

Salesforce était prêt à payer beaucoup plus pour LinkedIn

LinkedIn s'est-il engagé trop tôt dans des négociations exclusives avec Microsoft ? C'est ce que suggère Marc Benioff, principal dirigeant de Salesforce. Les enchères pour **LinkedIn** auraient-elles pu monter plus haut ? C'est ce que suggère un [prospectus](#) que la société a déposé ce 22 juillet 2016 auprès de la SEC (Securities and Exchange Commission, organisme fédéral américain de régulation et de contrôle des marchés financiers).

Dans ce document, les actionnaires de LinkedIn sont conviés à une assemblée extraordinaire, le 19 août 2016 au sein du Computer History Museum de Mountain View (Californie). À l'ordre du jour : la validation du [rapprochement avec Microsoft](#), annoncé le 11 juin dernier.

Si l'opération est approuvée, la firme de Redmond versera 196 dollars par action, intégralement en cash ; soit un deal à 26,2 milliards de dollars.

Dans l'absolu, LinkedIn peut encore se rétracter... sous réserve d'une indemnité de résiliation de 725 millions de dollars.

Si une telle issue paraît peu probable, le comité chargé de piloter le processus de vente n'a pas totalement fermé les écoutilles : le 7 juillet, il s'est réuni pour discuter d'un e-mail adressé au CEO Jeff Weiner et au président Reid Hoffman.

Salesforce avait de l'appétit à revendre

Dans la communication officielle, l'expéditeur de ce message est le principal dirigeant de « Party A », nom utilisé par LinkedIn pour désigner l'un des candidats – malheureux – à son acquisition.

Dans les faits, le dirigeant en question s'appelle Marc Benioff.

Le P-DG et fondateur de Salesforce avait réagi à la publication, le 1^{er} juillet, d'un document dans lequel LinkedIn faisait la lumière sur les discussions qui ont mené à son passage dans le giron de Microsoft.

L'intéressé – qui avait confirmé, à la mi-juin, avoir tenté de prendre le contrôle de LinkedIn en s'attachant le concours de Goldman Sachs – affirme qu'il était prêt à relever sa dernière offre « bien au-dessus » de ce que proposait Microsoft, et éventuellement à modifier la répartition entre cash et actions. Mais qu'il a dû avancer « à l'aveugle », faute d'une réponse à ses sollicitations.

C'est en partie cette répartition qui a poussé le conseil d'administration de LinkedIn à privilégier l'offre 100 % numéraire de Microsoft et à entrer, le 14 mai, en négociations exclusives avec le premier éditeur mondial... et à ne pas répondre aux offres ultérieures de Salesforce.

Les offres en question ont été formulées le 20 mai et le 5 juin. LinkedIn explique les avoir étudiées, sans pour autant les sélectionner, leur valeur n'étant supérieure qu'à cause de la hausse de l'action

Salesforce, indique [ITespresso](#).

À 196 dollars par action, l'offre de Microsoft représente une prime de 49,5 % par rapport au cours boursier de LinkedIn en clôture le 10 juin, veille de l'annonce officielle du rapprochement.

A lire aussi :

[Salesforce s'est fait souffler LinkedIn par Microsoft](#)

[Des millions de comptes Twitter à risque après le piratage de LinkedIn](#)