

### SCHÉMA 15.8.

#### Les déterminants de la fixation de la valeur, du prix et de l'offre lors d'une transaction

Risques identifiés		Valeur <i>stand alone</i> de l'entreprise				Environnement global			
		Risques pays (économique et politique)	Risques comptables et financiers	Risques opérationnels	Approche patrimoniale	Approche analogique	Approche intrinsèque	Environnement économique	Environnement de marché
		<b>Climat de négociation</b> Influence culturelle Contraintes de calendrier Nature des interlocuteurs							
		<b>Structure de l'offre et modalités de paiement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cash, Titres ou les deux</li> <li>▪ Paiement à la clôture ou paiement différé (complément de prix)</li> <li>▪ Méthode d'ajustement de prix et niveau des garanties</li> </ul>							
		<b>Environnement compétitif</b> Objectifs / Alternatives des parties Rareté de l'activité ou de l'actif Processus de vente - Enchères - Négociation privée							
		<b>Niveau de contrôle et synergies anticipées</b> Synergies de coûts Synergies de revenus Coûts de transaction et de restructuration							