

09.04.2008 - 12:41 Uhr

KPMG: Baisse du dollar - n'écoutez pas le chant des sirènes - Toute activité liée aux fusions et acquisitions devrait être entreprise que sur la base de considérations stratégiques

Zurich (ots) -

Au moment où le dollar américain continue de lutter contre les autres principales monnaies internationales, les observateurs du département M&A de la société de services professionnels KPMG ont mis en garde les sociétés contre les risques liés aux projets d'acquisition face à la baisse du billet vert.

Ils craignent que certaines entreprises ne soient tentées d'accéder à bon marché à l'un des plus grands marchés de consommateurs au monde au mépris des règles élémentaires concernant les transactions M&A. Le risque est en effet grand de voir un acquéreur se transformer en rien de moins qu'un opérateur de change qui cherche à effectuer des opérations d'arbitrage en pariant sur une reprise à long terme du dollar.

Les opérations de fusions et acquisitions en Suisse ont connu un certain tassement depuis le début de 2008. La valeur suisse des transactions M&A annoncées au premier trimestre s'élève à 2,5 milliards d'USD, soit une baisse de 90 pour cent par rapport à l'année précédente. Le nombre de transactions par rapport à 2007 a diminué de 19 pour cent pour s'établir à 65. Mis à part l'acquisition annoncée en avril de la filiale de Nestlé Alcon par Novartis (39 milliards d'USD), on ne note jusqu'ici pour cette année aucune grosse activité d'acquisitions ou de fusions.

"Quelles que soient les conditions de marché, on ne doit pas faire fi des règles éprouvées du métier. Tout projet doit être guidé par le souci d'une adéquation stratégique entre l'acquéreur et le bien ciblé. Si vous réalisez une plus-value supplémentaire suite aux fluctuations de change, alors c'est un plus, la cerise sur le gâteau, mais vous devez respecter l'ordre des priorités", déclare Bryan DeBlanc, associé et responsable de Transaction Service, Advisory chez KPMG Suisse.

Pour effectuer un autre rapprochement, on peut dire que les étudiants en mythologie grecque connaissent la légende des sirènes, de très belles créatures qui chantent d'une voix si belle qu'elles ensorcellent les marins passant jusqu'à leur faire perdre conscience. C'est peut être une comparaison un peu trop forte dans notre contexte mais la faiblesse du dollar a des résonances semblables pour le moment. Toute société incapable de résister aux ruses de la tentation pourrait vite se retrouver sur le carreau.

Après le plus bas jamais atteint du dollar américain face à l'euro fin mars, Bryan DeBlanc indiquait que tout rendement généré sur un investissement en dollar U.S. serait également obtenu dans la même monnaie - faible - que le dollar U.S. Les sociétés qui font donc des paris sur les devises doivent attendre jusqu'à la reprise à long terme des cours, et ceci fait partie des activités de l'agent de change et pas d'une société acheteuse cherchant à se développer à

partir d'une stratégie d'acquisition saine.

Et Bryan DeBlanc de poursuivre: "C'est une affaire de bon sens. En leur accordant l'attention requise, ces aspects devraient rapidement sauter aux yeux de toute société sérieusement intéressée à s'engager dans cette voie. A cet égard, mon conseil serait d'abandonner assez tôt et d'éviter de gaspiller le temps précieux du senior manager pour autre chose que les avantages reconnus de l'opération."

Sans compter qu'une stratégie d'investissement de ce type se heurte également à un aspect technique comptable. Dans le cadre des normes comptables largement reconnues au plan international (US GAAP et IFRS comprises), si les rendements sur les opérations de F&A devaient être soumis à des variations de change, toute fluctuation monétaire sur le placement initial se refléterait comme composante du titre et non pas sur le compte de résultat.

Et Bryan DeBlanc de conclure: "On peut aisément comprendre que les gens soient tentés de penser qu'une opération potentielle, avec à la clé un taux de change attrayant, soit une bonne idée. Après tout, je suis sûr qu'au vu de la faiblesse actuelle du dollar des milliers de gens considèrent qu'un voyage d'agrément à destination des Etats-Unis pour faire du shopping est financièrement justifié. Si acheter des biens de consommation dans ces conditions est l'occasion de faire de bonnes affaires, il en va tout autrement dans le monde des fusions et acquisitions. Je crains qu'un acheteur qui a parcouru un long chemin pour une opération d'acquisition n'invoque l'attrait supposé du dollar pour ignorer les insuffisances des autres aspects de l'opération. L'un ne peut compenser l'autre."

"Si la faiblesse du dollar, et partant, son attrait, s'estompe, les entreprises seraient bien avisées de se rappeler que dans chaque opération, les raisons stratégiques doivent l'emporter sur toutes autres préoccupations. Il convient d'allouer les ressources nécessaires à cet effet et d'assurer que les synergies au plan culturel et opérationnel soient au rendez-vous au terme de l'opération. C'est là que réside le succès de toute opération. Si l'on n'en tient pas compte, le risque de faire fausse route est grand!"

Contact:

KPMG SA
Stefan Mathys
Brand & Communications
Tél.: +41/44/249'27'74
Mobile: +41/79/227'98'31
E-Mail: kpmgmedia@kpmg.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100001147/100558762> abgerufen werden.