

Option DROIT & AFFAIRES

L'ÉVÉNEMENT

KBRC & Associés et Oratio Avocats s'associent à Paris

Les deux cabinets d'avocats d'affaires s'associent avec pour ambition la création de synergies, l'optimisation de leurs expertises respectives et la consolidation de leur développement international. Pour y parvenir, Oratio Avocats et KBRC & Associés tablent sur des valeurs et une vision qu'ils ont en commun : «Il ne s'agit pas seulement d'additionner des chiffres d'affaires et de la rentabilité, mais de croiser des équipes et de mettre en commun des compétences afin de consolider les liens juridiques et économiques entre nos structures pour une meilleure performance globale», détaille Gilles Camphort, associé chez Oratio. Fondé en 1970 à l'initiative du groupe Strego, le cabinet, implanté principalement dans le Grand Ouest, plaide pour une évolution «polyprofessionnelle» du marché. Une vision partagée par KBRC & Associés : non seulement Denis Raynal, associé de KBRC, est le président national de l'ACE (Avocat conseil d'entreprise), mais le cabinet est, en outre, très impliqué dans les différents arcanes de la profession, au sein notamment du CNB (Conseil national des barreaux) ou encore auprès des notaires. Un intérêt commun qui permettra de solidifier les bases de leur association, mais aussi la volonté collective de se développer tant régionalement qu'internationalement. Un levier pour KBRC, implanté à Paris mais pas en région, et pour Oratio, dont les solides ramifications dans le Grand Ouest cherchent à s'étendre à Paris, où il est déjà présent depuis sept ans, et ailleurs. «La présence forte de Strego à Paris et notre adhésion au réseau Baker Tilly International, ainsi que

les attentes des clients à l'international, nous obligent à structurer et développer davantage notre implantation parisienne, explique Gilles Camphort. Nous sommes donc convaincus du bien-fondé d'un rapprochement avec des confrères parisiens porteurs de la culture parisienne, assez différente de celle que nous avons en région.» De son côté, KBRC avait, depuis la disparition de son fondateur en 2006, initié un nouveau tournant en affinant davantage ses prestations et ses expertises. «Aujourd'hui, nous voulons nous hisser au niveau supérieur», affirme Denis Raynal. Concrètement, les équipes des deux cabinets parisiens conserveront leurs localisations respectives : KBRC est installé rue Royale, et Oratio emménagera dans les locaux de son partenaire historique rue Monceau très prochainement. A terme, KBRC & Associés sera progressivement intégré à Oratio Avocats, selon un calendrier défini, permettant in fine, d'adosser les deux noms l'un à l'autre. Les équipes des deux cabinets, qui comptent ensemble 75 avocats en France et 15 à Paris, ont, elles, déjà initié la communication : «La collaboration s'est faite naturellement, nous croisons déjà nos équipes et traitons ensemble des dossiers pointus au plan opérationnel», précise Denis Raynal. Les pôles droit des technologies avancées et droit fiscal devraient être consolidés, notamment sur les problématiques relatives aux prix de transfert et à la fiscalité internationale. «De toute évidence, la graine prend», se réjouissent-ils d'une seule voix. ■

Marie-Stephanie Servos

AU SOMMAIRE

Communauté

Le Brexit, une aubaine pour la place financière de Paris
Carnet p.2-4

Affaires

Total s'offre la start-up G2mobility p.5
Le conseil de G2mobility : Fabrice Veverka, associé chez Viguié
Schmidt & Associés p.5
Deals p.6-7

Analyses

Opération de restructuration et droits des créanciers : précision
sur le régime de l'opposition à une transmission universelle du
patrimoine p.8-9
Qualification fiscale des LLC américaines en France : point sur la
jurisprudence française récente p.10-11

LE DEAL DE LA SEMAINE

Total s'offre la start-up G2mobility

Total accélère le développement de ses activités autour de la recharge de véhicules électriques. Après les acquisitions de PitPoint en Europe en 2017 et de 25 % de Clean Energy aux USA, qui lui ont permis d'accélérer dans le gaz naturel pour véhicules, le géant de l'énergie vient de finaliser l'acquisition de G2mobility, spécialiste des solutions de recharge de véhicules électriques. Total rachète, pour un montant non communiqué, les titres des trois fondateurs, Pierre Clasquin, Lionel Causse et Martial Diaz, et des actionnaires minoritaires Bpifrance et Nexans. Ce dernier était entré à hauteur de 5 % lors du troisième tour de la jeune pousse yvelinoise de 2,7 millions d'euros début 2016 et s'était renforcé l'année dernière lors d'une transaction secondaire, s'offrant la participation d'Innovacom, entré dès 2013 avec le fonds CDC Climat de Bpifrance. En trois tours, G2mobility avait levé près de 6 millions d'euros.

Avec plus de 25 % du marché des bornes installées par les collectivités publiques, et un chiffre d'affaires en croissance de plus de 50 % l'année dernière, la start-up apporte une compétence nouvelle

à Total. Pionnier de son secteur depuis 2009, G2mobility développe et commercialise une solution de recharge complète et ouverte : des bornes connectées, opérées par une plateforme permettant de les piloter à distance, de proposer des services, notamment de gestion intelligente de l'énergie. Afin de contribuer à l'accélération du développement des infrastructures dédiées aux véhicules électriques, Total et Nexans ont en parallèle signé un accord de partenariat qui permettra à Total de bénéficier des capacités de production et du savoir-faire industriel de Nexans et à ce dernier de s'appuyer sur l'avance technologique de G2mobility, ainsi que sur la palette d'offres de Total. Le cabinet **Viguié Schmidt & Associés** conseillait G2mobility et ses actionnaires avec **Fabrice Veverka** et **François Bourrier-Soifer**, associés, **Quentin Bertrand** sur les aspects M&A/corporate, et **Christel Alberti**, associée, ainsi que **Maxence Dubois** sur les aspects fiscaux. Total était conseillé par le cabinet **Dentons** avec **Guillaume Panuel**, associé, **Cécile Bayle** et **Alexis Carlevan** en M&A/corporate, **Fabrice Korenbeusser** sur les aspects fiscaux et **Leila Hubeaut**, associée, en énergie.

Le conseil de G2mobility : Fabrice Veverka, associé chez Viguié Schmidt & Associés

Dans quel contexte s'inscrit cette opération ?

Il n'échappe à personne que les activités liées au développement du véhicule électrique sont sous le feu des projecteurs depuis quelques années, dans le contexte de la mise en œuvre de la transition énergétique. Le mouvement s'est accéléré plus récemment avec l'augmentation du parc de véhicules électriques de manière exponentielle et l'intérêt des grands industriels pour cette chaîne de valeur. Nous assistons à un mouvement de consolidation rapide qui devrait se poursuivre dans les douze à vingt-quatre prochains mois. Dans un secteur à forte intensité capitalistique, il est crucial pour les start-up détenant une technologie innovante de profiter de cette fenêtre de tir pour intégrer le giron d'un industriel capable de leur donner les moyens d'atteindre rapidement les prochains paliers de développement.

G2mobility a développé un savoir-faire assez unique sur la partie software des solutions de recharge pour véhicules électriques. Ce qui lui a valu l'intérêt de Total, qui s'est avéré le «repreneur idéal» avec une offre qui ne se refuse pas, et des perspectives de développement qui lui permettent à la fois de continuer à innover en toute autonomie et de bénéficier de l'expertise du géant de l'énergie, qui se déploie de manière tout à fait conséquente sur les énergies «décarbonnées».

Nexans, qui avait investi dans le capital de la start-up

depuis 2016, n'était-il pas plus légitime pour être le repreneur idéal ?

Certes, la spécificité de G2mobility est qu'elle avait déjà un corporate comme actionnaire minoritaire de référence. Nexans, qui a participé à son troisième tour en 2016, s'était encore renforcé l'année dernière en devenant un minoritaire significatif avec près du tiers du capital. Le projet porté par Total s'est cependant avéré le plus convaincant pour toutes les parties prenantes, y compris pour Nexans, qui maintiendra – et étendra – des liens avec G2mobility grâce à un accord de partenariat industriel conclu avec Total à l'occasion de la réalisation de cette opération.

Quelles ont été les particularités juridiques de cette opération ?

Au-delà de la mécanique contractuelle qu'il a fallu mettre en place très rapidement dans un contexte de process non intermédié, il n'y a pas eu de vraies difficultés techniques à surmonter. La principale spécificité juridique de cette opération réside surtout dans le fait qu'il n'y ait pas de garantie de passif, ce qui est finalement relativement rare dans le cas d'une cession à un acquéreur industriel dans un contexte comme celui-ci. La transaction comprend un complément de prix assis sur des déclarations effectuées par les dirigeants, qui sera payé à la fin de la période d'earn-out en fonction de l'exactitude ou non de ces déclarations. Cette modalité permet de traiter tous les actionnaires pari passu, malgré l'hétérogénéité de leurs profils. ■

Propos recueillis par Houda El Boudrari

