



## Revenir à la réalité

L'environnement économique français de 2015 est étonnant. Globalement les entreprises vont plutôt bien, comme en témoignent leur cotation boursière, leurs résultats 2014, leurs innovations, leurs investissements en France et à l'étranger, etc.

Nonobstant cela notre taux de chômage atteint des sommets inégalés. Quid ? Pourquoi une belle période d'activité n'entraîne-t-elle pas une baisse du taux de chômage ?

A entendre des discours diamétralement opposés, la faute relève soit de ceux qui ne pensent qu'au profit et donc refuseraient toute embauche supplémentaire dans les entreprises, soit des chômeurs eux-mêmes qui refuseraient de revenir vraiment sur le marché du travail, protégés par leurs indemnités et leur « statut ».

Il va de soi que ces accusations extrêmes n'ont aucun sens, car elles ne correspondent pas à la réalité. Bien sûr que des abus existent, aussi bien avec des personnes ayant une fausse vision du profit qu'avec d'autres ne souhaitant pas travailler. Mais cela reste vraiment marginal.

Que nos lois et notre justice, dans un cadre contradictoire, empêchent et punissent les abus est une chance de notre civilisation.

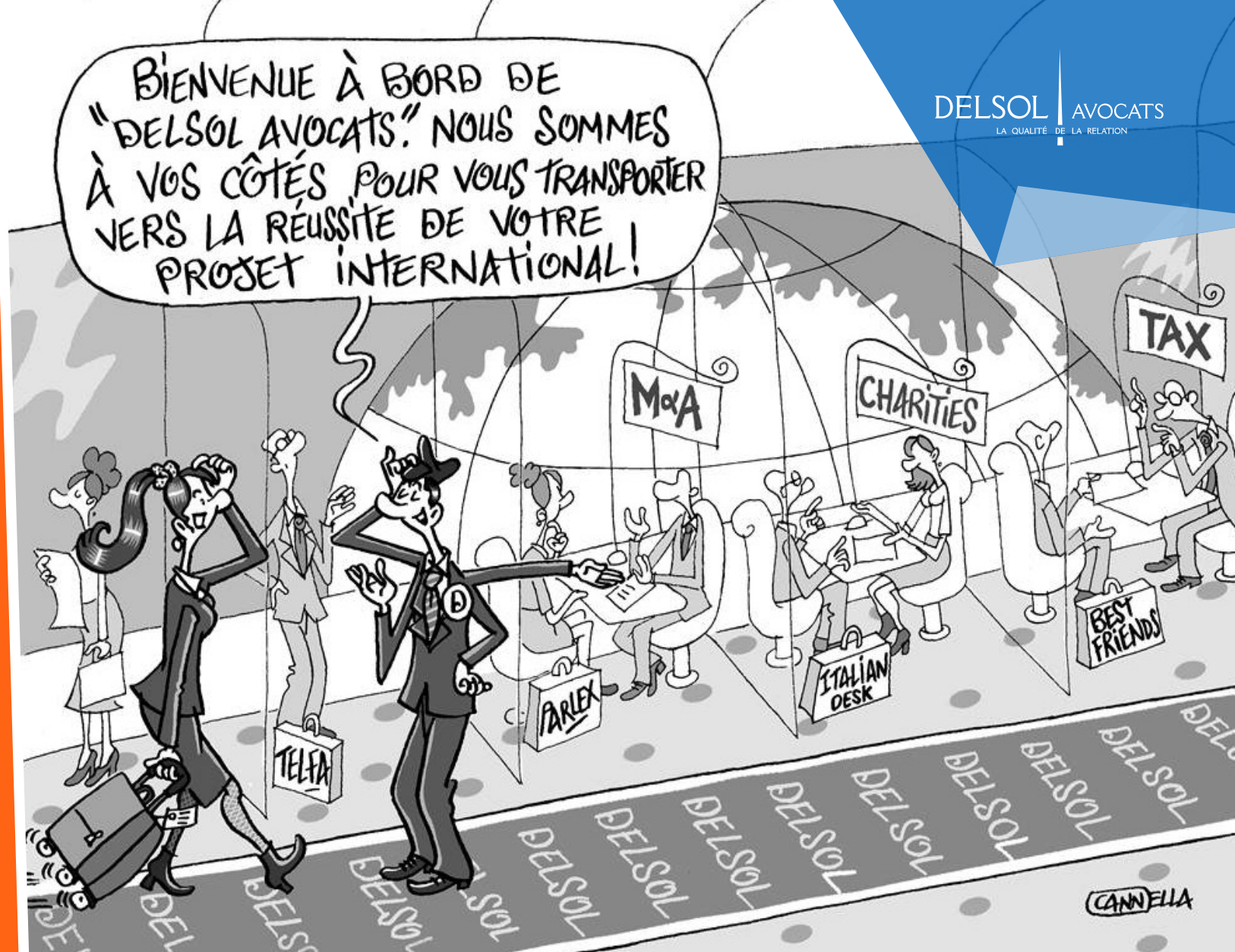
Il n'en demeure pas moins que le législateur va trop loin lorsqu'il considère les comportements abusifs comme s'ils étaient la règle. Dans cette posture de nature idéologique, car éloignée de la réalité des personnes et des biens, le législateur donne à la loi une place envahissante et contre-productive.

La loi Hamon en a été un bon exemple. Il est en effet vrai que certaines TPE ferment, faute de repreneur, et pourraient être transmises à leurs salariés. A ce titre, c'est une bonne idée de les prévenir avant un projet de cession. Résultat des courses : cette loi rend obligatoire de prévenir les salariés préalablement aux cessions des entreprises qui en comptent moins de 250, soit la quasi-totalité des entreprises françaises et, faute de cela, fait peser tout simplement une cause de nullité sur leurs cessions.

Le Gouvernement français, sorti de la réalité économique, a produit une loi sidérante. Elle contrevient à la liberté des cédants, par l'absence de confidentialité notamment. Elle complexifie et ralentit le transfert de la quasi-totalité des entreprises. Elle n'entraîne aucune acquisition par les salariés. CQFD.

La loi doit sortir des postures idéologiques pour traiter de la réalité des choses, sinon elle produit l'effet inverse de celui attendu. En tout état de cause, notre cabinet vous aide à confronter la réalité de vos activités aux textes légaux ou réglementaires.

**Amaury NARDONE**  
Président du Conseil d'administration



# DE LA RELATION

Journal d'information de DELSOL Avocats - N°12 - Juillet 2015

## « Think global, act local » : un challenge réussi pour DELSOL Avocats

Accompagner leurs clients dans leurs projets d'expansion à l'international constitue un véritable enjeu pour les cabinets d'avocats d'affaires, s'ils veulent offrir un accompagnement sûr, rapide et efficace malgré les spécificités locales, qu'elles soient d'ordre juridique ou culturel.

L'élément clé d'un accompagnement réussi réside dans une coordination parfaitement maîtrisée entre l'avocat français et son homologue étranger. En la matière, les praticiens savent bien que la seule connaissance de la langue étrangère - même à un très bon niveau - et des coordonnées d'un confrère sur place - même de très bonne réputation - ne suffit pas pour mettre en œuvre et sécuriser, par exemple, l'implantation durable d'une entreprise française dans un pays étranger ou la conclusion d'un contrat de réseau commercial sur plusieurs pays.

Pour leur part, les avocats du cabinet DELSOL Avocats consacrent environ 40% de leur activité à des opérations réalisées par leurs clients dans des contextes d'extranéité. Ils ont à cœur de leur recommander des correspondants locaux qu'ils connaissent personnellement, qui leur ressemblent en termes de méthodes de travail, de niveau d'honoraires et dont ils partagent les mêmes exigences de qualité technique, de proximité et d'efficacité.

C'est ainsi qu'outre un réseau informel

de correspondants étrangers (« Best friends ») rencontrés au gré de leurs travaux et de leurs missions à l'étranger, les avocats du cabinet DELSOL Avocats s'appuient également sur les membres de deux réseaux à part entière : PARLEX et TELFA.

Ainsi, DELSOL Avocats a rejoint PARLEX fin 2008 puis a intégré TELFA en 2013. Ces deux réseaux organisent plusieurs fois par an des séminaires et des groupes de travail qui permettent à leurs membres de bénéficier d'une approche transnationale des problématiques juridiques intéressant directement leurs clients dans tous les domaines du droit.

Le cabinet DELSOL Avocats se prépare à recevoir la réunion bi-annuelle du réseau TELFA à Paris en novembre 2015, tandis qu'il accueillera l'un des deux séminaires annuels du réseau PARLEX à Lyon au printemps 2016.

Les réseaux TELFA et PARLEX et les « Best friends », loin d'être redondants, s'avèrent très complémentaires en ce qu'ils permettent aux différents départements du cabinet d'accompagner leurs clients et de choisir le partenaire étranger le mieux adapté aux particularismes de leurs demandes.

« Outre notre capacité à accompagner nos clients dans différentes langues et notre savoir-faire en termes de coordination internationale, nous sommes fiers de nos réseaux et de nos « Best friends », qui nous permettent d'offrir un service global, respectueux du niveau de qualité

dont nous sommes toujours soucieux et conforme au positionnement pluridisciplinaire du cabinet. » commentent Anne IMBERT et Emmanuel KAEPPÉLIN, tous deux très actifs et impliqués dans la coordination et l'animation de chaque réseau.



THE PARLEX GROUP

**Anne IMBERT**  
Associée du département « Droit social - Protection sociale » et Présidente du réseau PARLEX



**Emmanuel KAEPPÉLIN**  
Associé du département « Droit des sociétés - Fusions-acquisitions » et membre du board du réseau TELFA



# Des avocats au service de leurs clients

## Un accompagnement transfrontalier et transversal



### Témoignage

Rémi WEIDENMANN,  
Directeur financier groupe  
de PSB INDUSTRIES



PSB INDUSTRIES, groupe industriel innovant dont le siège est à Annecy (74), est leader sur les métiers de l'emballage et de la chimie de spécialités.

« Dans le cadre de notre plan stratégique Ambition 2020, le groupe a engagé un processus d'acquisition en France et à l'étranger. PSB Industries a approché courant 2014 un groupe français comportant des filiales significatives en Pologne et au Mexique. Il était donc

stratégique pour nous de disposer de rapports d'audit d'acquisition dans les domaines légaux et sociaux tous dans un format identique et d'obtenir une bonne coordination entre les intervenants juridiques dans chaque pays afin de disposer de la réactivité nécessaire durant tout le processus.

Le cabinet DELSOL Avocats a su coordonner le projet afin d'émettre tous les rapports en anglais selon un format identique et dans le respect du calendrier demandé et nous a ensuite accompagnés dans tout le processus y compris les modalités post closing à l'étranger. Nous avons finalisé ainsi avec succès l'acquisition du groupe Plastibell le 10 mars 2015.

L'expertise de DELSOL Avocats nous a été également utile sur plusieurs autres projets en particulier aux Etats-Unis où le cabinet nous a notamment mis en relation avec le cabinet LECLAIR RYAN à New York et a assuré la bonne coordination entre les équipes. Emmanuel KAEPPÉLIN a coordonné les différentes missions, en collaboration avec Anne IMBERT pour l'audit social. Son expérience des transactions de ce type et de l'international a été jugée très utile par toutes nos équipes ».

## Organisations non lucratives

### Un savoir-faire qui s'exporte

Les organisations non lucratives, dont les missions ne s'arrêtent pas aux frontières, sont elles aussi demandeuses d'un accompagnement structuré tout en étant adapté à leur philosophie.

C'est dans ce cadre que les associés du département « Organisations non lucratives » conseillent de nombreuses organisations françaises dans leur développement à l'international, s'agissant de structures soit souhaitant s'implanter à l'étranger, soit ayant déjà ouvert des établissements.

A titre d'exemple, Xavier DELSOL accompagne la « Mission laïque française » (MLF). Cette association reconnue d'utilité publique est gestionnaire de plus de 120 établissements d'enseignements dans 45 pays, scolarisant en langue française (sur le principe « trois langues, deux cultures ») plus de 52 000 élèves dans le monde, hors France. Le cabinet DELSOL Avocats intervient donc depuis plusieurs années, sur de nombreux pays, européens ou non, afin de conseiller la MLF dans la gestion de ses établissements étrangers (création ou reprise d'écoles nouvelles ; relations avec l'Etat du lieu d'implantation ; questions juridiques, fiscales ou sociales ; gestion de crises ; contentieux locaux...).



Laurent BUTSTRAËN, Xavier DELSOL et Lionel DEVIC

Laurent BUTSTRAËN est également très impliqué dans l'accompagnement de ses clients français dans leurs actions à l'international. Il collabore depuis plusieurs années avec Solidarity Accor, le fonds de dotation du groupe Accor. Créé en 2013, Solidarity Accor, a pris le relais de la Fondation d'entreprise Accor créée en 2008, et se consacre à la formation et l'insertion sociale et professionnelle de populations en grande précarité et rupture de lien social. Ayant pour objectif de tisser du lien entre les cultures, ce fonds de dotation encourage et soutient tous les collaborateurs du groupe Accor dans leurs initiatives de solidarité au profit des ONG, collectivités ou entreprises à caractère social du pays dans lesquels ils résident. Ainsi, depuis sa création, le fonds a porté 212 projets, dans 41 pays et impliqué plus de 9500 collaborateurs. Laurent BUTSTRAËN intervient donc dans le processus de sélection des projets, afin d'en valider l'éligibilité à la déduction fiscale qui rentre dans le champ du mécénat.

Lionel DEVIC conseille de même régulièrement les organisations françaises dans le déploiement de leurs actions à l'étranger. En particulier, au plan fiscal, et à titre d'exemple, il a ainsi pu assister Entrepreneurs du Monde, la Fondation Valentin Hauy ou la Demeure Historique, soit pour la sécurisation de leurs collectes de dons à l'étranger, soit pour le déploiement de leurs activités financées par des dons d'origine française. Il accompagne aussi la mise en place des organismes porteurs de la RSE d'entreprises, comme le réseau Earth Talent du groupe Bolloré.

## Au-delà de la maîtrise de la langue, bien connaître la culture

Le point de vue d'Henri-Louis DELSOL, associé du département « Droit des sociétés – Fusions-acquisitions », avocat au Barreau de Paris et de New-York (USA).

Les clauses que nous négocions usuellement lors des opérations de fusions-acquisitions dérivent bien souvent des pratiques anglo-saxonnes et plus particulièrement nord-américaines.

Au-delà des différences entre notre droit civil et le régime de la common law, une bonne connaissance des usages permet d'optimiser les conditions de négociation d'une opération transatlantique et d'éviter toute incompréhension d'ordre culturel.

À titre illustratif, il est utile de savoir que :

- la plupart des opérations de rapprochement se font aux Etats-Unis soit sous la forme de cession d'actifs (« assets deals ») soit sous la forme de fusion (« merger »),
- la majorité des opérations américaines est structurée avec des



- clauses de complément de prix (« earn-out »),
- une très large proportion des opérations américaines intègre une clause MAC (« material adverse change ») qui permet à l'acquéreur de se rétracter en cas de survenance d'un événement significatif défavorable, entre la date de signature du contrat et la date de réalisation de l'opération,
  - les plafonds d'indemnisations au titre de la garantie d'actif et de passif sont généralement plus élevés en Europe, la plupart des garanties d'actif et de passif américaines prévoyant un plafond inférieur à 20% du prix de cession.

Henri-Louis DELSOL a conseillé en juin 2015 le groupe américain PERFECT COMMERCE sur le projet d'offre publique d'achat que ce dernier a déposé sur les actions de la société HUBWOO, cotée sur Euronext Paris.



Save the date

TELFA  
General Meeting  
Paris 20,21 November 2015



Fondé en 1989, TELFA est devenu l'un des plus gros réseaux européens de cabinets d'avocats indépendants regroupant près d'une trentaine de structures de taille conséquente et de 700 membres. TELFA affiche également une forte présence aux Etats-Unis, en Afrique Centrale et en Afrique de l'Est grâce à ses affiliations avec les réseaux USLAW et Africa Legal Network.

## Un réseau de « Best friends » solide et fidèle

Outre les réseaux plus institutionnels que sont TELFA et PARLEX, les avocats du cabinet DELSOL s'appuient sur un maillage de cabinets implantés à l'international avec lesquels ils ont construit des relations professionnelles de confiance, tout en partageant les mêmes exigences en termes de qualité de prestations. Ce réseau de « Best friends » est ainsi constitué d'avocats compétents dans tous les domaines du droit et implantés dans de nombreux pays tels que l'Allemagne, la Belgique, la Chine, l'Espagne, la Grande-Bretagne, l'Italie, le Mexique, les Pays-Bas, la Suisse et les USA.

## Italian Desk Une équipe transversales pour des interventions



Portée par Camille ROUSSET et Philippe DUMEZ, les deux associés qui en sont à l'initiative, l'équipe qui compose l'Italian Desk de DELSOL Avocats accompagne ses clients dans les différents domaines du droit des affaires qui concernent principalement le développement d'une entreprise en Italie et l'implantation de groupes ou sociétés italiennes en France. Camille ROUSSET, associée du département « Droit social – protection sociale » et Philippe DUMEZ, associé du département « Droit des sociétés – Fusions-acquisitions » sont entourés de Candice LOSADA et Aurélien PROVENÇAL en « Droit des

# pour les accompagner à l'international

## L'international : des actions au quotidien

**Stéphane PERRIN**  
Associé du département  
« Contentieux »  
Administrateur



Avec le support et le concours des réseaux TELFA et PARLEX, de ses « Best friends » ou des cabinets partenaires de l'Italian Desk, chaque associé de DELSOL Avocats est conduit à apporter son expertise dans le traitement de sujets comportant des aspects transfrontaliers, pour le compte de clients français ou étrangers, qu'il s'agisse d'acquisitions, de restructurations ou de la gestion de contentieux complexes. « *L'international est un sujet de réflexion permanent. Nous devons à nos clients d'être irréprochables dans le référencement de nos correspondants étrangers et dans la coordination de leur relation* », souligne Stéphane PERRIN, associé du département « Contentieux » et membre du Conseil d'administration désigné pour suivre le sujet. Le groupe de travail dédié à l'international se consacre à plusieurs thèmes de réflexion, dont 3 grands sujets :

- structurer les bases de données en interne afin que chacun ait accès aux informations et puisse sélectionner le confrère le plus approprié en fonction de la problématique posée par le client,
- entretenir nos relations avec les réseaux et nos confrères étrangers, en favorisant les échanges, les rencontres formelles et informelles dans un souci de maintien de la qualité du service,
- développer de nouveaux partenariats et ouvrir de nouveaux horizons de développement.

## THE PARLEX GROUP

Fondé en 1971 par 3 cabinets d'avocats d'affaires européens dont la volonté était de partager leurs bonnes pratiques en droit commercial, ce réseau comprend 23 membres titulaires pour la plupart européens et 4 membres associés (Etats-Unis, Chine, Israël et Malaisie). Composé de cabinets de taille intermédiaire, PARLEX s'étend à l'international avec l'arrivée prochaine de nouveaux membres au Brésil, au Canada, en Inde, Russie, et Roumanie.

## CEGID à la conquête de l'Ouest

Acteur majeur de la transformation numérique des entreprises, CEGID propose aux entreprises et au secteur Public des services Cloud et des logiciels de gestion. Le groupe vient d'acquérir JDS Solutions, éditeur de logiciels californien spécialisé dans la distribution de détail (retail), renforçant ainsi sa présence en Amérique du Nord.



**Patrick BERTRAND**, Directeur Général de CEGID et **Dan FRIEDMAN**, fondateur et dirigeant de JDS Solutions.

### Quels ont été vos principaux objectifs et enjeux dans cette opération d'acquisition ?

CEGID a la volonté d'accélérer son développement à l'international autour de son activité à destination du secteur du retail. Nous étions déjà implantés aux Etats-Unis sur la côte Est. Les objectifs de l'acquisition de JDS solutions étaient multiples : augmenter les équipes

CEGID sur ce territoire (nous passons de 10 à 40 collaborateurs), couvrir l'ensemble du territoire américain par une relation de proximité (JDS est implanté à San Diego) et renforcer notre base installée de clients dans le retail. L'enjeu principal est, bien sûr, de faire de CEGID Corp et JDS une même entité, pas simplement sur le plan juridique, mais opérationnel de façon à accélérer notre implantation dans ce pays à très gros potentiel dans ce secteur.

### Pourquoi avez-vous fait appel à DELSOL Avocats ?

Nous travaillons depuis longtemps avec DELSOL Avocats pour toutes nos opérations de M&A. L'intimité avec un cabinet est essentielle car elle permet au conseil de bien appréhender la stratégie de son client, sa façon de négocier, et les points de négociation qui constituent des éléments essentiels de préoccupation pour son client acquéreur. Entre la valeur et le prix, il y a la négociation. Le conseil juridique fait partie intégrante des acteurs de la négociation. Il n'est pas un simple apporteur de réponses techniques.

### Quelle a été l'intervention du cabinet ?

Le premier point a été la capacité de DELSOL Avocats à travailler en pleine collaboration avec son correspondant à NYC. L'efficacité de cette « triangulation » (DELSOL Avocats, Pepper Hamilton et CEGID) a été réelle : Pepper Hamilton pour sa contribution « US », DELSOL Avocats pour assurer le lien avec nos préoccupations de société cotée française et la dimension culturelle de CEGID sur ces opérations, et les équipes CEGID pour conduire le lead sur les négociations.

### En quoi son approche et les solutions apportées ont-elles correspondu à votre attente ?

La capacité à disposer d'un bon réseau de correspondants : compétence technique du correspondant, mais aussi profil des conseils US en phase avec la culture de CEGID.

## Être avocat au Barreau du Québec pour soutenir le développement des entreprises françaises en Amérique du Nord

*Le point de vue de Thomas ROCHE, associé du département « Sciences du vivant », avocat au Barreau de Lyon et du Québec (Canada).*

Depuis la conclusion en 2008 de l'Entente France-Québec de reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles (ARM), l'accès à la profession d'avocat au Québec par un avocat français, et inversement, a été grandement facilitée.

Si un avocat français souhaite appartenir au Barreau du Québec, c'est qu'il témoigne d'ores et déjà d'un intérêt pour le Québec et au-delà pour le Canada. À mon sens, il s'agit d'un aboutissement dans une démarche visant à accroître son implication dans le développement d'échanges commerciaux entre deux territoires. Cette double appartenance aux Barreaux de Lyon et du Québec (Section de Montréal), la connaissance des réseaux locaux et des structures de développement économiques françaises, québécoises et canadiennes facilitent l'accompagnement des entreprises françaises vers le Québec, le Canada et plus largement l'Amérique du Nord, dont le Québec est une porte d'entrée naturelle.

Cette implication s'est d'ailleurs illustrée par l'organisation à Lyon en décembre 2014, en partenariat avec l'Ambassade du Canada et des partenaires québécois, d'un « Atelier Canada » au cours d'un déjeuner qui a réuni une vingtaine d'entreprises du secteur des sciences du vivant intéressées par le marché canadien et au-delà, par le marché américain.



**Camille ROUSSET et Philippe DUMEZ**

sociétés – Fusions-acquisitions », Delphine BRETAGNOLLE en « Droit social – protection sociale », Fabio BONAGLIA et Eleonora BUFALINI en « Droit immobilier » et Gaëlle RUSSO en « Organisations non lucratives ». Les compétences ainsi rassemblées leur permettent d'intervenir en complémentarité sur des problématiques de concurrence, de distribution, d'acquisitions ou de statuts des dirigeants ou encore de règlement des conflits, et d'une manière générale sur toute problématique juridique et fiscale liée aux projets de développement, réorganisation ou restructuration des entreprises.

L'Italian Desk collabore avec une quinzaine de cabinets implantés

dans le nord de l'Italie (Milan et Turin principalement mais aussi Bologne, Rome, Trévise, Venise notamment). Son approche à la fois transverse et globale est un véritable atout, renforcée par l'excellente connaissance du droit des affaires italien et la maîtrise de la langue par l'ensemble de l'équipe.

L'efficacité de leurs interventions réside également dans la qualité des relations entretenues avec leurs correspondants, Camille ROUSSET et Philippe DUMEZ organisent tous les ans, depuis plus d'une quinzaine d'années, une conférence à Lyon pour rassembler leurs partenaires. La prochaine édition aura lieu en septembre et réunira non seulement leurs homologues italiens, mais également un certain nombre de clients concernés par la thématique qui sera abordée et qui portera cette année sur la réglementation des contrats de chantier dans le contexte des relations européennes et internationales, avec un éclairage spécifique sur les contraintes propres au droit du travail.

L'équipe a tissé des liens forts avec les établissements consulaires incontournables basés à Lyon que sont essentiellement la Chambre de commerce italienne, dont Philippe DUMEZ est administrateur, et le Consulat d'Italie. L'Italian Desk bénéficie d'un très bon référencement auprès de ces structures et d'une très bonne réputation sur la place, ce qui l'amène à intervenir auprès de nombreuses ETI de la région dans leurs projets transfrontaliers.

# Pour faire connaissance

## Nomination de deux nouveaux associés

1<sup>er</sup> janvier 2015 : Alexis CHABERT à Lyon au sein du département « Contentieux » et Henri-Louis DELSOL à Paris au sein du département « Droit des sociétés – Fusions-acquisitions » deviennent associés du cabinet. Ces deux nominations confirment la dynamique de développement de DELSOL Avocats et renforcent son positionnement à la fois lyonnais et parisien.

### Contentieux

## Nomination de Alexis CHABERT à Lyon



Alexis CHABERT (36 ans) est diplômé de l'Université Lyon III où il a obtenu une maîtrise de droit des affaires et un DESS de droit communautaire des affaires. Il intègre en 2007 le bureau lyonnais de DELSOL Avocats. Avocat of counsel du département « Contentieux » depuis 2012, Alexis CHABERT collabore également étroitement avec le département « Droit des sociétés – Fusions-acquisitions » du cabinet. Spécialiste des procédures judiciaires appliquées au contentieux commercial, Alexis CHABERT a développé une solide expérience en matière de conflits entre associés, responsabilité des chefs d'entreprise, concurrence déloyale, livraison conforme, matériels viciés, etc. Il intervient également en droit pénal des affaires pour assister les dirigeants victimes d'agissements délictueux (escroquerie, abus de confiance, faux et usage de faux, etc.) ou pour les défendre à titre personnel pour des infractions financières complexes. Alexis CHABERT est également président de la commission « Exercice du droit » du Barreau de Lyon.

### Droit des sociétés – Fusions-acquisitions

## Nomination de Henri-Louis DELSOL à Paris



Âgé de 34 ans, Henri-Louis DELSOL est diplômé d'une maîtrise en droit des affaires obtenue à l'Université Lyon III, et d'un DESS-DJCE en droit des affaires internationales de l'Université d'Aix-Marseille 3. Il est également titulaire d'un LL.M en droit des affaires, obtenu à Georgetown University (Washington D.C, Etats-Unis). Il intègre DELSOL Avocats en 2010 à Paris au sein du département « Droit des sociétés -Fusions-acquisitions » dont il est of counsel depuis 2013. Avocat aux barreaux de Paris et de New-York, il a développé une pratique reconnue en matière de fusions-acquisitions, de restructurations, d'opérations boursières et de levées de fonds. Il intervient par ailleurs sur des opérations transfrontalières, notamment transatlantiques, pour le compte d'entreprises françaises s'implantant aux Etats-Unis ainsi que pour des entreprises américaines investissant en Europe. Henri-Louis DELSOL anime également des séminaires (EFE et LexisNexis) auprès de juristes sur le thème des garanties d'actif et de passif et des pactes d'actionnaires.

## DELSOL Avocats partenaire de la 9<sup>e</sup> édition du prix de l'esprit d'entreprendre

Organisée par le magazine Acteurs de l'Economie, La Tribune et l'Université Lyon III, la 9<sup>e</sup> édition du Prix de l'esprit d'entreprendre s'est déroulée le 18 mai dernier. Le dîner de gala au cours duquel ont été remis les prix était présidé par Pascal PICQ, paléontologue titulaire de la chaire ad'hoc au Collège de France, et a rassemblé plus de 200 personnalités du monde économique de la région Rhône-Alpes dans le cadre très contemporain du Musée des Confluences de Lyon.

Cette initiative qui rejoint les convictions profondes du cabinet est dédiée aux entrepreneurs, hommes et femmes, qu'ils soient dirigeants d'associations, chefs d'entreprises ou chercheurs, travaillant seuls ou collectivement, quelque soit leur domaine d'activité. 11 réalisations entrepreneuriales ont été distinguées ce soir-là, dont celle de Laurent et Olivier de LA CLERGERIE, dirigeants de la société LDLC.com (e-commerce de matériel informatique), à qui le cabinet a remis l'un des prix, mettant ainsi en valeur leur exemplarité.

### « Hommes et femmes libres, soyez entrepreneurs ! »



Crédit photographie © Laurent CERINO/Acteurs de l'économie.

## La presse en parle...

Frédéric SUBRA, associé du département « Droit fiscal » a été interviewé par Tribune de Lyon dans un article paru le 4 juin sur le thème « Quel sort pour une entreprise familiale en cas de divorce ? ».



Jean-Baptiste AUTRIC, collaborateur du cabinet s'est exprimé dans le magazine Juris associations de juin à propos de la taxation au titre des droits de mutation à titre gratuit.

Jean-Philippe DELSOL, associé du département « Droit des sociétés – Fusions-acquisitions » a rédigé une tribune pour le journal Les Echos du 18 mai à propos de l'éventuelle création d'une fiscalité spécifique aux acteurs du numérique.

Anne IMBERT, associée du département « Droit social – Protection sociale » a analysé, dans une chronique parue le 5 mai sur le site chefdentreprise.com un projet de loi visant à interdire le vapotage sur le lieu de travail.



Laurent BUTSTRAËN, associé du département « Organisations non lucratives » s'est exprimé en mai dans Patrimoine Magazine à propos des avantages fiscaux que présentent les placements au sein d'une SCPI pour les associations et congrégations.

Xavier DELSOL, associé du département « Organisation non lucratives » a été interrogé par le magazine Tribune de Lyon du 29 avril sur la question « Pourquoi décider de lancer une fondation ».

### Les petits-déjeuners du cabinet

Henri-Louis DELSOL, associé du département « Droit des Sociétés – Fusions-acquisitions » a organisé le 5 mars à Paris un petit-déjeuner sur la problématique des pactes d'actionnaires.

Benoît BOUSSIER, Mathieu LE TACON, Nathalie PEYRON, associés des départements « Droit fiscal » et « Droit immobilier » ont organisé un petit-déjeuner - débat sur le thème des aspects immobiliers des lois de finances le 12 février à Paris.

Camille ROUSSET, associée du département « Droit social – Protection sociale » a organisé le 20 janvier à Lyon une présentation-débat autour de l'actualité légale et jurisprudentielle 2014.

Frédéric SUBRA et Mathieu LE TACON, avocats associés du département « Droit fiscal », Laure GAY-BELLILE, avocat of counsel du même département et Diane LASKE, ont organisé le 13 janvier à Paris et le 15 janvier à Lyon un petit-déjeuner – débat sur le thème « Lois de finances 2015 : Principales mesures commentées ».

## Les fondations actionnaires

Publication de la première étude européenne, co-pilotée par le cabinet DELSOL Avocats

Xavier DELSOL, associé du département « Organisations non lucratives » a présenté le 31 mars dernier, dans le cadre des Assises de la Philanthropie, la première étude européenne sur les fondations actionnaires. Celle-ci réalisée par PROPHIL, en collaboration avec DELSOL Avocats, la Chaire Philanthropie de l'ESSEC, et avec le soutien de MAZARS, est un premier tour d'horizon européen (France, Danemark, Suisse et Allemagne en priorité) des fondations actionnaires, un mode de gouvernance à double vocation économique et philanthropique, qui devrait inspirer la France.



Xavier DELSOL, associé du département « Organisations non lucratives »



DE LA RELATION #12  
Juillet 2015

Directeur de publication  
Amaury NARDONE

PARIS

4 bis, rue du Colonel Moll  
75017 PARIS

Téléphone : 33 (0)1 53 70 69 69  
Télécopieur : 33 (0)1 53 70 69 60

LYON

12, quai André Lassagne  
69001 LYON

Téléphone : 33 (0)4 72 10 20 30  
Télécopieur : 33 (0)4 72 10 20 31

Pour plus d'informations :

[www.delsolavocats.com](http://www.delsolavocats.com)