

Fusions-Acquisitions Franco-Allemandes : enjeux et perspectives



© DR

Entretien avec le Dr Helge-Torsten Wöhlert,

Avocat associé au sein du cabinet HEUKING

Le Dr Helge-Torsten Wöhlert, avocat inscrit au barreau en Allemagne et associé au sein du cabinet HEUKING, partage son regard sur les évolutions récentes des fusions-acquisitions entre la France et l'Allemagne, les opportunités du marché allemand et l'impact de l'IA sur la pratique juridique.

Vous êtes spécialisé dans les fusions et acquisitions transfrontalières, avec une expertise particulière dans les relations franco-allemandes. Quels conseils donneriez-vous aux entreprises françaises envisageant une expansion en Allemagne ?

Le marché allemand se distingue par ses PME et ETI, qui représentent 99 % des entreprises, et par ses entreprises familiales, responsables de 37 % du chiffre d'affaires national.

Il en résulte que le marché allemand se caractérise par de nombreux champions cachés, qui sont leaders sur le marché tant national qu'international dans leur domaine respectif. De nombreuses entreprises changent de main pour des raisons générationnelles : une opportunité pour les acteurs français d'identifier ces champions cachés. Toutefois, en

tant qu'investisseur étranger, un investisseur français aura souvent à s'imposer face à de potentiels acquéreurs allemands. Il faut non seulement une offre attractive, mais aussi convaincre les propriétaires allemands que l'investisseur français est le meilleur choix pour l'entreprise, ses salariés et son avenir. Grâce à notre longue expérience, nous pouvons aider les acteurs français à établir des ponts entre ces deux marchés et cultures.

Dans un podcast récent, vous avez discuté de l'impact des facteurs économiques mondiaux sur le marché allemand des fusions et acquisitions. Comment percevez-vous l'évolution des opportunités pour les investisseurs étrangers en Allemagne dans le contexte actuel ?

Le nombre de transactions

a diminué, mais leur taille augmente de manière significative. Si l'on examine les entreprises actuellement en vente, la plupart des sociétés proviennent du secteur industriel. La production industrielle en Allemagne reste certes inférieure au niveau d'avant la pandémie, mais elle s'est stabilisée au cours des six derniers mois. Les droits de douane annoncés par le président des États-Unis sont bien sûr un sujet de préoccupation et sont source d'incertitude pour le marché. Les industries telles que la chimie, la métallurgie, la construction mécanique et l'automobile sont exposées à des risques plus importants, car elles dépendent fortement de la demande américaine.

Viennent ensuite les secteurs pharmaceutique, médical et biotechnologique, avec une baisse modérée de 12 % des

transactions par rapport à l'année dernière, suivis par les secteurs technologie, média et télécommunication où les montants ont doublé au cours du dernier trimestre par rapport à l'année dernière.

En revanche, les activités transactionnelles dans le secteur de la défense sont restées particulièrement timides. Le plan d'investissement massif du gouvernement allemand devrait cependant ouvrir de nouvelles opportunités.

Votre rôle vous amène également à conseiller des clients sur des réorganisations transfrontalières complexes. Quelles nouvelles perspectives se présentent pour la mobilité des sociétés en Europe, notamment entre la France et l'Allemagne ?

Depuis deux ans, les possibilités de mobilité des sociétés entre la France et l'Allemagne se sont considérablement élargies. De nouvelles options existent, telles que la transformation transfrontalière ou la scission transfrontalière, un domaine dans lequel j'ai rédigé ma thèse de doctorat dans un contexte franco-allemand. La scission transfrontalière en particulier est une option précieuse pour structurer les relations juridiques franco-allemandes, notamment concernant les aspects suivants :

- Création d'une structure de holding franco-allemande ;
- Préparation de «pre-packaged deals» en dissociant les objets de l'acquisition par des scissions afin de les transférer à des entités juridiques

indépendantes, qui peuvent être ensuite acquises dans leur ensemble ;

- Intégration post-fusion, en particulier en ce qui concerne la création des synergies ;
- Préparation d'une structure de joint-venture.

Le nouveau système BRIS d'interconnexion des registres du commerce en France et en Allemagne a facilité ces opérations.

Vous avez été reconnu par des publications telles que The Legal 500 pour votre travail en droit des sociétés et en fusions-acquisitions. Comment envisagez-vous l'évolution de ces domaines dans les prochaines années ?

Nous sommes actuellement confrontés à une mutation profonde du conseil juridique en droit des sociétés et en fusions-acquisitions grâce aux possibilités offertes par l'IA, ce n'est qu'un début. L'IA pourrait transformer le déroulement des opérations de fusions-acquisitions sur plusieurs aspects, et pour ne citer que quelques exemples illustratifs notamment la due diligence (DD) et l'intégration des résultats dans le Share Purchase Agreement (SPA).

- Pour les besoins de la DD, les investisseurs pourraient avoir le choix entre différentes options. Il sera imaginable de réaliser la DD à l'aide de l'IA, éventuellement avec une exclusion de responsabilité, que l'investisseur pourra choisir si, compte tenu de son profil de risque, il estime que l'économie réalisée en vaut

la peine. Cela pourrait être envisagé notamment pour les transactions de petite taille, en particulier les transactions « buy and build » de très faible volume.

- Également, au regard des économies réalisées, il pourrait être proposé de faire effectuer la DD par l'IA, mais des domaines particulièrement importants seraient définis et feraient l'objet d'un contrôle supplémentaire. Il serait également possible de vérifier manuellement tous les résultats de l'IA. Les investisseurs devront arbitrer entre économies et risques.
- Le travail contractuel pourrait en être également profondément bouleversé. L'IA permettra par exemple de comparer en quelques secondes les clauses contractuelles avec toutes les variantes disponibles dans la base de données interne. La flexibilité pour réagir aux dispositions contractuelles avec des propositions alternatives prendra ainsi une toute autre dimension. Cela ouvrira de toutes nouvelles perspectives pour les conseils qui sauront être des négociateurs constructifs.

Mais ce ne sont là que quelques-unes des possibilités que nous voyons en l'état actuel de l'IA. Il ne faut pas sous-estimer les possibilités que l'IA nous offrira dans un avenir proche et que nous ne pouvons même pas imaginer aujourd'hui. À mon avis, c'est le domaine le plus passionnant du développement pour les années à venir.