

## Réponses aux questions – Chapitre 6

*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.*

### De la valeur au prix, la négociation

1. La valeur est issue du travail d'évaluation fait par l'acheteur, tandis que le prix résulte de la quantification des risques perçus par l'acheteur lors de la phase de due diligence et les synergies attendues.
2. Une négociation de fusion acquisition mélange souvent les processus distributif (chacune des parties cherche à faire une bonne affaire) et collaboratif (intégration post-acquisition, liens résiduels avec l'autre partie et ses conseils).
3. Tout d'abord, le cacher ! Si je suis vendeur, être prêt à réaliser des concessions pour aboutir rapidement à la transaction. Si je suis acheteur, donner d'emblée mon meilleur prix.
4. Il existe d'autres déterminants que la ZOPA dans la négociation, telle la confiance entre les parties, les différences culturelles, les personnalités de chacun, etc. C'est pourquoi l'existence d'une ZOPA ne garantit pas la conclusion d'un deal.
5. Non, puisque c'est un signal de faiblesse de façon générale.
6. Les vendeurs mettent en concurrence les acheteurs potentiels (ou non existants) afin de garder un pouvoir de négociation. Il suffit de faire comprendre à l'acquéreur qu'un autre propose un prix moindre ou des conditions meilleures pour regagner un pouvoir dans une négociation.
7. Je reste sur mes gardes, et je révèle le moins d'informations possible.
8. L'aspect culturel constitue un élément important dans une négociation de M&A. Selon la culture des intervenants les réactions à certaines pressions ou les techniques peuvent varier du tout au tout et l'équipe projet doit être préparée à jouer le jeu de l'autre partie, ou à en comprendre les composantes.
9. Le but d'une négociation de M&A est d'obtenir le maximum d'informations. En ce sens l'écoute active permet de faire en sorte que l'autre partie en dise le plus possible.
10. L'anchoring permet de poser un jalon qui constitue une référence lors des discussions ultérieures.
11. L'information n'est pas gratuite. Il s'agit d'être parcimonieux et ne pas révéler plus que l'autre partie n'a besoin. L'échange d'informations doit donc correspondre à une règle de donnant-donnant, et à celle du rythme auquel on la dévoile.
12. Faire des concessions permet de faire avancer les négociations, surtout à un moment où elles peuvent sembler se bloquer. Mais il s'agit de les faire de manière efficace et équilibrée, ce qui n'est pas toujours évident !