

Réponses aux questions – Chapitre 3

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.

Les grandes étapes d'une transaction

1. Pour les sociétés cotées, elles peuvent avoir un impact sur le cours, et le cas échéant donner lieu à des délits d'initiés. Pour les sociétés non cotées, dans le cas où le personnel ou les clients de l'entreprise en sont informés, elles peuvent compromettre le processus de vente ou la performance opérationnelle de l'entreprise.
2. Des informations sont transmises dans le cadre du processus et sont destinées à optimiser les conditions de cession, mais l'acheteur tente d'obtenir des informations hors processus, pour compléter son jugement et n'hésite pas à entrer en contact avec d'anciens salariés ou des clients en violation des clauses de l'accord de confidentialité en évitant toutefois la violation directe.
3. En accordant l'exclusivité à un acheteur, le vendeur se place de facto en position de faiblesse puisqu'il signifie à cet acheteur qu'il est le meilleur acheteur voire le seul à payer le prix attendu.
4. Non, pas toujours, notamment en cas d'entente entre les acheteurs potentiels. En outre, est-on vraiment certain d'avoir approché l'ensemble des acheteurs potentiels d'une entreprise ? Enfin, une enchère suppose un minimum d'acheteurs intéressés.
5. C'est un espace virtuel à accès limité et sécurisé qui contient tous les documents et informations juridiques, opérationnelles, comptables, fiscales, RH, ESG, etc. sur l'entreprise.
6. Le memorandum of understanding permet de récapituler et clarifier l'ensemble des points d'accord afférents à un projet de transaction avant la phase contractuelle de celle-ci.
7. Non. Le vendeur cherche à donner le minimum d'information dont il dispose sur l'actif en échange d'un maximum d'engagement de la part du potentiel acheteur.
8. Même si vous n'êtes pas vendeur, sans discuter avec lui, vous ne pouvez pas connaître le prix qu'il serait prêt à proposer pour racheter votre appartement. Invitez-le donc à boire un café : si son offre est supérieure à la valeur à laquelle vous estimez votre bien, il n'y a aucune raison de la refuser sur un plan strictement financier.
9. Une pandémie dégrade la visibilité et la performance opérationnelle, poussant acheteurs et vendeurs à différer la transaction. La baisse des marchés conduit à revoir les valorisations et rend le financement plus difficile. L'intérêt des investisseurs se concentre alors sur les secteurs les plus résilients.
10. C'est la malédiction du gagnant : tu l'as eu, tu l'as voulu !
11. Avantages : procédure moins formelle et flexible ; confidentialité mieux préservée. Inconvénients : risque d'enlèvement, la maximisation des conditions de cession n'est pas garantie ; si l'acheteur sélectionné ne souhaite pas aller plus loin, le vendeur se retrouve seul.

12. Le dual track offre davantage de pouvoir de négociation mais oblige le vendeur à jouer simultanément sur deux tableaux, en négociant avec des acheteurs potentiels une vente de gré à gré, tout en en préparant l'introduction en bourse.