

DUSAN SIDJANSKI

Professeur ordinaire de Science politique

LA SUISSE ET L'EUROPE DES AFFAIRES ¹

Tant que l'intégration de l'Europe était une affaire de gouvernements, la Suisse pouvait se cantonner dans une attitude d'observateur neutre. Tel n'est plus le cas dans la mesure où l'intégration économique tend à susciter une Europe des affaires. D'une manière progressive et insensible, les éléments dynamiques des grands secteurs de l'économie suisse s'engagent dans ce mouvement alors que d'autres sont directement concernés et parfois menacés par les effets déclenchés par le Marché commun. De la sorte, une part de plus en plus substantielle des activités économiques de la Suisse se trouve impliquée dans ce mouvement des affaires ou en ressent les conséquences. Dans le cadre de cette hypothèse, on est fondé à se demander si à la longue on ne va pas au devant d'une contradiction entre ces courants réels et les attitudes traditionnelles; si les décisions prises au dehors sans la participation des représentants suisses ne vont pas peser de plus en plus lourdement sur la vie économique, et partant sur la vie politique du pays ².

Quelle que soit la position que l'on adopte face à ce problème en s'inspirant de certains principes ou de certaines préférences, force est d'admettre que son évolution mériterait d'être analysée d'une manière à la fois approfondie et suivie. Le but que nous nous proposons dans cet article est tout

¹ Cf. J. MEYNAUD et D. SIDJANSKI, *L'Europe des affaires* (Paris, Payot, septembre 1967), ouvrage auquel nous empruntons le cadre conceptuel ainsi que de nombreux exemples.

² Dans notre optique, il ne suffit pas de se limiter aux données globales des échanges entre la Suisse et le Marché commun que l'on cite souvent (environ 60 % des importations et 38 % des exportations). Encore faut-il tenir compte des incidences diverses de la CEE sur plusieurs secteurs de l'économie suisse ainsi que de l'interdépendance qui se développe à différents niveaux.

I. INTERPÉNÉTRATION EUROPÉENNE

Dans l'ensemble, les affaires ont cherché à se rationaliser, à pénétrer sur divers marchés européens et à élargir leur rayon d'action; à former des ententes, à conclure des accords de spécialisation, voire même à procéder à des créations de filiales communes ou à des fusions. Cette gamme qui va de la collaboration lâche jusqu'à la fusion se développe tant dans le cadre national qu'au niveau européen. Néanmoins, un travail de dépouillement circonstancié nous a amenés à conclure que le mouvement de collaboration entre groupes et entreprises est plus vaste et plus intense dans les limites nationales que dans l'espace européen. On a l'impression que la priorité est donnée au renforcement des piliers nationaux plutôt qu'à la construction de réseaux européens. Il n'en reste pas moins que ceux-ci ont connu un accroissement parallèle aux efforts d'intégration économique. Par ailleurs, notre constatation porte sur une durée trop courte pour qu'il soit possible d'en tirer des conclusions générales. En effet, il n'est pas exclu que dans une première étape l'effort se concentre surtout dans l'espace national et qu'au cours d'une phase postérieure il se prolonge et se développe au plan européen.

1. *Ajustements nationaux.* Il ressort de notre étude par pays que l'intégration européenne a sinon provoqué du moins précipité un vaste mouvement de concentration, sous diverses formes, des activités économiques. Cette tendance à la concentration s'observe aussi bien dans les pays du Marché commun que dans d'autres pays industrialisés en Europe occidentale. Les exemples abondent.

En France notamment, le Conseil national du Patronat français estime que les regroupements s'opèrent à un rythme croissant: analysant les résultats pour l'ensemble des firmes, il était de 433 opérations pour la période de 1954-1961 et de 573 pour la période de 1961-1965¹. Le nombre de fusions réalisées en 1965 serait le triple de celles accomplies en 1957, l'augmentation concernant surtout les entreprises de taille limitée.

Le mouvement de regroupement concerne la plupart des secteurs: dans l'automobile, Renault et Peugeot ont signé un accord d'« association évolutive », tandis que Citroën a pris le contrôle de Berliet; dans la mécanique lourde, les chantiers de l'Atlantique, Babcock et Wilcox et Fives Lille-Cail ont regroupé une partie de leurs activités, pendant que trois autres sociétés dont les effectifs dépassent 8000 personnes ont institué un comité central de coordination qui se charge des responsabilités des sociétés-membres².

¹ *Patronat Français*, juin 1965, étude sur l'évolution des structures industrielles en France face à la concurrence mondiale.

² *Le Monde* des 30-31 juillet et du 15 septembre 1967.

Boveri & C^{ie} et les Ateliers de construction d'Oerlikon. Dans une troisième phase au début de 1968 les deux groupes d'entreprises ont décidé de renforcer leur capacité internationale en créant une nouvelle société « Brown Boveri-Sulzer Turbo Maschinen A.G., Zürich » (TAG) en vue de développer la construction et la vente de turbines à gaz de turbo-compresseurs.

Dans l'industrie chimique la fusion de Sandoz et de Wander (et sa holding Glaro S.A.) permet une plus grande diversification des activités du nouveau groupe. Quant au secteur horloger, le mouvement de concentration prend de l'ampleur sous la pression de la concurrence étrangère. C'est ainsi qu'avec l'appui d'un groupe bancaire suisse, la Fédération horlogère suisse (F.H.) et la Société générale de l'horlogerie suisse S.A. (USUAG) ont constitué, sous la raison sociale de Chronos Holding S.A., une société qui a pour but de faciliter dans le secteur de la fabrication de la montre, la concentration des fabriques et de leurs marques, de s'intéresser aux entreprises horlogères ou connexes à l'horlogerie en participant à leur capital, et de gérer ces participations¹. Peu de temps après sa fondation, Chronos a repris Cyma Watch Co qui constituera le noyau autour duquel des concentrations seront opérées. D'autre part, dix-sept fabricants d'horlogerie établisateurs ont formé la Procaf S.A., à Bienne, le 12 janvier 1967. A leur tour, les banques aussi ont procédé à quelques regroupements bien que relativement moins significatifs: l'U.B.S. a repris la Banca popolare di Lugano et fusionné avec Interhandel. Ces exemples montrent à l'évidence que l'économie suisse ne se tient pas à l'écart du mouvement qui affecte la plupart des pays européens. La question est de savoir dans quelle mesure ce mouvement tend à déborder les barrières nationales.

2. *Collaboration et regroupement au plan européen.* En règle générale, les grandes entreprises habituées à la concurrence internationale ou des entreprises très spécialisées jouissant d'une position privilégiée n'ont pas éprouvé de difficultés majeures du fait de l'intégration européenne. Cependant, le démantèlement des dispositifs protectionnistes et la mise en communication des économies nationales les a souvent incitées à adopter des nouvelles politiques de collaboration à l'échelle européenne. L'analyse que nous avons donnée de ces transformations dans l'*Europe des affaires* nous permet de nous limiter ici à quelques exemples, ainsi qu'à un rapide rappel de la participation suisse à ce mouvement.

Parmi les diverses modalités d'adaptation, on distingue d'une part l'accroissement de la pénétration d'une firme sur les marchés voisins et d'autre part les formes variées de collaboration et de concentration au plan européen. Selon la première formule d'ailleurs traditionnelle, les firmes peuvent mettre l'accent sur le développement de leurs réseaux de vente

¹ FH - Informations, n^{os} 8-9, août-septembre 1966, p. 3.

de montage de Dauphines (l'assemblage se faisant avec des pièces importées de France mais comportant un certain pourcentage d'incorporations locales) et a mis son réseau de distribution dans la péninsule (environ 300 concessionnaires) au service de la vente des voitures de la marque Renault. En dehors de l'opération montage, un tel accord s'analyse en un échange de réseau qui procure aux firmes des économies appréciables.

Un autre exemple est fourni par l'association de la société allemande de M.A.N. et la société française Saviem qui ensemble occupent le quatrième rang parmi les constructeurs européens de véhicules utilitaires (40.000). A la suite d'une expérience de cinq ans de travail en commun, les deux sociétés ont signé un accord. Les deux partenaires tiennent des réunions périodiques avec la participation des responsables de diverses divisions (recherche, production, vente). Leurs directeurs généraux définissent leur politique et prennent les décisions importantes en commun. Dans cette perspective, les deux sociétés collaborent dans leurs efforts d'expansion de ventes: en mars 1967 la M.A.N. a commencé à vendre en Allemagne les véhicules Saviem inférieurs à sept tonnes qu'elle ne fabrique pas. De son côté, la société française représente en France les véhicules de travaux publics M.A.N. qui complètent sa propre gamme. Ainsi, leur complémentarité et leur puissance équilibrée ont permis à Saviem et à M.A.N., en faisant le minimum de sacrifices, d'obtenir le maximum d'avantages. Il est intéressant de rappeler ici comment l'entreprise française explique sa préférence pour une association européenne: « Si nous nous étions associés avec Berliet, le dédoublement de notre réseau commercial français aurait posé des problèmes graves et nos difficultés d'implantation hors des frontières seraient restées entières. ¹ »

L'accord peut, comme dans l'exemple Citroën-NSU, prendre la forme de création d'une filiale commune. En avril 1967, les deux entreprises ont annoncé la création de la Compagnie européenne de construction de moteurs automobiles qui se chargera de construire les moteurs à piston rotatif Wankel. Par ailleurs, Citroën a conclu un accord de collaboration avec Maserati portant aussi bien sur la conception des véhicules, que sur leur fabrication et leur commercialisation.

Les opérations de fusion qui dénotent une solidarité profonde et établissent des liens en principe irréversibles, sont aussi les moins fréquentes. Au plan européen, l'une des opérations les plus marquantes de ces dernières années a été la constitution d'un puissant groupe germano-néerlandais d'une capacité de production de quelque 9 millions de tonnes d'acier, soit l'équivalent de la moitié de l'acier français. La base allemande de ce groupe est constituée par deux sociétés de Dortmund: Hoesch et Huetten Union. Ces firmes qui, depuis longtemps, collaboraient dans le cadre de divers accords

¹ Voir l'article de Jacqueline GRAPIN dans le supplément au n° 7216, *le Monde* du 26 mars 1968.

dirigeants et cadres sont essentiellement européens. L'objet de la S.E.D. est d'apporter ses moyens et son assistance pour la mise en exploitation, le lancement et la commercialisation d'une innovation dans plusieurs pays. Dès son origine, la S.E.D. s'est heurtée à de nombreuses difficultés. D'abord, le problème de sa localisation qu'elle a résolu en établissant son siège à Luxembourg et son bureau d'études à Paris. Ce dédoublement conduit à des complications: c'est ainsi que la société française engage les employés et les prête à la société luxembourgeoise. Dans son fonctionnement, elle rencontre des problèmes résultant de la variété des régimes de protection des actionnaires minoritaires, des fiscalités, des brevets, des cotations en bourse. Bref, ce cas fait ressortir les principaux obstacles qui s'opposent à la collaboration d'entreprises par-dessus les frontières.

Les banques, comme le montre ce dernier exemple, ne sont pas absentes de ce mouvement de collaboration. A l'échelle européenne, ce mouvement se manifeste en particulier dans l'ordre des accords bancaires et financiers dont un nombre assez important ont été conclus durant ces dernières années. Citons les accords de coopération Deutsche Bank — Banque de Paris et des Pays-Bas et Dresdner Bank — Crédit Lyonnais, le jumelage des banques populaires allemandes et françaises en vue d'une action concertée. Selon un dépouillement ayant porté sur les années 1957-1963, il aurait été procédé à la signature dans la C.E.E. d'au moins 34 accords. Nous écrivons « au moins » car, par suite des lacunes de la documentation officielle, ce chiffre est certainement au-dessous de la réalité. Ces accords peuvent être décomposés en deux séries:

— développement économique intérieur de la Communauté: au total vingt neuf (création commune de sociétés de gestion, accords sur des holdings d'investissement: quinze; création de fonds communs de placement: huit; création de bureaux communs d'études financières: six).

— développement des relations extérieures de la Communauté: cinq (constitution de sociétés spécialisées dans le financement des exportations: trois; création de fonds de crédit pour les pays en voie de développement: deux).

Typique de ce mouvement est l'Eurosyndicat (Syndicat Européen d'Etudes et de Financement) constitué en 1958 sous la forme d'une société anonyme belge par les six organismes suivants: Banque Lambert (Bruxelles); Crédit Commercial de France (Paris); Compagnie Financière (Paris); Berliner Handels-Gesellschaft (Francfort); Pierson Holding et Pierson (Amsterdam); Medio-banca (Milan). Il semble que la Banque Lambert ait une légère prééminence dans le syndicat qui a été fondé sur son initiative: elle y a fait entrer en 1960 un septième établissement, la Banque Européenne du Luxembourg (contrôlée par elle à 30%).

réseau commercial du partenaire britannique).¹ Signalons aussi l'accord conclu entre Nestlé Alimentana² et le groupe scandinave Marabou-Freia en vue de l'exploitation conjointe de l'entreprise d'aliments surgelés Findus. Cet accord a été concrétisé par la création de la Findus International S.A., société holding dont le capital est détenu à concurrence de 78 % par Nestlé et 22 % par Marabou-Freia.

Un accord de collaboration dans le domaine de la recherche a été conclu entre Lip et Ebauches S.A., comportant une participation de celle-ci à Lip. Selon les termes d'un communiqué, les deux sociétés entendent démontrer que l'horlogerie européenne est possible sur la base d'accords concrets et sont persuadées au surplus que l'avenir ne peut être envisagé que dans le cadre d'une étroite collaboration entre entreprises sans considération de frontières.

En juillet 1966 une société néerlandais-suisse FASEC S.A. avec siège à Neuchâtel a été constituée, qui a pour but le développement et la fabrication de composants électroniques, principalement de circuits intégrés. La nouvelle société rassemble d'une part cinq firmes suisses (Autophon, Brown Boveri & Cie, Ebauches S.A., Fédération Horlogère, Electronic Holding, Landys & Gyr) et de l'autre le groupe néerlandais Philips et sa filiale suisse. Le capital-actions s'élève à 10 millions de francs et le plan d'aménagement complet de la nouvelle entreprise exigera des investissements dont le montant sera de l'ordre de 40 millions de francs. C'est un cas de mise en commun des moyens importants suisses et néerlandais dans un secteur de pointe.³

Certains instituts bancaires suisses participent à des sociétés d'information financière et des placements boursiers. On mentionnera le groupement appelé Euro-Finance, organisme constitué par la Société Générale de Belgique, la Banca Commerciale Italiana, la Deutsche Bank, une banque néerlandaise et le Crédit Suisse. Le capital d'Euro-Finance est actuellement détenu par onze banques dont huit européennes et trois américaines. Rappelons aussi le cas de la Société Européenne pour le Développement des Entreprises dont le capital autorisé s'élève depuis le début de 1966 à 400 millions de francs luxembourgeois (soit 40 millions de francs français). La société a pour actionnaires 43 institutions financières couvrant 17 pays. Elle s'appuie sur l'expérience acquise depuis 1946 par l'American Research

¹ Le dernier rapport de Ciba pour l'exercice 1967 fait état cependant d'un renforcement de la production en Suisse, renforcement qui vise à limiter les risques dus à l'instabilité qui règne dans diverses parties du monde. Environ 55 % des nouveaux investissements du groupe sont actuellement utilisés pour les usines en Suisse dont celles de Monthey en Valais. 14 % sont dans d'autres pays européens, 20 % en Amérique du Nord et 9 % en Asie (agrochimie). Cf le *Journal de Genève* des 13-14-15 avril 1968.

² Selon le rapport pour l'année 1967, les sociétés alliées de Nestlé ont 56 usines dans la CEE et 48 dans l'AELE.

³ *FH-Informations*, n° 7, juillet 1966, pp. 15 et ss.

investissements de portefeuille (et en particulier d'actions) qui se montent à 12,23 milliards, soit les deux tiers du total. Ensuite, la pénétration européenne s'effectue en ordre dispersé. En dépit d'une apparente dispersion, une part considérable des investissements américains est le fait des plus grandes firmes de l'économie américaine: selon une statistique que nous n'avons pu vérifier, les deux tiers du montant des investissements américains en Europe relèveraient de 20 à 25 firmes. Par surcroît, est-il possible de rechercher un équilibre entre les investissements dispersés qui s'insèrent dans une économie aussi puissante que celle des Etats-Unis et dont les effets, sauf exception, sont négligeables, et les investissements relativement concentrés dans des économies moyennes ou petites de plusieurs pays européens. Cette comparaison n'est même pas justifiée si l'on confronte le Marché commun avec les Etats-Unis. Enfin, la dimension des entreprises et le gigantisme américain n'est pas sans accentuer le déséquilibre.

Voici quelques exemples rapportés par l'UNICE:¹

Dans l'industrie automobile, les Etats-Unis occupent, dans ce secteur, une position particulièrement forte. 5 firmes atteignent à elles seules près de 75 % du chiffre d'affaires total réalisé par les entreprises dont le chiffre d'affaires annuel est supérieur à 250 Mio de dollars. Les 7 firmes du territoire de la C.E.E. ne représentent que 17,4 % du chiffre d'affaires total. Les trois premières places sont occupées par les entreprises américaines, et ceci avec un grand écart par rapport aux entreprises suivantes.

Même dans l'industrie chimique où existe un certain équilibre concurrentiel 23 des 45 entreprises recensées sont d'origine américaine et l'on trouve 8 sociétés américaines parmi les 12 premières; la troisième entreprise est anglaise (I.C.I.). Les Farbenfabriken Bayer qui représentent la plus grande entreprise chimique de la C.E.E. se situent en 6^e position. Les firmes américaines réalisent 58,1 % du chiffre d'affaires total, tandis que les 14 entreprises de la C.E.E. n'atteignent pas la moitié de ce montant. La plus grande entreprise de la C.E.E., atteint 41 % du chiffre d'affaires de la plus importante entreprise américaine et 62 % de celui de la plus importante entreprise britannique.

Dans le secteur électrotechnique sur 34 firmes, 14 appartiennent aux Etats-Unis, dont 4 occupent les quatre premières places. La part des firmes américaines représente 60 % du chiffre d'affaires total contre 15,6 % pour les 5 firmes de la C.E.E., 12,7 % pour les 9 firmes de l'AELE et 10,8 % pour les 5 premières sociétés japonaises. Trois entreprises de la C.E.E. figurent parmi les 20 plus grandes entreprises mondiales d'électricité aux 5^e, 6^e et 12^e rangs. La plus grande entreprise européenne ne réalise qu'un tiers du chiffre d'affaires de la plus grande firme américaine.

¹ Union des Industries de la Communauté européenne, *L'Europe face à la concurrence des entreprises mondiales*, Lausanne, Centre de recherches européennes, 1967, pp. 13-14.

selon le principe de « partnership » demeure un phénomène très rare. Les différents types de coopération ont lieu davantage sous le signe d'une domination de leurs associés européens par les managers américains que d'une collaboration égalitaire.

2. Investissements américains en Suisse

Depuis 1955, la pénétration américaine s'est sensiblement accrue. En 1950 elle était de 25 millions de dollars; en 1959, elle était de 158 millions de dollars; en 1961, elle était de 408 millions de dollars; en 1965, elle a atteint 1.116 millions de dollars.

Par ailleurs, le nombre des succursales américaines a augmenté dans une proportion considérable. En octobre 1967, la Fédération horlogère a donné des chiffres précis: Avant 1939, les Américains possédaient en Suisse quelque 50 succursales, et déjà en 1955 leur nombre s'est élevé à 400 pour atteindre le chiffre de 641 vers la fin de 1966. Ces filiales occupent environ 25.000 personnes dont un millier de ressortissants américains. Par canton, Zurich vient en tête avec 224 sièges sociaux, Genève avec 162, Zoug avec 88, Fribourg 40, les deux Bâles 39, Vaud 29, Lucerne 14, Berne 13 et tous les autres cantons ensemble 32.

Certes, en considérant seulement le total des investissements privés, on peut soutenir qu'une certaine réciprocité existe entre investissements américains en Suisse et les investissements suisses aux Etats-Unis. En effet, les investissements directs aux Etats-Unis sont importants: de 348 millions de dollars en 1950, ces investissements ont atteint le chiffre de 938 millions en 1965. Mais, d'une part la balance des investissements évolue en faveur des Etats-Unis; d'autre part, cette balance est d'autant plus défavorable pour la Suisse que les investissements en provenance de la Suisse, ne sont pas tous d'origine suisse. Une part importante de ces investissements est le fait des filiales suisses des maisons étrangères, situation dont les statistiques ne rendent pas compte. Enfin, les considérations que nous avons évoquées à propos de l'Europe face aux Etats-Unis s'appliquent à plus forte raison à la Suisse, la disproportion de ces deux économies se trouvant considérablement renforcée. De ce fait, il est encore plus spécieux de vouloir comparer le poids des investissements suisses aux Etats-Unis avec l'emprise des capitaux américains sur une économie aussi petite que celle de la Suisse.

Il n'est pas sans intérêt pour notre propos de savoir quelle est la structure des investissements américains en Suisse. D'après la Fédération horlogère, ces investissements directs se répartissent comme suit: 60 millions de dollars investis dans le pétrole; 177 millions de dollars dans les industries manufacturières; 397 millions de dollars dans les activités commerciales; 482 millions de dollars dans d'autres activités.

A la différence de la forme que prennent ces investissements dans d'autres pays européens, la plupart des firmes ont établi en Suisse des holdings:

dans l'espace européen. Tout d'abord, la concentration multinationale est un indicateur de la solidarité à l'échelle européenne et de la confiance que les affaires accordent à l'intégration. La forme la plus significative, la fusion, est aussi la moins fréquemment utilisée. Cependant, il serait exagéré de vouloir attribuer à cette forme de concentration la plus poussée la valeur d'une panacée. En effet, d'autres types de collaboration peuvent se révéler efficaces. Telle est la suggestion notamment d'Umberto Agnelli¹ qui, tout en déclarant impérative l'union des forces du vieux monde, estime qu'« il serait dangereux pour les consommateurs et néfaste pour le progrès des techniques de laisser se constituer des entreprises monopolistiques sur le marché européen ». Selon lui, l'objectif doit être d'établir des liens d'interdépendance en maintenant le plus grand nombre possible d'entreprises indépendantes. Il s'agit donc de trouver des formes nouvelles d'accords qui permettent d'organiser entre les producteurs européens de fructueux et réciproques échanges de produits, de services et de techniques. La diversité que nous avons observée parmi les liens qui se tissent en Europe témoigne d'une recherche pragmatique des formes de collaboration propres à divers secteurs et situations.

D'autre part, les diverses démarches que nous avons passées en revue témoignent d'une grande prudence qui s'exprime soit par la concentration plus intense dans les frontières nationales, soit par la préférence donnée par les groupes aux liens de collaboration par rapport à la fusion. C'est ainsi que l'on constate une nette propension des groupes pour différents types d'accords ou pour la création de filiales, des fusions au plan européen constituant des exceptions. Certes, des obstacles à une fusion sont plus considérables : absence d'une société commerciale européenne, problèmes fiscaux, etc. Il est évident que les groupes tiennent compte de ces facteurs objectifs dans leurs décisions de collaborer ou de fusionner avec d'autres groupes appartenant à des pays voisins. Mais les facteurs de sécurité politique, d'habitudes acquises et surtout la circonspection devant les engagements dans des constellations multinationales déterminent encore plus lourdement leur choix. Celui-ci constitue à ce titre un indicateur de la solidarité qui, pour l'instant du moins, demeure relativement faible. Dans l'ensemble, l'Europe des affaires n'est pas aussi solide et aussi compacte que le laisse entendre cette appellation. Mais sa formation progressive et pragmatique préfigure déjà l'Europe de demain. A ce titre la participation des affaires suisses à ce mouvement engage insensiblement la Suisse dans l'Europe.

2. *Suprématie américaine.* Les principaux facteurs de la supériorité américaine ont souvent été analysés : la dimension des entreprises, leur puissance financière, leur technique de gestion ainsi que leur avance technologique. Grâce à ces facteurs et à leur dynamisme, les groupes américains libres

¹ Dans une déclaration au journal *le Monde*, le 4 mars 1965.

qui commandent l'avenir de l'économie et de la technique. Les industriels l'ont compris qui demandent que l'Europe soit dotée de ses propres satellites.

3. *Conséquences politiques.* Par ailleurs, les effets qui résultent de cette situation débordent largement les préoccupations économiques et concernent directement la politique. En réalité, les satellites de communication constitueront des moyens de propagande non seulement commerciale mais aussi politique. « Les satellites de télécommunication ou de télévision appelés à transmettre les informations apparaissent comme les plus puissants engins de propagande. Ils sont l'*arme de nouvelles croisades idéologiques*, car ils permettent d'atteindre et d'imposer une image, un produit, une pensée à l'attention d'une masse d'individus répartis sur toute la Terre ». Telles sont les conséquences politiques que notait déjà dans le numéro de novembre de la revue suisse *Sciences et industries spatiales* le professeur Marcel Golay, directeur de l'Observatoire de Genève et vice-président de l'ESRO. A plus ou moins brève échéance, c'est l'invasion par des informations. C'est aussi l'intrusion et la fin des frontières. De ce fait, les gouvernements se trouveraient dépouillés d'un des principaux attributs de leur souveraineté déjà ébranlée. Il suffit, pour en évaluer les conséquences incommensurables, de rappeler que ces moyens de diffusion universelle sont pour l'heure le monopole des deux très grandes puissances. Le contrôle des communications et du cœur de l'équipement moderne n'est pas une simple question de profit industriel mais de pouvoir et d'influence politiques.

Si dans d'autres secteurs les conséquences politiques n'apparaissent pas avec cette clarté, elles ne sont pas pour autant moins lourdes. En effet, la pénétration américaine, voire la mainmise sur certains secteurs de pointe, provoque un déplacement des centres de gravité économiques: le centre de commandement de la plupart des entreprises américaines est situé dans la maison-mère aux Etats-Unis; c'est là qu'est définie la stratégie du groupe, que sont prises des décisions importantes. De la sorte des décisions qui affectent l'économie des pays européens dans plusieurs domaines vitaux relèveraient dans une large part des dirigeants économiques extra-européens.¹ Insensiblement, l'Europe risquerait de se vider de substance; certaines décisions politiques devenant conditionnées par cet exode de centres de

¹ Notre définition des *groupes européens* tient compte des facteurs extra-européens: provenance des membres et des capitaux et surtout des équipes dirigeantes ainsi que leur participation au pouvoir de décision; centre de gravité des activités; et enfin, la question essentielle de savoir si le groupe a un centre de commandement en Europe, ou quel est le degré de sa dépendance à l'égard d'un centre de décision ou d'orientation extra-européen. Récemment le groupe *Deminox* réunissant plusieurs entreprises pétrolières (ERAP, ENI et huit compagnies publiques et privées d'Allemagne indépendantes) a fait admettre par la CEE les critères suivants pour définir son caractère européen: localisation en Europe du centre de décision, détention de la majorité du capital par des Européens ou encore établissement du bilan consolidé exclusivement dans la Communauté.

des travaux qui y seront poursuivis, en liaison notamment avec l'université et les laboratoires publics, viendront compléter les connaissances des directeurs scientifiques de la maison-mère, pour le plus grand profit de ses applications futures et en particulier de ses ventes de brevets et licences. C'est par le réseau de leurs filiales qui remonte aux sièges des sociétés, et en définitive au pays dominateur, une grande partie de connaissances acquises dans la nation sous dépendance. Aussi feutrées et courtoises qu'elles soient, la domination et l'exploitation du plus faible par le plus fort n'en sont pas moins très réelles et très complètes ».

La réponse européenne peut revêtir plusieurs formes. Pour s'affirmer à l'égard des Américains, les Européens pourraient chercher, consciemment ou non, à copier le modèle américain. L'action des fondations et des autres organisations culturelles américaines tend, avec beaucoup de constance, à les pousser dans cette voie. Cette tentation apparaît dans divers domaines, quelle que soit la différence actuelle séparant les structures européennes du patron américain. En s'engageant sur les traces de l'expérience américaine ou de l'expérience soviétique auxquelles elle a d'ailleurs donné naissance, l'Europe ne trahirait-elle pas sa vocation? N'est-elle pas en revanche appelée par sa tradition et par sa situation à innover en se forgeant un modèle propre et en se donnant un style nouveau de pensée et de vie? Il revient à l'Europe de faire coexister leurs oppositions qu'elle a engendrées, d'assimiler les apports extérieurs et de redonner une dimension humaine aux sciences et techniques d'avenir. La voie est difficile qui exige un effort constant d'imagination et de production. C'est à ce prix qu'il sera possible de construire une société authentiquement européenne.

Ces observations n'équivalent pas au souhait d'une solution de troisième force ou d'un modèle équidistant des modèles américains et soviétique. Il s'agit d'inventer progressivement une solution différente sans se laisser éblouir par certaines apparences ou propagandes et en considérant que le progrès technique n'entraîne pas nécessairement le progrès social ou culturel. Bien plus exposés aujourd'hui au modèle américain qu'au modèle soviétique, les pays d'Europe Occidentale, à moins d'accepter la décadence de l'Europe comme centre de civilisation, doivent établir que l'industrialisation ne conduit pas obligatoirement à l'américanisation.

Il est évident que la partie se joue au niveau régional, voire mondial: c'est l'avenir de l'Europe tout entière qui est en jeu. Dans ce contexte, comme l'a dit le président de la Confédération M. Willy Spühler à propos des droits de l'homme, la Suisse doit cesser de se prendre pour un cas particulier. Elle n'est pas à l'abri de la pénétration américaine, des problèmes que soulèvent la recherche scientifique, le retard de la technologie ou de la gestion des entreprises. Or, la solution de ces problèmes ne peut être envisagée à moyen ou long terme que dans une mise en commun des ressources

et des projets de tous les pays européens. D'une manière plus ou moins avouée, mais souvent prudente, la Suisse tend à participer à l'Europe en formation. A ce titre, les liens d'affaires et le projet d'une communauté horlogère européenne sont des exemples concrets d'un engagement progressif. A l'heure actuelle, le défi américain aujourd'hui et le défi soviétique demain, sont autant de facteurs nouveaux et puissants qui stimulent l'intégration des Européens. C'est au prix de son union que l'Europe, et avec elle tous ses pays membres, pourra garder sa place parmi les pionniers et remplir sa vocation.