

M&A : Les enjeux de la Compliance !

Le focus récent de l'AFA sur le M&A confirme que la Compliance est devenue un sujet incontournable. Ermine Bolot et Jacques Sivignon reviennent sur les enjeux et la pratique M&A en la matière.



Ermine Bolot,
associée M&A



Jacques Sivignon,
associé, Contentieux et Enquêtes Internes

« En M&A, la Compliance ne se limite pas à la due diligence. La négociation de protections contractuelles spécifiques nécessite une vraie compétence. »

À quel risque s'exposent les parties en négligeant la Compliance dans un processus M&A ?

Jacques Sivignon : En droit français, l'acquéreur ne peut, en principe, voir sa responsabilité pénale engagée en cas de fait de corruption de la cible pré-cession. Il reste néanmoins exposé aux risques sur la cible (pénal, perte de marchés publics...), auxquels s'ajoute un risque réputationnel fort. Grande différence avec les États-Unis où il peut voir sa responsabilité engagée sauf à démontrer qu'il a fait une due diligence (DD) Compliance exhaustive en amont.

Ermine Bolot : Les attentes de l'AFA vis-à-vis des acquéreurs en matière de DD Compliance vont dans ce sens. D'ailleurs le vendeur doit aussi s'y intéresser, car post-cession, les autorités poussant à l'autodénonciation, le contrôle de la procédure lui échappera alors qu'il encourt également un risque fort.

Qu'est-ce que cela implique pour les acteurs du M&A ?

E. B. : Pour les entreprises, une interaction des équipes Compliance et M&A très en amont de l'opération. Côté conseils, une vigilance accrue sur le timing, car la DD Compliance s'inscrit dans un délai plus long que la DD classique.

Un risque Compliance compromet-il forcément l'opération ?

J. S. : Non, la détection d'un risque peut signifier qu'il convient de changer la structuration de la transaction. L'analyse croisée des équipes Compliance et M&A est alors essentielle à la prise de décision.

Quel est le périmètre de votre accompagnement ?

E. B. : Il est global : de la rédaction de procédures internes M&A/Compliance, jusqu'à l'intégration de la cible dans le dispositif de prévention de l'acquéreur, en passant

par la DD Compliance et la négociation de mécanismes de protection propres à chaque phase du processus M&A y compris en cas de Joint-Venture.

Quelle est la plus-value de votre approche M&A/Compliance ?

E. B. : Nos 15 années de pratiques croisées nous ont permis de développer des techniques d'audit spécifiques, et d'avoir un regard aguerri sur les zones de risques. Nos clients nous font confiance pour les accompagner, à l'international depuis Paris, notamment au regard de notre capacité d'intégration des problématiques pays et des sujets Compliance.

Dechert
LLP

ermine.bolot@dechert.com
+33 (0) 1 57 57 80 08
jacques.sivignon@dechert.com
+33 (0) 1 57 57 81 24
www.dechert.com