

# direction juridique



## LA PERSONNALITÉ DE LA SEMAINE

**BRAD SMITH, DIRECTEUR JURIDIQUE, MICROSOFT**

**P**our Microsoft et son directeur juridique, Brad Smith, la ligne d'arrivée n'est plus très loin. Après avoir attaché l'accord des autorités de la concurrence américaine, brésilienne et canadienne, le patron des services juridiques du géant de l'informatique vient de présenter son projet d'acquisition de LinkedIn devant la Commission européenne. Confiant, il prévoit d'obtenir son feu vert « d'ici à la fin de l'année ». ■

### RDV

**AU JOURD'HUI ET DEMAIN**  
au « In-House Counsel World Summit » organisé à la Maison de la chimie. Près de 500 directeurs juridiques y sont présents pour échanger des bonnes pratiques.

# Quand les data rooms passent au virtuel

**NUMÉRIQUE //**  
Les opérations de « due diligence » et de fusions et acquisitions empruntent désormais la voie électronique. Ces data rooms virtuelles soulèvent néanmoins des enjeux de sécurité et de protection juridique des données échangées.



Delphine Iweins

**F**ini les longues heures de négociations, enfermé dans une pièce à accès sécurisé. Accessibles par tous les acteurs de l'opération, sept jours sur sept, vingt-quatre heures sur vingt-quatre, les data rooms électroniques présentent de nombreux avantages pour les entreprises. « Cette solution est très pratique. Elle permet notamment de faire abstraction de la dispersion géographique des candidats acheteurs et de leurs conseils, et d'effectuer plus efficacement les mises à jour de la data room », explique Didier Penot, directeur juridique M&A de Total. La bonne indexation des données facilite la recherche par mots-clés et grâce à un outil de questions-réponses, les négociations se font plus rapidement. Pour Chantal Lasserre, sales director France Belgique et Afrique du Nord d'Imprima, de parleurs nombreuses fonctions, ces data rooms sont « perçues comme un outil d'aide à la décision », offrant « une gestion efficace des échanges de données et un suivi stratégique du deal ».

**Mieux anticiper la réflexion de l'acquéreur**  
Ce nouveau format d'échange bouleverse effectivement la donne des négociations. « L'arborescence spécifique de chaque data room dit quelque

chose de la cible, de ses activités et des points de risque que le vendeur a voulu divulguer ou au contraire minimiser », développe François d'Hautefeuille, vice-président Legal and M&A de Bureau Veritas. Contrairement aux réunions physiques, le suivi en temps réel des documents et des échanges donne un plus grand nombre d'éléments sur l'opération. « Avec les data rooms virtuelles, l'acquéreur dévoile de facto une partie de son travail de réflexion sur l'analyse de la cible au vendeur », ajoute-t-il. Un avantage, selon Didier Penot, pour qui « la traçabilité des dates et fréquences de consultations des documents mis en ligne permet aussi d'identifier, avant une séance de discussion avec tel ou tel acheteur potentiel, les informations qui peuvent susciter intérêt, problème ou éventuel point fort de négociation ». Les directeurs juridiques et leurs conseils peuvent ainsi pleinement se concentrer sur le sujet même du deal.

**Priorité à la confidentialité**  
Une fois les documents numérisés, le prestataire les trie selon leur niveau de confidentialité. La sécurisation des données commence dès cette étape. « Même si, de notre côté, l'outil est ultrasécurisé, l'utilisateur n'est pas un technicien. Les solutions de gestion des degrés de confidentialité doivent être très ergonomiques », remarque Alexandre Grellier, président et

cofondateur de Drooms. Chaque utilisateur se voit donc attribuer un niveau d'accréditation en fonction de son implication dans l'opération. « Toutes les données échangées, transmises et stockées doivent être cryptées. Une double sécurité (mot de passe et code PIN) pour accéder à la data room peut être prévue. Enfin, afin d'éviter les copies d'écran, en plus d'accords de confidentialité préalables, un filigrane dynamique sur l'ensemble des documents peut être mis en place », recommande-t-il. De plus, lors du choix de son prestataire de data room virtuelle, l'entreprise doit veiller à ce que les serveurs soient hébergés en Europe. Il est aussi vivement conseillé que le fournisseur n'ait aucun lien avec les Etats-Unis et le Royaume-Uni du fait de la procédure de discovery. Autant de précautions de sécurité auxquelles les data rooms physiques ne sont pas soumises. Une pièce dédiée au siège de l'entreprise, sans photocopieuse ni téléphone portable, reste une solution fiable et à moindre risque.

**À NOTER**  
Procédure de common law, la discovery impose aux entreprises locales et étrangères ayant des relations commerciales avec les Etats-Unis de produire tous les documents liés à un litige.

# Des femmes juristes accèdent au board

**CARRIÈRE //**  
Pas à pas, les directrices juridiques et les avocates de renom se font une place au sein des conseils d'administration français.

Vincent Bouquet  
vbouquet@lesechos.fr

Ce n'est pas encore un raz de marée mais un mouvement qui, depuis un ou deux ans, commence à émerger. A l'instar de l'ancienne bâtonnière de Paris, Dominique de La Garandrie, chez Renault, l'ex-ministre Noëlle Lenoir chez Valeo ou l'ancienne directrice juridique d'Essilor, Carole Xueref, chez Eiffage, les femmes juristes ou les avocates de renom se fraient progressivement un chemin jusqu'aux conseils d'administration français. « Or, c'était loin d'être le cas auparavant, assure le chasseur de têtes Emeric Lepoutre. Depuis de nombreuses années, et nonobstant la loi Copé-Zimmerman [qui fixe un quota de 40 % de femmes dans les boards du SBF 120 d'ici à janvier 2017, NDLR], les profils les plus recherchés sont des

femmes avec une dimension de directrice générale et à envergure internationale, pas des juristes. Jusqu'ici, ils étaient vus comme des fonctionnels, et non comme des exécutifs. »

**Elargir le champ des expertises**  
Une conception du directeur juridique très franco-française qui diffère fort de celle des pays anglo-saxons où le « General Counsel » – qui a depuis longtemps trouvé toute sa place – dispose d'une parole de poids dans les comités exécutifs et les conseils d'administration des entreprises. « Aujourd'hui, la gestion des risques, la compliance et les questions éthiques deviennent des enjeux de plus en plus importants dans les sociétés françaises, fait remarquer la directrice juridique de Vallourec et présidente de l'Association française des juristes d'entreprise, Stéphanie Fougou. A cet égard, les directeurs et directrices

juridiques, qui participent désormais pleinement à l'élaboration de la stratégie de l'entreprise, sont les mieux positionnés sur ces thématiques devenues progressivement incontournables dans les conseils d'administration. » Dès lors, pour élargir le champ des expertises autour de la table du conseil, les groupes changent leur fusil d'épaule et « là où il m'était dit "pas de juristes", j'en accepte aujourd'hui d'envisager des profils "de juristes ou d'avocates éminentes" », conclut Emeric Lepoutre.

**À NOTER**  
Selon une estimation du cabinet Russell Reynolds, les conseils d'administration du SBF 120 doivent encore recruter 91 femmes pour atteindre, l'an prochain, le seuil légal de 40 %.

## AU NOM DE LA LOI



**OLIVIER DIAZ**  
Avocat associé au cabinet Skadden Arps et expert du Club des Juristes

## Profit warnings : revenons à la raison

**L**es mois derniers ont vu se lever aux Etats-Unis un vent de révolte contre la dictature du court-termisme, pour appeler à privilégier la création de valeur à long terme. En témoignent la lettre de Larry Fink, CEO de BlackRock, aux principales sociétés cotées américaines, et l'initiative de grands dirigeants, dont Warren Buffett et Jamie Dimon, de publier des principes de bonne gouvernance. Ces deux initiatives stigmatisent l'hystérie qui entoure la comparaison entre les prévisions intermédiaires des sociétés (« guidances ») ou celles des analystes, et la réalité des chiffres. Ils appellent à la disparition progressive des « guidances » trimestrielles qui leur paraît favoriser le court-termisme néfaste au financement efficace de l'économie. Dans le discours, les autorités européennes ont été précurseur : le commissaire européen Michel Barnier s'est déclaré préoccupé dès avril 2014 par le court-termisme « qui nuit aux sociétés européennes et à notre économie ». Pourtant, nos règles en matière d'information financière, et leurs dernières évolutions, le favorisent. Ainsi, les sociétés ayant communiqué sur des prévisions doivent, au risque de lourdes sanctions (les affaires Faurecia, Air France ou Faiveley), informer immédiatement sur un risque de décalage, sans attendre la prochaine communication périodique de résultats, alors même qu'elles ne disposeraient pas encore des chiffres définitifs et ne seraient pas en mesure d'arrêter des mesures correctives, au risque d'une information imprécise et parcellaire. A présent, l'AMF prévoit, dans le projet de modification de sa doctrine sur les profit warnings, qu'une communication immédiate serait requise d'un émetteur coté n'ayant publié aucune prévision, si les résultats attendus devaient dévier de ceux anticipés par les analystes. Même les sociétés ayant décidé de se soustraire au jeu des prévisions y seraient donc contraintes, dans la précipitation, si elles avaient la malchance d'être suivies par des analystes dans l'erreur.

Aux Etats-Unis, la « guidance », quand bien même elle ne se révélerait plus à jour, n'a pas à faire l'objet d'un correctif public avant la prochaine échéance normale de communication financière, si la société a gardé l'information confidentielle. Pourquoi cette règle de bon sens ne profite-t-elle pas aux entreprises françaises ? Nos règles rendent la communication financière des entreprises périlleuse, les exposent ainsi que leurs dirigeants à de lourdes sanctions et à passer pour des tricheurs, et les pénalisent par rapport à leurs concurrents américains. Elles n'intéressent que les opérateurs qui cherchent un retour rapide sans attendre la prochaine annonce de résultats. Nos autorités ne peuvent s'inquiéter du court-termisme et le favoriser par leurs textes : leurs règles doivent évoluer pour réconcilier leurs paroles et leurs actes, dans l'intérêt de la compétitivité de nos sociétés cotées et des investisseurs qui cherchent la création de valeur à long terme. ■

## ILS ONT BOUGÉ

**Nathalie Jacquart** devient associée pour la création du pôle fiscal de LL Berg // **Julien Canlorbe** est un nouvel associé de Meridian // **Arnaud Grünthaler** rejoint Fieldfisher Paris comme associé. En partenariat avec **Nomination.fr**