

## Introduction

Les fusions/acquisitions représentent une importance capitale dans la politique de développement de l'entreprise. Elles permettent la réalisation de synergie opérationnelle et financière, une meilleure utilisation des actifs et du potentiel fiscal, la maîtrise des chocs industriels, un accroissement rapide de la taille, un accès aux connaissances et aux compétences stratégiques, une valorisation boursière supérieure, une augmentation de la part de marchés et la suppression des barrières à l'entrée en réduisant la pression concurrentielle. Leur objectif principal est la création de valeur qui dépend souvent de la nouvelle méthode de pilotage des différentes étapes d'intégration et de gestion de la nouvelle entité.

Le rapprochement entre deux sociétés est donc censé favoriser l'acquisition d'un nouveau pouvoir et l'appropriation de nouveaux actifs corporels et incorporels (hommes et machines). Par conséquent, depuis plusieurs décennies, nous assistons, au niveau mondial, à des fusions dans tous les secteurs faisant émerger des géants mondiaux. Ainsi, ces dernières années, les fusions/acquisitions dans le monde ont atteint des sommes phénoménales, 2 069 milliards d'euros en 2010 et 3 177 milliards d'euros en 2016.

Comment expliquer cette recrudescence des opérations de rapprochement? Les crises financières, la mondialisation accélérée des économies, les déréglementations financières et les innovations technologiques permanentes présupposent d'importants besoins de restructuration des industries dans un contexte où les entreprises tendent à perdre de leur pouvoir concurrentiel. C'est ainsi que la plupart des fusions/acquisitions en cours sont de type horizontal.

Évidemment, les études de ces opérations ont suivi la même évolution. Nous pourrions en recenser plusieurs milliers. Elles se sont intéressées, par exemple, à la création de valeur lors des fusions/acquisitions, à leurs motivations, aux facteurs influençant leur performance, aux personnes impliquées dans ces opérations, à leurs

méthodes de calcul et à leurs sources de création de valeur. Il est difficile de recenser tous les apports dans ce domaine. Leurs résultats sont contradictoires du fait des conceptions utilisées et des problématiques traitées. Parfois, nous en déduisons une création de valeur et qu'elles soient bénéfiques à la croissance de la firme, d'autres fois, nous en concluons qu'elles détruisent la valeur et qu'elles se résument à des échecs.

À l'entreprise de piloter ces différends. Donc, adopter telle ou telle stratégie de croissance externe constitue une problématique essentielle de la décision d'investissement. À ce titre, la stratégie financière de l'entreprise peut s'orienter vers une politique de développement interne et/ou externe. Ce choix est de première importance, car il définit les grandes orientations stratégiques de la firme et détermine la vitesse de son évolution. Souvent, c'est le chemin de départ pris par la société qui explique ce choix, et rarement au cours de sa vie qu'elle opte en même temps pour plusieurs options de croissance externe.

En adoptant, alors une croissance externe rapide, l'entreprise a le choix entre trois options. Tout d'abord, les fusions/acquisitions horizontales qui sont des rapprochements entre deux entreprises concurrentes desservant le même marché ou vendant des produits similaires. C'est le type de croissance externe le plus courant. Ensuite, les fusions/acquisitions verticales qui impliquent le rapprochement entre une entreprise et son client ou son fournisseur intervenant à différents stades de production. Enfin, les fusions/acquisitions conglomérales qui se réalisent entre deux entreprises ne possédant aucun lien de production ou de marché entre elles.