

Réponses aux questions Chapitre 5

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

Du signing au closing

1. Il s'agit du passage de la valeur d'entreprise à la valeur des capitaux propres au *signing* d'abord puis lors du *closing*.
2. Parce que tout acheteur normalement constitué trouve de la dette latente partout et la rajoute à la dette financière nette de la cible.
3. Lorsqu'il existe une incertitude importante sur le ou les résultats de l'exercice en cours ou prochain.
4. La technique de la *locked-box* permet le closing de la transaction en étant simple d'application et est, *de facto*, moins coûteuse aux deux parties. Elle représente en revanche un risque pour l'acheteur qui accepte de cristalliser le passif de l'entité sans savoir ce qu'il sera réellement post closing.
5. La durée de la garantie, son plafond, ses seuils de déclenchement, ses exceptions identifiées sont autant de mécanismes de protection possibles.
6. Le prix est un critère incontournable, mais pas unique. D'autres considérations comme les modalités de paiement (cash ou titres), les liens résiduels entre l'acheteur et le vendeur ou la garantie d'actif et de passif entrent en ligne de compte.
7. La clause MAC sous ses différentes formes peut permettre à un acheteur de se désengager à un stade avancé de la transaction.
8. En théorie, la Phase I d'un examen antitrust dure 35 jours mais les autorités peuvent demander des compléments d'information qui décalent d'autant ce délai puis décider l'entrée en Phase 2 dont la durée théorique est de 135 jours. En pratique un an d'attente de la décision n'est pas rare....