



# L'art d'annoncer une transaction financière

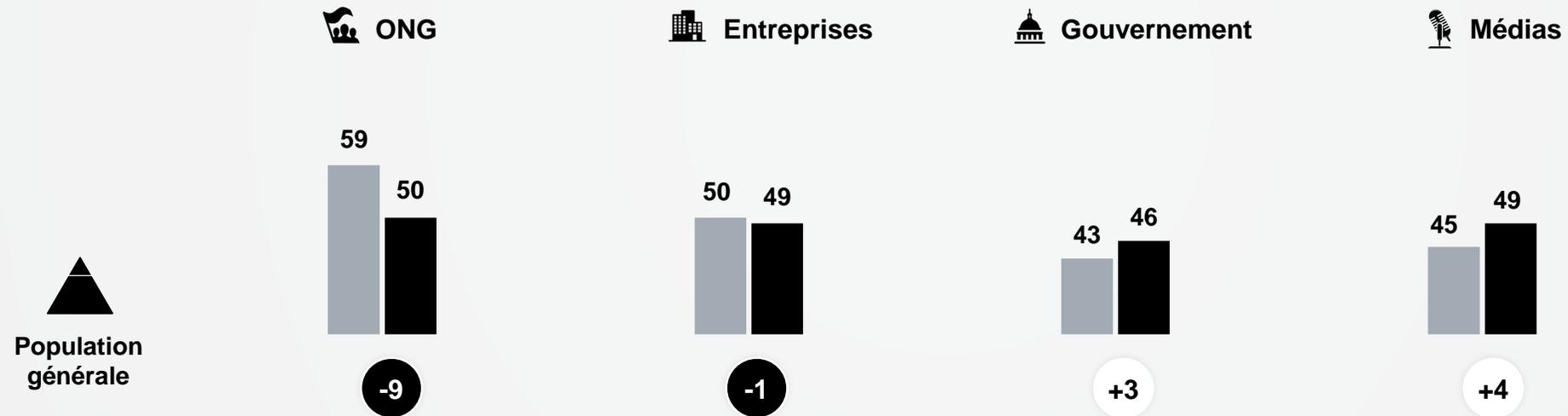
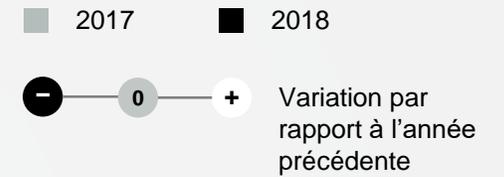
ÈVE LAURIER  
DIRECTRICE GÉNÉRALE, EDELMAN MONTRÉAL

GAGNER LA CONFIANCE

**Une annonce comporte des risques réputationnels: Soyez bien préparés!**

# La confiance envers les médias augmente, la confiance envers les entreprises chute

Pourcentage des répondants ayant confiance envers chaque institution et variation de 2017 à 2018, au Canada



Source : Baromètre de confiance Edelman 2018. TRU\_INS. Voici une liste d'institutions. Veuillez nous dire dans quelle mesure vous faites confiance à chacune d'entre elles pour agir de façon juste. Nous utiliserons une échelle de 1 à 9 où 1 signifie que vous ne lui faites « pas du tout confiance » et 9 signifie que vous lui faites « largement confiance ». (4 premières cases, confiance) Public informé et population générale, Canada.

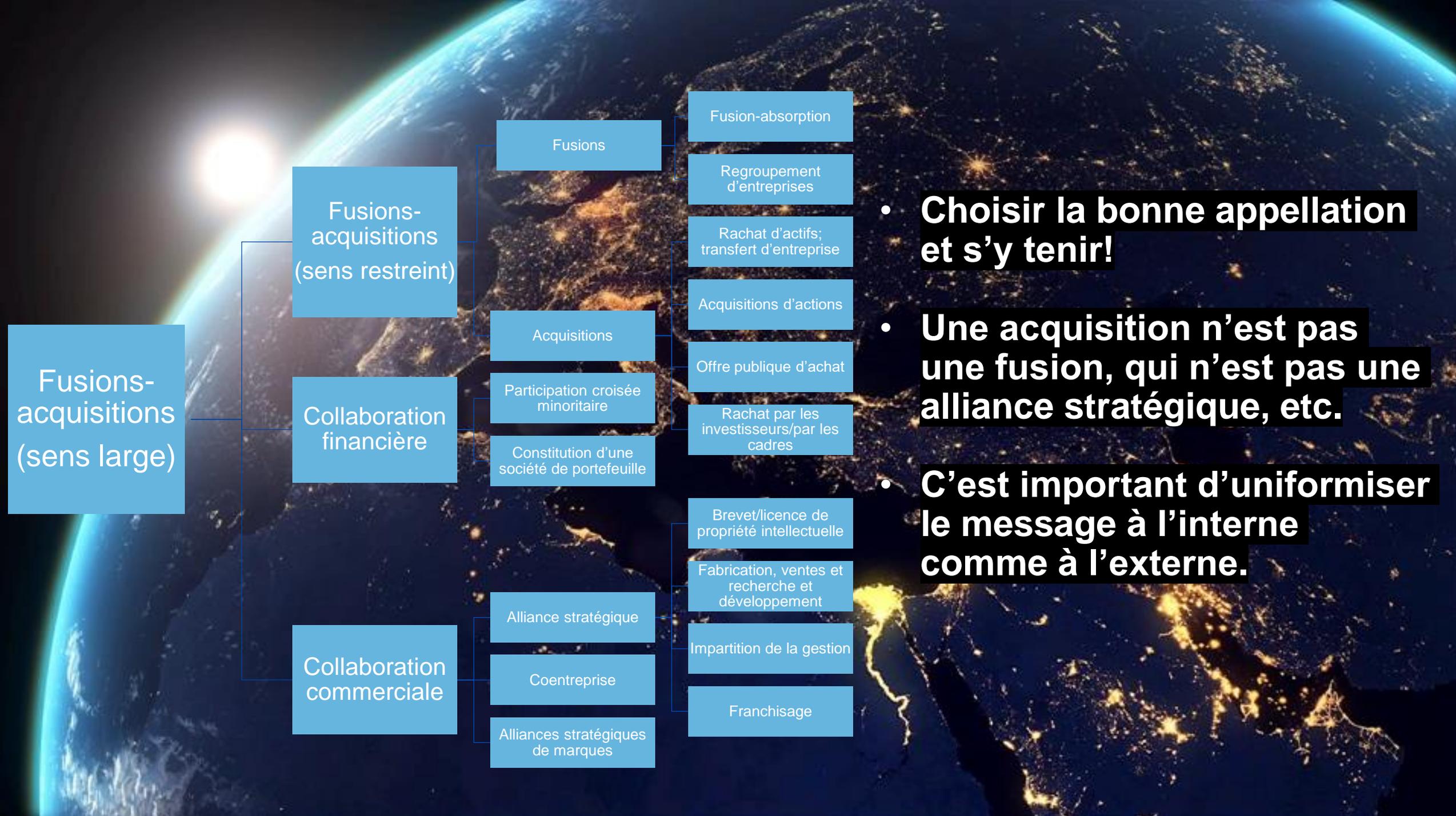
## LES DIFFÉRENTS INTERVENANTS

- **Investisseurs & analystes**
- **Employés**
- **Médias**
- **Gouvernements**
- **Clients, fournisseurs & partenaires d'affaires**
- **Organismes de réglementation & syndicats**
- **Communautés**

L'IMPORTANCE DE LA CULTURE D'ENTREPRISE

**UNE FUSION-ACQUISITION  
DONNE NAISSANCE À UNE NOUVELLE ENTITÉ  
AVEC UNE NOUVELLE CULTURE, VALEURS ET  
ORGANISATION.**

*1+1= Nouveau 1*



- **Choisir la bonne appellation et s'y tenir!**
- **Une acquisition n'est pas une fusion, qui n'est pas une alliance stratégique, etc.**
- **C'est important d'uniformiser le message à l'interne comme à l'externe.**

# GESTION DES COMMUNICATIONS D'UNE TRANSACTION



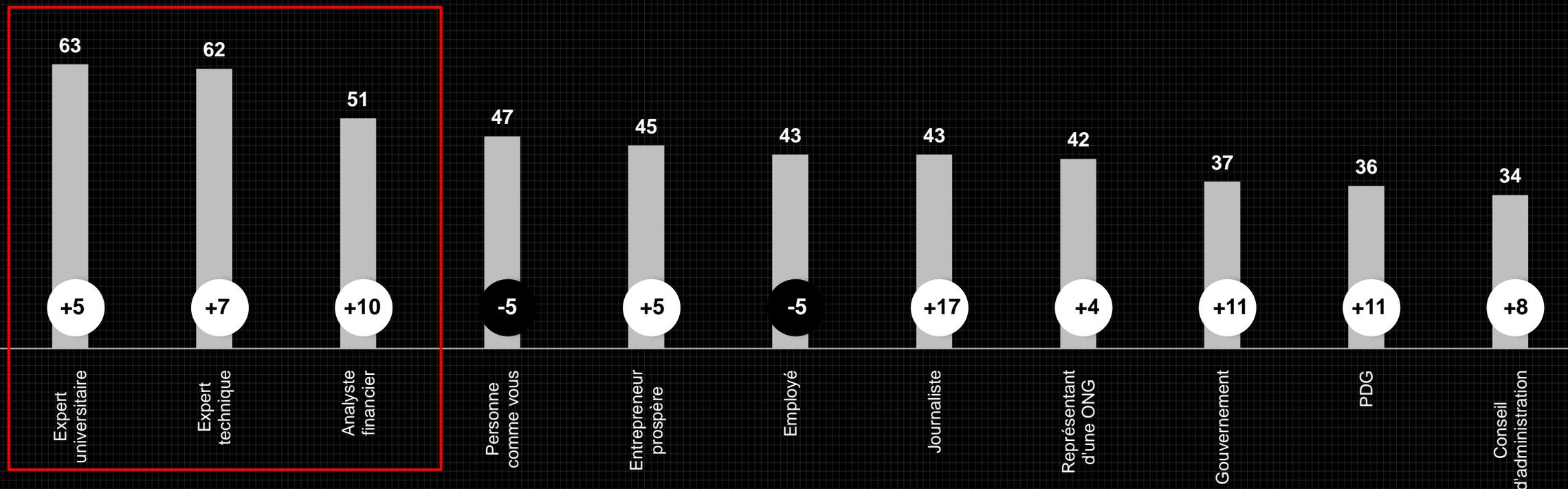
# LA PLANIFICATION

- Identifier qui sera « le » ou « les » porte-paroles
- Définir une stratégie d'annonce aux différentes parties prenantes (quel moment et quelle information)
- Prendre en compte les fuseaux horaires, les déplacements, les prises de photo officielles, etc.
- Définir une stratégie média: embargo (influenceurs, médias spécialisés), fil de presse, communication conjointe, etc.
- Définir une stratégie digitale : médias sociaux, médias propres à l'entreprise (site web, facebook, etc.), SEO

# Porte-paroles

— 0 +  
Variation par rapport à l'année précédente

Pourcentage des répondants qui jugent les intervenants suivants « très crédibles » ou « extrêmement crédibles » et variation de 2017 à 2018, au Canada



Source : Baromètre de confiance Edelman 2018. CRE\_PPL. Voici une liste de personnes. En général, lorsque vous vous formez une opinion au sujet d'une entreprise, si vous avez entendu des informations sur une entreprise émanant de chacune de ces personnes, quelle crédibilité accorderiez-vous à ces informations? Seraient-elles extrêmement crédibles, très crédibles, plutôt crédibles ou pas du tout crédibles? (2 premières cases, très/extrêmement crédibles), question posée à la moitié de l'échantillon. Population générale, Canada.



## OUTILS INTERNES



- Pour les employés des deux entreprises:
  - Intranet
  - Team building
  - Notes internes & Video
  - Portail dédié à la transition et/ou désignation d'une personne ressource

## OUTILS EXTERNES



- Pour les médias, les parties-prenantes, le public général, etc:
  - Le communiqué de presse
  - Le Q&A
  - Les entrevues (ou l'exclusivité médiatique)

## OUTILS NUMÉRIQUES ET MÉDIAS SOCIAUX



- Sur les médias sociaux:
  - Section dédiée sur les deux site web,
  - Mise à jour des pages LinkedIn, Twitter des porte-paroles
  - Mobiliser les influenceurs

# Exemple de communication externe : Le communiqué de presse



- Motifs de la transaction



- Considérations financières : modalités, évaluation, financement, contribution aux bénéficiaires, synergies



- Citations de membres de la direction articulant les motifs et les avantages de la transaction ou la création de valeur



- Positionnement sur le marché, stratégie de commercialisation et changements à la direction



- Date et conditions de clôture, approbation des actionnaires ou des organismes de réglementation, apport des conseillers



- Paragraphe de présentation (boilerplate/ “à propos”), personnes-ressources et coordonnées pour les investisseurs et les médias, détails de conférence avec les investisseurs, divulgations

# FABRIQUEZ VOTRE PROPRE COFFRE À OUTILS

## Feuilles d'information

**CVS Health aetna**  
**CVS HEALTH ACQUISITION OF AETNA CREATES LEADING INTEGRATED HEALTH CARE PLATFORM TO DELIVER BETTER CARE AT LOWER COST**

**KEY HIGHLIGHTS:**

- 180,000 employees and lower cost of care than any other U.S. health insurer
- 22.2M total member access for U.S. and Puerto Rico
- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members
- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members
- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members

**FINANCIAL INFORMATION:**

- Total value of 100 million 171 million shares of common stock of CVS Health
- Approximately \$207 per AET share in cash and stock, comprised of \$145 per share in cash and \$62 in CVS Health common stock
- CVS Health will own approximately 75% of the combined company, respectively
- E-Card transactions cover 85% of the volume of AET card transactions, respectively
- Subject to approval by CVS and AET shareholders, regulatory agencies and other customary closing conditions

**VALUE CREATION HIGHLIGHTS:**

- Operational synergies
- Lower to mid-range cost in the current full year after close
- Ability to deliver 10% value to members through targeted to deliver significant incremental value over the long term
- Potential to generate significant new growth opportunities

**GOVERNANCE:**

- Three new directors, including Aetna Chairman and CEO Mark Melnick, to be added to the CVS Health Board of Directors
- Members of our management team to play significant roles in the combined company
- CVS Health will continue to be a public company and will continue to be listed on the NYSE

Effective as of September 10, 2014  
 Based on the Acquisition of Aetna from CVS Health, Inc. on September 10, 2014, at \$14.71 per share.

**KSS**  
**Key Safety Systems (KSS)**  
 is a global leader in mobility safety systems for more than 300 vehicle models made by the world's leading automotive makers.

**KEY HIGHLIGHTS:**

- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members
- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members
- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members

**U.S. HERITAGE, GLOBAL FOOTPRINT:**

- 10,000 employees
- 22 Facilities in 14 countries in North America, Europe and Asia
- 2 main technical centers in North America, Europe and Asia

**Vantiv and Worldpay Announce Recommended Merger to Create A Global Leader in Payments**

**KEY HIGHLIGHTS:**

- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members
- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members
- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members

**GLOBAL SCALE:**

- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members
- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members
- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members

**LEADERSHIP / GOVERNANCE / HEADQUARTERS / OFFICE DETAILS:**

- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members
- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members
- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members

## Microsite de la transaction

**Qualcomm**

Creating substantial near- and long-term value. Support Qualcomm.

No company is better positioned to do this. We have the resources, the talent, the technology, and the industry connections to support our customers. The Qualcomm Board of Directors and management team are executing a strategy to generate substantial and long-term value for our shareholders.

We have the resources, the talent, the technology, and the industry connections to support our customers. The Qualcomm Board of Directors and management team are executing a strategy to generate substantial and long-term value for our shareholders.

We have the resources, the talent, the technology, and the industry connections to support our customers. The Qualcomm Board of Directors and management team are executing a strategy to generate substantial and long-term value for our shareholders.

**GE CUSTOM ENERGY**

POWERING A SUSTAINABLE ENERGY FUTURE

GE Custom Energy is a global leader in providing sustainable energy solutions for industrial and commercial customers. We have the resources, the talent, the technology, and the industry connections to support our customers. The GE Custom Energy Board of Directors and management team are executing a strategy to generate substantial and long-term value for our shareholders.

**American Airlines** | **U.S. AIRWAYS**

Employees | Customers | Communities | Investors

News & Updates

The new American Airlines is cleared for takeoff.

WHAT'S BEING SAID

This new American Airlines. This is a game-changer for the industry. It's a new era of service, innovation, and customer focus. We're excited to see what the future holds for this new airline.

## Infographies

**How the deal was structured**

**FGB** (Financial Growth Bank) | **NBAD** (North American Bank of America)

**52%** (FGB ownership) | **48%** (NBAD ownership)

**1.254** (Deal value)

**5.643m** (FGB investment) | **c.10.898m** (Total deal value)

**FAB** (Financial Assets Bank) | **FINISH** (Financial Innovation Network)

**Why this acquisition?**

Together we will be able to work on the overall design of the solution to increase efficiency and reduce costs for our customers. We have the resources, the talent, the technology, and the industry connections to support our customers. The combined company will be able to deliver a superior customer experience.

**Key Metrics:**

- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members
- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members
- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members

**Creating a world-class portfolio of real life entertainment brands**

Joining Two Motion-Driven Companies with a Proven Heritage, Creative Talent, and Diverse Contribution to Society

**Discovery** | **Scripps Networks**

**Driving Value for Superfans, Advertisers, Distributors and Shareholders**

**Key Metrics:**

- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members
- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members
- 100+ retail pharmacies and other retail locations, providing total pharmacy access for over 100 million members

PRÉVOIR LES FUTURES POSSIBLES!

SCÉNARIO 1 :  
*Rumeurs*

SCÉNARIO 2 :  
*Fuite qui attire l'attention des médias ou provoque une  
couverture médiatique imprévue*

SCÉNARIO 3 :  
*Fuite détaillée présentant une information précise sur la transaction*

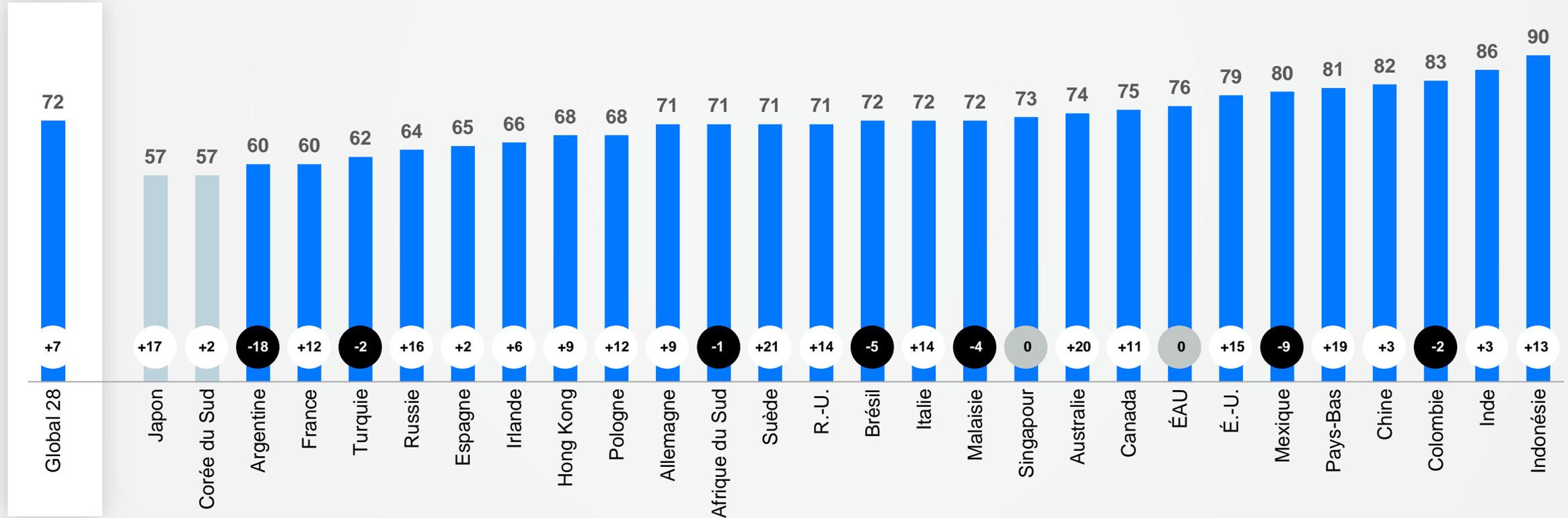
## L'IMPORTANCE DE LA VEILLE MÉDIATIQUE

**Contrôler le message en captant les conversations et en réagissant au besoin.**

# Forte confiance envers les employeurs

Pourcentage de confiance envers les employeurs, et variation 2016-2018

● - ● 0 ● + Variation 2016-2018



## POST TRANSACTION: L'IMPORTANCE DES EMPLOYÉS

**S'assurer de bien cibler la communication future en préparant un narratif adéquat afin de solidifier la nouvelle culture d'entreprise**

# COMMUNICATIONS AUX EMPLOYÉS : MEILLEURES PRATIQUES

-  Le message du PDG est généralement la première communication destinée aux employés
-  Inclure la FAQ et l'échéancier de la transaction
-  Développer un plan de communication intégré
-  Créer des trousseaux d'outils et des guides de conversation pour les dirigeants et les cadres intermédiaires
-  Organiser une rencontre de direction pour assurer que tous les cadres comprennent et adoptent la nouvelle stratégie
-  Baser les communications de la direction sur des exemples passés

## PRATICO-PRATIQUE : LES ERREURS LES PLUS FRÉQUENTES

- ✓ **Mauvaise coordination avec la partie prenante**
- ✓ **Langage « trop légal », « trop scripté »**
- ✓ **Porte parole mal préparé ou journée surchargée**
- ✓ **Le numérique : le grand oublié!**
- ✓ **Le non-respect de l'embargo**
- ✓ **Le manque de préparation au sujet de l'après-transaction**
- ✓ **Trop de mots, pas assez de visuel**



# Merci

**Edelman**

Fusions et acquisitions