

M&A Cross-border: un accompagnement « clef en main » depuis Paris

Agir, depuis Paris, en business partner des groupes industriels pour optimiser et sécuriser leurs opérations de M&A à l'international: une expertise alliant proximité et valeur ajoutée. Décryptage avec Ermine Bolot.

Accompagner depuis Paris en M&A cross-border: une expertise spécifique chez Dechert?

Ermine Bolot: Absolument. Il s'agit d'une compétence différenciante à part entière au sein de notre équipe M&A et plus particulièrement celle qui est dédiée aux groupes industriels. Ce savoir-faire particulier nous permet d'accompagner tout type de groupes (familiaux, CAC 40, SBF 120...) dans leurs opérations de carve out, cession, acquisition ou de JV, que ce soit dans des pays industrialisés ou émergents, sans lien direct avec la France. Plus l'opération est complexe, plus notre accompagnement s'y prête.

Vous intervenez de A à Z n'importe où dans le monde?

E. B.: Effectivement, et nous le faisons « à la carte ». Nous intervenons depuis Paris dès les premiers échanges, jusqu'aux négociations finales et la réalisation des opérations. Nous restons l'interlocuteur unique, tout en nous appuyant, quand cela est nécessaire, sur notre réseau d'experts locaux construit au gré de nos nombreuses expériences. Notre expérience nous permet de cibler les experts adaptés à l'opération envisagée. Elle nous permet aussi de poser tout de suite les bonnes questions et d'anticiper en amont les potentielles difficultés locales. À l'instar de ce groupe que nous aidons en ce moment dans la formation d'une JV dans plusieurs pays d'Afrique du Nord.



Comment interagissez-vous avec les directions juridiques?

E. B.: En partenaire privilégié des équipes juridiques, mais aussi financières, de nos clients. Forts de nos expériences passées avec elles, nous nous adaptons à leur organisation et au degré d'implication qu'elles souhaitent que nous ayons. Notre équipe resserrée à Paris les soulage sur l'anticipation et la coordination juridique du projet, en leur permettant de se concentrer sur leurs échanges internes (de gouvernance, opérationnels ou autres).

Quelle est la plus-value ou l'intérêt pour vos clients?

E. B.: Avant tout notre proximité et agilité, et, de fait, un gain de temps à forte valeur ajoutée. En capitalisant sur notre connaissance des pratiques et contraintes de nos clients et en optimisant

l'intervention des experts locaux, nous analysons les complexités juridiques locales d'une opération ainsi que les différentes pratiques de marché, les traduisons à nos clients dans des propositions pragmatiques et claires. Nous venons de finaliser une opération de ce type pour un géant de l'agroalimentaire, nécessitant un carve out mondial préalable dans une dizaine de pays, sans aucun lien avec la France autre que la nationalité de notre client.

Dechert
LLP

Tél. +33 (0)1 57 57 80 08
ermine.bolot@dechert.com
www.dechert.com