

| | | |
|---|---|---|
|  | Up ! Enhanced Management | Première édition |
| | 5 La stratégie d'entreprise 5.6 La micro-économie, support de la stratégie | http://www.up-comp.com contact@up-comp.com |

- L'entreprise **A** cherche à absorber son concurrent **B**.
- Les coûts sont uniquement variables en proportion des quantités vendues.
- Avant la fusion, l'entreprise **A** pratique un prix P_1 ce qui lui permet de vendre une quantité Q_1 . Son coût marginal est C_1 .
- Après la fusion, l'entreprise **A** se propose de pratiquer un prix P_2 ce qui lui permettra de vendre une quantité Q_2 . Son coût marginal sera C_2 .

En modélisant le surplus de bien-être pour la société – les consommateurs – et le gain financier pour l'entreprise, pour les deux situations, nous avons :

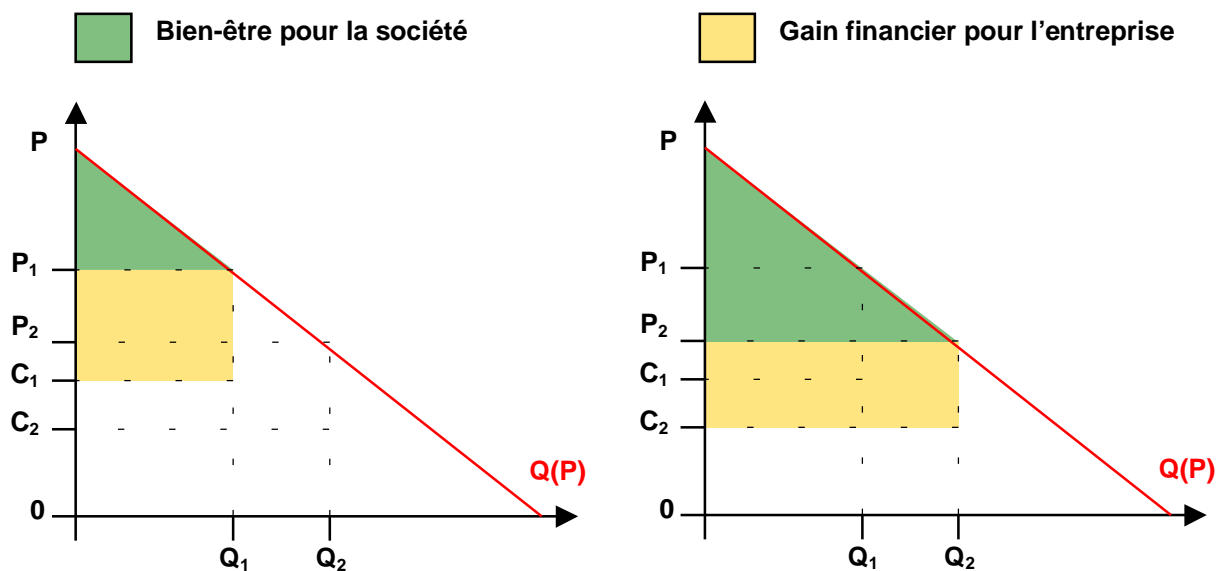


Diagramme 177 – L'intégration horizontale – la comparaison des gains

A l'issue de la fusion, le gain réel net de bien être pour la société et pour l'entreprise est alors :

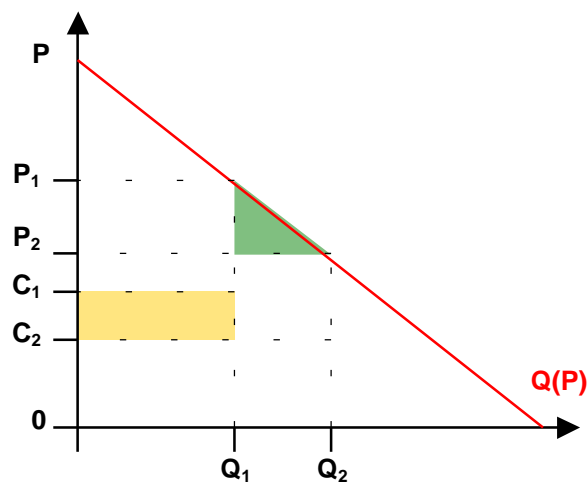


Diagramme 178 – L'intégration horizontale – le gain net

M La fusion sera autorisée par la **Union Européenne** si le gain net de bien-être pour la société est supérieur au gain net financier pour l'entreprise.

F Cette condition n'était respectée quand le **Legrand** et **Schneider** ont voulu fusionner aussi le dossier a été refusé.