

	<b>Up ! Enhanced Management</b>	Première édition
	<b>5 La stratégie d'entreprise</b> 5.6 La micro-économie, support de la stratégie	<a href="http://www.up-comp.com">http://www.up-comp.com</a> <a href="mailto:contact@up-comp.com">contact@up-comp.com</a>

- 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 :

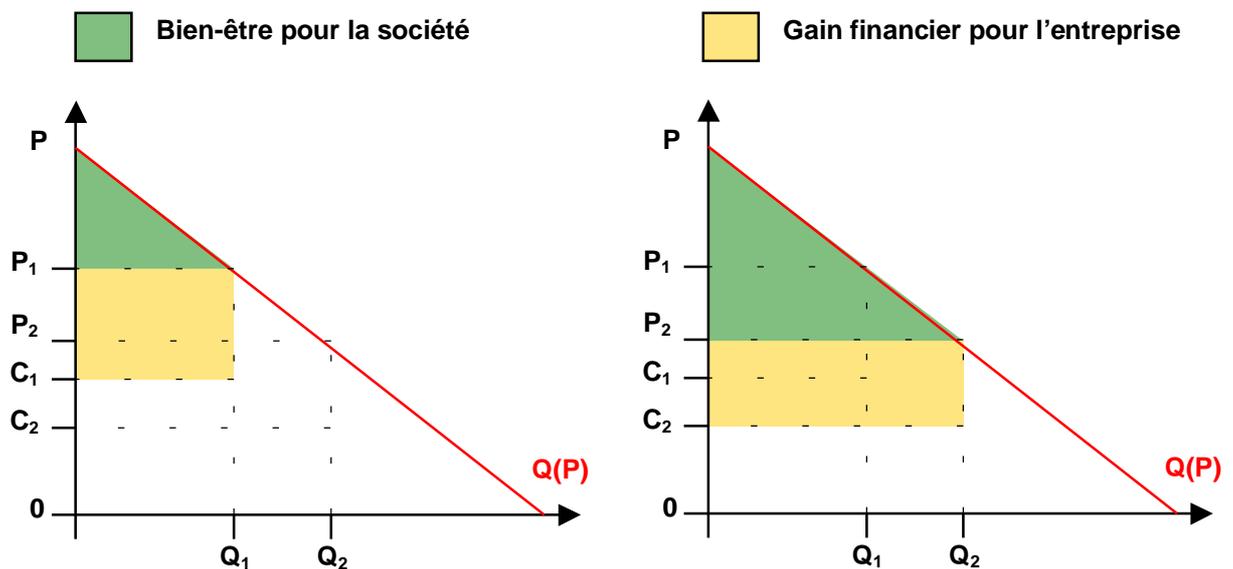


Diagramme 177 – L'intégration horizontale – la comparaison des gains

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

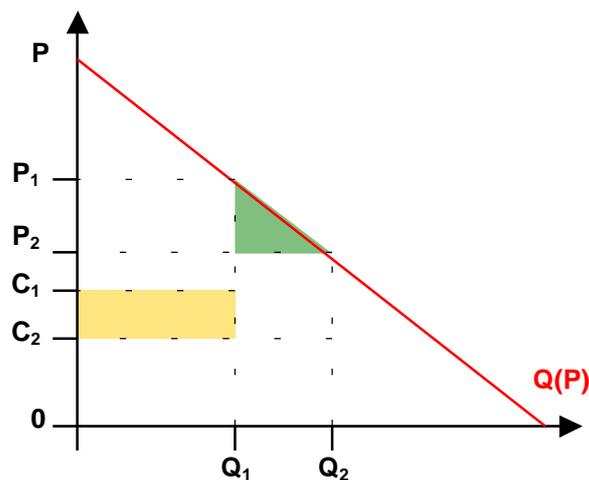


Diagramme 178 – L'intégration horizontale – le gain net

**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.