre

d'un appel d'offres.

En outre, le dispositif sanctionne par la nullité de la purge de ce droit le non-respect d'un formalisme strict.

Enfin, le champ d'application de ce nouveau droit de préemption est encore incertain, notamment en cas de cession globale d'un immeuble comprenant un local commercial, mais également d'autres locaux. Avant que la jurisprudence ne soit amenée à trancher, ces incertitudes font peser sur les transactions de locaux commerciaux des aléas qui rendent leur transaction plus attrayante par la voie de cession de titres.

Acquisition d'immeubles en direct et droit de préemption urbain de la loi ALUR

La loi dite ALUR n° 2014-366 du 24 mars 2014 a affiché notamment comme objectif de permettre au titulaire du droit de préemption urbain d'être plus amplement informé de l'état du bien susceptible d'être préempté. Ce faisant, la loi a allongé substantiellement le délai nécessaire pour effectuer la purge du droit de préemption urbain.

Dorénavant, dans les deux mois de la réception de la déclaration d'intention d'aliéner (DIA), le titulaire du droit de préemption peut adresser au propriétaire une demande unique de renseignements complémentaires. Cette demande a pour effet de suspendre le délai de deux mois susvisé qui ne reprend que pour la durée restant à courir à compter de la réception des éléments demandés.

Si le délai restant à courir est inférieur à un mois, alors le titulaire dispose néanmoins d'un délai d'un mois pour se prononcer.

S'il faut noter que la liste limitative des éléments dont la communication peut être demandée a été précisée par décret – et qu'il est donc judicieux de joindre spontanément à la DIA – le délai de principe pour purger le droit de préemption urbain est désormais de quatre mois alors qu'il n'était jusqu'au 31 décembre 2014 que de deux mois.

Enfin, la loi ALUR permet également au titulaire du

droit de préemption de demander à visiter le bien mis en vente. Cette demande a pour effet de suspendre le délai de réponse à la DIA susvisé, qui reprend à l'issue de la visite ou du refus expresse ou tacite du propriétaire. Le défaut de réponse de ce dernier dans les huit jours de la réception de la notification écrite vaut refus tacite. En cas d'acceptation par le propriétaire, la visite doit s'effectuer dans les quinze jours de la notification de cette acceptation, à défaut de quoi le délai de réponse à la DIA reprend son cours automatiquement.

Le délai total de purge du droit de préemption urbain est ainsi susceptible d'être porté à quatre mois et trois semaines.

Afin de raccourcir ce délai, et puisque aucune sanction n'est prévue, les propriétaires de locaux mis en vente seront enclins à refuser de façon expresse, dès réception de la demande qui leur en aura été adressée par le titulaire du droit de préemption, toute visite desdits locaux.

Acquisition d'immeubles par voie d'acquisition de titres et fiscalité

En parallèle de ces facteurs d'allongement des délais pour la réalisation d'acquisition d'immeubles en direct, la loi de finances rectificative 2014 publiée le 30 décembre 2014 organise un retour à l'ancienne modalité de calcul de l'assiette des droits d'enregistrement sur titres de sociétés à prépondérance

immobilière (à savoir les modalités en vigueur avant le 1^{er} décembre 2012).

Les droits d'enregistrement au taux de 5 % sont dorénavant à nouveau calculés sur le prix de cession des titres (et non plus sur la valeur des actifs immobiliers et autres actifs de la société, réduite de la dette d'acquisition des actifs immobiliers) pour les cessions

La loi de finances rectificative 2014 organise un retour à l'ancienne modalité de calcul de l'assiette des droits d'enregistrement sur titres de sociétés à prépondérance immobilière.

intervenues depuis le 31 décembre 2014. Cela conduit à réduire considérablement le poids de la fiscalité liée à l'acquisition d'actifs par la voie d'acquisition de titres de société.

Par ailleurs, cette loi met fin à l'obligation de désigner un représentant fiscal pour les cessions

d'actifs immobiliers ou de sociétés à prépondérance immobilière par les résidents de l'Union européenne et de l'Espace économique européen.

Au vu de l'ensemble de ces paramètres, il est vraisemblable que, dès que les fondamentaux d'une transaction le permettront, notamment au vu des risques éventuels liés à l'activité passée et présente de la société cible et de ses autres actifs, les investisseurs immobiliers chercheront à réaliser leur acquisition par celle des titres de la société qui détient les actifs immobiliers.

Cette situation devrait favoriser les investisseurs opportunistes outillés pour réaliser de telles acquisitions, au détriment des investisseurs plus institutionnels, davantage réticents à assumer le risque éventuel du passé social des structures de détentions. ■

Option DROIT & AFFAIRES

Directeur de la publication :
Jean-Guillaume d'Ornano
01 53 63 55 55
Rédactrice en chef :
Ondine Delaunay Chambaud 01 53 63 55 61
ondine.delaunay@optionfinance.fr
Rédaction :
Florent Le Quintrec 01 53 63 55 73
florent.lequintrec@optionfinance.fr
Delphine Iweins
delphine.iweins@optionfinance.fr

Editeur & Responsable Commerciale:
Lucy Letellier 01 53 63 55 56
lucy.letellier@optionfinance.fr
Assistante : Sylvie Alinc 01 53 63 55 55
sylvie.alinc@optionfinance.fr
Conception graphique :
Florence Rougier 01 53 63 55 68
Maquettiste : Gilles Fonteny (55 69)
Secrétaire générale : Laurence Fontaine
01 53 63 55 54
Responsable des abonnements :
Magali Viette 01 53 63 55 58
magali.viette@optionfinance.fr

Administration, abonnements
Service abonnements :
10 rue pergolèse 75016 Paris
Tél 01 44 84 80 45 - Fax 01 53 63 55 60
optionfinance : abonnement@optionfinance.fr
Impression : Ambiance graphique - Hôtel d'Entreprises, rue Aristide Bergès, Local D1 - 17180 Périgny
N° de commission paritaire : 0117190179
N° ISSN : 2105-1909
Editeur : Option Droit & Affaires est édité par
Option Finance SAS au capital de 2 043 312 euros.
Siège social : 10 rue Pergolèse
75016 PARIS - RCS Paris B 342 256 327
Fondateur : François Fahys
Option Finance édite : Option Finance,
Option Finance à 18 heures,
Option Droit & Affaires, Funds, Family Finance,
AOF, Option Finance Expertise.

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

Le Conseil d'Etat modifie profondément l'économie du bail à construction

Le Conseil d'Etat rend une décision qui remet très fortement en cause l'avantage au plan fiscal du bail à construction.



Par **Richard Foissac**, avocat associé, CMS Bureau Francis Lefebvre

Dans une décision du 26 mars 2012 (n° 340883, 3e et 8e s.-s., Sté Casino Guichard-Perrachon: RJF 6/12 n° 563) le Conseil d'Etat avait censuré un arrêt de la cour administrative d'appel de Lyon du 15 avril 2010 au motif que la cour avait ajouté au texte de l'article 33 ter du CGI en considérant que le bénéfice de l'exonération d'imposition prévue par les dispositions du II de l'article 33 ter du CGI lorsque la durée du bail est au moins égale à trente ans était soumis non seulement à la condition de durée du bail à construction mentionnée par ce texte, mais aussi à la condition, non prévue, que les biens remis fussent comptabilisés à leur prix de revient.

Amenés à rejuger la même affaire, les hauts magistrats ont considéré dans une décision du 5 novembre 2014 (n° 366231, Sté Casino Guichard Perrachon) que l'entreprise qui se voit remettre les constructions édifiées par le preneur au terme d'un bail de trente ans est exonérée de toute imposition, mais dans la seule limite du prix de revient des constructions tel que figurant dans la comptabilité du preneur, sans que le bailleur soit tenu pour autant de comptabiliser les constructions remises pour une valeur égale au prix de revient des constructions. Mais les hauts magistrats ont considéré ensuite qu'en cas de comptabilisation des constructions pour la valeur vénale, l'entreprise est alors imposable pour la différence existant entre le prix de revient des constructions chez le locataire et la valeur vénale.

Cette dernière décision que certains pourraient considérer comme une confirmation indirecte de la décision du 26 mars 2012 précitée, vient considérablement modifier la compréhension que de nombreux praticiens avaient du régime fiscal du bail à construction et pourrait fortement remettre en question l'intérêt de recourir à cette formule pour les entreprises.

1. Caractéristiques générales du bail à construction

Le bail à construction est la convention par laquelle le preneur s'engage à titre principal à édifier des constructions sur le terrain du bailleur et à les conserver en bon état d'entretien pendant toute la durée du bail (CCH art. L. 251-1).

Les parties conviennent de leurs droits respectifs de propriété sur les constructions existantes et sur les

constructions édifiées. A défaut d'une telle convention, le bailleur en devient propriétaire en fin de bail et profite des améliorations (CCH art. L. 251-2).

En ce qui concerne le prix du bail, l'article L. 251-5 du CCH prévoit qu'il peut consister, en tout ou en partie, (i) soit dans la remise au bailleur d'immeubles ou fractions d'immeubles ou de titres donnant vocation à la propriété ou à la jouissance de tels immeubles, (ii) soit dans un loyer payable en espèces et dont le montant est révisable par périodes triennales.

Sauf exception, le bailleur perçoit ainsi en principe un dernier loyer consistant dans la remise des constructions édifiées sur son terrain par le locataire, au terme du bail dont la durée doit être comprise entre dix-huit et quatre-vingt-dix-neuf ans (CCH art. L. 251-1).

C'est le régime d'imposition de ce dernier loyer consistant en la remise des constructions au bailleur par le preneur qui distingue le bail à construction des autres baux pour lesquels des constructions ou aménagements sur sol d'autrui peuvent avoir été édifiés et reviennent au bailleur en fin de bail sans indemnité.

Lorsqu'il ne s'agit pas d'un bail à construction, le conseil d'Etat juge depuis une décision du 16 novembre 1981 (n° 16111, 7e et 9e s., RJF 1/82 n° 9) que l'accroissement de valeur vénale de l'immeuble, résultant des constructions et aménagements effectués par le locataire, constitue pour l'entreprise propriétaire un bénéfice de l'exercice en cours à la date à laquelle elle a recouvré la disposition de son immeuble.

En matière de bail à construction, des dispositions spécifiques, prévues au demeurant dans les règles régissant les revenus fonciers mais dont la jurisprudence a élargi l'application aux revenus des entreprises, dérogent aux principes dégagés par la jurisprudence précitée.

L'article 33 ter du CGI prévoit notamment que lorsque le prix du bail consiste, en tout ou partie, dans la remise d'immeubles ou de titres dans les conditions prévues au premier alinéa de l'article L. 251-5 du Code de la construction et de l'habitation, le bailleur peut demander que le revenu représenté par la valeur de ces biens calculée d'après le prix de revient soit réparti sur l'année ou l'exercice au cours duquel lesdits biens lui ont été attribués et les quatorze années ou exercices suivants; que ces

dispositions s'appliquent également aux constructions revenant sans indemnité au bailleur à l'expiration du bail; que la remise de ces constructions ne donne lieu à aucune imposition lorsque la durée du bail est au moins égale à trente ans; que lorsque la durée du bail est inférieure à trente ans, l'imposition est alors due sur une valeur réduite en fonction de la durée du bail dans des conditions fixées par décret. Les bailleurs, entreprises comme particuliers, qui dans le cadre d'un bail à construction recevaient ainsi au terme d'un bail de trente ans les constructions édifiées par le preneur, faisaient une application simple des dispositions de l'article 33 ter précité, à savoir qu'ils considéraient que la reprise des constructions n'engendrait aucune imposition.

2. Les conséquences de la décision

Le Conseil d'Etat, dans l'arrêt précité du 5 novembre 2014, remet en question cette analyse en confirmant que dans le cas de la remise au bailleur des constructions à l'expiration du bail à construction d'une durée au moins égale à trente ans, le bailleur ne peut prétendre au bénéfice de l'exonération d'imposition que dans la limite du prix de revient des constructions qui lui ont été remises, certes sans qu'y fasse obstacle la circonstance qu'il aurait comptabilisé ces constructions à leur valeur vénale, mais que dans ce cas, l'administration est alors fondée, conformément aux dispositions du 2 de l'article 38 du CGI, à réintégrer dans le bénéfice imposable, l'écart entre la valeur vénale et le prix de revient des constructions remises.

Cette analyse pose trois questions.

On peut tout d'abord se demander si elle est justifiée au regard du texte même de l'article 33 ter du CGI. Celui-ci mentionne certes «un revenu représenté par la valeur de ces biens calculée d'après le prix de revient» pour prévoir que la remise des constructions ne donne lieu à aucune imposition lorsque la durée du bail est au moins égale à trente ans. Mais le texte renvoie aux dispositions de l'article 2 sexies de l'annexe III au CGI qui indique que lorsque la durée d'un bail à construction est comprise entre dix-huit et trente ans, le revenu brut foncier correspondant à la valeur des constructions remises sans indemnité au bailleur en fin de bail est égal au prix de revient de ces constructions, sous déduction d'une décote égale à 8% par année de bail au-delà de la dix-huitième.

Comme on le voit, l'article 2 sexies mentionne un revenu brut correspondant à la valeur des constructions sans préciser que cette valeur correspondrait au prix de revient des constructions.

Par ailleurs, le fait que l'avantage correspondant à

la remise des constructions qui est imposable en tout ou partie lorsque la durée du bail n'atteint pas trente ans, soit calculé à partir du prix de revient des constructions pouvait être considéré comme une simple règle de détermination du revenu imposable du bailleur sans rapport nécessaire avec la méthode de comptabilisation des constructions dans son bilan.

Le fait que le Conseil d'Etat crée un fait générateur autonome d'imposition dans le mode de comptabilisation des constructions reçues (dans la mesure où l'écart entre valeur vénale et prix de revient est considéré comme une augmentation d'actif net imposable immédiatement en vertu de l'article 38.2 du CGI) ne va donc pas de soi et remet très fortement en cause l'avantage au plan fiscal du bail à construction.

Dit autrement, la position du Conseil d'Etat confère à la méthode de comptabilisation des constructions reçues une importance réelle puisqu'en cas de comptabilisation au prix de revient, le bailleur héritera d'une fiscalité différée (l'impôt étant reporté lors de la cession ultérieure du bien) alors qu'en cas de comptabilisation à la valeur réelle, c'est à une imposition immédiate de la plus-value qu'il s'exposera. Par ailleurs, quelle que soit la règle comptable applicable, même au terme d'une durée de trente ans, la fin d'un bail à construction est source d'imposition lourde pour le bailleur.

A ce titre, le Conseil d'Etat avait jugé dans une décision du 5 décembre 2005 (n° 263505, 3e et 8e s.-s., min. c/ Aubin) que lorsqu'une entreprise individuelle a donné en location son fonds de commerce ainsi que des terrains et bâtiments inscrits à son actif, en stipulant que les constructions édifiées par le locataire lui reviendraient gratuitement en fin de bail, elle est tenue de comptabiliser, au terme du bail, le supplément de loyer correspondant à la valeur vénale de l'addition de construction faite par le locataire, d'une part en créditant son compte de résultat, et d'autre part, en débitant l'un de ses comptes d'actif.

Au plan comptable enfin, la valeur de la construction en fin de bail (Bull. CNCC n° 121, mars 2001, EC 2000-57, p. 126 s.) résulte soit directement de sa valeur vénale en fin de bail telle qu'elle aurait pu être estimée au moment de la signature du bail, soit indirectement de la valeur de marché des loyers du terrain pendant la durée du bail. A défaut de pouvoir déterminer de telles valeurs, elle peut correspondre à sa valeur résiduelle en fin de bail estimée à la date de signature du bail, c'est-à-dire à son coût de construction minoré des amortissements qui auraient été constatés par le bailleur si l'immeuble avait été inscrit à son actif durant le bail. ■

Abonnez-vous au Service professionnel de veille concurrentielle et d'analyses dédié au Droit des Affaires

La Lettre



Le Magazine



Les rencontres d'experts



BULLETIN D'ABONNEMENT PRIVILÉGIÉ

A compléter et à retourner à : Service abonnements - 10 rue pergolèse 75016 Paris

Tél 01 53 63 55 58 - Fax 01 53 63 55 60 - email : abonnement@optionfinance.fr

J'accepte votre offre et vous demande d'enregistrer mon abonnement à **Option Droit & Affaires** au tarif de :

- Entreprise : 898 euros H.T./an**
- Cabinet de moins de 10 avocats : 1 098 euros H.T./an**
- Cabinet entre 10 et 50 avocats : 1 398 euros H.T./an**
- Cabinet ayant plus de 50 avocats : 1 698 euros H.T./an**

Mon abonnement comprend :

- la lettre hebdomadaire **Option Droit & Affaires** (46 numéros par an) que je recevrai chaque mercredi soir après 18h, consultable au sein de l'entreprise ou du cabinet sur le web, tablettes et smartphones
- les magazines de classements (5 par an)
- les suppléments «les rencontres d'experts» (7 par an)

Nous vous informons que les années suivantes votre abonnement sera reconduit pour un an par tacite reconduction sauf avis contraire de votre part par lettre recommandée deux mois avant la date d'échéance.

Je choisis le mode de règlement suivant : Chèque ci-joint à l'ordre d'Option Finance. Règlement à réception de facture.

M. Mme Mlle Nom Prénom

Fonction Société

Adresse Professionnelle Personnelle

..... Code postal | | | | | Ville Téléphone | | | | | | | | | |

Pour recevoir la lettre d'Option Droit & Affaires chaque mercredi soir, merci de nous indiquer une adresse email de contact de référence

Date et signature
(obligatoires)

* Pour l'étranger, frais de port en sus (consultez le service abonnements au 01 44 84 80 45).

Conformément à la Loi Informatique et Libertés du 06.01.78, vous disposez d'un droit d'accès aux données personnelles vous concernant. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés ou associations. Si vous ne le souhaitez pas, il vous suffit de nous écrire en nous indiquant vos nom, prénom, adresse, et si possible votre référence client.