

L'ÉVENTUELLE FUSION AUCHAN CARREFOUR À NOUVEAU SUR LA TABLE ?

Deux/trois petits problèmes à régler (euphémisme)

LES FAITS. Nouvel épisode de la série Auchan-Carrefour. Les Mulliez auraient donc (ou seraient sur le point de) réuni les milliards nécessaires pour une offre "full cash", grâce à l'aide de divers fonds d'investissement. En l'état, rien de confirmé. Mais les fuites (peut-être organisées pour tester les politiques ?) sont trop précises pour être totalement infondées.

La Casa de Mulliez ! Mieux qu'une série Netflix (ou presque)... A la fin de l'été, le premier épisode laissait à penser que Carrefour avait des vues sur Auchan. Premier rebondissement : c'était donc... l'inverse ! Quelques semaines plus tard, second volet de la série. Auchan se dévoile : 21,50 € par action Carrefour, 30 % réglé en titres de la maison. Refus du courtisé qui n'a que faire de "papier" de la Casa de Mulliez et veut... du cash. Troisième opus à présent : **les poches remplies des milliards de fonds d'investissement (cette finance honnie par le patriarche mais passons...), les Mulliez reviendraient à la charge** : 23,50 € et totalement en numéraire, ce qui rencontrerait donc les exigences des actionnaires de Carrefour et notamment les Moulin. Fin (possible) de la saison 1.



Le plus difficile commence Si elle se confirme, la saison 2 sera autrement plus difficile à écrire. Et **deux ou trois petits problèmes resteront à régler avant d'esquisser l'idée qu'une telle fusion puisse être, pourquoi pas, un succès** (notez l'approche toute mesurée !). **L'acceptation politique en est un.** Souvent le premier dans les commentaires, en raison des échéances électorales. En réalité, c'est probablement le plus facile à surmonter. La matière politique est très malléable. Une promesse bien léchée (par exemple aucune suppression d'emplois pendant deux ans) et les ministres regarderont ailleurs. Cynique,

peut-être. Mais tellement réaliste. **L'Autorité de la Concurrence pourrait aussi être un obstacle.** Pas sur la taille du nouveau groupe (30 % de parts de marché n'a finalement rien d'excessif) mais sur des situations locales. Prenez Bordeaux. 3 hypers Carrefour, 3 hypers Auchan, une poignée de kilomètres entre chacun. Sans compter les supers et la proximité.

Dans les esprits, qui aurait vraiment le lead de la fusion ? Mais le vrai problème sera ailleurs : dans la mise en œuvre concrète de la fusion, particulièrement en France. Dans le symbole, déjà. C'est le plus faible des deux qui avale le...

moins faible. Groupes. C'est le plus petit qui avale le plus gros. Re-groupes. En la circonstance, le passé est instructif. Prenez la fusion Carrefour-Promodès... Des années pour aligner les forces vives. Les Carrefouriens étaient sûrs d'eux : c'est bien Carrefour qui avait repris Promodès. Chez Promodès, justement, on était tout aussi sûr : les Halley (fondateurs de Continent et Champion) étaient désormais les premiers actionnaires. A eux le pouvoir. **Deux clans qui se disputent le manche : parfait pour une série Netflix. Beaucoup moins pour la vie des affaires.** Parce que ce genre de scénario est vu et revu, bataille à prévoir sur tous

les sujets. Les organigrammes bien sûr (mais c'est un détail) et tous les volets métier : le marketing d'enseigne par exemple (bon courage pour choisir, parce qu'il faudra bien choisir) ou évidemment... la logistique. Déjà qu'aucun des deux groupes n'arrive à la cheville de Leclerc sur l'organisation et le coût logistique, imaginez le mélange des deux. Un mélange façon huile et eau... D'ailleurs, même les actionnaires de Carrefour doutent. Exiger du fric pour sortir complètement de l'affaire nouvellement créée dit beaucoup. Qu'ils y voient plus une usine à gaz qu'une machine à cash ? Sans doute. **O. Dauvers**