
Le rôle de la proximité organisationnelle et géographique dans les motivations des fusions et acquisitions des entreprises Lorraines

Yanne Gourvil – Le Perron* & Serge Rouot**

** IUT Nancy 2 – Charlemagne
Département Techniques de Commercialisation
2 ter, Boulevard Charlemagne - 54052 Nancy Cedex
Yanne.Gourvil@univ-nancy2.fr*

*** IAE Nancy 2 - Pôle Lorrain de Gestion
13, Rue Michel Ney - CO 75 - 54037 Nancy Cedex
Serge.Rouot@univ-nancy2.fr*

Section de rattachement : 06

RESUME. L'objet de cet article est d'analyser le rôle de la proximité organisationnelle et géographique dans les opérations de croissance externe en Lorraine.

Après une présentation des motivations des fusions et acquisitions d'entreprises, la problématique retenue repose sur l'intégration du concept de proximité dans la croissance externe. Fondée sur une analyse statistique des caractéristiques économiques, financières et sociales des fusions et des acquisitions d'entreprises en Lorraine entre 1992 et 2001, l'étude empirique porte sur des échantillons d'entreprises absorbantes et absorbées. Les résultats montrent une participation relative de la proximité organisationnelle et géographique à la structuration des motivations de la croissance externe.

MOTS-CLES : croissance externe, fusion, acquisition, entreprise lorraines, motivations, proximité organisationnelle, proximité géographique.

Introduction

Le projet de fusion entre Sanofi-Synthélabo et Aventis a fait la une des journaux au cours de l'année 2004 : les différentes modalités financières envisagées du projet d'offre publique d'achat, la recherche d'un « chevalier blanc », les synergies envisagées, les restructurations prévues, les rumeurs sur d'éventuelles suppressions d'emplois ou les craintes des salariés (...) sont autant de thèmes développés par la presse économique et financière. De telles offres publiques d'achat à caractère national et international, de surcroît fortement médiatisées, ne doivent pas occulter des opérations de croissance externe d'une toute autre portée mais qui, reproduites maintes fois, n'en demeurent pas moins un phénomène important : les fusions et acquisitions¹ d'entreprises de taille certes plus modeste mais qui n'en constituent pas moins l'essentiel du tissu économique français. A ce titre, l'environnement industriel et économique lorrain composé en grande majorité de Très Petites Entreprises et de Petites et Moyennes Entreprises² mais également de nombreux sous-traitants de grands groupes français ou étrangers est en effet propice au développement d'opérations de croissance externe. La fusion entre la société « Les Fils d'Edmond Antoine » (Thiéfosse) et les Brasseries Lorraines de Distribution (Ludres) en est une bonne illustration tout comme le rachat de RC Créations (Région de Pau) par France Cartes (Nancy). Des opérations de plus grande ampleur sont néanmoins d'actualité comme celle entre la Banque Populaire de Lorraine (Metz) et la Banque Populaire de Champagne (Troyes).

Par ailleurs, même si la progression des revues, des ouvrages et, de manière générale, des publications parus sur le thème de la croissance externe est une illustration de l'intérêt croissant des chercheurs et des praticiens à l'égard de ces sujets, il semble, à notre connaissance, que peu de recherches aient été menées à une échelle régionale sur des entreprises qui n'ont pas une dimension nationale. Ce constat est relayé par N. Trehan qui écrit que peu d'auteurs ont focalisé leur attention sur les motivations et les modalités de la croissance externe des PME notamment les entreprises personnelles et familiales. Les rares travaux menés sont de surcroît assez anciens (N. Trehan, 1998a). De plus, rien ne nous permet d'affirmer que les motivations mises en évidence dans la littérature sur les entreprises de moyenne ou grande taille ne correspondent réellement à

¹ Sur un plan sémantique, il sera utilisé indifféremment les expressions « d'opération de croissance externe » et « de fusion et d'acquisition d'entreprise ».

² En effet, parmi les 64 492 entreprises lorraines (au 1^{er} janvier 2002), 89,9 % d'entre elles ont un effectif de 9 salariés au maximum (dont 42,4 % n'emploient pas de salarié), 7,7 % d'entre elles ont entre 10 et 49 salariés, 1,4 % d'entre elles ont entre 50 et 499 salariés et 0,09 % d'entre elles dépassent le seuil des 500 salariés. Précisons que 530 entreprises (0,8 %) n'ont pas déclaré leur nombre de salariés.

INSEE (2004). *Répertoire SIRENE* (extraction personnalisée).

celles des sociétés de taille plus modeste ; tout comme il demeure des domaines de recherche peu explorés comme celui associant croissance externe et proximité³.

La place de la proximité organisationnelle et géographique dans les fusions et acquisitions d'entreprises de taille modeste est au centre de notre problématique. La définition plus approfondie de cette dernière sera complétée par une analyse des motivations des fusions et acquisitions d'entreprises ainsi que par le protocole opérationnel de la recherche (1.). Puis, succèdera une présentation descriptive et analytique des résultats empiriques relatifs à la proximité organisationnelle et géographique dans la structuration des motivations de la croissance externe (2.).

1. De l'analyse des motivations des fusions et acquisitions à sa réalisation opérationnelle

La richesse de la littérature sur la croissance externe laisse, à notre connaissance, peu de domaines de recherche inexplorés sur ce sujet. Néanmoins, l'intégration de la notion de proximité à l'étude des motivations des fusions et acquisitions d'entreprises (notamment de petite ou grande dimension) n'apparaît pas être un thème ayant fait l'objet de recherches approfondies.

1.1 Une revue concise des motivations des fusions et acquisitions d'entreprises

L'amplification des opérations de croissance externe depuis plus de vingt-cinq ans en France, tant sur le plan du nombre d'opérations réalisées que du montant des actifs nets transférés, montre l'intérêt croissant des dirigeants de sociétés pour les stratégies de croissance externe. De nombreux chercheurs ont mis en évidence les raisons de ce phénomène, aussi bien en France qu'à l'étranger. Ils se sont interrogés, à partir de jeux d'hypothèses différents, sur les raisons qui motivent les opérations de fusion ou d'acquisition d'entreprises. Les motifs, c'est-à-dire les raisons qui fondent la décision de mener une opération de croissance externe, existent.

³ Ce double constat, à savoir l'importance du phénomène des fusions et acquisitions de taille (plus ou moins) modeste en Lorraine ainsi que la rareté des travaux menés sur ce thème, nous ont conduit à proposer au Conseil Régional de Lorraine et à la Communauté Urbaine du Grand Nancy de financer une recherche portant sur les caractéristiques économiques, financières et sociales des fusions et acquisitions d'entreprises en Lorraine entre 1992 et 2001. Ce cahier de recherche s'inscrit dans le prolongement d'un rapport qui leur a été remis en 2004.

Gourvil – Le Perron Y. et Rouot S. (2004), *Les caractéristiques économiques, financières et sociales des fusions et acquisitions d'entreprises en Lorraine entre 1992 et 2001*, Rapport de recherche destiné au Conseil Régional de Lorraine et la Communauté Urbaine du Grand Nancy, 84 p.

En effet, la littérature française et anglo-saxonne sur la croissance externe met en évidence l'existence d'une pluralité de déterminants théoriques de ce mode de développement. Cependant, ces derniers concernent plutôt les entreprises de moyenne ou de grande dimension qui font souvent publiquement appel à l'épargne. C'est ainsi qu'une fusion ou une acquisition d'entreprise peut se justifier par l'existence de facteurs environnementaux extérieurs aux entreprises les conduisant à mener des opérations de croissance externe qui sont considérées comme des réponses imposées ou intentionnelles aux modifications de l'environnement, la recherche de l'efficacité à travers la réalisation de synergies (opérationnelles, financières, managériales et sociales), l'obtention d'un pouvoir de marché (pouvoir de monopole), la résolution des conflits dans les relations entre les dirigeants et les actionnaires et/ou l'existence de particularités organisationnelles des entreprises absorbantes et absorbées les orientant vers la croissance externe (Gourvil - Le Perron, 2001).

Par ailleurs et bien que les études qui s'intéressent aux motivations des PME (familiales notamment) lors d'une fusion ou d'une acquisition soient peu nombreuses, nous pouvons, grâce aux travaux de N. Trehan (Trehan, 1998a et 1998b), identifier les facteurs incitatifs d'une opération de croissance externe par une PME : l'atteinte d'une taille critique, la diversification de son portefeuille d'activités (produits/services et géographiquement), le renforcement sur son métier central, la recherche d'un financement pour poursuivre sa croissance, l'assurance de trouver un successeur, la réponse à une demande des donneurs d'ordres...

Après une revue rapide de la littérature sur les justifications des fusions et acquisitions d'entreprises, il apparaît que les motifs à l'origine d'une politique de croissance externe sont multiples et différents selon les dimensions des entreprises. Néanmoins, aucun de ces motifs n'intègre la proximité comme facteur incitatif de développement des opérations de croissance externe. C'est la raison pour laquelle l'objet de notre recherche consiste à avoir une lecture des motivations de la croissance externe à travers le concept de proximité.

1.2 L'intégration du concept de proximité à l'analyse des motivations des fusions et acquisitions d'entreprises

Mener une analyse sur la proximité, aussi concise soit-elle, ne peut se faire sans s'intéresser aux composantes de base de ce concept à savoir la proximité organisationnelle et la proximité géographique. De plus, il est intéressant de situer le concept de proximité dans des domaines connexes à la croissance externe avant de l'appliquer à notre objet d'étude.

1.2.1 La présentation du concept de proximité

Même si la mise en évidence du rôle de la proximité dans les relations entrepreneuriales n'est pas nouvelle (Torrès, 2003, p. 120), le terme de proximité est à la mode (Gilly et Torre, 2000, p. 9). On observe un regain d'intérêt pour les questions d'espace et de proximité en France depuis le début des années 1990.

Attardons-nous sur la définition du concept de proximité et de ses composantes. J. P. Gilly et A. Torre considèrent que ce dernier renvoie à l'hypothèse de base d'une séparation, économique ou géographique, entre agents (individuels ou collectifs), et donc à leur éloignement plus ou moins fort. Il s'inscrit dans une conception de la réalité économique et socio-culturelle essentiellement relationnelle. Ainsi, le lien social rapproche (et/ou éloigne) les agents détenteurs de ressources différentes dans la résolution d'un problème économique. Le concept de proximité se décline selon deux composantes majeures :

- La proximité organisationnelle repose sur deux types de logiques. D'une part, la logique d'appartenance suppose que sont proches, en termes organisationnels, les acteurs qui appartiennent au même espace de rapports (firme, réseau...) c'est-à-dire entre lesquels se nouent des interactions de différentes natures. Ainsi, c'est de l'effectivité des coordinations que dépend l'appartenance à un même ensemble. D'autre part, selon la logique de similitude, sont proches, en termes organisationnels, les acteurs qui se ressemblent, c'est-à-dire qui possèdent le même espace de référence et partagent les mêmes savoirs. De ce fait, la proximité est liée à une relation de ressemblance des représentations et des modes de fonctionnement.
- La proximité géographique traite de la séparation dans l'espace et des liens en termes de distance et fait référence à la localisation des entreprises (Gilly et Torre, 2000, pp. 11-13).

1.2.2 Proximité et croissance externe : les questions qui sous-tendent le protocole de recherche

Avant d'exposer les questions qui sous-tendent notre protocole de recherche sur les fusions et acquisitions d'entreprises, nous tenons à souligner que des recherches ont déjà été menées dans des domaines connexes à la croissance externe, notamment dans les relations de coopération. A ce titre, C. Dupuy et A. Torre (Dupuy et Torre, 2000) s'intéressent aux dynamiques de proximité et aux relations de coopération existant entre les acteurs (relations verticales et horizontales, relations formelles ou informelles...).

Les premières réflexions menées sur la croissance externe et la proximité nous invitent à nous interroger sur l'existence de facteurs de proximité participant à l'expression de motifs qui seraient à l'origine de la prise de décision d'une opération de croissance externe. En d'autres termes, la proximité organisationnelle et géographique

favoriserait-elle le développement des opérations de croissance externe ? Cette interrogation se décline en plusieurs sous-questions de recherche.

Question 1. La réalisation d'une opération de croissance externe est-elle favorisée par la proximité des deux entreprises en termes de taille (effectifs, chiffres d'affaires) ?

Une réponse positive à cette question pourrait évidemment mettre à mal l'idée parfois réductrice selon laquelle il est plus facile d'absorber des entreprises de taille inférieure⁴ et corroborer une thèse selon laquelle les absorptions (notamment) sont des opérations qui se réalisent davantage sur une base égalitaire.

Question 2. La proximité sectorielle est-elle un facteur incitatif d'une opération de croissance externe ?

La similitude entre les secteurs d'activités des entreprises absorbantes et ceux des entreprises absorbées doit en effet être vérifiée. Si cette relation est établie, la proximité sectorielle conduisant au renforcement économique des entreprises absorbantes pourra apparaître comme une motivation majeure de ce type d'opérations.

Question 3. Les entreprises absorbantes privilégient-elles la proximité géographique lors du choix de l'entreprise cible ?

La proximité géographique renvoie à des notions de relations de confiance, de relations interpersonnelles et de liens de connaissance mutuelle... Si l'hypothèse de proximité géographique est confirmée dans la réalisation d'opérations de croissance externe en Lorraine, les relations locales (au sens large) peuvent être considérées comme facteur de développement et de dynamisme.

En définitive, les motifs liés à la proximité en termes de taille, sectorielle et géographique n'existent vraisemblablement pas en tant que motifs isolés mais peuvent constituer l'un des déterminants de la croissance externe.

1.3 Une démarche longitudinale comme fondement de l'analyse quantitative

L'une des étapes préalables à toute opération de fusion ou de scission consiste à publier le projet de contrat pour les « sociétés intéressées dans un journal d'annonces légales du département du siège social et, en outre, si l'une au moins de ces sociétés fait publiquement appel à l'épargne, au Bulletin des Annonces Légales Obligatoires »⁵. Or, la présence de nombreuses entreprises de petite et moyenne taille dans le tissu économique lorrain nous a conduit à éliminer immédiatement cette seconde source d'informations dans la mesure où elles ne sont que rarement cotées et, de ce fait, n'ont

⁴ Le projet de fusion entre Sanofi-Synthélabo et Aventis en est une parfaite illustration puisque, dans la presse économique et financière, certains analystes se sont étonnés du fait que le « petit » voulait absorber le « gros ».

⁵ Décret n° 67-236 du 23 mars 1967 (publié au Journal Officiel du 24 mars 1967).

aucune obligation de publier leur projet de fusion ou de scission, sous la forme d'un avis, dans le Bulletin des Annonces Légales Obligatoires. C'est donc tout naturellement vers les journaux d'annonces légales départementaux que nous nous sommes tournés pour constituer notre base de données.

De manière pratique, la démarche méthodologique suivie, résumée dans le tableau 1, doit permettre d'identifier les caractéristiques économiques, financières et sociales des fusions et des acquisitions d'entreprises en Lorraine entre 1992 et 2001. Ce sont les raisons pour lesquelles le choix des journaux d'annonces légales et du CD Rom d'analyse financière et économique sur les entreprises françaises (DIANE) comme matériau de base de cette recherche, a été réalisé.

Tableau 1. La fiche synoptique de la démarche méthodologique suivie

<i>L'objet de la recherche</i>	
Identifier les caractéristiques économiques, financières et sociales des fusions et des acquisitions d'entreprises en Lorraine entre 1992 et 2001	
<i>L'origine des entreprises et des données</i>	<i>Les limites de la recherche</i>
<p>A partir des Tablettes Lorraines (Meurthe-et-Moselle) et des Affiches d'Alsace et de Lorraine (Moselle), 1119 opérations de croissance externe (fusions, absorptions et apports partiels d'actifs) ont été recensées entre 1992 et 2001.</p> <p>Les données caractérisant les entreprises recensées proviennent des deux journaux d'annonces légales et du CD Rom d'analyse financière et économique sur les entreprises françaises (DIANE). Les informations complémentaires issues de DIANE (code NAF, effectif et chiffre d'affaires) n'ont pu être collectées l'année de l'opération pour chaque entreprise mais seulement en 2001.</p>	<p>Devant l'absence de journaux d'annonces légales dans les départements de la Meuse et des Vosges recensant les publications d'opérations de croissance externe et face à l'existence de nombreux journaux (et de leurs multiples éditions) les recensant de manière quotidienne ou hebdomadaire, il a été décidé de constituer cette base de données à partir des Tablettes Lorraines et des Affiches d'Alsace et de Lorraine. De ce fait, les opérations de croissance externe recensées sont en grande majorité des entreprises domiciliées en Meurthe-et-Moselle et en Moselle. Toutefois, il n'est pas rare de rencontrer des entreprises domiciliées dans la Meuse ou les Vosges dans la mesure où les opérations ont été réalisées avec des sociétés de Meurthe-et-Moselle ou de Moselle.</p>
<i>La nature des variables choisies</i>	
<p>Les variables relatives à l'entreprise absorbante et à l'entreprise absorbée : Code postal du siège social - Capital social - Code NAF – Effectifs - Chiffre d'affaires</p>	<p>Les variables relatives à l'opération de croissance externe : Type d'opération - Date de l'opération - Actifs nets transférés - Prime de fusion ou d'apport</p>
<i>Les traitements statistiques réalisés</i>	
<p>- Tris à plat et tris croisés sur la population des sociétés absorbantes et absorbées par département, par région, par année, par type d'entreprise, par type d'opération, par code NAF.</p> <p>- Statistiques descriptives (moyenne, écart-type, minimum, maximum, centiles) réalisées pour mesurer la taille des entreprises (chiffre d'affaires, effectif, capital social) et la taille des opérations (actif net transféré, prime de fusion ou d'apport).</p> <p>- Tests statistiques mis en œuvre afin d'accroître la qualité de l'interprétation de nos observations : test du Khi-deux de Pearson, test de corrélation (Pearson).</p>	

2. De la lecture des résultats à la validation partielle des hypothèses de proximité

Avant de s'intéresser à nos résultats statistiques, nous allons effectuer une présentation de notre échantillon d'opérations de croissance de croissance externe.

Parmi les 1119 opérations recensées dans le tableau 2, 80,3 % sont des fusions par absorption et 18,1 % sont des apports partiels d'actifs. Les autres opérations ont un caractère marginal à savoir 0,7 % de scissions et 0,4 % de fusions (égalitaires).

Tableau 2. *La répartition des types d'opérations de croissance externe*

	Fréquence	Pourcentage
Non Valide	7	0,6
Apport Partiel d'Actif (APA)	203	18,1
Fusion (F)	4	0,4
Fusion par Absorption (FA)	897	80,2
Scission (SC)	8	0,7
Total	1119	100

Toutefois, aucun lien statistique entre le type d'opération de croissance externe (fusions par absorption et apports partiels d'actifs) et le département considéré (Moselle et Meurthe-et-Moselle) n'a pu être mis en évidence selon le test du Khi-deux (tableaux 3 et 4) afin de voir si une opération particulière était davantage représentée dans l'un des deux départements.

Tableau 3. *Tableau croisé des principaux types d'opérations répartis par département*

	Types d'opérations		Total
	Apports partiels d'actifs	Fusions par absorption	
Départements			
Meurthe-et-Moselle	94	426	520
Moselle	109	471	580
Total	203	897	1100

Tableau 4. *Test du Khi-deux relatif aux principaux types d'opérations répartis par département*

	Valeur	Ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	0,093 ^a	1	0,760
Nombre d'observations valides	1100		

^a 0 cellules (0,0 %) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 95,96.

Quant à la taille des opérations de croissance externe mesurée principalement par l'actif net transféré (tableau 5), elle semble relativement élevée même si, une fois encore, la dispersion l'est également. Il ne faut donc pas s'arrêter à la valeur moyenne car, en analysant plus finement les centiles, il apparaît que pour 50 % des opérations, l'actif net transféré est inférieur à 421 602 euros⁶ et que pour 75 % des opérations, il est inférieur à 1 381 976 euros. Une très large majorité des opérations est donc de taille relativement modeste et ces opérations semblent concerner très largement des PME-PMI. Ce constat est d'ailleurs confirmé par les valeurs des primes.

⁶ Données systématiquement transformées en euros constants à partir des coefficients de l'euro fournis par l'INSEE (Année de référence retenue dans notre recherche : 2001).

Tableau 5. *Les statistiques descriptives sur la taille des opérations de croissance externe*

	Actif net transféré (euros)	Prime de fusion (euros)
Données valides	984	656
Données manquantes	135	463
Moyenne	4 108 894	1 288 670
Ecart-type	31 217 092	11 079 467
Minimum	- 358 279	- 6 335 396
Maximum	727 045 952	228 060 836
Centiles 25	122 184	2 327
50	421 602	80 132
75	1 381 976	430 220

2.1 La taille des entreprises : une plus grande proximité selon le chiffre d'affaires et le capital social que selon l'effectif

La taille des entreprises absorbantes et absorbées est étudiée à partir de trois critères : le chiffre d'affaires, l'effectif et le montant du capital⁷. Ces résultats sont respectivement présentés dans les tableaux 6, 7 et 8.

⁷ Les données relatives aux chiffres d'affaires, aux effectifs et aux codes NAF ne sont pas présentes dans les annonces légales et ont été collectées dans la base de données DIANE, ce qui nous conduit, à les manier avec précaution et à être prudents dans nos commentaires.

Tableau 6. Les statistiques descriptives sur le chiffre d'affaires des entreprises absorbantes et absorbées

	Entreprises absorbantes	Entreprises absorbées
Nombres d'entreprises	465	102
Valeurs manquantes	654	1 017
Moyenne	60 882	71 532
Ecart-type	259 271	304 873
Minimum	0	0
Maximum	3 317 730	2 055 400
Centiles 25	1 734	1 702
50	7 650	7 493
75	26 064	24 206

Tableau 7. Les statistiques descriptives sur les effectifs des entreprises absorbantes et absorbées

	Entreprises Absorbantes	Entreprises Absorbées
Nombres d'entreprises	434	87
Valeurs manquantes	685	1 032
Moyenne	365,98	665,51
Ecart-type	1 803,98	2 944,56
Minimum	1	1
Maximum	23 091	18 800
Centiles 25	15,75	12
50	43	38
75	142	152

La principale conclusion qui semble se dégager des deux premiers tableaux est que les entreprises absorbantes ont, en moyenne et au moment de l'opération, une taille inférieure à celle des entreprises absorbées à la fois en termes de chiffres d'affaires et d'effectifs (l'écart est important en ce qui concerne l'effectif). Ce premier constat intéressant va sans doute à l'encontre d'une image traditionnelle qui voudrait que les « petites » entreprises soient absorbées par de plus « grosses ». Nuançons cependant cette première conclusion. D'une part, il y a beaucoup de données manquantes sur ces deux variables. D'autre part, bon nombre de ces opérations sont des « réorganisations juridiques » qui conduisent parfois à créer une nouvelle entreprise (avec une taille égale au minimum légal) dans laquelle on transfère ensuite les actifs.

Ces résultats sont contredits par le tableau 8 qui montre que le capital social des entreprises absorbantes, donnée certaine car présente dans les annonces légales, est légèrement supérieur en moyenne à celui des entreprises absorbées.

Notons enfin la très forte dispersion de ces trois variables (écarts types très élevés par rapport à la moyenne). Un certain nombre d'opérations d'apports partiels d'actifs réalisées en Moselle dans le secteur de la métallurgie⁸ viennent sans doute biaiser ces données à la hausse.

Tableau 8. Les statistiques descriptives sur le montant du capital des entreprises absorbantes et absorbées

	Entreprises Absorbantes	Entreprises Absorbées
Nombres d'entreprises	1 031	1 019
Valeurs manquantes	88	100
Moyenne	9 696 650	9 048 391
Ecart-type	71 184 884	86 080 478
Minimum	155	509
Maximum	1 248 067 301	1 395 307 800
Centiles 25	47 518	39 599
50	239 193	118 224
75	1 737 919	506 645

⁸ Il s'agit d'apports partiels d'actifs réalisés par la Sollac ce qui explique des montants de capitaux supérieurs à un milliard d'euros.

Des tests de corrélation ont ensuite été réalisés pour estimer les liens éventuels entre certaines variables quantitatives relevées dans la population des opérations de croissance externe (tableau 9). La principale conclusion de ces tests confirme ce que l'on pouvait supposer *a priori* : il existe un lien fort entre la taille (mesurée par le capital social) des entreprises absorbantes et absorbées. De même, le lien est important entre la taille des entreprises et la taille des opérations réalisées, taille que l'on peut estimer par le montant de l'actif net transféré. Le lien statistique entre la taille de l'entreprise absorbée et le montant de l'actif net transféré est également fortement établi.

Tableau 9. Les corrélations entre le capital des entreprises et l'actif net transféré

		Capital Entreprises absorbantes (euros)	Capital Entreprises absorbées (euros)	Actif net transféré (euros)
Capital Entreprises absorbantes (euros)	Corrélation de Pearson	1	0,130**	0,333**
	Sig. (bilatérale)		0,000	0,000
	N	1031	1013	972
Capital Entreprises absorbées (euros)	Corrélation de Pearson	0,130**	1	0,361**
	Sig. (bilatérale)	0,000		0,000
	N	1013	1019	964
Actifs nets transférés (euros)	Corrélation de Pearson	0,333**	0,361**	1
	Sig. (bilatérale)	0,000	0,000	
	N	972	964	984

** La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral)

La question de la proximité entre la taille des entreprises absorbantes et la taille des entreprises absorbées semble, en l'état actuel de la base de données, difficile à trancher. Il apparaîtrait que les tailles respectives des entreprises absorbantes et absorbées soient assez proches si l'on considère le critère du capital social et plus éloignées si l'on considère le critère des effectifs.

2.2 Les secteurs d'activités : une relative proximité sectorielle

Les entreprises concernées par les opérations de fusions et d'apports partiels d'actifs ont été classées par secteur d'activités. Ces classements ont été réalisés à partir des codes NAF en utilisant les deux premiers chiffres de cette nomenclature. Toutefois, en raison de la nature des opérations étudiées, de nombreuses entreprises ne sont pas présentes dans cette base de données. D'une part, certaines entreprises absorbées ont « disparu juridiquement », ce qui explique l'importance des données manquantes. D'autre part, les opérations de fusions et d'apports partiels d'actifs entraînent souvent des changements dans la forme juridique ou dans les noms des entreprises absorbantes (reprise du nom de l'entreprise absorbée, association des deux noms...). Les entreprises absorbantes y sont donc également difficiles à repérer.

Les résultats concernant les entreprises absorbantes figurent dans le tableau 10 et ceux relatifs aux entreprises absorbées dans le tableau 11.

Tableau 10. La répartition des entreprises absorbantes selon leur code NAF

NAF	Secteurs	Fréquences	Pourcentages
15	Industries alimentaires	10	2,1
28	Travail des métaux	31	6,6
29	Fabrication de machines et équipements	11	2,3
45	Construction	30	6,4
50	Commerce et réparation automobile	24	5,1
51	Commerce de gros et intermédiaires du commerce	84	17,9
52	Commerce de détail et réparation d'articles domestiques	39	8,3
60	Transports terrestres	17	3,6
70	Activités immobilières	31	6,6
74	Services fournis principalement aux entreprises	77	16,4
	Autres secteurs	116	24,7
	Total	470	100

Ces résultats sont présentés après un premier regroupement qui ne concerne que les secteurs les plus significatifs, les données « brutes » étant difficilement exploitables. Le nombre très élevé de données manquantes concernant les entreprises absorbantes rend extrêmement difficile les interprétations. Néanmoins, plusieurs secteurs sont sur-représentés et quelques explications peuvent être avancées dans certains cas : le commerce de gros, les services fournis aux entreprises (un nombre important d'opérations concerne des fusions de cabinets comptables), le commerce de détail, le travail des métaux, les activités immobilières (de nombreuses opérations sont des absorptions de SCI filiales détenant le patrimoine immobilier de l'entreprise) et la construction.

Tableau 11. *La répartition des entreprises absorbées selon leur code NAF*

NAF	Secteurs	Fréquences	Pourcentages
15	Industries alimentaires	1	0,9
20	Travail du bois et fabrication d'articles en bois	3	2,8
22	Edition, imprimerie, reproduction	4	3,8
25	Industrie du caoutchouc et des plastiques	3	2,8
27	Métallurgie	5	4,7
28	Travail des métaux	7	6,6
31	Fabrication de machines et appareils électriques	1	0,9
40	Production et distribution d'électricité, de gaz et de chaleur	1	0,9
45	Construction	8	7,5
50	Commerce et réparation automobile	8	7,5
51	Commerce de gros et intermédiaires du commerce	9	8,5
52	Commerce de détail et réparation d'articles domestiques	4	3,8
55	Hôtels et restaurants	1	0,9
60	Transports terrestres	4	3,8
63	Services auxiliaires des transports	6	5,7
65	Intermédiation financière	1	0,9
67	Auxiliaires financiers et d'assurance	1	0,9
70	Activités immobilières	9	8,5
71	Location sans opérateur	1	0,9
72	Activités informatiques	2	1,9
74	Services fournis principalement aux entreprises	21	19,8
85	Santé et action sociale	2	1,9
90	Assainissement, voirie et gestion des déchets	3	2,9
93	Services personnels	1	0,9
	Total	106	100

Les données manquantes concernant les entreprises absorbées sont encore plus nombreuses que pour les entreprises absorbantes. Les mêmes secteurs que ceux des entreprises absorbantes semblent ressortir plus fréquemment : les services fournis aux entreprises, la métallurgie et le travail des métaux (secteurs « lorrains » traditionnels), le transport terrestre et les services auxiliaires de transports à savoir entreposage et logistique (de nombreuses entreprises de transport artisanales ont été rachetées par des grands groupes), le commerce de gros, les activités immobilières, la construction, et le commerce et la réparation automobile.

L'importance des données manquantes n'a pas permis de réaliser des tests statistiques fiables afin de montrer si les opérations avaient majoritairement lieu entre des entreprises du même secteur d'activités. La question de la proximité sectorielle n'a ainsi pas pu être testée de manière fiable. La similitude entre les secteurs les plus fréquemment représentés dans les entreprises absorbantes et absorbées pourrait cependant laisser supposer l'existence de cette proximité sectorielle.

Pour conclure sur les secteurs d'activités, il faut remarquer que l'industrie des métaux et la construction ressortaient déjà comme des secteurs clés de l'économie lorraine dans une étude antérieure (Damel et Rouot, 1998, p. 15). Nos résultats corroborent donc ceux de cette recherche pour montrer leur importance dans l'activité économique de la région.

2.3 La proximité géographique : le croissant nord-est de la France et l'Ile-de-France privilégiés

Les entreprises absorbantes de Meurthe-et-Moselle et de Moselle réalisent plus de 70 % de leurs acquisitions au sein de la région Lorraine (tableau 12). Bien loin derrière arrivent des régions comme l'Alsace, la Bourgogne, la Champagne-Ardenne, la région Rhône-Alpes, le Nord-Pas-de-Calais et la Franche-Comté qui, sans être toujours des régions limitrophes, se situent dans le croissant nord-est de la France. La réalisation d'opérations de croissance externe dans un périmètre géographique relativement proche semble se vérifier ici. Par ailleurs, l'Ile-de-France, de part sa densité d'entreprises, apparaît être une région vers où les sociétés absorbantes orientent leurs acquisitions.

Tableau 12. *Les régions des entreprises absorbées selon le département de l'entreprise absorbante*

Entreprises absorbées	Entreprises absorbantes					
	Meurthe-et-Moselle		Moselle		Total	
Alsace	20	4,9 %	19	3,9 %	39	4,4 %
Aquitaine	3	0,7 %	1	0,2 %	4	0,4 %
Auvergne	-	-	1	0,2 %	1	0,1 %
Basse-Normandie	2	0,5 %	3	0,6 %	5	0,6 %
Bourgogne	10	2,4 %	7	1,4 %	17	1,9 %
Bretagne	2	0,5 %	2	0,4 %	4	0,4 %
Centre	2	0,5 %	1	0,2 %	3	0,3 %
Champagne-Ardenne	7	1,7 %	8	1,7 %	15	1,7 %
Franche-Comté	5	1,2 %	3	0,6 %	8	0,9 %
Haute-Normandie	1	0,2 %	-	-	1	0,1 %
Ile-de-France	40	9,7 %	37	7,7 %	77	8,6 %
Languedoc-Roussillon	2	0,5 %	2	0,4 %	4	0,4 %
Lorraine	289	70,3 %	374	77,4 %	663	74,2 %
Midi-Pyrénées	2	0,5 %	2	0,4 %	4	0,4 %
Nord-Pas-de-Calais	8	1,9 %	6	1,2 %	14	1,6 %
PACA	6	1,5 %	1	0,2 %	7	0,8 %
Pays de la Loire	2	0,5 %	4	0,8 %	6	0,7 %
Picardie	2	0,5 %	3	0,6 %	5	0,6 %
Poitou-Charentes	1	0,2 %	1	0,2 %	2	0,2 %
Rhône-Alpes	7	1,7 %	8	1,7 %	15	1,7 %
Total	411	100,0 %	483	100,0 %	894	100,0 %

En ne retenant que les sept régions les plus représentées, un test du Khi-deux a pu être réalisé afin de mettre en évidence un lien éventuel entre le département de l'entreprise absorbante et la région de l'entreprise absorbée (tableaux 13 et 14). Toutefois, aucun lien entre le département de l'entreprise absorbante et la région de l'entreprise absorbée n'est mis en évidence par ce test du Khi-deux. En effet, la probabilité critique (0,571) est supérieure à 0,05. On ne peut ainsi pas rejeter l'hypothèse nulle selon laquelle les deux variables analysées sont indépendantes.

Tableau 13. *Tableau croisé des régions des entreprises absorbées selon le département de l'entreprise absorbante*

		Entreprises absorbantes		
		Meurthe-et-Moselle	Moselle	Total
Entreprises absorbées	Alsace	20	19	39
	Bourgogne	10	7	17
	Champagne-Ardenne	7	8	15
	Ile-de-France	40	37	77
	Lorraine	289	374	663
	Nord-Pas-de-Calais	8	6	14
	Rhône-Alpes	7	8	15
	Total	381	459	840

Tableau 14. *Test du Khi-deux relatif à la région d'origine des entreprises absorbées et au département de l'entreprise absorbante*

	Valeur	Ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	4,787 ^a	6	0,571
Nombre d'observations valides	840		

^a 0 cellules (0,0 %) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 6,35.

En affinant l'analyse par département (tableau 15), on constate que les entreprises absorbantes de Meurthe-et-Moselle réalisent près de 60 % de leurs opérations de croissance externe au sein de leur département. Toutefois, cinq autres départements domiciliaient des entreprises absorbées par ces dernières : la Moselle (5,6 %), les Vosges (4,6 %), Paris (4,4 %), le Bas-Rhin (3,4 %) et les Hauts-de-Seine (2,2 %). En revanche, la Meuse n'apparaît pas être un département particulièrement attractif pour les entreprises absorbantes meurthe-et-mosellanes (0,5 %). Par ailleurs, plus de 66 % des opérations de croissance externe réalisées par les entreprises absorbantes de Moselle se font au sein de leur propre département. Viennent ensuite la Meurthe-et-Moselle (9,1 %), les Hauts-de-Seine (3,7 %), le Bas-Rhin (3,1 %) et Paris (1,5 %). Les départements des Vosges (1,0 %) et de la Meuse (0,8 %) n'apparaissent pas être privilégiés.

Les opérations de croissance externe restent en majorité concentrées sur le département d'origine des entreprises absorbantes. Les départements limitrophes sont souvent privilégiés par les sociétés acquéreuses mais pas systématiquement (par exemple, la Meuse pour la Meurthe-et-Moselle). Notons enfin que l'Île-de-France constitue un vivier non négligeable pour la fusion ou l'acquisition d'entreprises par les sociétés des deux départements lorrains étudiés.

Tableau 15. *Les départements des entreprises absorbées selon le département de l'entreprise absorbante*

Entreprises absorbées	Entreprises absorbantes			
	Meurthe-et-Moselle		Moselle	
54	245	59,6 %	44	9,1 %
55	2	0,5 %	4	0,8 %
57	23	5,6 %	321	66,5 %
67	14	3,4 %	15	3,1 %
75	18	4,4 %	7	1,5 %
88	19	4,6 %	5	1,0 %
92	9	2,2 %	18	3,7 %
Autres	81	19,7 %	69	14,3 %
Total	411	100 %	483	100 %

En définitive, ces analyses statistiques vont nous permettre d'apporter des éléments de réponse à l'interrogation relative à l'intégration de la proximité géographique lors du choix par les entreprises absorbantes des entreprises cibles.

Il semblerait que les sociétés absorbantes de notre base de données privilégient la proximité géographique : d'un point de vue régional, le croissant nord-est de la France qui va du Nord-Pas-de-Calais à la région Rhône-Alpes en passant par la Champagne-Ardenne, l'Alsace, la Franche-Comté et la Bourgogne sans oublier bien évidemment la Lorraine, et d'un point de vue départemental, leur propre département et la plupart des départements limitrophes.

Toutefois, d'autres résultats viennent tempérer cette conclusion puisque les sociétés absorbantes privilégient également des zones à forte densité de populations d'entreprises comme l'Île-de-France et plus particulièrement Paris et les Hauts-de-Seine.

Conclusion

La lecture des motivations de la croissance externe à travers le concept de proximité

L'analyse de la participation des facteurs de proximité à l'expression des motifs qui seraient à l'origine de la prise de décision d'une opération de croissance externe, apporte des éléments de réponse. Tout d'abord et au sujet de la première question de recherche sur la proximité en termes de taille, nos données ne nous ont pas permis d'obtenir des résultats suffisamment fiables. Il est néanmoins possible d'avancer avec prudence que les entreprises absorbantes auraient une taille inférieure à celle des entreprises absorbées (à la fois en ce qui concerne le chiffre d'affaires et l'effectif) ce qui infirmerait l'hypothèse relative à la proximité en termes de taille. Ensuite et bien que la prudence soit encore ici de rigueur, il semblerait que la similitude entre les secteurs d'activités les plus fréquemment représentés dans les entreprises absorbantes et absorbées laisse supposer l'existence d'une certaine proximité sectorielle (qui constituait notre deuxième interrogation). Enfin, l'hypothèse relative à la proximité géographique est en partie validée. Il semblerait que les sociétés absorbantes privilégient dans une certaine mesure la proximité géographique (régionale et départementale) lors du choix des entreprises cibles.

Les limites inhérentes à la recherche

Les choix réalisés, et parfois imposés, tout au long de la construction du projet de recherche conduisent inévitablement à l'existence de limites dont les principales vont être naturellement rappelées. En effet, les opérations de croissance externe recensées concernent en grande majorité des entreprises domiciliées en Meurthe-et-Moselle et en Moselle du fait de l'absence de journaux d'annonces légales dans les départements de la

Meuse et des Vosges recensant de manière synthétique les publications d'opérations de croissance externe. De plus, certains traitements statistiques ont été réalisés sur des échantillons de taille insuffisante en raison des difficultés d'obtention d'informations sur les codes NAF, les effectifs et les chiffres d'affaires. Lorsque ces données ont pu être collectées, elles ne l'ont pas été l'année de l'opération mais seulement pour l'année 2001.

Les perspectives de recherche

A notre connaissance, aucune recherche récente sur la croissance externe dont les problématiques sont proches de la nôtre, n'allie à la fois des variables économiques, financières et sociales (sur les entreprises absorbantes, les entreprises absorbées et les opérations de croissance externe) ainsi que des démarches quantitatives (statistiques) et qualitatives (entretiens). Il se dégage alors de nouvelles perspectives de recherche. C'est dans cette optique qu'un projet de recherche complémentaire, cofinancé par le Conseil Régional de Lorraine et l'Ordre Régional des Experts Comptables, a débuté en 2007.

Bibliographie

Dupuy C. et Torre A. (2000), « Confiance et coopération au sein des réseaux spatialisés d'entreprises », in *Dynamiques de proximité* sous la direction de J. P. Gilly et A. Torre, Paris : L'Harmattan, pp. 59-95.

Damel P. et Rouot S. (1998), « Les PME des secteurs clés de l'économie Lorraine », 4^{ème} Congrès International Francophone sur la PME, Nancy-Metz, octobre, 15 p.

Gilly J. P. et Torre A. (sous la direction) (2000). *Dynamiques de proximité*, Paris : L'Harmattan, p. 9.

Gourvil - Le Perron Y. (2001), *Les facteurs humains et organisationnels dans les opérations de croissance externe*, Thèse de Doctorat Nouveau Régime ès Sciences de Gestion, IAE de Nancy, Université de Nancy 2, 488 p.

Gourvil – Le Perron Y. et Rouot S. (2004), *Les caractéristiques économiques, financières et sociales des fusions et acquisitions d'entreprises en Lorraine entre 1992 et 2001*, Rapport de recherche destiné au Conseil Régional de Lorraine et la Communauté Urbaine du Grand Nancy, 84 p.

Torrès O. (2003), « Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité », *Revue Française de Gestion*, n° 144, Mai-Juin, p. 120.

Trehan N. (1998a), « Eclairage sur la problématique spécifique des stratégies de croissance externe entre entreprises personnelles et familiales de moyenne dimension », in *Actes de la VIIIème Conférence Internationale de l'AIMS*, Institut d'Administration et de Gestion – Louvain-la-Neuve, 27, 28 et 29 mai, 20 p.

Trehan N. (1998b), « La croissance externe dans la stratégie des PME : une problématique spécifique - Eléments de réflexion pour une modélisation ex-ante », in *Actes des XIVème Journées Nationales des IAE*, Tome 3, Nantes, pp. 613-631.