

Chapitre I : Concepts généraux sur les fusions acquisition

I.1 : LES FUSIONS-ACQUISITIONS, UN MODE DE CROISSANCE POUR L'ENTREPRISE

La **croissance** est l'augmentation des dimensions d'une entreprise ou le changement de ses caractéristiques (technologie, financement, RH, organisation). Pour beaucoup d'entreprises, c'est une condition de survie pour ne pas disparaître (liquidation ou rachat) face à la concurrence.

I.1.1- Les différents modes de croissance

- Croissance interne

La croissance interne ou organique consiste pour une entreprise à accroître son chiffre d'affaire et /ou sa taille en s'appuyant sur ses ressources internes et en développant elle-même de nouvelles compétences. Cette croissance est générée par l'augmentation des parts de marché ou par son implantation sur de nouveaux marchés.

Ce type de croissance est donc la plupart du temps lent et continu.

Croissance par alliance / partenariat

Dans ce mode de croissance, des entreprises éventuellement concurrentes décident de mettre en commun leurs compétences et leurs ressources pour mener à bien un projet particulier. Chaque partenaire conserve son autonomie en dehors du périmètre de l'accord. Une même entreprise peut nouer différents accords avec différents partenaires au même moment.

On parle d'**alliance** lorsque les organisations sont concurrentes et de **partenariat** lorsqu'elles ne le sont pas.

- Croissance externe

La croissance externe vise à augmenter rapidement le périmètre de l'entreprise par l'acquisition d'une activité ou d'une société possédant les compétences et/ou les marchés attendus. C'est dans ce cas que l'on parle de fusions-acquisitions.

Une fusion-acquisition est donc le moyen pour une entreprise de réaliser une opération de croissance externe.

I.1.2 Classification des fusions-acquisitions

Il existe de nombreuses classifications des opérations de fusions-acquisitions en fonction :

- de critères juridiques (niveau de prise de participation),
- de la taille de la transaction,
- du type d'approche (hostile, inamicale, amicale).

La classification la plus utilisée a été définie par la « Federal Trade Commission » aux Etats-Unis. ¹

Cette classification distingue quatre grandes familles de fusions-acquisitions :

- Les fusions-acquisitions horizontales

Elles consistent à racheter des concurrents dans le même secteur d'activité (on parle aussi d'intégration horizontale). Le but est de gagner en taille, de jouer sur les complémentarités mais aussi parfois uniquement d'éliminer un concurrent.

Ce sont des fusions classiques dans le monde de l'industrie. L'acquisition récente de Rhodia par Solvay ou d'Arcelor par Mittal sont des exemples typiques de fusion horizontale.

- Les fusions-acquisitions verticales

Elles consistent à racheter des clients et/ou de fournisseurs (on parle alors d'intégration verticale). Le but est ici d'éliminer des intermédiaires et ainsi de réduire les coûts.

Des exemples significatifs sont :

Le rachat de la chaîne de télévision ABC (diffuseur de contenu) par Disney (producteur de contenu),

La prise de contrôle par Coca-Cola (producteur de contenu) de ses embouteilleurs (producteurs de contenants).

- Les fusions-acquisitions concentriques

Elles concernent des regroupements d'entreprises dont les métiers sont proches et complémentaires. Le but est d'augmenter la part de marché et le type d'offre.

Exemples :

Le rachat de Ferrari par Fiat (même métier mais pas même clientèle),

- Les fusions-acquisitions conglomerales

Elles consistent à constituer des groupes d'entreprises sur la base de considérations uniquement financières. De tels groupes d'entreprises sont appelés "conglomérats" (i.e. agglomération d'activités pas forcément cohérentes d'un point de vue industriel).

¹ 'La Federal Trade Commission (FTC) est une agence américaine, indépendante du gouvernement des États-Unis, dont la mission principale est l'application du droit de la consommation et le contrôle des pratiques commerciales anticoncurrentielles. Elle a pour équivalent la Direction Générale « Concurrence » à la Commission Européenne.

L'une des principales raisons est la diversification : en se diversifiant dans des activités différentes, une entreprise réduit le risque d'être lourdement impactée par une conjoncture défavorable dans un domaine d'activités.

Des exemples significatifs sont :

Nokia qui est passé du bois à la téléphonie sans fil,

Vivendi (ex Générale des Eaux) qui est passé de l'eau aux médias et télécommunications (avant de scinder les deux activités).

Comme le souligne [CEDDAHA] page 37, la réalité des fusions-acquisition est plus complexe que cette catégorisation. Par exemple, le rapprochement entre BNP Paribas et Fortis est à la fois une fusion-acquisition horizontale (au niveau des activités de banque de détail) et concentrique (développement des activités « assurance » de BNP Paribas en Belgique).

I.1.3 Les plus grosses opérations de fusion-acquisition de l'histoire

Les plus grosses opérations de fusion- acquisition de l'histoire sont (en montants) :	
Vodafone/Mannesmann (télécoms)	203 milliards de dollars en 1999/2000
AOL/Time Warner (médias)	182 milliards en 2000/2001
BHP Billiton/Rio Tinto (mines)	147 milliards en 2008
AT&T/Bell South (télécoms)	89 milliards en 2006
Pfizer/Warner-Lambert (pharmacie)	89 milliards en 1999/2000
Exxon/Mobil (pétrole)	85 milliards en 1998/1999
Glaxo Wellcome/SmithKline Beecham	79 milliards en 2000
Travelers/Citicorp (finance)	73 milliards en 1998

I.2 Simplification du langage souvent utilisé

Fusion acquisition

Le terme « Fusion-Acquisition » regroupe en fait deux réalités qui, même si elles ont des points communs, ont des impacts juridiques, fiscaux et comptables différents.

Fusion

Une opération de fusion se caractérise par le fait que **l'intégralité du patrimoine d'une ou de plusieurs sociétés** (la (les) société(s) « absorbée(s) ») **est transféré à une autre société** (la société « absorbante ») moyennant l'attribution d'actions ou de parts de la société absorbante aux actionnaires – et éventuellement d'une soulte - de la ou des sociétés absorbées.

Le transfert de patrimoine s'effectue par le biais d'une dissolution sans liquidation donc la (les) société(s) absorbée(s) n'existe(nt) plus après une fusion.

On parle alors de « Fusion absorption » dans le cas où la société absorbante continue d'exister, de la « Fusion réunion » dans le cas de la création d'une société nouvelle.

Scission

La scission est l'opération par laquelle une société disparaît au profit de plusieurs sociétés préexistantes ou nouvelles. Les mécanismes juridiques, comptables et fiscaux étant très proches de ceux des fusions

Acquisition

L'acquisition est un concept très large. Une acquisition porte sur une activité économique dont on veut transférer la propriété, totalement ou partiellement :

- ✓ Titres (actions, parts...),
- ✓ Actifs corporels (usines, terrains, machines...),
- ✓ Actifs incorporels (droits, marques...),
- ✓ Éléments de besoins de fonds de roulement (stocks, clients, fournisseurs...).

Une acquisition est donc le transfert de tout ou partie d'un actif, la société qui cède l'actif continuant à subsister à l'issue de l'opération.

On peut au final établir une définition très générale, englobant l'ensemble des concepts.

« Une fusion-acquisition est un transfert d'activité entre deux sociétés distinctes par le biais d'un transfert de propriété. »

**Sont donc exclus les accords commerciaux ou industriels de toute nature.
Sont donc incluses les scissions.**

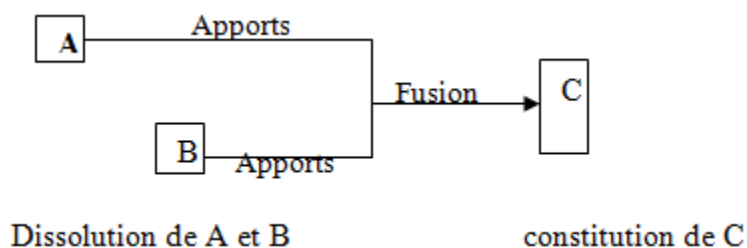
I.3 Définitions

Fusion

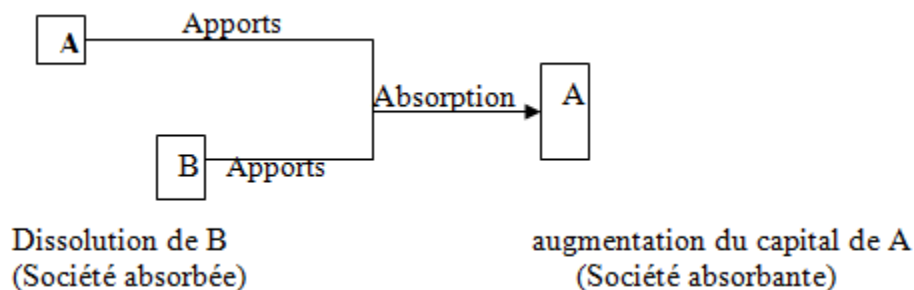
La fusion est une opération par laquelle une ou plusieurs sociétés transmettent leur patrimoine :

- Soit à une société entièrement nouvelle qu'elles constituent ;
- Soit à une société existante.

Dans le premier cas, il s'agit d'une fusion-réunion : la société nouvellement constituée pour la réalisation de la fusion reçoit, à titre d'apport, tout le patrimoine des sociétés fusionnées, qui se trouvent ainsi dissoutes.



Dans le deuxième cas, il s'agit d'une fusion-absorption : la société absorbante augmente son capital et reçoit, à titre d'apport, tout le patrimoine des sociétés absorbées, qui sont également dissoutes.



Scission

La Scission d'une société est l'opération qui lui permet de se diviser en plusieurs sociétés nouvelles : il y a simultanément dissolution de la société scindée et constitution des sociétés nouvelles, issues de la scission.

La fusion-scission est l'opération par laquelle une société fait apport de son patrimoine à des sociétés existantes. Il y a dissolution de la société scindée et augmentation de capital des sociétés existantes, réalisées à titre de fusion absorption.

- Code de commerce Algérien A PRESENTER EN TD

Le code de commerce algérien a encadré les opérations de fusion, scission dans la section IV sans pour autant définir d'une manière précise chaque opération, néanmoins les modalités et procédures juridiques sont détaillées dans cette section. D'autres articles citent également ces opérations dans le cadre du fonctionnement des différentes formes de sociétés.

A COMPLETER par la COSOB etc

Code de commerce français (art L236)

Une ou plusieurs sociétés peuvent, par voie de fusion, transmettre leur patrimoine à une société existante ou à une nouvelle société qu'elles constituent.

Une société peut aussi, par voie de scission, transmettre son patrimoine à plusieurs sociétés existantes ou à plusieurs sociétés nouvelles. Ces possibilités sont ouvertes aux sociétés en liquidation à condition que la répartition de leurs actifs entre les associés n'ait pas fait l'objet d'un début d'exécution.

Les associés des sociétés qui transmettent leur patrimoine dans le cadre des opérations mentionnées aux trois alinéas précédents reçoivent des parts ou des actions de la ou des sociétés bénéficiaires et, éventuellement, une soulte en espèces dont le montant ne peut dépasser 10 % de la valeur nominale des parts ou des actions attribuées.