



AMJD
CONSULTANTS

1 rue du Puits Georget

94000 CRÉTEIL

Consultation publique sur le statut, le rôle et les moyens des Mandataires en matière de contrôle des concentrations

André MARIE et Jean DULAC

3 avril 2025

SAS - SIRET : 905 346 177 00017 - TVA : FR34905346177

RCS : Créteil B 905 346 177 - APE/NAF : 7022Z

Siège : 1 rue du puits Georget - 94000 CRÉTEIL

IBAN : FR76 1027 8064 5000 0224 0430 170 - BIC : CMCIFR2A

I/ La SAS AMJD Consultants

La SAS AMJD Consultants, dont le siège social est situé 1 rue du Puits Georget à Créteil (94000) a été créée en **octobre 2021** pour exercer, notamment, les fonctions de Mandataire de contrôle et de cession des engagements pris par une entreprise dans le cadre d'une opération de concentration.

Il s'agit d'une structure très souple composée des deux seuls associés, André MARIE et Jean DULAC, qui assurent toutes les interventions et missions du Mandataire.

André MARIE et Jean DULAC sont deux anciens fonctionnaires de la DGCCRF qui ont travaillé ensemble plus de 6 ans sur les dossiers de concurrence traités par le bureau spécialisé chargé de la politique de concurrence de l'administration centrale de la DGCCRF, après avoir exercé pendant toute leur carrière des missions liées aux questions de concurrence et de marchés publics.

André MARIE et Jean DULAC (par le biais de la SAS AMJD Consultants) **ont été agréés** par l'Autorité de la concurrence et retenus par la partie notifiante dans les affaires suivantes :

- 1) par la société Fijace pour assurer les missions de mandataire de contrôle et de cession prévues par la décision n°21-DCC-144 du 12 août 2021. Cette mission s'est terminée en octobre 2022 ;
- 2) par la société Finadorm pour assurer les missions de mandataire de contrôle et de cession prévues par la décision n°22-DCC-145 du 5 août 2022. Cette mission s'est terminée en août 2023 ;
- 3) par le groupe Gifi pour assurer les missions de mandataire de contrôle et de cession prévues par la décision n°23-DCC-57 du 21 mars 2023. Cette mission s'est terminée en mars 2024 ;
- 4) par la société ITM Entreprises pour assurer les missions de mandataire de contrôle et de cession prévues par la décision n°24-DCC-02 du 11 janvier 2024 relative à la prise de contrôle exclusive de 61 magasins anciennement sous enseigne Casino. Cette mission a pris fin en octobre 2024.
- 5) par la société ITM Entreprises pour assurer les missions de mandataire de contrôle et de cession prévues par la décision n°24-DCC-255 du 28 novembre 2025 relative à la prise de contrôle exclusive de 200 points de vente Casino. **Cette mission est en cours.**

Remarque liminaire :

La totalité des dossiers pris en charge par la SAS AMJD Consultants, et mentionnés ci-dessus, a concerné, ou concerne, des engagements structurels pris par les entreprises.

C'est pourquoi les réponses apportées au questionnaire ci-dessous porteront uniquement sur le traitement de tels engagements de cessions d'établissements et non sur les questions liées aux engagements comportementaux pour lesquels AMJD Consultants n'a pas encore œuvré.

II/ Questionnaire de l'Autorité de la concurrence

1. Statut du Mandataire

1) De manière générale, considérez-vous qu'il y ait lieu de réglementer ou de préciser davantage le statut et le rôle du Mandataire dans un document ?

Une des spécificités du statut de Mandataire provient précisément du fait qu'il n'existe pas de définition légale ou réglementaire de la notion de Mandataire.

En réalité, il faut se référer à l'article L.430-7 IV du code de commerce, précisé par la jurisprudence du Conseil d'État pour constater que le contrôle du respect des engagements pris par une entreprise appartient à l'Autorité de la concurrence elle-même.

Article L. 430-7 IV du c.com. : « *L'ADLC peut subordonner l'autorisation de concentration aux engagements pris par les parties* »

CE 21 mars 2016, NC Numéricâble : « *En vertu de L.430-7 du c com, il appartient à l'Autorité de la concurrence de veiller à la bonne exécution des engagements pris par les parties* »

Par la suite, ce sont les Lignes directrices de l'Autorité qui sont venues préciser le rôle du Mandataire (points 420 à 455).

Ainsi, les modalités de contrôle des engagements sont fixées par lettre d'engagement, qui inclut, si nécessaire, **la désignation d'un Mandataire (LD 421)**. L'Autorité peut s'appuyer sur les informations fournies régulièrement par le Mandataire **(LD 422)**. **Le Mandataire est chargé** de surveiller la bonne exécution des mesures correctrices comportementales ou structurelles **(LD 424)**. Si la décision **ne prévoit pas de Mandataire**, la partie notifiante (PN) fournira toutes les informations utiles **(LD 423)**, cf. notamment 18-DCC-142 SDRO/Groupe GBH et 19-DCC-244 Audilab/W Demant.

Paradoxalement, alors que le Mandataire est agréé par l'Autorité, agit pour son compte, il est rémunéré par l'entreprise qu'il doit contrôler. Mais il ne s'agit pas d'une situation exceptionnelle.

À titre d'exemple, et en application de la réglementation européenne et nationale, il peut être fait référence aux obligations d'auto-contrôle des industriels de l'agro-alimentaire qui doivent régulièrement faire réaliser des contrôles de leur processus de fabrication par des laboratoires extérieurs (type Eurofins, SGS France ou Carso). Ces entreprises paient les analyses et ont une obligation de signalement des éventuelles anomalies aux autorités de contrôles (DGAL et/ou DGCCRF).

Cependant, il ne paraît pas opportun de réglementer le rôle du Mandataire dont le statut doit conserver une certaine souplesse afin de s'adapter à toutes les situations rencontrées.

Sans doute conviendrait-il de préciser clairement dans les Lignes directrices de l'Autorité, la nature des obligations à la charge du Mandataire dans les périodes de contrôle et de cession résultant des engagements (obligation de moyen, non de résultat), pour lever tout doute sur l'étendue de la responsabilité du Mandataire, surtout dans l'hypothèse où l'Autorité déciderait, à l'issue de la période de cession, d'engager des poursuites contre la partie notifiante pour non-respect de tout ou partie des engagements (cf. notamment affaire Fnac/Darty (16-DCC-111) et plus récemment Groupe Parfait en Martinique (22-DCC-254 et communiqué de presse du 16 décembre 2024).

En effet, il résulte de la pratique décisionnelle de l'Autorité de la concurrence et de la jurisprudence du Conseil d'État que l'avis du Mandataire n'engage pas l'Autorité de la concurrence :

CE Ordonnance du 26 juillet 2018 (refus d'agrément du repreneur de fonds de commerces devant être cédés) :

« 13. En dernier lieu, le moyen tiré de ce que la décision attaquée serait insuffisamment motivée manque en fait dès lors qu'elle énonce les motifs de droit et de fait sur lesquels elle se fonde et que, par ailleurs, la présidente de l'Autorité n'avait pas à prendre position sur l'avis du mandataire dans cette décision. »

Autorité de la concurrence 18-D-16 du 27 juillet 2018 (non-respect d'engagements) :

« 81. Si les rapports établis par le mandataire sont, à même enseigne que les divers éléments du dossier, de nature à éclairer utilement l'analyse effectuée par l'Autorité, cette dernière n'est pas liée par les appréciations portées par le mandataire dans le cadre de l'exercice de sa mission de suivi des engagements. »

CE 21 octobre 2019 (confirmation ADLC 18-D-16) :

« 13 (...) La circonstance que le mandataire chargé du contrôle des engagements ait rendu, dans deux rapports des 24 mai et 3 juillet 2017, intervenus à la suite de la demande d'agrément du groupe Dray, un avis favorable à cet agrément, n'était pas de nature à encourager la société Fnac Darty, qui n'a d'ailleurs pas été destinataire des rapports avant la décision de l'Autorité de la concurrence, à sous-estimer le risque d'un refus d'agrément. »

Par ailleurs, et selon les remarques formulées ci-après en réponse au questionnaire, d'autres précisions mériteraient d'être ajoutées dans les Lignes directrices.

2) Considérez-vous que les trois critères régissant le statut du Mandataire suffisent à garantir son indépendance vis-à-vis de l'entreprise qui a pris des mesures correctives et ainsi, à assurer l'efficacité de son action ? Quel regard portez-vous sur le critère ciblant l'absence de conflits d'intérêts ?

Les trois critères prévus par les Lignes directrices paraissent suffisants.

AMJD Consultants a rencontré une difficulté qui pourrait être liée à la question de l'absence de conflit d'intérêt.

Souhaitant se porter candidate pour exercer la mission de Mandataire dans un dossier et en accord avec les conseils de la partie notifiante, elle avait préparé un plan de contrôle de l'opération et proposé une rémunération adaptée.

À la suite de l'envoi de ce dossier, les conseils de la partie notifiante ont repris contact avec AMJD Consultants en précisant que celle-ci, en définitive, ne souhaitait pas retenir cette candidature d'AMJD Consultants à ce stade, sous le motif que **ce Mandataire avait exercé cette même fonction au profit d'un de ses concurrents dans un dossier précédent.**

Il convient de noter que les engagements prévoient systématiquement, afin de préserver leur effet structurel, que la partie notifiante ne peut, pendant une période de dix ans à partir de la date d'effet des engagements, acquérir une influence directe ou indirecte sur tout ou partie de l'activité cédée, sauf accord préalable de l'Autorité.

Il semble que l'entreprise considérait que le Mandataire ayant traité le dossier de son concurrent lui paraissait présenter un conflit d'intérêts notamment en raison de cette clause, et cela alors même que la mission du Mandataire se termine avec la cession effective des points de vente et ne se poursuit pas pendant les dix années prévues par cette clause.

Il pourrait sans doute être utile de préciser dans les Lignes directrices les situations qui ne pourraient pas être considérées comme constituant de toute évidence un conflit d'intérêts rédhibitoire à une candidature en qualité de Mandataire.

2. Procédure d'agrément du Mandataire

3) Avez-vous des commentaires à formuler sur la procédure d'agrément du Mandataire conduisant l'entreprise concernée à soumettre à l'Autorité une liste de trois candidats potentiels ?

Les modalités conduisant à l'agrément de plusieurs Mandataires parmi lesquels l'entreprise retiendra le mandataire de son choix ne paraissent pas critiquables.

Le fait que les engagements soient contrôlés par un Mandataire est prévu par la décision autorisant l'opération de concentration. La date d'effet de la décision correspond à la date de sa notification à la partie notifiante, c'est-à-dire, au jour où celle-ci est publiée sur le site de l'Autorité, soit environ un mois après le communiqué de presse de l'Autorité annonçant le sens de la décision.

Le processus de désignation du Mandataire figure lui dans les engagements eux-mêmes. D'une manière générale, les engagements prévoient que la partie notifiante soumet à l'Autorité pour approbation, une liste d'au moins trois personnes qu'elle se propose de désigner comme Mandataire chargé du contrôle, et cela, **au plus tard quatre semaines** après la date d'effet de la décision.

Par la suite, lorsque ces candidatures sont rassemblées par la partie notifiante, l'Autorité rend sa décision d'agrément dans un délai maximum de quinze jours.

Il en résulte que la nomination du Mandataire interviendra souvent **un mois et demi** après la date d'effet de la décision, délai qui est manifestement trop long, dans la mesure où le délai de respect des engagements a déjà couru pendant la même durée.

Il est certain que cette désignation tardive est plus délicate pour le Mandataire chargé de contrôler le respect d'engagements comportementaux que structurels. En effet, en cas d'engagements comportementaux, il sera déterminant que des décisions importantes ne soient pas prises par l'entreprise avant que le Mandataire ne soit nommé.

Sans doute conviendrait-il de démarrer le processus de désignation dès la publication du communiqué de presse annonçant la décision.

4) Avez-vous rencontré des difficultés, en tant que Mandataire agréé, en vue de vous porter candidat auprès de l'entreprise tenue de mettre en œuvre des mesures correctives ? A contrario, avez-vous rencontré des difficultés en tant qu'entreprise concernée pour identifier les potentiels candidats Mandataires intéressés pour réaliser un suivi de vos mesures correctives ? Quelles seraient vos recommandations pour rendre plus efficace cette procédure d'agrément ?

Lors des premiers dossiers traités par AMJD Consultants, l'Autorité de la concurrence ne souhaitait pas révéler l'identité des avocats chargés du dossier si bien qu'AMJD a parfois connu des difficultés à entrer en contact avec la partie notifiante et ses conseils.

Cette position gagnerait à évoluer, même si actuellement les coordonnées sont indiquées sur la demande du Mandataire. Toutefois, il serait salubre que les personnes à contacter, tant pour l'entreprise notifiante que pour ses avocats, soient précisées sur le résumé du dossier publié sur le site Internet de l'Autorité, ou, avec le communiqué de presse annonçant le sens de la décision de concentration. Cela permettrait aux Mandataires de postuler dans les meilleures conditions de concurrence.

3. Rôle du Mandataire dans l'exécution des injonctions ou des engagements souscrits

5) Est-ce que le contrat de mandat type encadrant les missions, obligations et périmètre d'intervention du Mandataire appelle de votre part des commentaires ? Le cas échéant, veuillez indiquer les éventuelles propositions de modification formelle ou sémantique dans le corps du contrat de mandat type.

En fonction des ajustements qui seront retenus à l'issue de la consultation, et du choix qui sera fait de compléter les Lignes directrices et/ou le contrat de mandat, il sera simple d'opérer les modifications utiles dans ce contrat déjà très complet.

6) Selon vous, quels sont les principaux freins au suivi de la bonne exécution des injonctions ou engagements (technicité, défaut d'interprétation, sollicitations des parties et de leurs conseils, des tiers, etc.) ? Veuillez présenter les solutions envisagées pour chaque situation identifiée.

Lorsque des engagements structurels sont pris par l'entreprise, la période la plus cruciale est celle pendant laquelle le Mandataire prend la main et n'est plus tenu par le prix de cession fixé par l'entreprise.

Or, il apparaît que le rôle du Mandataire n'est pas suffisamment défini, ni par le contrat de mandat, ni par les lignes directrices.

On sait simplement que le Mandataire doit faire le nécessaire pour procéder aux cessions prévues par les engagements. Le contrat indique seulement que le prix de réserve fixé par la partie notifiante n'est pas opposable au Mandataire.

Cependant, dans le contexte économique actuel, il est bien rare qu'un prix de réserve ait été établi par la partie notifiante. En revanche, la situation qui se présente est souvent celle d'une absence de candidats même avec un prix de vente du bien fixé à zéro euro.

Le Mandataire peut évidemment inciter la partie notifiante à proposer des aides à la reprise, mais il ne peut pas avancer et donc procéder à la cession sans l'accord de l'entreprise sur ces questions. Certes, il peut dans ce cas demander à la partie notifiante de procéder à la cession d'un autre point de vente, avec l'accord de l'Autorité, sous peine de prendre un risque de sanction, faute d'avoir cédé un de ses points de vente de la zone.

Il conviendrait certainement que l'étendue des pouvoirs du Mandataire, et ses limites, soient plus clairement précisées. De même, il conviendrait que les Lignes directrices évoquent clairement les situations dans lesquelles aucune offre ne parvient à l'entreprise ou au mandataire et les solutions à mettre en place dans ce cas (aides à la reprise, changement de point de vente à céder etc.).

En effet, il pourrait être très utile que, dès le démarrage de la mission, la partie notifiante et le Mandataire aient une parfaite connaissance des solutions à mettre en œuvre dans l'hypothèse où aucun acquéreur ne se montre intéressé par la reprise, même avec une aide substantielle que consentirait la partie notifiante.

Dans un des dossiers traités par AMJD Consultants, la cession des fonds de commerce a été très difficile car les enseignes concurrentes étaient peu intéressées par une telle acquisition, et notamment par le fait que les fonds de commerce à céder étaient peu rentables et étaient dispersés sur l'ensemble du territoire.

Des fonds ont dû être cédés pour un euro symbolique avec deux aides importantes attribuées au repreneur :

- 1 Une aide à la constitution d'un stock (aide non financière réalisée sous forme d'apport physique de marchandises) ;
- 2 Une aide financière à la mise en place d'investissements liés à la modernisation du point de vente.

7) Avez-vous identifié des besoins spécifiques en matière de suivi des mesures correctives (réunion de cadrage, grille d'analyse ou document type complémentaire susceptible d'être annexé aux Lignes directrices, par exemple) ?

Une réunion de briefing avec l'Autorité devrait être obligatoire dans le premier mois de démarrage de la mission, juste après que le Mandataire ait pris connaissance en détail du dossier.

Elle permettrait à l'Autorité de faire passer des messages au Mandataire sur des particularités qu'elle a identifiées ou qu'elle a pu discuter avec l'entreprise sans que ces questions ne soient mentionnées dans la décision.

L'Autorité pourra également attirer l'attention du Mandataire sur certains points de vigilance.

À ce stade, il ne paraît pas utile que l'entreprise soit associée à cette réunion, le détail de ses obligations ayant déjà été abondamment discuté et arbitré en amont de la décision entre l'Autorité et la partie notifiante.

Par ailleurs et au cours de la mission, il est très important que les rapporteurs du dossier et le Rapporteur Général adjoint puissent se rendre disponibles aux sollicitations du Mandataire lorsque celui-ci souhaite échanger sur une difficulté rencontrée, afin de sécuriser la suite du contrôle et permettre le respect des engagements dans les meilleures conditions possibles.

Ces échanges doivent rester souples. Il peut s'agir d'échanges téléphoniques ou par visioconférence si les difficultés rencontrées ne nécessitent pas d'analyse approfondie. Ces échanges peuvent prendre la forme d'une note détaillée adressée à l'Autorité lorsque les points abordés sont plus complexes.

Ces échanges pour recueillir un avis de l'Autorité et permettre de traiter le dossier dans les meilleures conditions ne doivent évidemment pas constituer un transfert de la charge du contrôle du Mandataire vers l'Autorité. C'est pourquoi, le Mandataire doit prendre position sur la question qu'il souhaite faire trancher. Il doit émettre un avis motivé tout en demandant à l'Autorité si elle partage ou non cette analyse.

Lorsqu'une offre d'acquisition parvient à la partie notifiante, le Mandataire doit vérifier au plus vite que celle-ci ne soulève pas de problème de concurrence.

Pour cela, le Mandataire se réfère à l'analyse concurrentielle des zones concernées produites par les conseils de la partie notifiante dans le dossier d'instruction de l'affaire de concentration.

Or, il n'est pas exclu que cette analyse ne recouvre pas exactement celle conduite par l'Autorité elle-même.

Dans ce cas de figure, il serait bon que le Mandataire puisse avoir accès à l'analyse concurrentielle réalisée par l'Autorité, ce qui permettrait d'éviter toute erreur d'appréciation sur ce point. Bien évidemment, dans ce cas, et après l'analyse du Mandataire, il sera judicieux pour lui de solliciter l'avis de l'Autorité quant à la compatibilité à la concurrence du projet de reprise par le concurrent identifié. Ceci permettrait de conseiller à la partie notifiante, soit de poursuivre les négociations, soit de stopper le processus avec cet acquéreur potentiel.

8) Avez-vous des commentaires à formuler sur la procédure de remontée des informations à l'Autorité (modalités de dialogue, volume des rapports de mission, granularité des informations et données, etc.) ?

En application du contrat type de mandat, la partie notifiante doit fournir un rapport mensuel pendant la période de contrôle. Ces informations concernent les diligences de l'entreprise quant à la recherche d'acquéreurs potentiels.

Or, le Mandataire doit également produire un rapport mensuel portant notamment sur le même sujet.

Ce doublonnage n'apparaît pas utile et l'Autorité pourrait se référer au seul rapport fourni par le Mandataire dont le rôle est précisément de rendre compte des diligences de l'entreprise sur ce point et de s'assurer que les établissements devant être cédés sont exploités de manière indépendante et dans les meilleures conditions possibles afin d'en préserver la viabilité économique.

Il serait bon que l'Autorité donne des précisions sur ce qu'elle attend quant au suivi de l'activité des établissements ou fonds de commerce à céder, en termes de données chiffrées et d'analyse. Pour cela, il est sans doute envisageable de formaliser un cadre-type sur cette partie des rapports.

En ce qui concerne le plan et/ou le volume des rapports du Mandataire, un plan-type pourrait être adopté afin d'en faciliter l'exploitation par l'Autorité.

Ce plan, qui est celui utilisé par AMJD Consultants, se présente ainsi :

1. *Description générale des diligences effectuées ;*
2. *Principales caractéristiques des établissements/fonds de commerce devant être cédés : (surfaces, baux, personnel, points spécifiques etc.) : ce paragraphe est utile lors des premiers rapports afin d'appréhender parfaitement les données essentielles de ce qui est à vendre et de rapporter ces informations à l'Autorité.*
3. *Exploitation et gestion des fonds de commerce ;*
4. *Processus de cession des fonds à céder :*
 - 4.1 *Situation antérieure*
 - 4.2 *Situation au 15 du mois du rapport*
5. *Actions à prévoir et éléments de calendrier*

En revanche il est tout à fait inutile de calibrer le volume de ces rapports. Celui-ci doit être laissé à l'appréciation du Mandataire en fonction de l'information collectée chaque mois compte tenu de l'évolution de l'affaire. Ce volume est variable par définition ; chaque Mandataire est capable d'apprécier le volume adapté de chaque rapport. L'essentiel pour l'Autorité est de disposer de toute l'information utile au bon suivi du dossier au fil des mois.

4. Terme de la mission du Mandataire

9) Considérez-vous comme suffisamment claires, les bornes temporelles de fin de mission du Mandataire agréé ?

Une des questions qui se pose est celle de savoir si des rapports doivent continuer à être produits s'il existe un décalage entre le dernier agrément donné par l'Autorité du ou des repreneurs et la cession définitive des établissements devant être cédés.

Dans un des dossiers traités par AMJD Consultants, l'Autorité avait délivré un agrément à la reprise de plusieurs fonds de commerce avant que les actes authentiques de cession ne soient signés même s'ils étaient définitifs, la première cession intervenait une semaine plus tard et les autres avec un décalage de 2 mois.

Pendant cette période, le Mandataire a continué logiquement de rendre compte à l'Autorité. Il avait pris soin d'en faire la demande au Rapporteur Général adjoint qui lui avait confirmé cette nécessité.

Ce point mériterait d'être précisé dans le contrat de mandat.

Une autre question qui se pose est celle de savoir s'il convient d'établir une note « terminale » pour acter du respect des engagements alors même que l'Autorité a agréé le/les repreneurs et que les fonds ont été cédés.

Dans plusieurs dossiers suivis par AMJD Consultants, et dans la mesure où tous les contrats étaient signés avant la délivrance de l'agrément des repreneurs par l'Autorité, et/ou le dernier rapport du Mandataire transmettait les derniers contrats de cession signés, le Mandataire n'a pas jugé utile d'adresser de note actant de la clôture du dossier.

Si l'Autorité estime qu'il serait opportun que le Mandataire adresse une note de clôture du dossier, il conviendrait que cette précision figure dans le contrat type de mandat et/ou dans les Lignes directrices.

Par ailleurs, AMJD Consultants a constaté que le Mandataire n'était pas informé directement de la décision d'agrément de l'acquéreur délivré par l'Autorité.

Le greffe informe uniquement la partie notifiante et ses conseils.

Le contrat de mandat devrait prévoir que cette information soit systématiquement fournie au Mandataire également.

10) Estimez-vous comme étant indispensable l'envoi d'un courrier de décharge au terme de la mission du Mandataire ? Veuillez préciser s'il est opportun que ce courrier soit plutôt adressé par l'Autorité ou par l'entreprise mandante.

Il serait bon que l'Autorité délivre à la partie notifiante, à ses conseils et au Mandataire un courrier le déchargeant de la mission à son terme. Pour les dossiers traités par AMJD Consultants, une seule affaire a fait l'objet d'une telle décharge d'activité.

11) Identifiez-vous d'autres besoins spécifiques au terme de la mission du Mandataire ?

AMJD Consultants a été confronté systématiquement à une question qui n'a certes aucune incidence sur l'exercice de la mission mais qui doit être réglée entre les parties dès le démarrage de celle-ci.

Il s'agit de la question du rôle des conseils de la partie notifiante lors de l'activité du Mandataire. De toute évidence, c'est à l'entreprise de décider comment elle veut travailler avec ses conseils pendant la mission et du rôle qu'elle entend ou souhaite qu'ils jouent pendant cette période et notamment quant à leur présence, ou non, lors des réunions/entretiens conduits par le Mandataire.

Pour un des dossiers traités par AMJD Consultants, l'entreprise ne souhaitait pas que ses avocats soient présents pendant cette période et a également demandé au Mandataire si elle devait soumettre son rapport mensuel à ses avocats avant transmission à l'Autorité. AMJD Consultants, lui a répondu qu'il ne pouvait pas interférer dans leurs relations et que tout cela devait être prévu dans leurs accords initiaux.

Dans la moitié des affaires confiées à AMJD Consultants, les conseils de l'entreprise étaient associés au suivi et participaient aux réunions sollicitées par le Mandataire. Dans l'autre moitié des dossiers, les avocats ont été associés à la réunion de démarrage uniquement. Ils ont repris contact avec le Mandataire lors de l'agrément de l'acquéreur.

12) Veuillez indiquer tout autre point que vous souhaiteriez porter à la connaissance de l'Autorité au sujet du suivi des mesures correctives effectué par le Mandataire agréé.

Le contrat de mandat prévoit que la partie notifiante et/ou ses conseils doivent apporter au Mandataire coopération et assistance et lui fournir toute information raisonnablement requise par le mandataire pour l'accomplissement de ses tâches.

Cette disposition est très importante en effet car il arrive fréquemment que certaines opérations de cession soulèvent des difficultés juridiques sérieuses.

Dans un des dossiers traités par AMJD Consultants, le cédant approvisionnait ses fonds de commerce par le biais d'un contrat avec une centrale d'achat. Or, ce contrat accordait à la centrale un droit de préemption sur la cession des titres et des fonds de la société cédante.

Cette clause prévoyait dès lors une obligation d'information de la centrale d'achat dans ces deux hypothèses et notamment de transmission des offres fermes reçues, la Centrale disposant d'un délai de deux mois pour accepter de préempter : une absence de réponse dans ce délai équivalait à un refus redonnant toute liberté d'action à la partie notifiante.

Il se trouve que si la notification de l'offre d'acquisition des fonds de commerce avait bien été respectée, la cession des titres n'avait pas été notifiée.

Les analyses juridiques des avocats de la partie notifiante et du cédant, réclamées par le Mandataire, ont permis à ce dernier de se forger une réflexion argumentée pour résoudre ces questions délicates.

Compte tenu du risque juridique pour l'opération de concentration elle-même, bien évidemment le Mandataire a informé l'Autorité dès qu'il a découvert l'existence de cette clause et très régulièrement des développements et de son analyse de la situation, intervenus en cours de cession jusqu'à son issue et donner un avis favorable à l'acquisition même si la Centrale, avant la clôture des engagements, avait engagé une action en justice en dommages-intérêts contre le cédant.