

UNIVERSITÉ PANTHEON-ASSAS - INSTITUT DE DROIT COMPARÉ

MASTER 2 RECHERCHE DE DROIT EUROPEEN COMPARE

2013 - 2014

***LES STRATEGIES DE DEFENSE ANTI-OPA EN DROIT FRANÇAIS ET
AMERICAIN DES SOCIETES***

MEMOIRE REDIGE SOUS LA DIRECTION DU
PROFESSEUR LAURENT CONVERT

VIRGINIA GIRIBALDI GROAK

COLUMBIA UNIVERSITY, NEW YORK

RESUME

Les stratégies de défense anti-OPA ont pour objet la mise en œuvre de mesures légales, statutaires ou encore des pratiques qui visent à faire échouer une offre publique d'achat. Ces stratégies de défense sont mises en œuvre lorsque l'offre publique d'achat est hostile, c'est-à-dire, lorsqu'elle intervient contre la volonté des dirigeants de la société visée, la société-cible.

Ces stratégies sont innombrables et sont d'inspiration américaine. Les Etats américains ont rapidement mis en place leurs propres lois étatiques encadrant ces mécanismes de défense. En effet, alors que la régulation des offres publiques est fédérale, celle des dispositifs anti-opa reste de la compétence exclusive des Etats. La France, quant à elle n'a mis en place que récemment un réel cadre juridique aux défenses anti-opa.

La nécessité de ces stratégies s'est inscrite dans un contexte de patriotisme économique, mise en œuvre par les Etats qui voulaient protéger leurs sociétés nationales des prises de contrôle par des sociétés cotées étrangères. C'est dans ce contexte que la loi visant à reconquérir l'économie réelle est rentrée en vigueur en France le 29 mars 2014. Cette loi dite « Florange » possède une facette anti-OPA. Plusieurs mécanismes défensifs ont été revus et remis au « goût du jour » afin de concurrencer l'arsenal défensif mis à la disposition des sociétés cotées étrangères. Mais, surtout la loi « Florange » revient sur le principe de neutralité selon lequel les organes d'administration ne peuvent prendre des mesures de défense sans l'accord préalable de l'assemblée des actionnaires. Le droit français semble ainsi s'aligner sur le droit américain plus précisément, celui de l'Etat du Delaware, qui laisse une grande marge de manœuvre aux dirigeants des sociétés américaines lorsqu'ils sont confrontés à une offre publique d'achat hostile.