

## COMMUNIQUE DE PRESSE

Date Le 20 mars 2013  
-----  
Page(s) 2  
-----  
Sujet CMS publie sa 5<sup>e</sup> étude M&A européenne

### CMS DeBacker

Chaussée de La Hulpe 178  
1170 Bruxelles  
Belgique

T +32 2 743 69 05

E [xavier.veldeman@cms-db.com](mailto:xavier.veldeman@cms-db.com)

[www.cms-db.com](http://www.cms-db.com)

### La 5<sup>e</sup> étude européenne M&A de CMS constate que la tendance est fortement en faveur des vendeurs

En analysant 1.700 transactions, faites entre 2007 et 2012, la 5<sup>e</sup> étude annuelle M&A de CMS démontre que malgré les difficultés économiques actuelles, les vendeurs sont parvenus à limiter sensiblement leurs risques.

“Publiée pour la 5<sup>e</sup> année consécutive, l’étude M&A est une mine d’informations pour les entreprises qui cherchent à faire des transactions transfrontalières, et pour appréhender les pratiques en vigueur dans d’autres pays,” déclare **Cornelius Brandi**, Executive Chairman de CMS. “Elle démontre la valeur des services offerts par CMS à ses clients en leur apportant une expertise tant multinationale que nationale ainsi qu’une compréhension approfondie des questions qui, aujourd’hui, préoccupent les entreprises.”

**Vincent Dirckx**, responsable du département M&A de CMS DeBacker, explique “2012 était à nouveau une année d’incertitude au cours de laquelle l’activité M&A globale a été gelée – avec une valeur totale de transactions pratiquement au même niveau qu’en 2011. Malgré les difficultés à trouver des acheteurs potentiels, les vendeurs continuent de rechercher une répartition des risques qui soit favorable.”

Aussi, 2012 voit une augmentation du nombre de deals *locked box* – plus particulièrement en Europe – où la croissance était nettement plus forte au Royaume-Uni, au Benelux et en Europe centrale et de l’est. Une explication peut être le fait qu’en 2012 il y a plus de vendeurs financiers ou private equity, qui traditionnellement préfèrent cette technique.

Il apparaît également que les limites de responsabilité sont toujours en baisse, avec 54% des transactions ayant une limite inférieure à la moitié du prix d’achat. Les délais de prescription contractuelle se généralisent aux environs des 12 à 24 mois. On note également une réduction significative du nombre de transactions comportant une clause de non-concurrence à charge du vendeur.

A l’inverse, un nombre relativement croissant d’acquéreurs sont parvenus à négocier des sûretés couvrant les défaillances des vendeurs.

---

CMS DeBacker est implanté à Bruxelles, à Anvers et à Luxembourg. Ses équipes comptent près de 100 avocats, dont 23 associés. CMS DeBacker traite l’ensemble des questions juridiques et fiscales de ses clients, en Belgique, au Luxembourg et partout de par le monde. [www.cms-db.com](http://www.cms-db.com).

CMS DeBacker est membre fondateur de CMS, l’organisation de cabinets d’avocats européens. Dans certaines circonstances, CMS est utilisé comme une marque ou une raison sociale par certains ou l’ensemble des cabinetsmembres. Pour plus d’information voyez : [www.cmslegal.com](http://www.cmslegal.com).

**Bureaux principaux et secondaires de CMS : Amsterdam, Berlin, Bruxelles, Lisbon, Londres, Madrid, Paris, Rome, Vienne, Zurich**, Aberdeen, Algiers, Anvers, Barcelone, Beijing, Belgrade, Bratislava, Bristol, Bucharest, Budapest, Casablanca, Cologne, Dresden, Dubai, Duesseldorf, Edinbourg, Francfort, Hamburg, Kyiv, Leipzig, Ljubljana, Luxembourg, Lyon, Milan, Moscou, Munich, Prague, Rio de Janeiro, Sarajevo, Seville, Shanghai, Sofia, Strasbourg, Stuttgart, Tirana, Utrecht, Varsovie et Zagreb.

Les principales conclusions de l'étude européenne M&A 2013 de CMS sont les suivantes :

- Earn-out – contrairement aux US, il y a toujours peu d'appétit pour les transactions earn-out en Europe (que 16% en 2012).
- *De minimis* et corbeilles – l'utilisation de ces dispositions est de plus en plus courante en Europe. Cependant, contrairement aux US, la base habituelle de recouvrement reste le 'first dollar' et cette tendance s'est confirmée en 2012.
- Limitation des responsabilités – les limitations sont toujours nettement plus élevées qu'aux US.
- Délais de prescription – après des fluctuations au cours de la période 2007–2010, le délai de prescription d'une durée de 18–24 mois s'est affirmé en 2011 et 2012 comme le plus populaire, avec une constante dans 32% des transactions.
- Sûretés – tout comme en 2011, les acheteurs restent prudents, cherchant à obtenir l'une ou l'autre forme de sûreté (qu'il s'agisse d'un compte bloqué, de rétention ou d'une garantie bancaire) dans 42 % des transactions en 2012.
- Clauses MAC ("material adverse change") – elles restent relativement rares et ne se retrouvent que dans 14% des transactions européennes, une différence significative avec les US où une majorité écrasante (93%) de transactions contiennent des clauses MAC.
- Clauses de non-concurrence – alors qu'en 2011 plus de la moitié des transactions contenaient des arrangements de non-concurrence (53%), pour la première fois depuis 2007, un changement s'est opéré dans la direction opposée en 2012, où seules 46% des transactions en prévoyaient une.

- FIN -

**Contact:**

Xavier Veldeman  
CMS Business Developer  
T: +32 2 743 69 05  
E: xavier.veldeman@cms-db.com

**Notes aux éditeurs:**

**A propos de CMS** - Les avocats de CMS se fondent dans le business de leurs clients. Ceci leur permet de fournir les solutions légales et fiscales les plus efficaces. Tant des entreprises importantes au niveau national que des acteurs économiques majeurs au niveau international font appel à CMS et à ses 2.800 avocats répartis dans 54 bureaux en Europe, en Russie, en Chine, en Afrique du Nord, au Moyen-Orient et en Amérique du Sud. Les clients choisissent CMS pour son empreinte européenne inégalée. CMS apporte une expertise locale et par secteur, une gestion globale des projets, et ses équipes de spécialistes travaillent dur pour apporter de la valeur ajoutée à leurs projets, où que ceux-ci se situent. Créée en 1999, CMS comprend aujourd'hui 10 cabinets membres, tous solidement ancrés dans leurs juridictions respectives. Cette expertise assure à leurs clients un conseil de haut vol dans leur contexte local. En 2011, CMS a réalisé un chiffre d'affaire total de 808€ millions. Pour plus d'information, veuillez consulter [www.cmslegal.com](http://www.cmslegal.com).