

## Réponses aux questions – Chapitre 2

*Note liminaire : Les réponses aux questions posées en fin de chaque chapitre sont volontairement simples et succinctes. Le lecteur pourra retrouver dans le chapitre correspondant de l'ouvrage un approfondissement.*

### **Le marché des fusions acquisitions et ses intervenants**

1. L'Amérique du Nord est la zone la plus active, représentant environ la moitié du marché mondial des fusions acquisitions en 2025.
2. Le financement et la liquidité disponible, les facteurs réglementaires, les facteurs macroéconomiques et les facteurs industriels et sectoriels.
3. Le quantitative easing a maintenu des taux très bas et une forte liquidité, facilitant le financement des opérations. Il a soutenu une forte activité M&A jusqu'en 2021.
4. C'est une question de temps à consacrer à la transaction. La direction générale ne peut consacrer tout son temps à une opération, puisqu'elle est en charge de l'ensemble de l'entreprise et de sa coordination. Les performances opérationnelles de l'entreprise pourraient ainsi en être affectées.
5. Le chef de projet coordonne l'équipe, et doit pouvoir consacrer tout son temps au projet, sans autres tâches chronophages.
6. C'est techniquement tout à fait possible, mais évidemment pas recommandé par l'auteur !
7. Les cabinets de conseil en stratégie, les conseils financiers, les conseils en transaction services, les conseils techniques et juridiques.
8. Pour aligner l'intérêt des conseils financiers à celui des mandants.
9. Pour avoir conseillé l'achat d'actifs aujourd'hui considérés comme surpayés, et pour les importantes commissions facturées lors de ces transactions. Cependant les conseils doivent être replacés dans un contexte donné et la décision finale d'acheter ou de vendre un actif reste dans les mains des mandants.
10. Des problèmes de conflits d'intérêts entre les différents clients et/ou entre les différents métiers du conseil financier.