



COMPETENCES ET REALISATIONS

Régler les contentieux :

- ◆ Contentieux commerciaux (précontentieux et contentieux) en France et à l'étranger.
- ◆ Recours, référés et toutes actions liées, entre autres, aux agréments, aux sous-traitants, aux règles de mise en concurrence des marchés (publics et privés) et au droit européen des affaires, aux paiements (directs et indirects).
- ◆ Les autres contentieux (délictuel, pénal, immobilier, administratif, droit à l'image, internet, concurrence, fiscal, CNIL, client en droit de la consommation, social, droits d'auteur et droits voisins).
- ◆ En procédure collective, mener les actions nécessaires à la sauvegarder des intérêts de l'entreprise et du personnel.
- ◆ Mener des actions judiciaires avec avocats à l'étranger le cas échéant, ex. contrefaçon de marque en Chine.

Conseiller, assister et représenter les clients, élaborer des formations juridiques :

- ◆ Avocat généraliste, spécialisée dans l'entreprise. Conseil, missions en entreprises et contentieux.
- ◆ Secteurs prédominants : industrie, transmission radio & TV (civile et militaire), audiovisuel, énergies (hydrogène, installations électriques et climatiques), systèmes d'information et de communication, NTIC, création artistique, loisirs récréatifs, luxe et haute cosmétique et sociétés de conseil.

Être Contract Manager :

- ◆ Apporter un support juridique global dédié aux équipes commerciales. Performance du contrat, neutraliser les risques.
- ◆ En cas de blocage ou de crise, analyser et utiliser les clauses utiles à la renégociation, à la résolution d'un contentieux.

Négocier et rédiger des contrats en France et à l'international :

- ◆ Contrats industriels complexes : contrats industriels clé en main (Ministères, autres) internationaux ou français (grandes entreprises/marchés publics et privés), contrats de partenariats avec ou sans création de nouvelles structures juridiques, contrats de développement ou de fabrication.
- ◆ Autres contrats : vente, CGV, CGU, achats de biens et de services, logistique, MOU, agent commercial, distribution, baux, contrats liés à la propriété intellectuelle (ex. licence de marque), aux NTIC (ex. SAAS, Agile, infogérance), délégations de pouvoir, outsourcing, et off-shoring, consignations, création de duty free, contrats intra-groupe, contrats de production et d'édition pour les musiques actuelles et les spectacles vivants.

Répondre aux appels d'offres publics ou privés internationaux et français (transmission, NTIC/TIC, « smart city », énergies, audiovisuel) :

- ◆ En amont, construire la stratégie (financière et juridique) de l'offre, connaître les enjeux juridiques, sociaux, logistiques et fiscaux en France et à l'export dans les pays convoités, se concerter avec les différents services de l'entreprise.
- ◆ Négocier avec les partenaires et fournisseurs potentiels les pré accords (ex. MOU, cotraitance, sous-traitance, NDA).
- ◆ Répondre aux RFI, RFQ et autres demandes pour la partie juridique.
- ◆ Rédiger les contrats définitifs avec les partenaires si l'offre est acceptée. Créer structures juridiques ad hoc.

Gérer le droit des sociétés, les restructurations juridiques et les opérations de fusions et acquisitions :

- ◆ Gérer un portefeuille de plus de 60 opérations annuelles de restructurations juridiques intragroupe et de recapitalisations (TUP, cession de parts, augmentations de capital, vente de fonds de commerce, coup d'accordéon).
- ◆ Organiser le secrétariat juridique annuel de plus de 120 sociétés (AG, rapport, PV, modifications statutaires diverses).
- ◆ Études d'opportunité sur les implantations de filiale (douanes, logistique, fiscalité, droit social) avec les avocats locaux.
- ◆ Réaliser en coordination avec la direction financière les dues diligences pour une acquisition
- ◆ Être membre du Comité de Pilotage dans le cadre d'un redressement judiciaire (évaluation des risques financiers, validation de choix fiscaux) et d'une cession.
- ◆ Créer une société, choisir forme et objet social, rédiger ses statuts, réaliser toutes formalités.

Manager et conseiller les directions et les fonctions support :

- ◆ Créer un service juridique, ou améliorer sa performance : ex. politique de recouvrement - circuit de validation.
- ◆ Manager une équipe, hiérarchique ou transversale dans un esprit « business Partner », une approche solution.
- ◆ Faire le lien et créer les synergies entre les services juridiques et les autres services de l'entreprise et les avocats pour
- ◆ Auditer les risques spécifiques à une activité et les désamorcer (ex. risques contractuels, produits, éthique, image, etc).
- ◆ Participer aux décisions stratégiques (sur certains points en Comex ou devant les délégués du personnel) y compris en temps de crise (membre du comité de pilotage nommé par administrateur judiciaire). Gestion de crise.
- ◆ Définir et mettre en place les procédures de gestion et les indicateurs nécessaires au suivi d'activité et au reporting.
- ◆ Sécuriser le patrimoine mobilier et immobilier, matériel et immatériel (marques, brevets, PI).

Compliance : mettre en conformité avec les nouvelles réglementations- Sapin II, RGPD, loi PACTE, entre autres.

PARCOURS PROFESSIONNEL

2018-présent	REVERS DROIT – Cabinet d’avocat (Paris 1^{er}) – fondatrice / avocate Conseil et assistance aux entreprises et à leurs dirigeants ou actionnaires. Détachement en entreprise. Représentation juridique et judiciaire des clients (entreprises et particuliers) devant les tribunaux.
2018-présent	KEDGE, TALIS , chargée de cours : ingénierie juridique pour ingénieurs d’affaires et commercial/conso.
2011-2017	THOMSON BROADCAST – THALES (ex. Thomson Broadcast - Arelis Group) <u>Directrice Juridique</u> (90% activité internationale). Transmission radio et TV civile et militaire.
2010-2011	ACCENTURE <u>Contract Manager</u> pour Accenture Insurance Services.
2005-2009	SISLEY Cosmétiques (27 filiales monde) <u>Juriste</u> , Responsable zones Asie, Europe, Amérique Latine et France.
2004-2005	ENGIE Ineo (ex Ineo Suez) <u>Responsable portefeuille de restructurations juridiques</u> - <u>Juriste contrats internationaux</u>
1999-2003	AYMING (ex. Alma Consulting Group) <u>Juriste</u> droit fiscal et procédures fiscales, <u>Responsable droit des sociétés</u> .
1996-1998	CABINETS D’AVOCATS stages avec Me. Baillet (Paris) et Me. Gibier (Gide & Loeff Madrid).

FORMATIONS

Avocat à la Cour - Inscription au tableau du Barreau de Paris le 11 avril 2019

Masters 2 obtenus en année universitaire 1995/1996 – Université de Paris

Master 2 « DESS Droit Européen Des Affaires ». Paris V René Descartes.

Master 2 « DEA Droit Fiscal et Finances Publiques - option fiscalité ». Paris II Panthéon-Assas.

Master 1 obtenus en année universitaire 1994/1995

Master 1 « Droit des Affaires et Fiscalité » à l’Université de Paris II, ASSAS. Programme **ERASMUS**.

Master 1 partiel « Licenciatura de Derecho », Université de Castilla-La-Mancha (Espagne) 1994.

Formations continues professionnelles :

Mettre en œuvre un programme de **compliance (Sapin II)**, suivi en 2017 (AFJE).

Négociation d’affaires 2009 (Science Po. Paris).

Edition musicale 2003 et Manager d’artistes 2009 à l’IRMA.

École de la défense pénale EFB 2021 (et défenses massives 2020).

AUTRES

Langues	Français et espagnol langue maternelle. Espagnol, français et anglais langues de travail. Portugais, Italien.
Skills	Enseigner : droit des affaires et ingénierie d’affaires en Master 2 « ingénieurs d’affaires ». Business Affairs : Participer au développement commercial d’artistes/auteurs. Contrats concernant la création artistique. Manager d’artistes auteurs. Informatique : maîtrise des environnements Mac et PC, Microsoft 365 pro, bureau digitalisé, Lexis 360, Case Law Analytics, AJI société, autres logiciels de gestion de cabinet.
Associatif	Membre de l’AFJE : Commission Management et Commission Internationale (depuis 2008). Cercle de la Compliance (2016). Associations d’avocats : AEDAMA – ACE.
Intérêts	Karaté. Arts. Voyages solos. Géopolitique. Musique, clarinette, chant, musicologie (Sorbonne), CAO.