*Une autre technique pour éviter l'indécision entre associés est celle du "texas poker".*

Si Paul et Virginie associés à 50-50 sont en désaccord, l'un des deux, Paul par exemple, peut décider de quitter le navire et de revendre ses parts.

Pour ce faire il propose de céder ses parts à Virginie à un prix qu'il calcule lui-même. Cette dernière dispose alors d'un certain temps pour décider :

- soit d'accepter et de racheter les parts de Paul au prix proposé par celui-ci (si elle estime que ce prix est correct et reflète bien le potentiel de l'entreprise),

- soit de retourner l'offre à Paul (si elle estime que le prix des parts demandé par Paul est trop élevé). Celui-ci est alors obligé de racheter les parts de Virginie au prix qu'il a lui-même choisi.

Cette technique permet de sortir d'un blocage dur en poussant celui qui prend l'initiative de revendre à fixer un prix correct correspondant au mieux à la valeur potentielle de l'entreprise.

Elle doit être encadrée par un cadre juridique clair (délai, formalisme, …) à établir avec un conseil juridique.