



Raphaël Mellerio
Avocat associé
mellerio@aramis-law.com
+33 (0)1 53 30 77 02



Gaëtan Le Page
Avocat collaborateur
lepage@aramis-law.com
+33 (0)1 53 30 87 56

Février 2022

Media for equity : une solution d'investissement innovante aux multiples applications

Populaire au Royaume-Uni et en Allemagne, la mise en place d'une opération de type media for equity, autrement dit, la prise d'une participation au sein d'une société cible en échange d'espaces publicitaires réalisée par un groupe de media investisseur est une solution aux multiples avantages pouvant avoir des applications dans d'autres secteurs.

Présentation d'une opération de type media for equity

Principe – Un groupe de media propose des espaces publicitaires à une société cible pour une durée à déterminer se matérialisant par une convention de prestation de services (« **convention d'espace publicitaire** ») payable à compter de la signature de ladite convention.

En contrepartie de la mise à disposition desdits moyens de publicité par le groupe de media, ce dernier est titulaire d'une créance égale au montant du prix de la prestation dès la signature de la convention d'espace publicitaire.

Ainsi et dès la naissance de cette créance, le groupe de media peut la convertir en une fraction du capital social de la société cible lors d'une augmentation de capital par compensation de créance.

Par la suite, le groupe de media, nouvellement associé de la société cible, réalisera les prestations convenues dans la convention d'espace publicitaire pour la durée contractuelle.

Si la société du groupe de media qui doit réaliser la prestation prévue à la convention d'espace publicitaire n'est pas celle qui doit investir, il conviendra de mettre en place un mécanisme de transfert de la créance par cession ou par délégation par exemple.

Les avantages pour le groupe de media sont triples :

- détenir une fraction du capital social et des droits de vote d'une société (dans son secteur d'activité ou non) ayant un fort potentiel de croissance et donc développer un relais de croissance, le cas échéant sans sortie de trésorerie dès la date de signature de la convention de prestation de services ;
- participer au développement de la visibilité de la société cible et donc à l'augmentation de sa valeur ; et
- remplir sa grille d'espaces publicitaires par la sécurisation d'une campagne sur une période qui peut être longue.

Cette opération de type media for equity permet de sécuriser dès le début de la relation contractuelle la créance du groupe de media ; la société cible quant à elle (i) voit entrer à son capital un associé de premier plan renforçant sa crédibilité auprès de ses partenaires commerciaux et (ii) réduit les dépenses à engager pour gagner des parts de marché et de la visibilité *via* la conversion de la prestation en actions.

Une solution transposable à d'autres secteurs

Les possibilités envisagées – Cette solution peut être transposée aux situations et secteurs remplissant, à notre avis, les prérequis suivants :

- le groupe investisseur doit identifier une société cible qui pourrait être intéressée par la mise à disposition de moyens de production qui relèvent de son cœur de métier, permettant ainsi de garantir l'absence d'aléa dans l'exécution voire la qualité de la prestation ;
- le groupe investisseur doit être ouvert à des prises de participations dans des sociétés tierces afin de créer des relais de croissance ou des synergies ; et
- la société cible doit envisager une utilisation des moyens de production du groupe pour une durée à déterminer plus ou moins longue dans le cadre de son activité et/ou de son développement.

Ainsi, cette solution pourrait tout à fait trouver à s'appliquer dans le cadre d'une relation entre un groupe industriel disposant de chaînes de production disponibles et une société tierce ayant un besoin compatible avec l'utilisation de ces chaînes de production et souhaitant (ou disposée à) ouvrir son capital pour financer cette utilisation.