

COMMUNIQUE DE PRESSE

EMBARGO

Le contenu du présent rapport ne doit pas être cité,
ni résumé dans la presse, à la radio ou à la télévision
avant le **3 octobre 2000**
à **22 heures TU**

TAD/INF/2855
3 octobre 1999

LE DÉSIR DES ENTREPRISES DE SURVIVRE SUR LE MARCHÉ MONDIAL EST LE PRINCIPAL FACTEUR DE L'EXPLOSION DES FUSIONS-ACQUISITIONS INTERNATIONALES

**Selon un nouveau rapport de la CNUCED, le nombre record de fusions-acquisitions
suscite des interrogations croissantes dans les pays développés
et les pays en développement**

Dans un contexte où la mondialisation crée de fortes tensions commerciales, le désir de survivre et de prospérer sur le marché mondial est devenu pour de nombreuses entreprises le principal moteur stratégique de l'accélération fiévreuse des fusions-acquisitions internationales, selon le ***World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development***¹ (Rapport sur l'investissement dans le monde 2000) que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) fait paraître aujourd'hui.

Les fusions-acquisitions internationales, en particulier celles qui sont le fait de grandes sociétés, qui mettent en jeu des sommes élevées et qui impliquent une

¹ Le ***World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*** (No de vente : E.00.II.D.20, ISBN 92-1-112490-5) peut être obtenu au prix de 49 US\$, et au taux préférentiel de 19 US\$ dans les pays en développement et en transition, auprès du Service des ventes, Palais des Nations, CH-1211 Genève 10, Suisse; télécopieur : +41 22 917 0027, courrier électronique : unpubli@un.org, Internet : <http://www.un.org/publications>; ou auprès du Service des publications de l'Organisation des Nations Unies, Bureau DC2-853, Two UN Plaza, Dept. PRES, New York, N.Y. 10017, États-Unis d'Amérique; téléphone : +1 212 963 83 02 ou +1 800 253 96 46, télécopieur : +1 212 963 34 89, courrier électronique : publications@un.org. Une version CD-ROM du rapport devrait paraître d'ici décembre 2000.

restructuration importante des activités des entreprises, sont l'un des phénomènes les

plus visibles de la mondialisation. Tout comme cette dernière, elles peuvent avoir un impact à doubletranchant et inégal sur le développement. Dans les pays développés et les pays en développement, certains s'inquiètent notamment de la puissance commerciale des sociétés transnationales² et des conséquences anticoncurrentielles possibles des fusions-acquisitions. Selon Rubens Ricupero, Secrétaire général de la CNUCED, les entreprises étant face à un marché mondial, il pourrait s'avérer nécessaire d'adopter en matière de politique de concurrence une approche planétaire qui prenne pleinement en compte les intérêts et la situation des pays en développement.

Dans son nouveau rapport, la CNUCED examine l'impact des fusions-acquisitions internationales sur la structure de l'économie mondiale et les inquiétudes des responsables de l'élaboration des politiques. M. Ricupero ajoute que, dans de nombreux pays en développement, l'acquisition d'entreprises locales importantes par de grandes sociétés transnationales suscite de plus en plus d'interrogations. On craint que les acquisitions réalisées par des sociétés étrangères fassent passer des pans entiers de l'économie sous contrôle étranger, au risque de porter atteinte à la souveraineté nationale et de compromettre le renforcement des capacités technologiques. Dans des secteurs comme les médias et l'industrie du spectacle, par exemple, on peut s'inquiéter des menaces qui pèsent sur la culture ou l'identité nationale. Mais il convient de noter que les préoccupations liées aux fusions-acquisitions internationales sont exprimées de manière encore plus virulente dans de nombreux pays développés, comme nous l'avons vu récemment, par exemple lors de l'acquisition de l'Allemand Mannesmann par le Britannique Vodafone AirTouch. Il importe d'élaborer des politiques visant à réduire au minimum les inconvénients des fusions-acquisitions et à maximaliser leurs effets bénéfiques.

Dans le *World Investment Report 2000 (WIR 2000)*, la CNUCED illustre avec un luxe de données l'explosion actuelle des fusions-acquisitions, faisant observer, par exemple, que l'année dernière, 109 opérations internationales de ce type dépassant chacune un montant de 1 milliard de dollars avaient été enregistrées (voir *Communiqué de presse No TAD/INF/2856*). Cette année, elle s'attend à une nouvelle progression. Les fusions-acquisitions sont aujourd'hui la forme la plus importante des investissements étrangers directs (IED)³ dans les pays développés. Si les IED réalisés dans les pays en développement continuent d'être dominés par les investissements en

² Une "société transnationale" se compose d'une société mère et de ses entreprises affiliées à l'étranger. Une société mère contrôle par définition les actifs d'une ou plusieurs autres entités dans un ou plusieurs pays autres que son pays d'origine, en général par le biais d'une participation à leur capital. La détention d'au moins 10 % du capital est habituellement considérée comme un seuil pour l'exercice d'un contrôle sur les actifs.

³ Les "investissements étrangers directs" désignent les investissements qu'une entité résidente d'une économie effectue dans une entreprise résidente d'une autre économie aux fins d'exercer un contrôle sur sa gestion. Ils s'inscrivent dans une relation à long terme traduisant l'intérêt durable de l'investisseur pour l'entité étrangère concernée.

installations nouvelles⁴, on constate que les fusions-acquisitions internationales y sont également en augmentation⁵.

Principaux facteurs sous-jacents des fusions-acquisitions

Selon la CNUCED, on assiste à une vague sans précédent de restructurations économiques au niveau mondial et régional sous la forme de fusions-acquisitions internationales qui sont le résultat de l'interaction dynamique de divers **facteurs fondamentaux** incitant les entreprises à procéder à ce type d'opérations et des **mutations de l'environnement économique mondial**, au service d'objectifs stratégiques (figure 1). Les facteurs fondamentaux sont les suivants :

- Quête de nouveaux marchés, renforcement de la puissance commerciale et de la prépondérance sur le marché;
- Accès aux actifs et ressources d'autres entreprises;
- Gains de productivité liés aux synergies;
- Augmentation de la taille;
- Diversification (répartition des risques);
- Motivations financières;
- Motivations personnelles (comportement).

Les mutations de l'environnement économique mondial qui influent sur les fusions-acquisitions internationales concernent principalement :

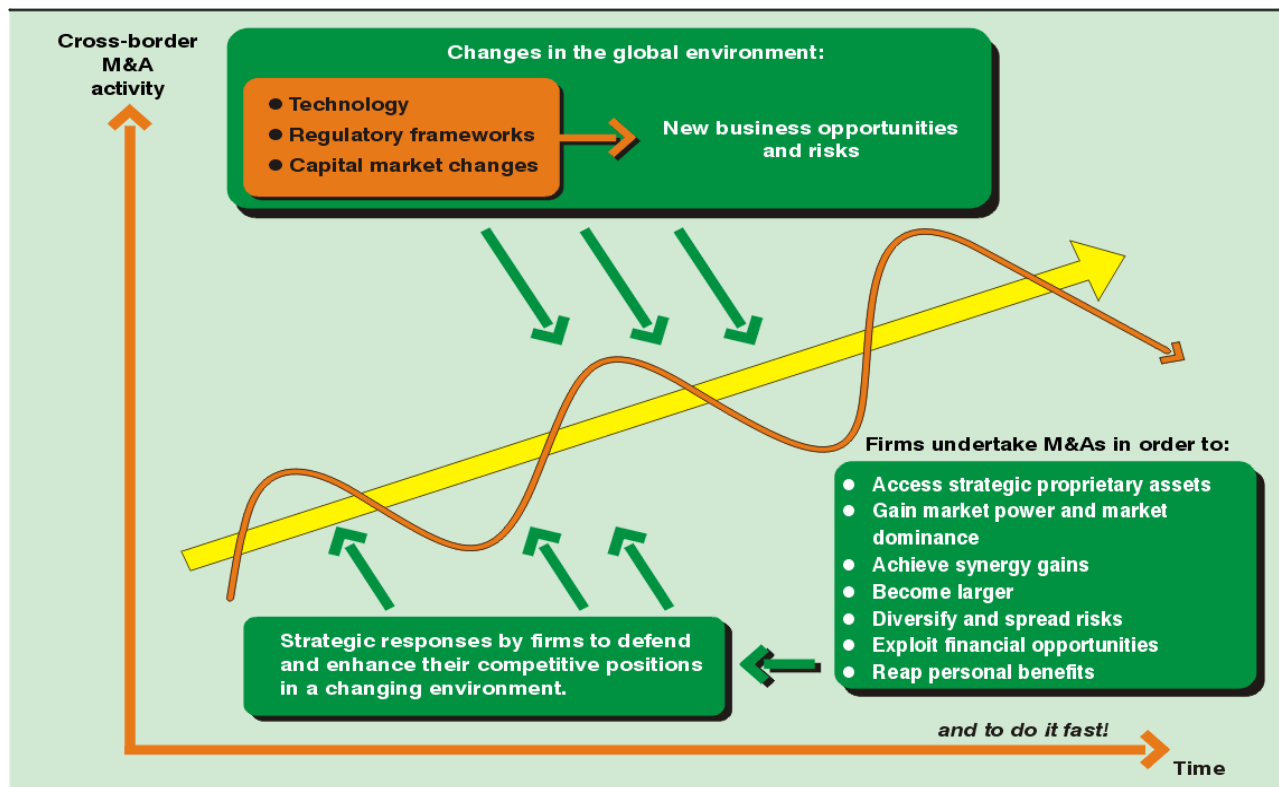
- La technologie (augmentation des dépenses et des risques liés à la recherche-développement, nouvelles technologies de l'information, etc.);
- Le cadre directif et réglementaire (commerce et libéralisation des IED, intégration régionale, déréglementation et programmes de privatisation); et

⁴ Les deux principales formes d'IED qu'une entreprise peut réaliser dans un pays d'accueil sont : les investissements en installations nouvelles par la constitution d'une nouvelle entreprise affiliée à l'étranger, et les fusions-acquisitions internationales, qui impliquent la prise de contrôle des actifs et des activités de l'entreprise absorbée ou acquise. Dans une fusion internationale, les actifs et les activités des deux entreprises sont réunis pour constituer une nouvelle entité contrôlée par une équipe de dirigeants issue de l'une ou l'autre des parties prenantes ou des deux. Dans une acquisition internationale, le contrôle des actifs et des activités est transféré d'une société à l'autre (entreprise étrangère), la première devenant une entreprise affiliée à l'acquéreur. Les deux sociétés peuvent être privées ou publiques; la privatisation d'une entreprise publique par cession à un investisseur étranger est considérée comme une fusion-acquisition internationale.

⁵ Dans les pays en développement, les fusions-acquisitions internationales ont représenté un tiers des entrées d'IED en 1999. Il convient de noter que les deux séries de données ne sont pas directement comparables.

- Les marchés financiers.

Figure 1. Éléments moteurs des fusions-acquisitions internationales



Source: UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, figure V.1, p.154.

L'association des divers facteurs fondamentaux des fusions-acquisitions et des opportunités et tensions créées par l'environnement économique mondial pousse les entreprises à poursuivre leur objectif stratégique suprême, à savoir préserver et accroître leur compétitivité sur les marchés.

Les fusions-acquisitions sont pour les entreprises la manière la plus rapide d'acquérir des actifs dans différents pays. Dans son rapport, la CNUCED affirme que les fusions-acquisitions permettent aux entreprises d'acquérir rapidement un portefeuille d'actifs géostratégiques qui, dans une économie mondialisée, sont devenus une source importante de compétitivité. De plus, dans les secteurs oligopolistiques, les opérations de ce type peuvent être une réaction aux initiatives réelles ou anticipées des concurrents. Même les entreprises qui ne le souhaitent pas peuvent se sentir obligées de suivre le mouvement de peur de devenir elles-mêmes la proie de concurrents. La vitesse joue aujourd'hui un rôle crucial dans la vie économique, comme l'illustrent certaines expressions de dirigeants d'entreprises telles que : "dans la nouvelle économie, une année a 50 jours" et "la vitesse est votre ami, le temps votre ennemi". L'objectif stratégique des fusions-acquisitions internationales est donc d'assurer la

survie des entreprises dans un environnement de plus en plus concurrentiel, notamment lorsque celles qui ne se développent pas et ne dégagent pas de profit sont sanctionnées. L'une de ces sanctions est la prise de contrôle, une autre est la fusion de concurrents, qui a pour conséquence d'affaiblir sur le plan stratégique les entreprises qui n'y participent pas.

Les investissements en installations nouvelles sont-ils préférables aux fusions-acquisitions ?

Dans son nouveau rapport, la CNUCED se demande dans quelle mesure l'entrée d'IED a un impact différent sur le développement selon qu'il s'agit de l'acquisition d'entreprises nationales ou de la création de nouvelles installations. Les fusions-acquisitions sont perçues comme ne créant pas nécessairement des actifs productifs ou de nouveaux emplois dans le pays concerné. Cette crainte est fondamentalement motivée par le fait que l'on considère en général qu'elles ont pour principales conséquences une modification de l'actionnariat et la prise de contrôle de sociétés nationales par des intérêts étrangers, ce qui accroît le risque de domination étrangère de secteurs de l'économie nationale. En outre, les fusions-acquisitions entraînent souvent la disparition d'emplois et peuvent servir à réduire la concurrence et à renforcer la puissance commerciale. Elles peuvent également aboutir au démembrement de l'entreprise acquise et à la cession de chacune de ses activités. Ces préoccupations existent dans tous les pays.

Dans son rapport, la CNUCED estime que les IED sous forme de fusions-acquisitions peuvent, à certains égards, avoir des effets moins bénéfiques ou des conséquences plus néfastes que les investissements en installations nouvelles sur le développement du pays d'accueil, en particulier **au moment de leur entrée et à court terme**. En résumé :

- Bien que les deux formes d'IED se traduisent par l'entrée de capitaux étrangers dans le pays d'accueil, les ressources financières apportées par les fusions-acquisitions ne s'ajoutent pas toujours au stock de capital, contrairement aux investissements en installations nouvelles. En conséquence, par rapport à un investissement en installations nouvelles de même montant, une opération de fusion-acquisition peut avoir un impact moins sensible, voire nul sur la production. Il reste que si une entreprise locale est vouée à disparaître, une fusion ou une acquisition internationale peut être une "solution de survie".
- Les fusions-acquisitions sont moins susceptibles d'entraîner le transfert de technologies ou de compétences nouvelles ou plus évoluées que les investissements en installations nouvelles, du moins au moment de l'entrée des capitaux. Elles peuvent déboucher directement sur la réduction ou l'arrêt de la production ou d'activités fonctionnelles (recherche-développement, par exemple) locales ou sur leur transfert conformément aux objectifs stratégiques de l'entreprise qui les acquiert.
- Les IED sous forme de fusions-acquisitions ne créent pas d'emplois lorsqu'ils entrent dans le pays d'accueil. Ils peuvent entraîner des licenciements même si, dans le cas d'une entreprise qui aurait fait faillite si elle n'avait pas été achetée,

ils peuvent aussi maintenir l'emploi. En revanche, les investissements en installations nouvelles créent nécessairement de nouveaux emplois au moment de leur entrée.

- Les fusions-acquisitions peuvent accroître la concentration et avoir des effets anticoncurrentiels. Toutefois, elles peuvent aussi empêcher une plus grande concentration lorsqu'elles contribuent à préserver des entreprises locales qui auraient probablement disparu. Les investissements en installations nouvelles, par définition, augmentent le nombre d'entreprises en activité et ne renforcent pas la concentration du marché au moment de leur entrée.

La CNUCED constate que la plupart des inconvénients des fusions-acquisitions par rapport aux investissements en installations nouvelles se manifestent lors de l'entrée des capitaux ou peu après. **À long terme**, lorsque les effets directs et indirects sont pris en compte, la plupart des différences constatées entre les deux formes d'IED s'estompent ou disparaissent. Par exemple, les acquéreurs étrangers étant souvent amenés à réaliser des investissements successifs après l'opération de fusion-acquisition, cette forme d'IED peut, au bout d'un certain temps, entraîner une augmentation des investissements productifs tout comme les investissements en installations nouvelles. De même, les fusions-acquisitions internationales peuvent être suivies de transferts de technologies nouvelles ou plus perfectionnées, en particulier lorsque la restructuration des entreprises acquises vise à rationaliser les activités. Les différences entre les deux formes d'IED en matière de création d'emplois ont tendance à s'estomper au fil du temps et dépendent davantage de l'objectif des investissements que de leur mode d'entrée.

Bref, la CNUCED conclut qu'après plusieurs années, il est difficile d'établir des distinctions entre les incidences des deux formes d'IED – exception faite peut-être de l'impact sur la structure du marché et sur la concurrence.

La CNUCED note en outre qu'il existe des motifs de préoccupation plus larges d'ordre politique comme l'affaiblissement du secteur national des entreprises, l'absence de maîtrise des orientations du développement économique et la poursuite d'objectifs sociaux, culturels et politiques découlant des activités des sociétés transnationales. La question fondamentale est de savoir quel rôle les sociétés étrangères devraient jouer dans l'économie, quel que soit le mode d'entrée utilisé : investissements en installations nouvelles ou fusions-acquisitions internationales. Selon la CNUCED, il appartient à chaque pays d'en décider en fonction de sa situation et de ses besoins propres ainsi que de ses objectifs plus généraux de développement. Chaque pays doit aussi connaître et évaluer les avantages et inconvénients des arbitrages réalisés, qu'ils concernent l'efficacité, la croissance de la production, la répartition du revenu, l'accès aux marchés ou divers objectifs autres qu'économiques. Il doit en outre être conscient que certaines de ces préoccupations sont suscitées par *toutes les formes* d'IED, même si, de par leurs caractéristiques, les fusions-acquisitions peuvent les exacerber. Les arbitrages entre les objectifs économiques et d'autres objectifs plus généraux impliquent en particulier des jugements de valeur auxquels seuls les pays sont en mesure de procéder.

Les fusions-acquisitions dans des conditions normales et exceptionnelles

Dans son rapport, la CNUCED conclut que **dans des conditions normales**, les investissements en installations nouvelles contribuent davantage au développement des pays d'accueil que les fusions-acquisitions internationales. Toutefois, **dans des circonstances exceptionnelles** – crise économique, privatisation importante, etc. – les secondes peuvent jouer un rôle plus utile que les premiers, du moins pendant la période correspondante.

La nécessité de procéder à une restructuration rapide dans un contexte de forte concurrence ou de surcapacité sur les marchés mondiaux peut également amener les pays hôtes à considérer les acquisitions internationales comme une bonne solution. Celle-ci présente l'avantage de permettre la restructuration de capacités de production qui risquaient d'être réduites ou supprimées.

Rôle clé de la politique de concurrence

Dans le *WIR 2000*, la CNUCED souligne qu'indépendamment des circonstances, les effets des fusions-acquisitions internationales, en particulier les risques et les inconvénients liés à ces opérations, peuvent être influencés par les politiques poursuivies.

Pour la CNUCED, le principal motif d'inquiétude dans ce domaine est la politique de concurrence. En effet, les IED sous forme de fusions-acquisitions peuvent représenter une menace pour la concurrence lors de leur entrée et après. Du fait de la libéralisation au niveau mondial des restrictions imposées aux IED, il est encore plus important que les obstacles réglementaires à ce type d'investissement ne soient pas remplacés par les pratiques anticoncurrentielles des entreprises. Les efforts déployés pour attirer les IED doivent s'accompagner de politiques complémentaires qui s'attaquent aux incidences anticoncurrentielles des fusions-acquisitions.

En conclusion, la politique de concurrence ne peut plus être appliquée de manière efficace en ayant recours aux seuls instruments nationaux. De par leurs caractéristiques, les fusions-acquisitions internationales – et l'émergence d'un marché mondial pour les entreprises – lui confèrent une dimension planétaire. Il s'ensuit que les autorités chargées de la concurrence doivent instaurer des mécanismes de coopération aux niveaux bilatéral, régional, multilatéral et renforcer ceux qui sont en place, afin de réagir efficacement aux fusions-acquisitions et aux pratiques anticoncurrentielles qui touchent leur pays. Face à des opérations de portée mondiale, l'action internationale est particulièrement importante, surtout pour les petits pays qui n'ont pas les moyens d'élaborer et de mettre en œuvre par eux-mêmes des mesures correctives.

** *** **

Ce communiqué de presse est disponible sur Internet à l'adresse suivante :
<http://www.unctad.org>, section presse et référence

Pour plus de renseignements, s'adresser à Karl P. Sauvart, Responsable, Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises, CNUCED, téléphone : +41 22 907 57 07, télécopieur : +41 22 907 01 94 ou courrier électronique : karl.sauvant@unctad.org; ou à Muriel Scibilia, chargée de presse, téléphone : +41 22 907 5725/58 28, télécopieur : +41 22 907 00 43 ou courrier électronique : press@unctad.org.