

nette de la cible au *closing*, comme nous le verrons au chapitre 5. La gestion de cette dernière phase peut s'avérer délicate et il n'est pas rare à ce stade de voir un acheteur trouver des prétextes à la non-conclusion du deal, en essayant notamment de jouer sur la clause *MAC* que nous verrons au chapitre 5 ou de renégocier certains éléments de la transaction. Tout est négociable jusqu'au dernier moment, même des éléments d'un accord déjà convenu !

En synthèse de ce chapitre, le schéma 3.2 reprend les principaux documents qui jalonnent le processus d'enchères entourant une opération de fusion acquisition, en y associant le niveau de diffusion d'information sur la cible et le niveau de risque que celui-ci induit pour le vendeur.

SCHÉMA 3.2

Synthèse des grandes étapes d'une transaction

