

L'avocat ou les clés de la réussite

Dans le cadre d'une opération de fusion-acquisition, le recours à un avocat est indispensable. Acteur majeur en amont et en aval du dossier, il a toutes les compétences pour garantir le succès d'un rapprochement.

Rachat d'Alcatel par Nokia, de Verallia par Apollo... Au premier semestre 2015, le marché des fusions-acquisitions a affiché de belles performances. Interrogée sur les perspectives pour 2016, M^e Véronique Menasce-Chiche, avocat du Cabinet Menasce Chiche, spécialisé dans le droit des affaires depuis plus de vingt ans, notamment dans les opérations de fusions-acquisitions, prévoit une confirmation de cette tendance. « *Le contexte est toujours aussi favorable : des fonds d'investissement en quête de rachats, une hausse du dollar, des taux d'intérêts très bas, et surtout une volonté des entreprises de faire face à la concurrence et à la mondialisation de l'économie* », nous précise M^e Véronique Menasce-Chiche.

Autant d'éléments qui insufflent dynamisme et attractivité au marché des fusions-acquisitions. « *La réussite d'un rapprochement repose essentiellement sur la qualité de ses intervenants, financier, expert-comptable et avocat, ce dernier étant un acteur majeur. L'avocat doit assurer la coordination entre les intervenants de l'opération, déceler les failles du dossier et rédiger les actes qui conviennent dans l'intérêt de ses clients. Notre expérience en contentieux et notre connaissance du monde de l'entreprise nous permettent d'appréhender plus facilement ces failles* » analyse M^e Véronique Menasce-Chiche.

Ce cabinet d'avocats qui conseille des entreprises françaises, européennes et internationales, assiste ses clients tout au long du processus de rachat, de la



Véronique Menasce-Chiche,
Avocat au Barreau de Paris

stratégie dans l'opération d'achat en passant par l'analyse du dossier de reprise, la négociation, la signature finale de l'acte et jusqu'au suivi post-signature. « *Notre rôle est d'anticiper les risques, afin d'éviter au repreneur ou au cédant un coût financier plus important. C'est la raison pour laquelle nous mettons au service de nos clients, notre expertise pointue et reconnue en droit des affaires, notre rigueur, notre pragmatisme et surtout notre disponibilité, pour que l'opération de rachat soit un succès* » commente M^e Véronique Menasce-Chiche.