



“Le M&A atteint un nouveau record en Espagne : Déjà 877 opérations ont ponctué l’année 2007”

Alejandro Alonso, co-directeur du bureau espagnol de Salans décrit pour nous le marché des fusions acquisitions en Espagne.

O.B. : Le marché espagnol est perçu en France comme un marché très prometteur, quelle est votre perception en tant qu’avocat d’affaires M&A ?

Alejandro Alonso : Effectivement le marché espagnol connaît une croissance forte depuis 3 ou 4 ans. Cela se traduit notamment par une hausse sensible des fusions acquisitions. Pour mémoire, Thomson Financial a référencé 807 deals de fusions acquisitions représentant 263 Md€ au cours des neuf premiers mois 2007 (contre 145 Md€ en 2006). Une des grandes tendances du marché est l’augmentation de la taille des opérations et la multiplication des opérations transnationales

O.B. : Comment expliquez-vous ce dynamisme ?

Alejandro Alonso : Cette année, le gouvernement table sur 3,3% de croissance, mais cette estimation reste trop optimiste et les observateurs (et le gouvernement lui-même) considèrent qu’elle devrait être revue légèrement à la baisse. Le secteur de la construction et l’immobilier a été et reste une locomotive importante de ce développement. Ce dynamisme s’explique par le fait que l’Espagne est un pays qui vient de loin et avait pris un peu de retard. Il y a sans doute un effet « rattrapage » mais qui est rendu pos-

sible par le fait que nous avons moins freins que certains de nos voisins tels que les acquis sociaux. Il semble ainsi plus facile de faire des réformes économiques, l’état espagnol étant traditionnellement consacré à ses fonctions régaliennes et essayant de ne pas trop s’immiscer dans la vie des entreprises. Aujourd’hui, il y a de bonnes opportunités d’affaires dans des secteurs relativement nouveaux tels que l’énergie renouvelable ou de la dépendance aux personnes âgées, qui est en plein boom actuellement. Le gouvernement encourage son développement à travers des mesures incitatives. Par ailleurs, l’attrait pour l’Espagne s’explique par le fait que les entreprises envisagent souvent notre pays comme une tête de pont pour réaliser des investissements en Amérique latine. Ce qui fait pour les conseils que nous sommes un courant d’affaires supplémentaire.

O.B. : Le marché français compte une bonne cinquantaine de cabinets d’avocats très actifs en M&A, le marché Espagnol des Law Firm est il aussi dense ?

Alejandro Alonso : Il y a trois types d’acteurs sur le marché espagnol. Il y a deux ou trois grands acteurs indépendants espagnols, quelques acteurs internationaux (américains et anglais principalement) et pléthore de petits cabinets. Le marché

n’est pas encore complètement structuré mais quelques grands cabinets (dont Salans) sont identifiés comme des acteurs réputés en M&A/LBO.

O.B. : Justement, dans quelle mesure la crise du Sub prime affecte le marché du LBO espagnol ?

Alejandro Alonso : Comme dans tous les pays européens, la crise du Sub prime inquiète. Récemment, faisant taire quelques rumeurs, le patron de la banque espagnole s’est exprimé sur le sujet en assurant qu’aucune banque espagnole n’avait de problème de liquidité. Certes, les banques espagnoles ont fermé un peu le robinet des financements sur le Large Cap mais l’impact sur le mid-market n’est pas à ce stade significatif. L’année 2007 sera certainement une année record en matière de LBO. On compte plus d’une centaine de fonds désormais. Récemment, nous avons pu constater l’apparition de fonds constitués par des familles industrielles. ■