

BIBLIOTHÈQUE POLITIQUE ET ÉCONOMIQUE

JEAN MEYNAUD

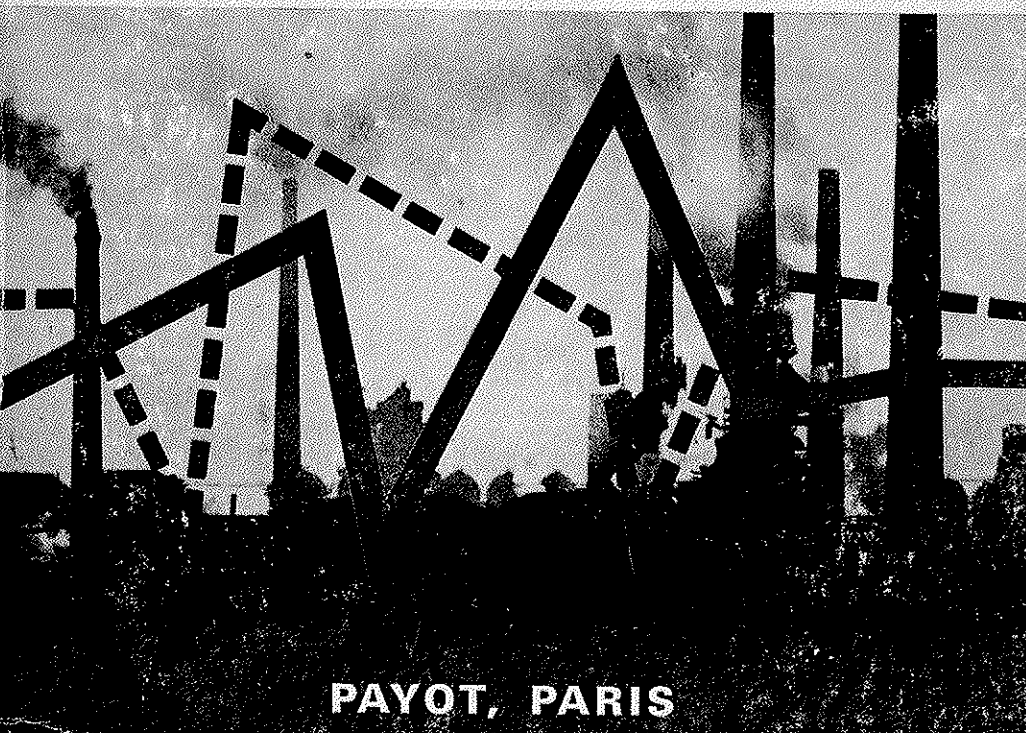
PROFESSEUR A L'UNIVERSITÉ
DE MONTRÉAL

DUSAN SIDJANSKI

PROFESSEUR A L'UNIVERSITÉ
DE GENÈVE

L'EUROPE DES AFFAIRES

RÔLE ET STRUCTURE DES GROUPES



PAYOT, PARIS

COLLECTION ÉTUDES ET DOCUMENTS PAYOT

Série politique et économique :

Lyndon B. JOHNSON : Le temps de l'action
Martin Luther KING Jr : Révolution non-violente
Claude LECLERCQ : L'ONU et l'affaire du Congo
Jean MEYNAUD : La révolte paysanne
Jean MEYNAUD : Sport et politique
Jean MEYNAUD et D. SIDJANSKI : L'Europe des affaires
Jean MEYNAUD et A. SALAH-BEY : Le syndicalisme africain
Robert MOSSÉ : Les problèmes monétaires internationaux
Kwame NKRUMAH : L'Afrique doit s'unir (*épuisé*)
Roger ORSINGER : Les banques dans le monde
Jacques RUEFF : L'âge de l'inflation
Jacques RUEFF : Le lancinant problème des balances de paiements
Alfred SAUVY : Mythologie de notre temps
Gustave WETTER : L'idéologie soviétique contemporaine (Tome I :
Matérialisme dialectique et historique)
Wolfgang LEONHARD : L'idéologie soviétique contemporaine
(Tome II : Les théories politiques)
Harold WILSON : Que veulent les travaillistes?
Jean ZIEGLER : La contre-révolution en Afrique

Série historique :

Georges DUBARBIER : La Chine du XX^e siècle
Bernard FALL : Les deux Viet-Nam
Georges LEFRANC : Histoire du front populaire
Maxime MOURIN : Le Vatican et l'U. R. S. S.
Maxime MOURIN : Les relations franco-soviétiques
Bernard VERNIER : Armée et politique au Moyen-Orient

Série sciences humaines :

Marcel BATAILLON, André BERGE, François WALTER :
Rebâtir Pécole
Charles BAUDOUIN : L'Œuvre de Jung
P.-H. CHOMBART DE LAUWE : Des hommes et des villes
Georges GUSDORF : L'université en question
Pierre JACCARD : Psycho-sociologie du travail
P.-H. MAUCORPS, Albert MEMMI et J.-F. HELD : Les Français
et le racisme
Pierre PARAF : Le racisme dans le monde (*épuisé*)

L'EUROPE
DES AFFAIRES

BIBLIOTHÈQUE ÉCONOMIQUE ET POLITIQUE

Jean MEYNAUD

Professeur à l'Université
de Montréal

Dusan SIDJANSKI

Professeur à l'Université
de Genève

L'EUROPE DES AFFAIRES

Rôle et structure des groupes



PAYOT, PARIS
106, BOULEVARD SAINT-GERMAIN

1967

DES MÊMES AUTEURS

- *Science politique et Intégration européenne*. Genève, 1965, Institut d'Études Européennes (épuisé).
- *Combats pour l'Europe*. Les groupes de promotion (sous presse).
- *Organisations professionnelles au plan régional européen* (sous presse).
- *Les groupes d'intérêt socio-économiques dans la C. E. E.* (en préparation).

Tous droits de traduction, de reproduction
et d'adaptation réservés pour tous pays.
Copyright © 1967, by Payot, Paris.

AVANT-PROPOS

Ce livre trouve son origine dans une recherche générale sur les groupes européens*, c'est-à-dire les groupes nés du projet d'intégration de l'Europe et susceptibles d'en influencer le déroulement. Cette catégorie de groupes, dont nous avons précédemment exposé les caractéristiques (1), comprend trois séries d'organismes : les groupes de promotion qui tendent à stimuler la réalisation de l'Union européenne ; les groupes d'intérêt socio-économiques dont la création correspond à la volonté d'assurer, au niveau européen, la représentation et la défense de milieux déterminés ; les groupes d'affaires qui résultent du mouvement d'ajustement des entreprises aux horizons de l'unité européenne. En somme, l'ambition de notre enquête est de saisir et d'interpréter, dans ses structures comme dans ses modalités, la dimension européenne de la pression des groupes.

La publication de ce volume constitue le premier résultat de nos efforts. Elle doit être suivie, à bref délai espérons-nous, de la publication d'un ouvrage sur les groupes de promotion dont le manuscrit a déjà été remis à l'éditeur. Quant aux groupes d'intérêt socio-économiques, l'enquête préliminaire vient de se terminer et nous pensons être en mesure d'établir la version finale du manuscrit dans un avenir assez proche. Après cette triple démarche analytique nous essaierons de présenter une vue synthétique des groupes européens et de situer leur activité dans le processus global d'intégration de l'Europe.

Le présent ouvrage examine le système de formation et le mode d'intervention des groupes d'affaires européens spécialement, mais non exclusivement, dans le cadre de la Communauté Économique Européenne. Avant d'entrer dans le vif du sujet, il nous paraît utile de fournir quelques indications sur la notion même de groupe d'affaires et son application aux phénomènes européens (2).

Cette notion répond au souci de systématiser les comportements et démarches des entreprises vis-à-vis des autorités publiques : elle représente pour nous l'un des instruments qui assurent ou facilitent le passage de l'étude des phénomènes économiques à celle des phénomènes politiques. Les firmes communiquent avec les services gouvernementaux par l'intermédiaire des organisations patronales mais

* Les notes sont groupées en fin de volume.

elles ont également de nombreux rapports directs avec ceux-ci. Comme suffit à le montrer, entre beaucoup d'exemples disponibles, l'histoire de la construction des voies ferrées, ces relations ne sont pas nouvelles. Cependant, pour des raisons bien connues, elles ont pris au cours des dernières décennies, une extension considérable. C'est l'abondance de ces contacts directs entre les firmes et les pouvoirs publics qui nous a conduit à les rassembler dans un cadre particulier d'analyse.

L'emploi de cet instrument soulève plusieurs problèmes dont celui d'identifier dans la masse des entreprises les unités qu'il est raisonnable de traiter comme des groupes d'affaires. Le critère correspondant à notre conception de ceux-ci est l'immédiateté de l'accès aux autorités officielles. Or il existe à cet égard une différence notable entre les organisations professionnelles et les firmes agissant de manière isolée. A tous les niveaux de commandement public (central, régional et départemental, municipal), les groupes patronaux, de type général ou spécialisé, ont vocation, par leur nature même, à entrer en contact avec les dirigeants officiels et il est désormais fréquent que ces rapports aient des aspects réglementaires. Pour les entreprises, l'immédiateté est une faculté de fait dont, à chacun des niveaux considérés, l'existence et la consistance dépendent de facteurs et de circonstances variables. En conséquence, l'identification des groupes d'affaires, quoique ayant des bases objectives, implique, au moins pour les cas marginaux, des éléments d'appréciation personnelle.

Parmi les indicateurs les plus valables de la situation figure la grandeur, absolue et relative, des unités économiques. La connaissance politique est donc, en ce domaine, tributaire de l'étude de la concentration. Ce mouvement a fait l'objet de nombreuses investigations mais ni dans la théorie économique ni, a fortiori, dans la pratique des affaires il n'existe de typologie uniformément admise de la concentration. On utilise ce mot aussi bien pour qualifier des rapports impliquant distribution hiérarchique d'ordres ou de consignes dans un ensemble financièrement intégré que pour désigner des relations plus ou moins suivies entre des partenaires conservant chacun une large part de leur liberté de manœuvre. Ces divergences s'expliquent sans doute par la complexité et la fluidité des phénomènes en cause mais elles résultent aussi de désaccords doctrinaux ou d'oppositions idéologiques⁽³⁾.

Les économistes distinguent habituellement plusieurs paliers et plusieurs formes de la concentration. Ainsi séparent-ils la concentration horizontale de la concentration verticale, la première se déroulant sur le marché d'un produit et se limitant à des rapports entre concurrents tandis que la seconde englobe une série de marchés complémentaires et s'étend à des relations de client à fournisseur. Les économistes établissent aussi une distinction entre la concentration de la production ou concentration industrielle d'une part (taille des unités de production et part de celles-ci sur le marché),

la concentration du capital ou concentration financière de l'autre (interpénétration, avec ou sans réciprocité, des structures financières des entreprises). En définitive, le niveau et la qualité de la concentration réalisée en un moment quelconque dépend de la mise en œuvre successive ou simultanée de plusieurs processus de contenu différent et d'inspiration diverse.

Le point le plus important pour notre propos est la nature et le degré de la capacité d'action qu'assure ce mouvement aux dirigeants des unités économiques ainsi formées. Encore que de nombreux économistes contestent la validité d'une telle présentation il s'agit là, à proprement parler, d'un pouvoir au sens de la capacité d'imposer ou de faire prévaloir une volonté⁽⁴⁾ — pouvoir étroitement lié à l'apparition et à la consolidation de tendances et positions monopolistiques⁽⁵⁾. Ce pouvoir a comme secteur propre d'intervention l'agencement et la gestion des ressources rares à usage alternatif mais il entraîne aussi, par son seul exercice, des conséquences sociales fondamentales et il constitue l'une des bases essentielles de l'influence exercée par le monde des affaires sur l'univers politique. Dans notre perspective, l'étude de la concentration se ramène donc à saisir et à évaluer, spécialement sous l'angle de leur solidité, les liaisons permettant aux affaires d'entreprendre des interventions directes efficaces auprès des autorités officielles.

Ce n'est pas là d'ailleurs une tâche facile à accomplir. En pratique le simple repérage de ces relations comporte souvent de graves obstacles, du seul fait que l'on se heurte rapidement au secret des affaires. Cette réserve est particulièrement forte au titre de la concentration proprement financière. Or il n'est pas rare que les décisions ayant les implications politiques maximales soient prises à un tel niveau. Sans doute, sur ce plan comme sur beaucoup d'autres, arrive-t-il qu'en arguant de l'impossibilité de savoir, le chercheur manifeste en réalité une paresse intellectuelle ou une révérence excessive à l'égard des puissances économiques. Cependant, il existe des questions auxquelles la discrétion systématique des intéressés ne permet pas de répondre.

Et ce qui est vrai des structures l'est aussi des interventions vis-à-vis des pouvoirs publics. Toutes choses égales, les démarches des entreprises comme telles sont généralement plus discrètes que celles des groupements professionnels. Ces derniers, surtout ceux à clientèle nombreuse, sont normalement obligés de faire état de leurs interventions, ne serait-ce qu'en vue d'obtenir la confiance ou l'appui de leurs adhérents. Il est peu fréquent que les actionnaires causent de tels soucis aux managers et, dès lors, l'enquêteur risque d'éprouver les plus grandes difficultés simplement pour recenser les contacts noués par ceux-ci avec les dirigeants publics.

Ces considérations expliquent sans doute que les groupes d'affaires aient été habituellement négligés par les théoriciens de la pression des groupes. Pourtant rien ne garantit que les associations professionnelles patronales constituent toujours l'élément essentiel ou

décisif de l'influence politique acquise par le monde des affaires. De toute manière, la carence de la théorie courante nous prive du bénéfice éventuel d'un schéma d'analyse éprouvé : en abordant un tel domaine il faut, à la fois, rechercher les faits et construire un appareil d'interprétation.

Il est à peine besoin d'écrire que les obstacles ainsi évoqués présentent une gravité particulière au niveau des phénomènes européens. Certes les transformations survenues dans les appareils de production et les rapports d'affaires au sein des économies européennes et entre celles-ci sont déjà assez nombreuses et assez profondes pour donner un fondement solide à nos efforts. Cependant, la situation ne cesse d'évoluer et, dans beaucoup de cas, les résultats acquis ne représentent qu'une étape. L'incertitude qui affecte la construction politique de l'Europe ne saurait manquer de retentir sur les prévisions et programmes à long terme des entreprises : dès lors, les perspectives finales de la concentration économique européenne manquent de clarté.

Nous serons donc conduits, de toute manière, à raisonner sur des données incomplètes et des situations inachevées. Mais, dans ces conditions, la création d'une catégorie proprement européenne d'analyse politique n'est-elle pas prématurée ?

Les phénomènes sur lesquels vont porter nos analyses ne sont certainement pas neufs. Depuis longtemps, et pour des mobiles bien connus des économistes, les firmes de chacun des pays d'Europe ont pris l'habitude d'investir dans les autres pays du continent comme aussi, d'ailleurs, en de multiples pays extra-européens. La pratique des investissements directs d'un pays dans l'autre constitue ainsi l'un des principaux aspects de la circulation des capitaux au niveau international. On connaît également de longue date la conclusion d'accords inter-entreprises à travers les frontières nationales ou, mieux peut-être, par-dessus celles-ci et Sforza pouvait parler en 1929 de l'Europe des ententes industrielles. Ces opérations qui comportent plus ou moins de réciprocité représentent en fait, à côté des échanges de marchandises et des mouvements d'hommes, l'une des grandes formes de contact entre les économies nationales, entre chaque économie nationale et les diverses économies étrangères. Pour caractériser notre propos de la manière à la fois la plus simple et la plus suggestive, disons qu'il consiste à substituer ou, de manière plus modeste, à ajouter aux termes « national » et « étranger » comme qualificatifs de programmes ou d'organismes celui d'« européen ».

Ainsi présentée de façon un peu abrupte, notre démarche risque de déconcerter en quelque mesure les praticiens comme les théoriciens. Et il est vrai qu'à beaucoup d'égards elle ne correspond pas encore aux cadres juridiques. Nous ne croyons pas pourtant qu'elle manque de légitimité scientifique. L'Europe d'aujourd'hui n'est plus désormais comme celle d'hier une simple expression géographique ou

culturelle. Depuis bientôt vingt ans, à des paliers divers et avec des exigences différentes, des dispositifs d'unification et des mécanismes d'intégration ont été mis en marche. Il existe ainsi un climat européen et, ce qui est très important, des institutions fondées sur une volonté d'unir l'Europe. Là est la grande différence avec l'entre-deux-guerres qui vit les solidarités sectorielles nouées durant les années vingt sans encadrement institutionnel éclater pendant les années trente sous le coup des forces nationalistes et belliqueuses. Sans doute, même limitée à sa zone occidentale, l'Europe n'est-elle encore complètement faite sur aucun plan et pour des secteurs fondamentaux de son activité reste-t-elle divisée. Toutefois, dans le domaine économique où cette opposition est la plus apparente, les protagonistes ne sont plus les États pris un par un mais deux regroupements, la C. E. E. et l'A. E. L. E., qui chacun se disent et se veulent européens.

Si les entreprises ignoraient cette évolution, notre schéma des groupes d'affaires européens perdrait beaucoup de sa vraisemblance. Mais, les rapports d'affaires intra-européens, qui se tissent et se consolident, montrent qu'elles ne peuvent agir et n'agissent pas effectivement de la sorte. La notion d'un marché européen comme cadre unifié de l'activité économique est entrée dans le programme d'expansion de toutes les firmes ayant assez de force et d'ambition pour regarder au-delà des frontières nationales. Il s'agit là de stratégies qui portent non plus sur une série de marchés isolés mais sur un marché plus vaste englobant des territoires précédemment séparés. La coupure de l'Europe en deux zones distinctes complique l'adaptation des stratégies à la dimension européenne mais n'empêche pas la prise de conscience des avantages et des impératifs du grand marché : et les firmes les plus puissantes ou les plus dynamiques définissent leurs plans de manière à atténuer ou à supprimer, pour ce qui les concerne, les effets et risques de la division.

Des mécanismes d'intégration déjà à l'œuvre, un ajustement des conceptions et des programmes des firmes à la logique d'un marché élargi, ces traits de la situation qui s'affirment sous nos yeux légitiment notre ambition d'utiliser la catégorie des groupes d'affaires européens pour rendre compte de ce qui se passe. Nous sommes en présence d'une matière en pleine fusion et nous savons qu'il est toujours risqué d'entreprendre l'analyse des phénomènes non encore refroidis. Mais nous connaissons aussi l'utilité des premières reconnaissances et des premiers bilans.

Nous mentionnerons un autre obstacle : le caractère controversé des questions examinées en ces pages. Il suffira pour l'établir de rappeler que les uns qualifient d'« Europe des monopoles » ce que nous avons choisi d'appeler l'« Europe des affaires ». Désireux de bien marquer la nature et les dimensions du mouvement considéré, nous nous sommes efforcés de ne pas verser dans une interprétation unilatérale : nous n'avons pas, pour autant, la certitude d'y être complètement parvenus.

Disons enfin que nous appliquons de manière générale les termes d'Europe et d'européen au territoire et aux organisations que l'on range habituellement, sans grand souci de précision géographique, sous la rubrique de l'Europe Occidentale. En réalité, nous devrions chaque fois assortir le terme Europe d'un adjectif spécifiant que les phénomènes analysés ne portent que sur une partie de notre continent. En procédant de la sorte, nous n'aurions fait qu'alourdir notre texte. La limitation de notre analyse à une seule partie de l'Europe n'implique nullement une prise de position sur les dimensions optimales du mouvement d'union mais résulte de la séparation instituée au lendemain de la seconde guerre mondiale et maintenue depuis, pour l'essentiel, en dépit d'un accroissement des échanges.

La documentation de base a été généralement arrêtée à la fin de 1966. Un bref appendice signale quelques événements survenus entre cette date et la correction des épreuves.

PREMIÈRE PARTIE

FORMATION DES GROUPES

La mise en train de l'intégration européenne, spécialement dans le cadre de l'Europe communautaire, a déjà suscité un vaste mouvement de développement, de rassemblement et de collaboration des entreprises, mouvement que l'on peut qualifier de concentration au sens le plus large du terme et qui présente des aspects multiples. Cependant l'étude systématique de ce mouvement, dont la diversité des législations et des pratiques nationales augmente la difficulté, demeure embryonnaire. Il existe certes plusieurs centres ou organes qui suivent au jour le jour le déroulement de ces opérations. Mais, outre que le résultat de ces investigations n'est généralement pas communiqué au public, il s'agit davantage d'un simple inventaire des faits que d'un effort de présentation théorique. Les ouvrages de fond, notamment par suite de l'absence ou de l'insuffisance du recul, manquent encore ⁽⁶⁾.

Le mouvement vers le regroupement des affaires est incontestable même si nous ne sommes pas en mesure de fixer ses dimensions avec exactitude. On peut toutefois s'interroger sur la légitimité de rapporter toutes les observations faites au seul moteur de l'intégration européenne. En réalité, il est certain que d'autres causes ont joué, à commencer par la simple logique de fonctionnement du système capitaliste, mais nous n'avons pas les moyens de pondérer l'influence respective de ces facteurs.

Soit le phénomène de la concentration industrielle. Selon une récente enquête du Ministère de l'Industrie de la République Fédérale, la part des cinquante firmes les plus importantes dans le chiffre d'affaires global de l'industrie allemande est passée, entre 1954 et 1960 de 17,7 % à 22,8 % (le pourcentage correspondant pour la France n'étant encore en 1963 que de 18 %) ⁽⁷⁾. Mais, des tendances analogues s'observent dans les économies extra-européennes, y compris dans celle ayant déjà réalisé le plus haut degré de concentration. Aux États-Unis, de 1947 à 1962, le pourcentage des actifs de l'industrie détenu par les cent plus grandes compagnies s'est élevé de 41,3 à 49 ⁽⁸⁾ : de plus l'on voit s'y développer des concentrations portant sur plusieurs branches d'industries différentes (*conglomerales-mergers*). Le Japon ne fait pas exception à la norme et,

dans l'ordre de la concentration financière, l'on sait que ce pays a connu une reconstitution rapide des zaibatsu démembrés au lendemain de la défaite par les autorités d'occupation américaine⁽⁹⁾. La concentration sous toutes ses formes est l'un des traits constants des économies avancées et les pays socialistes eux-mêmes en utilisaient plusieurs modalités pour des raisons de rendement. Selon une enquête de l'International Management 2 % seulement des entreprises dans le monde contrôlent 70 à 80 % de la production.

Dans certains cas, le fait générateur ou accélérateur de la concentration en Europe se situe hors du continent et, pourrait-on écrire, hors de l'emprise européenne. Le meilleur exemple que l'on puisse donner à ce propos est celui des chantiers navals. Un processus de concentration très étendu atteint aujourd'hui cette branche. En Allemagne, à la suite de l'absorption de Stulcken par Blohm und Woss, ainsi que la fusion entre les deux chantiers Howaldt (propriété d'État) et les chantiers Deutsche Werft, l'on se dirige vers le rassemblement des chantiers en deux groupes, susceptibles de fusionner ultérieurement pour la construction des navires de très gros tonnages. En France, des fusions sont déjà intervenues au cours des dernières années et, malgré divers obstacles, l'on s'oriente vers un nouveau palier de concentration⁽¹⁰⁾. En Grande-Bretagne, un document officiel récent, le rapport du Comité Geddes, recommande la fusion des chantiers, actuellement au nombre d'une soixantaine, en quatre groupes⁽¹¹⁾. Principal mobile de ces opérations : le souci de faire face à la concurrence toujours plus menaçante du Japon dont la part dans la construction mondiale atteint 41,5 %. La Commission de la CEE a jugé la situation assez grave pour proposer l'octroi d'une aide communautaire de l'ordre de 10 % du prix des navires aux chantiers des pays membres.

Ainsi l'on ne saurait attribuer à la seule intégration européenne la responsabilité du mouvement de concentration qui se déroule actuellement dans les pays européens. Et il en va de même pour l'ensemble des opérations de développement et de modernisation accomplies par les firmes au cours de ces dernières années. Il est toutefois hors de doute que le contenu et l'inspiration de ces programmes ont été affectés par l'expérience d'intégration, singulièrement dans le cadre communautaire. Intervenant à propos de la récente crise du Marché commun, W. Hallstein soulignait le droit de l'économie à ce qu'un traité signé par les gouvernements fasse l'objet d'une application effective : « Ce droit, déclarait-il, elle le possède d'autant plus que, par des décisions qu'elle a prises d'elle-même dans un esprit d'entreprise, elle s'est réglée sur ce traité ; et il ne peut être nié que des milliards ont été investis parce qu'on avait confiance dans le fait que le Traité n'a pas été seulement signé mais qu'il sera aussi réalisé⁽¹²⁾ ». Cette déclaration suggère à juste titre que l'influence de l'intégration sur la politique des firmes a été d'ordre à la fois quantitatif et qualitatif : l'intégration a certainement déterminé un important quantum d'opérations mais elle a aussi agi

sur l'orientation d'activités dont, sans elle, l'accomplissement aurait été plus lent.

Les mêmes observations valent, bien entendu, pour les opérations effectuées de pays à pays et singulièrement pour la circulation des capitaux. Les marchés des différents pays européens comportent trop de possibilités d'expansion et de bénéfice pour n'avoir pas suscité, en tout état de cause, un flot d'investissements par des firmes étrangères. C'est là un élément habituel de l'économie capitaliste et, une fois supprimés ou réduits les obstacles résultant de la crise et de la guerre, cette pratique a recommencé de fonctionner à un rythme croissant. Mais, sur ce plan encore, l'intégration européenne, en élargissant et en consolidant les perspectives d'activité et de profit ouvertes aux entreprises, a constitué un facteur de stimulation.

Notons enfin le rôle joué par la pénétration économique des États-Unis. L'Europe constituant en dehors de l'Amérique du Nord le seul très grand marché solvable, cette pénétration aurait eu lieu de toute manière. Mais l'on peut admettre que cette tendance a été renforcée et accrue par la constitution progressive d'un large espace unifié. La pénétration américaine s'est effectuée aussi bien sous la forme commerciale (développement des exportations de produits américains) que sous la forme financière (progression des investissements de capitaux américains). L'idée s'affirme de plus en plus que le seul moyen de faire face à la situation est de réaliser une concentration des entreprises à l'échelle de l'Europe en vue de leur donner un poids et des moyens comparables à ceux des firmes américaines. Jean Rey est bien représentatif de ce courant en écrivant que « les solutions devront être recherchées, moins dans des mesures de défense que dans des mesures de croissance de l'Économie communautaire »⁽¹³⁾.

En définitive, l'on ne saurait postuler que les structures de l'économie européenne auraient été frappées d'immobilité en l'absence de l'intégration ou, ce qui revient au même, l'on ne saurait mettre au compte de celle-ci la totalité des opérations faites ou des rapprochements effectués. Il est cependant hors de doute que les premières étapes et aussi les perspectives de l'unification sans oublier l'effet de la concurrence américaine ont représenté un élément, de portée grandissante, de l'horizon des entreprises. Au surplus, même si les groupes d'affaires européens ne résultent pas tous ou dans la totalité de leur dispositif du mouvement d'intégration, ils se trouvent désormais sur la scène européenne et sont comme tels susceptibles d'exercer une influence à l'échelle du continent : leurs structures ont, de toute façon, un intérêt direct pour l'analyse politique. Nous allons donc examiner successivement les modalités, l'ampleur et les résultats de cette évolution : notre objectif étant seulement d'éclairer les démarches faites par les groupes sur les pouvoirs, nous limiterons au minimum indispensable la part des considérations de technique économique et financière.

CHAPITRE PREMIER

MODALITÉS DE CONSTITUTION

L'établissement en Europe d'une économie de grand espace plaçait les firmes dans la nécessité de réaliser un certain nombre d'ajustements et d'adaptations, cette obligation concernant aussi bien les firmes des pays européens que les firmes des pays extra-européens intéressés au maintien, à l'établissement ou à l'expansion de rapports avec l'Europe. Il ne sera pas inutile de rappeler les problèmes ainsi posés aux entreprises y compris, vu la grandeur de l'espace communautaire, aux plus considérables d'entre elles, car la connaissance des mobiles permettra de mieux saisir la portée des mesures prises. Pour accommoder leur appareil aux exigences de l'intégration, les firmes disposaient, au moins en principe, de toute une gamme de procédés dont, sans rechercher une présentation exhaustive, il conviendra d'indiquer les principales caractéristiques. Toutefois une possibilité leur était et leur reste toujours fermée : celle d'utiliser un moule juridique proprement européen. Il faudra souligner cette lacune que des initiatives récentes s'efforcent d'éliminer.

SECTION I. FACTEURS DE L'ÉVOLUTION

Le point essentiel a été et demeure la perspective d'une suppression totale des frontières économiques entre les pays européens, disparition accompagnée, ne l'oublions pas, de l'érection d'un tarif commun vis-à-vis des pays tiers. P. Drouin observe à juste titre que « même si les ambitions des inventeurs de la C. E. E. vont bien au-delà, ce sont d'abord les libertés de circulation des biens, des personnes, des capitaux, des services qui apparaissent comme les manifestations les plus tangibles du Traité de Rome » (14). Le résultat immédiat de ce « bris de clôture » est de confronter avec un marché de vastes dimensions des appareils de production et de distribution agencés pour des États de dimensions moyennes : mais, en même temps, l'édification d'une clôture commune pose des problèmes spécifiques aux firmes des pays ne faisant pas partie de la combinaison.

On observe habituellement que pour les firmes des pays européens la question fondamentale est désormais un problème de

dimension : c'est le thème, bien connu des économistes, des rapports entre l'ampleur du marché et la taille optimum des entreprises⁽¹⁵⁾. Les firmes soucieuses de profiter de l'occasion ou simplement de préserver leur situation sont tenues de porter leur dimension au niveau exigé par l'élargissement du marché. Primordiale au titre de la rentabilité, la question présente aussi un intérêt exceptionnel pour l'analyse politique dans la mesure où la dimension constitue l'une des variables-clés du pouvoir économique et, partant, de l'influence éventuelle des dirigeants d'entreprise sur les autorités officielles. C'est, en conséquence, l'aspect de ces mécanismes d'ajustement qui retiendra spécialement notre attention : nous ne devons pas oublier pour autant les transformations dans les méthodes et les habitudes de gestion qu'entraîne inévitablement l'ouverture des frontières. Il suffira d'observer à ce propos que pour les firmes de l'un quelconque des pays du Marché commun la clientèle des cinq autres, jadis étiquetée comme « étrangère », tend, et tendra de plus en plus, à devenir une clientèle « intérieure » (la tendance à traiter les autres pays membres comme des régions d'un seul espace étant accentuée par la contiguïté géographique qui, à l'inverse de l'A. E. L. E., caractérise la C. E. E.). D'où de multiples changements dans l'établissement des contacts, la constitution des liaisons, l'utilisation des langues.

Ces changements semblent relever, en première analyse, de la technique de l'organisation. Il s'agira par exemple d'accroître les connaissances linguistiques de multiples services (administratifs, commerciaux, financiers...). Mais, en dehors de leurs conséquences directes sur le mode de fonctionnement des entreprises, ces ajustements sont susceptibles d'exercer des effets indirects sur le mouvement même de l'intégration en supprimant ou en atténuant de nombreuses difficultés de communication et de compréhension. Jusqu'à maintenant le développement des rapports d'affaires et des échanges commerciaux entre les pays a surtout tendu à accroître la diffusion de la langue anglaise, la tendance se manifestant même entre les pays membres de la C. E. E. (cas, qui n'est pas rare, de l'homme d'affaires allemand ou français utilisant l'anglais comme langue de communication). On observe aujourd'hui en France un très net accroissement de l'étude de l'anglais (l'un des facteurs de cette propension étant l'installation de nombreuses firmes américaines) et l'on prête au gouvernement français l'intention d'introduire l'enseignement des rudiments de cette langue au niveau de l'école primaire. Il est toutefois permis de penser que le développement de l'intégration conduira les différents pays européens à se préoccuper, plus que ce n'est le cas aujourd'hui, des langues de leurs partenaires. Encore qu'il convienne de témoigner d'une prudence particulière dans les comparaisons de cet ordre, l'exemple des rapports d'affaires au sein de la Confédération Helvétique mérite d'être évoqué.

Il n'existe en Suisse aucune réglementation officielle de l'emploi des langues dans la vie des affaires. Ce sont les entreprises elles-mêmes

qui fixent leur politique en ce domaine et elles le font naturellement au mieux de leurs intérêts. La question concerne particulièrement les entreprises qui ont des établissements ou bureaux dans les trois grandes zones linguistiques (allemande, française et italienne) ainsi que celles distribuant leurs produits et services sur tout le territoire. Pour les rapports avec la clientèle, les firmes suisses à implantation nationale sont conduites à fournir en trois langues les indications concernant leurs activités (prospectus, mentions figurant sur l'emballage, dépliants publicitaires...). Au titre de la gestion interne, les titulaires des postes de quelque importance sont censés comprendre la langue de leurs partenaires d'autres zones linguistiques (ce qui permet à chacun de parler sa propre langue dans les réunions sans qu'il soit nécessaire de procéder à la traduction) : c'est sur la base d'arrangements de ce type que sont réglées les questions du courrier et les relations téléphoniques.

Si les difficultés de communication constituent l'un des obstacles à la formation d'un sentiment de commune appartenance, le système helvétique est certainement facteur d'unité nationale. Très solide du fait qu'il résulte d'un long usage, ce système subit lui-même une certaine pression de la langue anglaise qui, en Suisse même, tend à s'introduire dans quelques secteurs du monde des affaires (spécialement dans le secteur bancaire).

Mais la nécessité d'ajustements se fait également sentir pour les firmes extérieures à l'ensemble européen dès lors qu'elles entendent maintenir ou étendre leur place sur le marché élargi. Le fait même de cet élargissement a pour résultat, dans la généralité des cas, d'augmenter la valeur de la clientèle européenne car il est plus facile et plus attrayant de vendre sur un grand marché où la consommation de masse provoque une certaine harmonisation des goûts que sur une série de marchés petits et moyens cloisonnés chacun par la protection tarifaire. Cependant la présence du tarif extérieur commun — quoique contrairement à tant de légendes intéressées ce tarif soit déjà moins protectionniste que celui des autres grandes unités, notamment celui des États-Unis — oblige les firmes extra-européennes à une adaptation de leur appareil. L'objet de cette adaptation étant d'éliminer, dans toute la mesure du possible, les incidences de la clôture commune sur la compétitivité avec les firmes des pays européens, la solution couramment adoptée par les firmes extra-européennes est de s'implanter à l'intérieur de l'espace européen pour bénéficier, elles aussi, de l'abaissement des barrières douanières. Mais cette implantation, nous l'avons dit, pose des problèmes aux firmes européennes et à son tour les incite ou les contraint à de nouveaux ajustements, particulièrement en ce qui concerne la dimension.

Jusqu'à présent nous avons raisonné comme si l'Europe non-communiste formait un espace économique unifié ou en voie de l'être. Chacun sait que ce n'est pas le cas et qu'il existe dans cette Europe deux grandes zones séparées des Six et des Sept (cer-

tains disant même plus simplement deux Europes économiques). L'A. E. L. E. a constitué indiscutablement une riposte à la constitution de la C. E. E. et il vrai que les dirigeants de la première n'ont jamais fait mystère de leur volonté de parvenir à un accord avec le Marché commun. Plusieurs raisons ont empêché la signature d'un tel accord, l'une des principales étant que pour les fondateurs de la C. E. E. la démobilisation douanière ne constituait pas un objectif en soi mais un instrument au service d'un objectif politique beaucoup plus large et plus définitif. Pour notre propos, le résultat le plus clair de cette division est que les firmes de l'un de ces ensembles se trouvent vis-à-vis de l'autre dans une situation identique à celle des firmes extra-européennes.

Il est possible que la situation actuelle ne soit que provisoire mais les firmes désireuses de protéger ou d'améliorer leur position ne peuvent faire fond sur de telles perspectives. La coupure de l'Europe (dont beaucoup estiment aujourd'hui qu'elle cause plus de dommages à la Grande-Bretagne et à ses partenaires de l'A. E. L. E. qu'aux pays de la C. E. E.) impose donc des ajustements particuliers dont l'un des principaux est l'installation des firmes de l'un des ensembles sur le territoire de l'autre. Selon la formule d'H. Schwamm : « Les Sept vont chez les Six... et les Six vont chez les Sept » ⁽¹⁶⁾, le premier de ces mouvements étant, pour des raisons que nous verrons ultérieurement, plus étoffé que le second. Ainsi les frontières de l'Europe des affaires ne coïncident-elles pas avec celles qui séparent les deux ensembles économiques.

Au surplus, même pour le Marché commun, il est prématuré de parler d'une complète intégration de l'espace économique. Que l'on considère sa lettre ou ses virtualités, selon un mot de G. Villiers ⁽¹⁷⁾, le Traité de Rome est encore bien loin d'avoir fait l'objet d'une réalisation intégrale. La démobilisation douanière ne s'est pas accompagnée d'un rapprochement effectif des conditions d'exploitation, en particulier dans l'ordre de la législation fiscale et de la sécurité sociale. Il en résulte des disparités qui compliquent les processus d'ajustement des firmes aux réalités du marché élargi, des phénomènes du même ordre s'observant d'ailleurs même dans les États fédéraux de vieille date. Ces problèmes varient d'une branche à l'autre, ce qui explique l'adoption de stratégies différentes selon les activités en cause. Compte tenu de la difficulté de rapprocher et d'harmoniser les législations, il est probable que de telles disparités dureront longtemps. D'autres éléments que l'hétérogénéité des dispositifs législatifs ou réglementaires pèsent et continueront de peser sur les stratégies d'ajustement : ainsi la diversité des goûts et, à quelques égards, des besoins selon les régions de l'Europe (point particulièrement important pour une branche comme l'industrie alimentaire dont on connaît la grande expansion).

L'ampleur des ajustements nécessaires ou souhaitables dépend de multiples facteurs dont l'analyse sortirait du cadre de ce livre. Disons seulement que, toutes choses égales, l'effort d'adaptation

sera moins difficile pour les firmes qui pratiquaient déjà une politique d'expansion des ventes à l'étranger. Soit par exemple le cas de la société belge Photo-Produits Gevaert qui était fort bien placée sur la liste mondiale de la branche : tournée vers la conquête des marchés extérieurs depuis son origine (1894) cette firme envoyait avant même la création de la C. E. E. la moitié de ses exportations dans les cinq autres pays. Dès la mise en place du Marché commun, elle n'a certes pas eu les mêmes préoccupations que les entreprises ayant l'habitude de se limiter à l'exploitation du marché national en s'aidant à cet effet de barrières douanières élevées.

Bien entendu, la possession de larges moyens financiers est susceptible de faciliter considérablement la réalisation d'une politique d'adaptation. On a remarqué dans les milieux compétents l'aisance avec laquelle le groupe Pont-à-Mousson a pu réaliser un certain nombre d'absorptions et d'investissements nouveaux. Ainsi le lancement pour le compte de sa filiale sarroise Dilling, en association avec le groupe de la Marine et avec les aciéries sarroises Roeschling, de la construction d'une aciérie ayant un million de tonnes de capacité. C'est que la Compagnie Pont-à-Mousson, grâce à une gestion très avisée, dispose d'une large accumulation de réserves immobilières et mobilières (en particulier vaste portefeuille de participations dont elle peut arbitrer des éléments en fonction des besoins de sa stratégie industrielle).

Cette nécessité s'observe dans les secteurs développés ou industrialisés. Rappelons qu'il a fallu associer la France et la Grande-Bretagne pour la réalisation du projet d'avion supersonique Concorde, projet dont, au fur et à mesure de l'avancement des travaux, le coût effectif ne cesse d'augmenter par rapport aux prévisions. Mais, à des degrés divers, il en va de même pour toutes les branches. Regardons le cas de la maison Motta de Milan qui, fondée en 1920 par un pâtissier-confiseur ayant eu l'idée d'industrialiser le métier, est aujourd'hui la première firme de pâtisserie d'Europe (son chiffre d'affaires, non publié, aurait triplé en 10 ans). Le coût d'installation de ses magasins en Italie va de 200 à 800 millions de lires l'unité (un milliard pour les restaurants ou grills placés sur les autoroutes). Les nouveaux investissements de Motta-Milan se sont élevés à 3,1 milliards de lires en 1965 (l'essentiel allant à deux restaurants « à cheval » sur les autoroutes). Selon les déclarations de la firme, Motta-Allemagne et Motta-France, fondés voici quatre ans, ne seraient pas encore rentables.

Les ajustements de dimension dont nous venons d'évoquer la mise en œuvre sont normalement appelés à augmenter l'efficacité et donc la rentabilité des appareils de production : mais, dans la majorité des cas, ces activités se poursuivaient déjà avec d'ailleurs des fortunes diverses et auraient pu continuer à se dérouler au sein du cadre ancien quoique avec un rendement moindre. Par contre, il existe des branches dont l'existence même est subordonnée à la présence d'un marché élargi ; en d'autres termes, le poids des inves-

tissements intellectuels et matériels qu'elles nécessitent, atteint un tel niveau que seul un grand espace économique est capable de le supporter (au besoin par division rationnelle des efforts entre les unités membres). Dans le premier cas, le passage à la dimension supérieure améliore la productivité du travail de façon directe ou indirecte tandis que dans le second il conditionne la possibilité même d'entreprendre de telles activités. Citons à ce propos la fabrication des grandes calculatrices électroniques, la construction aéronautique, la préparation et le lancement des divers engins ou véhicules aéro-spatiaux.

En dehors de leur nouveauté, ces branches ont généralement pour caractéristiques de se trouver en état d'évolution incessante sans que l'on entrevoie encore un palier technique de stabilisation, d'exiger en conséquence des frais de recherche très considérables et d'avoir des implications politiques très marquées (notamment du fait de leur importance pour la défense nationale). Nous aurons à examiner si le mouvement d'intégration européenne, spécialement dans le cadre du Marché commun, a déjà suscité la formation de groupes européens capables de se livrer avec succès à de telles activités et, en cas de réponse négative, à déterminer les raisons d'une telle carence dont les avatars de Bull vis-à-vis de la General Electric sont une bonne illustration.

SECTION II. TECHNIQUES DE FORMATION

Les opérations que nous allons examiner peuvent relever *initialement* d'un souci de défense et de protection de positions acquises ou d'une volonté d'expansion et de conquête de nouveaux avantages. Cependant, en pratique, cette distinction n'a pas beaucoup de portée car, sauf dans une perspective d'inspiration défaitiste et comme telle presque nécessairement vouée à l'échec, il ne saurait guère y avoir de stratégie purement défensive. A des degrés divers, les ajustements commandés ou suggérés par l'élargissement du marché impliquent un élément de stratégie offensive. Aussi ne retiendrons-nous pas cette division des mobiles comme principe d'interprétation.

En revanche il nous paraît utile de distinguer entre les opérations selon qu'elles relèvent d'actions isolées des firmes en cause ou impliquent une mise en commun des ressources au sens le plus large de l'expression. Nous étudierons donc successivement les évolutions par ajustements individuels et celles par ajustements collectifs. Bien qu'en pratique, spécialement dans les unités d'affaires importantes, les deux séries de démarches soient accomplies de manière cumulative, nous jugeons nécessaire d'explicitier les caractères propres de chacune d'entre elles.

Telle que nous la concevons, la stratégie des ajustements collectifs repose finalement sur une conjugaison d'efforts et une mise en commun de ressources pour la réalisation d'un objectif partagé. Or il

arrive qu'une situation de cet ordre découle en réalité non pas d'un accord entre les firmes affectées par l'opération mais de la volonté du plus fort (prise de contrôle d'une société malgré l'opposition de l'équipe dirigeante). En un sens, il s'agit là de programmes individuels conçus et exécutés sans tenir compte des préférences d'autrui. Considérant ici les résultats objectifs de ces démarches sur les structures de l'appareil de production, nous préférons introduire ces programmes dans la stratégie des ajustements collectifs dès lors qu'ils retentissent sur les modes d'organisation et de gestion de plusieurs entreprises. Certes les conditions dans lesquelles s'effectuent ces opérations ont leur importance (notamment pour le fonctionnement ultérieur des ensembles ainsi constitués) mais, pour notre propos, c'est le constat des changements structurels qui a le plus d'importance. En bien des cas d'ailleurs il ne serait pas facile d'évaluer la dose de liberté ou de contrainte ayant présidé au changement observé.

I. ÉVOLUTION PAR AJUSTEMENTS INDIVIDUELS.

C'est la situation dans laquelle une firme s'estime assez forte pour réaliser d'elle-même, sur ses propres ressources, les ajustements indispensables ou, malgré les risques courus, préfère tenter sa chance de cette manière pour éviter les implications des formules collectives (disparition du contrôle familial sur une entreprise). On observe les manifestations d'une telle attitude chez des firmes des pays européens soucieuses de conserver leur autonomie, attitude compatible certes avec l'absorption de petites unités par un groupe puissant mais peu favorable à une coopération entre égaux impliquant des concessions réciproques. Ce point de vue se manifeste aussi très fréquemment chez les grandes firmes des pays extra-européens (États-Unis surtout) désireuses de s'implanter en Europe selon leur propre et exclusive inspiration : il est alors l'expression d'une force certaine d'elle-même.

On peut ranger sous cette rubrique les efforts de tous ordres accomplis par les firmes pour se moderniser et s'adapter aux conditions nouvelles. Il en résulte normalement l'accomplissement de transformations dans les structures internes ou une accélération de ces changements ainsi qu'un accroissement ou une redistribution aboutissant à l'extension de certains ateliers, à la création de nouveaux ateliers, voire à l'implantation d'usines nouvelles. En d'autres termes le mouvement implique, à des degrés divers, un remodelage de l'appareil de production.

Soit la branche de la construction électrique en France : la mise en application du Traité de Rome y a suscité de nombreuses mesures internes de rationalisation et de réorganisation tendant à améliorer la position compétitive des firmes à l'égard de leurs concurrents européens. Il ne semble pas que le Marché commun ait entraîné un

accroissement spectaculaire des investissements (ceux-ci ayant été défavorablement affectés par la contraction des marges bénéficiaires), en revanche les firmes ont eu tendance à concentrer leurs investissements dans les secteurs où l'intégration européenne leur paraissait ouvrir les meilleures perspectives. L'influence des processus d'intégration n'est donc pas douteuse ⁽¹⁸⁾.

S'agissant de ces opérations, il est toujours difficile de déterminer la part qui revient dans leur déclenchement aux exigences de l'intégration européenne. Cependant les experts n'hésitent pas en plusieurs cas à déclarer que l'ouverture des frontières a constitué une impulsion à la modernisation. Il en est allé ainsi, notamment, pour la branche textile dans laquelle les perspectives d'une concurrence accrue ont accéléré un processus, jusqu'alors relativement lent, de modernisation et d'adaptation des entreprises (la tendance étant particulièrement forte pour les textiles synthétiques et les activités de traitement liés à la chimie).

Un point significatif est la comparaison des stratégies utilisées par les firmes d'un pays pour pénétrer par leurs propres moyens sur le territoire d'un autre pays et s'y assurer une partie de la clientèle. Au point de vue de la forme de pénétration, on peut procéder par la création de filiales ou par l'établissement de simples succursales sans personnalité juridique propre et comme telles directement englobées dans le cadre de la maison mère. En ce qui concerne le contenu de la pénétration ce peut être un développement des exportations, auquel cas il s'agira seulement pour la firme intéressée de monter ou de perfectionner un réseau commercial (ayant ou non la personnalité morale) et, éventuellement, d'installer une organisation de stockage. Il arrive aussi que l'on agisse par implantation d'unités de production, une formule intermédiaire étant celle de l'atelier d'assemblage ou de montage de pièces usinées dans le pays d'origine, telles les chaînes de montage d'automobiles.

Le choix entre ces diverses techniques dépend de multiples facteurs parmi lesquels on mentionnera, simplement pour en illustrer la variété : les réglementations juridiques et fiscales du pays d'implantation ; la valeur et le coût de la main-d'œuvre ; la nature de l'activité entreprise ; les attitudes de la clientèle (existence d'un antagonisme ou à l'inverse d'un préjugé favorable à l'égard de l'article étranger) ; l'ampleur des ressources financières disponibles. Il faut également compter avec les préférences des dirigeants responsables qui sont loin d'avoir sur ces problèmes des opinions uniformes. C'est ainsi que ceux de Gevaert ne tiennent pas l'implantation d'usines à l'étranger pour la stratégie optimale : ils n'en ont établi en fait qu'un très petit nombre (l'une près de Lille et l'autre à Barcelone). Pour eux, la construction de telles usines comporte des risques et des risques inutiles car il suffit, pour développer les affaires, de disposer d'un réseau dont les ramifications correspondent aux conditions du commerce local et qui fournisse à la clientèle les services attendus. De même les industriels allemands de l'alimentation

qui s'intéressent de plus en plus au marché français se bornent dans la plupart des cas à l'implantation d'un appareil commercial, parfois de nature collective, qui distribue les produits fabriqués outre-Rhin : la vente s'effectue soit par succursales sous le nom même des firmes intéressées, soit par le biais de filiales de distribution permettant en quelque sorte de franciser les marchandises.

Par contre la firme Motta se prononce pour une politique de production sur place, divers facteurs (notamment le poids des taxes fiscales et les réglementations sanitaires) imposant assez rapidement, selon elle, un plafond aux exportations. Il est vrai que dans ce cas la formule de la production peut se réclamer d'un impératif : celui de fournir des produits frais et adaptés au goût de chaque public (national mais aussi régional). On peut penser que si la consommation française de produits alimentaires allemands, encore très faible, se développait, les industriels de cette branche en viendraient à une politique analogue : déjà la Herta (en tête sur le continent européen pour la production de viande fraîche, des conserves de viande et de charcuterie) fabrique, en France même, une large part des produits destinés au marché français. Les firmes américaines, qui détiennent de solides positions dans le domaine alimentaire (par exemple 15 % du marché français de la biscotterie-biscuiterie), procèdent généralement au niveau de la production.

En principe, la production réalisée à l'extérieur du pays est destinée à la vente sur les marchés étrangers. Il arrive cependant que les promoteurs de l'opération utilisent ce procédé pour approvisionner à meilleur compte le marché national lui-même. La fabrication des produits ou d'éléments de ceux-ci hors des frontières représente dans ces conditions un simple détournement permettant aux intéressés soit de pallier certaines insuffisances de l'économie nationale, soit de réaliser des économies sur les coûts de revient. Comme exemple d'un tel détournement on peut citer l'exportation aux États-Unis d'une partie de la production réalisée en Europe par les filiales de sociétés américaines, la base principale de l'opération étant le décalage entre les salaires américains et les salaires européens (d'où le reproche fait par les syndicats américains à ces firmes de contribuer à l'aggravation du sous-emploi aux États-Unis). Actuellement l'industrie allemande emploie une telle méthode en raison de la hausse des salaires et du manque de personnel entraîné par la réduction des horaires. Ainsi des producteurs allemands d'appareils ménagers font-ils fabriquer en Italie des réfrigérateurs et des machines à laver qui sont ensuite vendus en Allemagne sous des marques connues.

Selon la *Frankfurter Allgemeine Zeitung* ⁽¹⁹⁾, ce transfert de production à l'étranger, qui intervient surtout dans l'industrie des articles de consommation, serait bien plus fréquent qu'on ne le croit habituellement. Sans ce transfert certaines branches industrielles (notamment plusieurs secteurs de la confection des vêtements) ne pourraient plus répondre à la demande. Le journal mentionne l'établissement sur l'autoroute Milan-Venise d'une nouvelle ville indus-

truelle dite Zingonia dans laquelle de nombreuses firmes allemandes envisagent de faire des implantations. Mais l'Italie n'est pas le seul pays où s'accomplit un tel transfert, le journal mentionnant aussi l'Autriche, l'Espagne, le Portugal, la Grèce et même le Liban.

Nous n'insisterons pas ici sur les mobiles guidant la sélection des pays et, dans ceux-ci, le choix des régions de pénétration. Nous voudrions seulement mentionner un cas qui sort de l'ordinaire : celui de la firme italienne Necchi qui, sur la base d'une activité de fonderie, est devenue durant les années cinquante l'un des plus importants producteurs européens de machines à coudre. Or, avant de s'étendre en Europe, l'entreprise a tenté de s'implanter aux États-Unis et y est effectivement parvenue. Selon ses dirigeants, ce sont les succès remportés sur le marché américain qui lui ont permis de se développer en Europe sur la base de formules d'ailleurs diverses (filiales en Grande-Bretagne et en Turquie, usine de fabrication sous licence en Yougoslavie, réseau de ventes en France...).

Les ajustements que l'on vient de mentionner, qu'il s'agisse d'assurer la position d'une firme sur le marché intérieur ou de lui ouvrir les marchés de pays tiers, ne sont certes pas négligeables et, à eux seuls, ils auraient déjà modifié de façon significative la structure des appareils de production. Sous l'angle de l'intégration européenne, l'un des points les plus importants est la solidité respective des divers genres d'implantation extra-nationale. On admet généralement que la création d'unités de fabrication suscite entre les pays intéressés des liens plus forts et plus durables que la formation d'un simple réseau commercial. Les usines exigeant des investissements plus lourds que les bureaux de commerce, la firme-proprétaire sera moins encline à renoncer aux premières qu'aux seconds en cas de difficultés d'exploitation. Par ailleurs, le licenciement d'une main-d'œuvre industrielle soulève normalement plus de difficultés que la dispersion d'un réseau d'agents commerciaux. Ces considérations ne doivent cependant pas conduire à oublier l'importance du débouché, et spécialement du débouché stable, dans la vie des affaires : les courants commerciaux, dès qu'ils ont acquis une certaine permanence, suscitent aussi des rapports solides. Le simple accord de vente, quoiqu'il n'ait pas quant à l'intégration une portée décisive, n'est pas négligeable.

Sans méconnaître l'importance et l'intérêt des ajustements individuels, on peut se demander si, par leur caractère même, ces opérations sont suffisantes dans la moyenne des cas pour la réalisation des adaptations indispensables. Il n'y a certes pas beaucoup de problèmes à cet égard pour les firmes américaines qui se lancent à la conquête de marchés européens (réserve faite de la création de capacités de production excédentaires dont ces firmes et aussi les économies européennes en cause pourraient souffrir par la suite) : ces entreprises tiennent pour la stratégie optimale la création d'un ré-

seau intégré de filiales à 100 % et elles ont certes les moyens nécessaires à la réalisation d'un tel projet dans des conditions de rentabilité suffisante.

En revanche, il est douteux que dans la moyenne des cas, cette stratégie soit à la portée des firmes européennes. Celles-ci, spécialement si elles désirent pénétrer en force ou simplement de manière appréciable sur les marchés étrangers, sont donc conduites à pratiquer la stratégie des ajustements collectifs. Une bonne illustration de ce point est donnée par le secteur de la fabrication des réfrigérateurs en France : le nombre de fabricants qui atteignait 45 en 1958 n'était plus que de six ou sept en 1965. Et l'on pense qu'un ou deux disparaîtront encore durant l'année en cours. Un seul groupe, le groupe Thomson-Hotchkiss-Brandt, semble en mesure, avec une production annuelle d'armoires supérieure à 300 000, d'affronter la concurrence internationale de manière satisfaisante. Il est clair que dans une situation de cet ordre la technique des adaptations individuelles, dès lors qu'utilisée à titre exclusif, aurait été nettement insuffisante.

Ce genre d'ajustement n'est pas nécessairement incompatible avec les formules de type collectif. Il est normal qu'une firme s'efforce d'améliorer sa capacité et son efficacité propres tout en collaborant avec d'autres et il est facile de concevoir qu'un tel aménagement puisse constituer le prélude nécessaire ou souhaitable d'une mise en commun des ressources. Nous devons maintenant examiner les modalités, nombreuses et complexes, d'une semblable association.

II. ÉVOLUTION PAR AJUSTEMENTS COLLECTIFS.

A partir du moment où les firmes se décident à collaborer, elles ont le choix entre des formules de portée extrêmement variée puisqu'elles vont du simple échange d'informations économiques ou techniques jusqu'à l'accomplissement d'une fusion totale. Trois difficultés compliquent tout essai d'analyse : la flexibilité de ces procédés, la pratique inventant sans cesse des méthodes ou instruments qui diffèrent, plus ou moins, des types généralement connus ; la propension des dirigeants intéressés à un usage cumulatif de ces procédés, sans que le commentateur, même correctement informé des détails de l'opération, soit toujours à même de distinguer l'essentiel du secondaire ; la tendance des firmes à placer ces opérations sous le signe du « secret des affaires », propension qui aggrave les deux difficultés précédentes. Ces obstacles s'alourdissent généralement quand, comme c'est aujourd'hui le cas en Europe, les opérations s'accomplissent, au moins pour partie, sur un plan international. Dès lors le tableau que nous allons dresser n'a d'autre ambition que de caractériser les principaux types de démarches en fonction de notre préoccupation propre qui reste d'élucider les conditions de l'influence politique des affaires dans le cadre européen.

On distingue habituellement deux grandes séries de rapprochement : celle des accords ou ententes qui laissent normalement intacte la structure juridique des firmes participantes ; celle des opérations financières qui entraînent une interpénétration des capitaux. Dans le premier cas, l'association met en cause certains aspects ou compartiments de l'autonomie de gestion tandis que dans le second c'est le principe même de cette autonomie qui se trouve en jeu. Toutefois, il existe un palier intermédiaire qui fait l'objet d'utilisations multiples et très diverses : celui de la conjonction d'accords avec les opérations financières, les secondes ayant pour raison d'être de permettre la réalisation des premiers ou d'en assurer la consolidation ⁽²⁰⁾.

On considère habituellement que seules les firmes d'une certaine dimension peuvent accéder à la stratégie des agencements collectifs, surtout sous la forme d'une participation volontaire à des accords ou groupements. Autrement dit, de tels ajustements ne sauraient intervenir que dans des branches déjà suffisamment concentrées. Sur la base de l'expérience, cette vue n'est pas inexacte. Toutefois il est arrivé que des entreprises de dimensions relativement étroites parviennent à réaliser de manière efficace des programmes d'organisation et de gestion collective ⁽²¹⁾.

I. Accords et ententes.

Certaines des formules utilisées à ce titre, et qui ne manquent pas pourtant d'utilité intrinsèque pour les participants, n'ont que peu de répercussion sur l'autonomie de gestion : ainsi l'échange de renseignements (par exemple informations recueillies sur de nouveaux marchés ou communication des résultats de missions d'études). Citons encore l'adoption, par tout ou partie des entreprises d'une branche, d'une politique d'achat en commun, qu'il s'agisse d'un approvisionnement massif en produits de base ou de l'achat en grandes quantités de matériels standard. Mais la plupart du temps la coopération sera plus intime et donc plus contraignante, celle-ci pouvant intervenir au niveau de la production, de la commercialisation ou des deux.

Au niveau de la production, nous pouvons observer de simples accords de normalisation mais on connaît aussi de multiples cas d'accords de spécialisation. Il arrive que cette spécialisation soit décidée par une firme agissant de son propre gré mais le plus souvent elle résultera d'une collaboration avec d'autres firmes, impliquant des avantages et sauvegardes réciproques. Il n'est pas rare que de telles opérations s'accompagnent d'un échange de brevet ou d'une mise en commun de connaissances techniques. Signalons à ce propos les accords intervenus dans la construction ferroviaire en France et qui couvrent environ 80 % du potentiel de la branche. Ces accords, que l'on présente comme de caractère technique, répondent en principe au souci de satisfaire dans les meilleures conditions d'effi-

cacité les exigences de modernisation de la S. N. C. F. qui absorbe environ les quatre cinquièmes de la production : ils couvrent aussi les marchés conclus avec les clients particuliers et les pays étrangers.

Quant aux accords de commercialisation proprement dits, qui peuvent ou non découler d'un accord de production, ils ont un contenu très varié : établissement d'un bureau de vente commun (avec ou sans personnalité juridique) ; utilisation commune d'un label de qualité ou exploitation d'une marque en commun (avec, le cas échéant, publicité commune). On peut rattacher à ces accords la formule des groupements d'exportation, celle-ci permettant à des entreprises de taille moyenne de se lancer à la conquête de marchés étrangers. Nous mentionnerons à cet égard le cas du Gexa : ce groupement a été créé en France par quatre grandes firmes d'équipement mécanique et électrique qui ont mis en commun leur potentiel technique, industriel et commercial pour l'installation et l'exportation d'usines complètes.

Enfin on observe de nombreux cas de coopération mixte, c'est-à-dire embrassant à la fois le domaine industriel et le domaine commercial : un cas type de cette coopération est celui dans lequel l'un des intéressés apporte un savoir ou procédé technique tandis que l'autre met dans la masse un réseau de distribution ou une expérience commerciale.

Les accords que nous venons d'évoquer interviennent aussi bien entre firmes d'un même pays qu'entre firmes de pays différents. Selon des experts de ces problèmes, il serait souvent plus aisé de conclure des accords, voire même d'établir des contacts suivis, dans la seconde de ces hypothèses que dans la première. Parmi les opérations les plus récentes, nous signalerons la conclusion d'un accord entre quatre groupements d'achats européens : U. N. A. (France), Sperwer-Verbond (Hollande), Rewe (Allemagne) et I. C. A. (Suède). Selon cet accord qui concerne indirectement 26 000 épiciers, chacun des groupements adhère aux trois autres, l'objectif visé étant de promouvoir un échange d'informations et un développement de courants d'affaires (achats effectués par un groupement pour le compte de l'autre).

En principe les rédacteurs des accords que l'on vient de passer en revue évitent les clauses susceptibles de les placer sous le coup des diverses législations qui prohibent les pratiques restrictives telles les ententes de prix ou de répartition des marchés. Cependant, vu la complexité des rapports d'affaires il n'est pas toujours facile, même pour des agents publics rompus à ce genre d'investigation, de déterminer la portée exacte des stipulations contenues dans ces accords. On peut donc admettre que les promoteurs de ces opérations ne sont pas dépourvus de moyens pour contourner certaines dispositions des lois antitrust, éventuellement par une présentation ou une rédaction habile des engagements pris. Cette liberté de manœuvre est accrue par la propension des tribunaux à adopter fréquemment en ce domaine des critères d'interprétation souples et

Europe.

2

flexibles. On doit aussi tenir compte de l'existence d'accords occultes ou de l'insertion de clauses confidentielles, voire totalement secrètes, dans des accords rendus publics. Il n'est pas toujours aisé de déceler la présence de tels dispositifs sur le marché et, a fortiori, d'en déterminer le contenu réel — l'opération étant particulièrement compliquée au titre de branches à structure oligopolistique.

La propension à l'établissement de tels accords varie selon les branches. Considérons l'exemple de l'industrie automobile qui, notamment par suite de la concurrence américaine, représente un secteur très sensible. Jusqu'à présent les grands constructeurs ne se sont engagés qu'avec prudence, surtout en ce qui concerne les véhicules de tourisme, dans la signature de conventions susceptibles de réduire leur liberté de manœuvre. Tout se passe comme si chacun voulait profiter au maximum de la conjoncture actuelle de prospérité et améliorer ses cartes dans la perspective d'une négociation ultérieure. Cependant, à l'époque la plus récente, de grandes opérations sont intervenues dans certains des pays intéressés — opérations qui ne sont probablement pas le point final de l'évolution.

Le cas de l'industrie automobile allemande est très significatif de cette réserve. Un accord avait été conclu le 23 octobre 1964 entre Daimler-Benz et Volkswagen sous la forme d'une augmentation conjointe du capital d'Auto-Union (dont les actions étaient dans les mains de Daimler). Beaucoup pensaient que cet accord était le prélude à une collaboration plus étendue comportant l'organisation en commun des ventes à l'extérieur de l'Allemagne, l'utilisation commune du laboratoire de Daimler et la mise en œuvre d'une étroite complémentarité dans le programme de fabrication. Certains évoquaient même la possibilité d'une fusion Daimler-Volkswagen. Or il ne semble pas qu'une telle perspective ait chance de se réaliser dans un proche avenir, l'un des principaux obstacles paraissant être le heurt des hautes personnalités dirigeantes des deux groupes. Ceux-ci paraissent décidés à limiter la coopération aux seules mesures leur apportant des avantages matériels.

En France plusieurs opérations de fusion sont intervenues dans le domaine des véhicules utilitaires. Citons, en particulier, le regroupement en 1955 sous l'égide de la Régie Renault des firmes Somua et Latil ainsi que du département poids lourds de Renault, l'opération aboutissant à la création d'une nouvelle société, la SAVIEM-L. R. S. (Société anonyme de véhicules industriels et de l'équipement mécanique — Latil, Renault, Somua). L'accord Citroën-Panhard conclu en 1955 a abouti à la prise du contrôle de Panhard par Citroën ; cet accord concerne également le domaine des voitures de tourisme. A ce dernier titre nous devons insister sur la série des conventions Peugeot-Renault, accords qui n'ont pas mis en cause jusqu'à maintenant l'autonomie structurelle des deux firmes participantes.

Voici les principales étapes de cette collaboration : d'abord un accord relatif à la commercialisation des voitures sur le marché

américain, le réseau Renault aux États-Unis s'engageant à y vendre un certain nombre de voitures Peugeot ; puis un accord relatif à la fabrication d'un certain nombre de pièces ; enfin un accord d'association beaucoup plus large qui place le groupe, sur le marché européen, approximativement au même niveau que la Fiat et la British Motor Corporation mais en arrière de Volkswagen.

L'accord Peugeot-Renault a été annoncé le 22 avril 1966 par un communiqué soulignant que l'objectif de l'association est de « permettre un développement optimum de l'ensemble industriel que représentent les deux constructeurs, tout en respectant la personnalité de chacun d'eux ». Il s'agit pour eux « grâce à une harmonisation progressive de leur potentiel industriel et à une coopération étroite et permanente dans les domaines les plus étendus, de renforcer leur position internationale par l'élaboration et la réalisation progressive d'une politique concertée ». Le secteur commun qui sera géré sur une base paritaire comprend au départ la recherche technique et les études, les fabrications et les achats. De plus, les deux firmes entendent d'une part rationaliser leurs investissements pour améliorer les prix de revient, d'autre part collaborer à l'étranger afin de faciliter les activités de leurs filiales de montage ou de commercialisation. En définitive, si l'on s'en tient aux termes du communiqué, clair mais relativement général, quatre traits caractérisent cet accord : respect de l'intégrité des structures et des statuts des partenaires ; élaboration des décisions communes sur un plan paritaire ; maintien d'une complète autonomie financière ; indépendance entière des réseaux commerciaux en France mais recherche d'un appui mutuel à l'étranger.

Le protocole d'accord restant secret, il est difficile de préciser à l'avance les points qui donneront lieu à collaboration. Il semble que l'association ainsi réalisée ouvre de larges perspectives de coopération notamment dans le domaine de la recherche technique. Mais dans la mesure où les deux firmes demeurent juridiquement autonomes — et vu le caractère public de la Régie Renault, l'on ne pouvait de toute manière procéder par la voie d'une interpénétration financière — la mise en application de l'accord supposera une volonté continue de collaboration⁽²²⁾. Il est possible que l'opération entraîne d'autres regroupements dans la construction automobile française, et certains prêtent au gouvernement français l'intention de favoriser l'extension de l'accord à Citroën. D'autres voient dans le présent accord le prélude à une fusion complète Peugeot-Renault, ce qui supposerait d'une manière ou d'une autre la « reprivatisation » de Renault. Il est d'ailleurs fort possible que les deux partenaires n'envisagent pas de la même manière les perspectives de cet accord (Renault paraissant plus enclin que Peugeot à précipiter l'évolution et à envisager un regroupement de contenu plus étroit).

Pour compléter le tableau, nous y inscrirons enfin la fusion qui vient d'intervenir en Grande-Bretagne entre la British Motor Corporation (B. M. C.) et la firme Jaguar. La B. M. C., le plus impor-

tant producteur britannique, résultait de la fusion de plusieurs entreprises (essentiellement Austin et le groupe Nuffield). La Jaguar elle-même avait absorbé quelques marques de prestige au cours des dernières années. Bien qu'elle ait pris une forme différente, l'opération relève de la même finalité que l'accord Peugeot-Renault : renforcement de la position des partenaires par concentration des ressources et harmonisation des politiques.

Les accords que nous avons cités concernent chacun des industries nationales même si l'un de leurs principaux objectifs est d'améliorer la situation internationale des firmes intéressées. En fait les conventions intervenues entre constructeurs de pays différents n'ont eu jusqu'à présent qu'une importance réduite. Divers accords de distribution ont été signés mais la plupart ont été rompus, chaque firme ayant propension à assurer elle-même la commercialisation de ses voitures sur les marchés étrangers. Ainsi en est-il allé autour de 1960 des accords auxquels participait Simca. Le plus important accord de partage des marchés et de rationalisation des fabrications qui ait été conclu en Europe — l'accord Saviem-Henschel dans l'ordre des véhicules utilitaires — a été dénoncé en 1961. On a vu dans cet échec le signe des difficultés de la coopération entre constructeurs de la C. E. E.

Notons toutefois au titre de liens intra-européens l'accord entre Renault et la firme italienne Alfa-Roméo, celle-ci ayant un statut de semi-nationalisation. Cet accord est de nature mi-industrielle et mi-commerciale. Renault assure la vente en France des voitures Alfa-Roméo. Cette dernière firme a installé en Italie une chaîne 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 réseaux qui procure aux firmes intéressées des économies appréciables.

On doit rapprocher du jeu des accords et ententes les démarches des organisations professionnelles patronales. Officiellement, ces organismes n'ont pas pour objet de prendre des dispositions cartellaires mais l'expérience montre que, spécialement dans les branches assez concentrées, ils offrent à leurs membres des occasions d'examiner en commun leur politique et, éventuellement, d'adopter par la suite des comportements similaires ou parallèles.

La séparation entre les cartels et les groupements professionnels spécialisés est parfois artificielle. Les seconds tendent à se rapprocher des premiers dès que l'on crée en leur sein des organismes tendant à maximiser le rentabilité des firmes membres : ainsi les Commissions d'expansion économique (avec comme objectif par exemple d'étudier les moyens d'accroître l'activité de la branche ou

de prospecter des marchés étrangers), les Commissions de normalisation (ce qui peut être une étape sur la voie de l'échange d'informations techniques et même de la spécialisation) etc. On peut se demander si, toutes choses égales, l'accomplissement dans une branche de fonctions cartellaires n'exige pas une assez longue pratique de la cohésion professionnelle : en tout cas, la présence d'un groupe professionnel solide ne peut que faciliter le fonctionnement d'un cartel.

Autre point de rapprochement : la propension de certains groupements professionnels à intervenir dans l'agencement structurel de la branche et le regroupement des forces. La plupart du temps, l'action des groupes professionnels en ce domaine se borne à revendiquer auprès des autorités les facilités désirées et à donner à leurs membres les informations disponibles. Dans quelques branches toutefois (en France le textile par exemple) ces groupes ont directement participé à l'effort d'adaptation des structures. Citons à cet égard la constitution en septembre 1959, sous l'égide du Syndicat Général de l'Industrie Cotonnière, d'un groupement professionnel unique ayant pour objet l'expansion des débouchés intérieurs et extérieurs, l'assainissement des structures de la branche (fermeture ou regroupement d'usines, arrêt ou destruction de matériel excédentaire, reconversion d'activités industrielles, reclassement du personnel) ainsi que l'établissement de groupements spécialisés.

II. Interpénétration des entreprises.

Toutes les formules de coopération que nous venons d'examiner (collaboration technique, industrielle et commerciale) sont souvent doublées d'une coopération au niveau des sociétés. Ce genre de coopération prend des formes variées et inégalement étroites. La plus superficielle reste l'échange d'un certain nombre de postes dans les conseils d'administration, l'opération ayant plus de poids quand elle s'accompagne de la prise de participation, au besoin selon la technique des participations croisées. En d'autres cas, l'on procède à la constitution d'une filiale commune ayant pour objet la mise en œuvre des dispositions de l'accord. Enfin il arrive que, pour mieux assurer la réalisation du programme envisagé, l'on crée une société holding disposant de la majorité dans tout un secteur ou tout un groupe d'entreprises. Dès lors nous pénétrons peu à peu sur le terrain de la fusion proprement dite.

Deux firmes suisses, Sulzer Frères à Winterthur et Escher-Wyss à Zurich, viennent de conclure un accord aboutissant à l'interpénétration. Ces deux sociétés dont le programme de fabrication comportait de grandes similitudes ont décidé d'instaurer une collaboration active dans le domaine technique et commercial. Conservant leur administration et leur direction respectives, elles assureront la coordination des affaires par une représentation réciproque dans le Conseil d'administration des deux entreprises. Cette coopération

doit être renforcée par une participation commune au capital actions.

De semblables opérations interviennent bien entendu entre firmes de pays différents. On prendra comme exemple la convention intervenue entre le groupe américain Phillips Petroleum et Rhône-Poulenc. L'accord porte sur le polyéthylène basse pression qui sert de base à la fabrication d'objets en matière plastique. Phillips Petroleum cède à Rhône-Poulenc une participation de 40% dans l'usine de polyéthylène qui doit être construite à Anvers tandis que le second cède au premier une participation d'également 40% dans l'usine de transformation de cette matière qu'il possède à Manolène (Basse-Seine). Enfin les deux associés fondent à égalité de participation une société de commercialisation en Europe des produits réalisés dans les usines mères.

La création de filiales communes est un procédé souvent utilisé pour assurer la production d'un bien déterminé ou une représentation commerciale commune sur un marché ou un ensemble de marchés. Ce procédé est employé aussi bien entre firmes d'un même pays qu'entre firmes de pays étrangers. C'est une méthode particulièrement commode car elle permet à des entreprises d'entrer sur la voie d'une collaboration organique tout en fixant des limites précises à cette coopération. C'est ainsi que dans le domaine de l'industrie chimique française on a vu les grandes sociétés créer des filiales de ce type en vue de fabriquer des produits nouveaux ou d'exploiter des ressources nouvelles, l'objectif de ces opérations étant d'éviter l'apparition de capacités de production excédentaires sous l'effet d'une concurrence non contrôlée.

Toujours dans le secteur chimique, plusieurs accords de cet ordre ont été signés entre firmes allemandes et françaises en vue d'assurer la fabrication de produits déterminés parmi lesquels : résines anyliques et polystyrène (Compagnie Française des Matières Colorantes qui est une filiale de Kuhlmann et Badische Anilin und Soda Fabrik); résines de synthèse (Progil, Ugine et Bayer); émulsions vinyliques (Hoechst et Nobel Bozel). Il ne serait pas difficile de multiplier de tels exemples (ainsi création d'une Société franco-allemande ayant pour objet de construire et d'exploiter une usine d'ammoniac à Mulhouse).

Citons aussi la récente création d'une société néerlandaise-suisse, Fasce S. A. ayant pour objet le développement et la fabrication de composants électroniques (avant tout de circuits intégrés). L'accord rassemble d'une part quatre firmes suisses (Fédération Horlogère Electronic Holding, Ebauches, Brown Boveri et Cie, Landis et Gyr), de l'autre le groupe néerlandais Philips et sa filiale suisse. Philips a souscrit un peu plus de la moitié du capital de la Fasce dont la production sera destinée en priorité au marché suisse.

— Outre ces cas de coopération bilatérale en voici un fondé sur la collaboration de firmes de plusieurs pays : l'installation en Belgique d'une usine de fabrication de lampes électriques par les soins d'une

firme allemande (Osram), de deux firmes françaises (Cie des lampes et Claude) et de la firme hollandaise Philips. Cette usine qui doit être dotée d'un matériel ultra-moderne fonctionnera comme une coopérative, chaque participant recevant en production une part proportionnelle à son apport initial.

L'établissement de liaisons d'ordre financier facilite sans doute la conclusion des accords tendant à la rationalisation d'une branche d'activité. On s'est toutefois demandé si pour les activités à très petit nombre de producteurs et de clients il est indispensable de mettre en cause l'indépendance financière des intéressés pour assurer le succès d'accords de rationalisation. Sans entrer dans la discussion, observons que la présence dans la profession d'un groupe industriel puissant est de nature à stabiliser la situation. Tel paraît être le cas pour deux accords relatifs à des secteurs dans lesquels le groupe Schneider est largement engagé : l'un relatif aux soufflantes de grande puissance destinées aux centrales nucléaires, l'autre ayant trait à l'exportation des locomotives. La puissance publique, notamment par le truchement des entreprises nationalisées, est également en mesure de jouer un rôle important en ce domaine. Toutefois, il est possible que la conclusion de tels accords conduise finalement à l'unité de direction financière.

III. Opérations de fusion.

Nous en arrivons enfin au cas le plus complet d'interpénétration qui est la fusion des firmes intéressées et qui peut intervenir de plusieurs manières : fusion proprement dite, absorption, apport partiel, scission-fusion. Pour notre propos, c'est évidemment l'aspect le plus important de cette évolution. Il faut dire cependant que toutes les fusions sont loin d'avoir la même signification et la même portée. *Grosso modo*, on peut distinguer les opérations qui consistent dans l'absorption par un groupe important d'unités de petite taille et celles qui impliquent la réunion de grands ensembles. Les opérations du premier type ont été déjà relativement nombreuses en Europe alors que les secondes étaient jusqu'à maintenant demeurées relativement rares. Plusieurs sont intervenues au cours des dernières années, notamment dans le domaine de la sidérurgie, étant précisé qu'elles ont eu lieu, pour la plupart, à l'échelle nationale et non pas intra-européenne ⁽²³⁾.

Parmi les exemples les plus récents de ces grandes opérations, on mentionnera la fusion réalisée en Italie entre la Montecatini et la Edison. L'opération aurait été mise en route par la Bastogi, cette société qui contrôle la gestion des principales fortunes italiennes, détenant de gros paquets d'actions des deux firmes considérées. On estime que le nouveau groupe contrôlera environ 75% de la production chimique nationale et 15% de la capacité de production communautaire. L'une des causes de l'opération qui a reçu l'approbation expresse du gouvernement italien a été, sans doute, la faiblesse

relative du capital de la Montecatini en égard à ses initiatives industrielles — faiblesse contrastant avec l'ampleur du capital dont dispose la Edison, notamment par suite de l'indemnisation perçue au titre de la nationalisation de l'énergie électrique. Il semble que les dirigeants du nouveau groupe (dans lequel sont impliquées par le jeu de participations croisées d'autres puissantes firmes italiennes comme la Snia Viscosa) envisageraient avec faveur d'étendre leur influence sur des éléments des grands établissements publics, en particulier l'A. N. I. C., société chimique de l'E. N. I. En tout cas l'I. R. I. participera, mais sur une base minoritaire, à la gestion du groupe du fait de la participation de 6% qu'il détient dans le capital de la Montecatini.

La fusion Montecatini-Edison a eu un autre effet sur les structures industrielles italiennes : le retour à la Montecatini des actifs pétrochimiques cédés à la Royal Dutch Shell en décembre 1963. L'opération avait donné lieu à la création d'une nouvelle société Monteshell-Petrochimica destinée à l'exploitation en commun et sur une base paritaire des actifs de la Montecatini dans le domaine de la pétrochimie. La récente fusion a posé des problèmes délicats à la Shell car, la Edison s'occupant elle-même de pétrochimie à travers la S. I. M. C. A. T., la Shell aurait été à la fois alliée au groupe par la Monteshell et opposée à lui du fait de la S. I. M. C. A. T. Finalement la Shell qui aurait pu demander une participation dans la S. I. M. C. A. T. a décidé de ne pas poursuivre l'opération et l'on annonce qu'elle vient de céder à la Montecatini-Edison la part qu'elle détenait dans la société Monteshell.

L'industrie chimique française a, elle aussi, connu des opérations d'envergure : notamment la création par un accord d'octobre 1959 de la Société des Produits Chimiques Pechiney-Saint-Gobain dont l'objet est d'intégrer complètement le secteur chimique des deux sociétés. Le champ de l'accord est donc vaste, sa réalisation ayant fait de la Société dont la principale usine est à Saint-Auban le second groupe chimique français après Rhône-Poulenc avec une part de 15 % du marché. Parmi les aspects les plus importants de cette convention placée sous le signe de la rationalisation, citons la mise en pool des matières premières et l'accomplissement des recherches en commun. L'accord n'englobe pas toutefois l'aluminium (Pechiney), les glaces (Saint-Gobain) et la pétrochimie que pratiquent les deux sociétés.

La sidérurgie européenne a connu durant ces dernières années plusieurs opérations de regroupement. Ce mouvement est particulièrement intense au plan national. Citons pour la France la fusion Usinor-Lorraine-Escaut, c'est-à-dire de la première et de la quatrième société sidérurgique du pays. Le groupe produira le tiers de l'acier français et le treizième de celui des Six (Usinor qui dispose du complexe moderne de Dunkerque étant le mieux placé pour les produits plats tandis que Lorraine-Escaut, surtout installé à Longwy et Thionville, occupe de fortes positions pour les tubes et les fils) ⁽²⁴⁾

Des mouvements du même ordre sont aussi intervenus dans les autres pays de la C. E. C. A. : Allemagne (reconstitution du groupe Thyssen, fusion entre Bochumer Verein et Rheinhausen réunis dans le groupe Krupp...), Italie (autour de Finsider), Luxembourg (fusion entre l'Arbed et Hadir), etc. Dernières en date de ces opérations : la fusion entre les firmes belges Cockerill-Ougrée et Forges de la Providence (opération dont le projet a été annoncé le 25 juin 1966) ; la décision de fusionner annoncée en novembre 1966 par trois compagnies britanniques (Dorman Long, South Durham, Stewarts and Lloyds), d'ailleurs toutes trois relevant de la renationalisation.

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 ont décidé de procéder à un échange d'actions qui aboutit pratiquement à une fusion. L'intervention des intérêts des Pays-Bas tient à ce que la firme Hoogovens, société sidérurgique en plein essor, possédait 42 % environ du capital de la Huetten Union : elle aura de ce fait une participation de l'ordre de 15 % dans le capital de la société résultant de l'union des deux firmes allemandes. L'objectif de l'opération, qui a reçu l'approbation de la Haute Autorité de la C. E. C. A., est d'établir une répartition du travail et une coordination très étroite entre les divers établissements que possèdent les partenaires.

L'économie des pays européens paraît désormais en train de se diriger vers un palier supérieur de concentration avec interpénétration à une plus large échelle de capitaux industriels et bancaires. Voici deux opérations très récentes qui, impliquant seulement un rapprochement d'intérêts et non une fusion, illustrent néanmoins, de manière significative, une telle propension.

L'une concerne Pont-à-Mousson et la Compagnie Financière de Suez. La première de ces firmes dont nous avons déjà signalé la puissance est classée par *Fortune* comme la seconde affaire française après Rhône-Poulenc : elle possède 75 usines dans 14 pays et dispose d'un réseau commercial qui agit dans une centaine de pays. Ses activités, d'abord centrées sur la sidérurgie, n'ont cessé de se diversifier ; le groupe a sa propre banque : l'Union Bancaire et Industrielle. La Compagnie Financière de Suez s'intéresse à de nombreuses affaires à travers le monde et a établi des liens étroits avec plusieurs éléments du secteur bancaire : concentration bancaire entre le groupe Suez et l'Union des Mines — la Henin avec association à l'opération de la Banque de l'Union Parisienne. La combinaison nouvelle Suez-Pont-à-Mousson reposera sur des prises de participation réciproque dont le montant n'est pas exactement connu. Depuis lors, le groupe Suez a encore élargi ses dimensions avec l'absorption de la Banque de l'Union Parisienne par la Compagnie Financière de Suez.



La seconde opération concerne deux groupes français, Schneider et la Banque de l'Indochine, ainsi que le groupe belge Empain. L'accord implique une série de prises de participation réciproques : Empain augmenterait sa participation dans le capital de Schneider (déjà égale à 20 %) et prendrait une part (7 %) dans celui de la Banque de l'Indochine. Celle-ci participera désormais au capital d'Électrorail, principale société de portefeuille du groupe Empain et à celui de la Banque de l'Union Européenne, banque d'affaires qui est l'organisme bancaire du groupe Schneider. La combinaison à laquelle s'est associé le groupe de compagnies d'assurances La Paternelle — le premier groupe d'assurances du secteur privé en France — rassemble donc la première affaire française de constructions mécaniques (Schneider), la seconde banque d'affaires du pays (Banque de l'Indochine), la Banque de Schneider qui, en France même, a une activité supérieure à la Banque d'Indochine dont l'activité est très largement orientée vers l'étranger et un important groupe belge déjà associé à plusieurs grandes affaires françaises (Saint-Gobain, Michelin, Kuhlmann, Progil).

En termes d'intégration européenne, le poids des agencements collectifs varie selon la nature des opérations effectuées. Ici encore les actions les plus importantes sous cet angle sont celles qui impliquent des liaisons entre les diverses économies nationales. C'est le cas pour les accords conclus entre partenaires de pays différents — accords d'où il résulte un certain effacement des frontières nationales dans l'ordre économique. Le problème est dès lors d'apprécier la solidité respective de ces rapports.

L'opération la plus significative serait sans doute la constitution d'un groupe multi-national qui répartirait ses activités de fabrication selon des critères purement économiques et sans tenir compte des frontières territoriales. Il est clair qu'un tel palier n'a pas encore été atteint en Europe et nous avons mentionné, à quelques reprises, les facteurs de cette situation. Plusieurs accords concernant des productions particulières ont toutefois été signés et dès lors l'approvisionnement d'une usine en un article déterminé peut dépendre d'une source extra-nationale. Toutes choses égales, cette division du travail industriel est favorable à l'intégration. Un cas intéressant est celui où ces implantations interviennent dans des régions-frontières (ainsi l'Alsace) qui perdent ainsi leur caractère de marches entre les pays pour devenir des zones de collaboration.

L'interpénétration des entreprises a généralement pour effet de créer des relations plus étroites que les accords n'impliquant pas une participation réciproque dans le capital et à la gestion. Une fois solidement établies, les structures financières tendent à se perpétuer, ne serait-ce que sous l'effet d'une certaine rigidité bureaucratique et il n'est pas toujours aisé de revenir en arrière. L'observation vaut particulièrement pour les fusions, ce qui explique la prudence dont

les intéressés témoignent généralement en ce domaine. Les prises de participation et la formation de filiales créent habituellement des liens durables mais l'on doit aussi compter avec la souplesse de la pratique et notamment avec la facilité de céder à d'autres les positions ayant cessé de présenter un intérêt. Cette souplesse facilite certes la constitution des groupes mais elle permet aussi aux intéressés de procéder le cas échéant à une redistribution des actifs.

Tels sont, exposés de manière schématique, les principaux traits de l'évolution survenue en Europe au cours des dernières années dans l'ordre des agencements collectifs. On s'est demandé, en divers milieux, si ce mouvement n'avait pas été contrarié par l'absence d'un moule juridique approprié, à savoir une société commerciale de type européen. Nous voudrions maintenant examiner les termes de cette question.

SECTION III. PROBLÈME DES SOCIÉTÉS DE TYPE EUROPÉEN

Un journaliste du *Monde*, Paul Fabra, a narré les tribulations d'un industriel français de la bonneterie qui, voulant constituer avec des entreprises similaires d'autres pays de la Communauté une société commune en vue de fusionner certaines branches d'activités, dut renoncer à son projet en raison des obstacles juridiques rencontrés⁽²⁵⁾. Le problème a été jugé assez important par le Comité d'Action pour les États-Unis d'Europe pour être inséré dans les résolutions adoptées lors de la 12^e session (Berlin, 8 et 9 mai 1965). Le Comité demande à ce propos « que les institutions de la Communauté et les États membres adoptent au plus tôt un statut de sociétés européennes qui facilite les fusions nécessaires à la constitution d'entreprises à l'échelle du Marché commun et qui maintienne les responsabilités et les droits que les législations existantes confèrent aux travailleurs⁽²⁶⁾ ».

C'est là une question qui a été perçue depuis longtemps par le Conseil de l'Europe puisque, dès 1952, il émettait une recommandation dont l'art. I ouvrait la possibilité de l'octroi d'un « statut européen » à des compagnies privées bénéficiaires d'une concession de service ou de travail public. Le texte a son origine dans une proposition soumise en 1949, à la rédaction de laquelle avait collaboré l'Institut International pour l'Unification du Droit Privé. Toutefois cette recommandation n'avait pas pour objectif de constituer une catégorie ouverte *ad libitum*. Il était formellement prévu que l'octroi du statut européen, loin d'être acquis de plein droit par la seule application de la convention générale, résulterait d'un accord particulier conclu entre les États intéressés.

Comme autre manifestation de l'intérêt porté à ce problème nous signalerons la tenue à Paris, du 16 au 18 juin 1960, à l'invitation de l'Ordre des Avocats du Barreau de Paris, d'un Congrès international pour la création d'une société commerciale de type européen. Les débats du Congrès ont d'ailleurs bien montré la difficulté de l'entreprise.

Le fait est qu'il n'existe pas aujourd'hui, y compris au sein de la C. E. E., de société européenne au sens légal de l'expression pas plus d'ailleurs qu'il n'y a de société internationale : les firmes ou groupes que l'on peut qualifier d'européens sont des organismes ayant un champ d'action ou disposant d'une capacité d'influence qui s'étend à tout ou partie de l'Europe mais ces sociétés ont, dans la mesure où l'on juge le concept applicable à des personnes morales, une nationalité déterminée. De la sorte, un groupe dit européen tendra normalement à être composé de sociétés ayant des nationalités différentes. L'une des conséquences de cet état de choses est que les filiales d'une même société-mère dans les divers pays européens sont soumises à des réglementations différentes.

Cette situation ne constitue-t-elle pas une entrave à la réalisation de fusions entre firmes de pays différents — fusions que beaucoup jugent indispensables au renforcement de l'économie européenne face à la pénétration américaine ? L'obstacle n'est certes pas absolu. On peut citer à cet égard le cas de la firme allemande Agfa (fondée en 1867 et spécialisée ultérieurement dans la production photographique) et de la firme belge Gevaert qui, malgré l'absence d'un moule juridique européen, sont parvenues à réaliser une concentration, pratiquement sans faille, de leurs structures et activités, l'opération ayant abouti à la création d'un groupe qui représente le tiers du marché européen, soit à peu près la même part que Kodak.

L'opération, dictée par le souci de faire face à la concurrence américaine et japonaise, a reposé sur la constitution de deux filiales — l'une de droit allemand à Leverkusen, l'autre de droit belge à Anvers — qui ont repris toute l'exploitation. Chacune des maisons mères a une participation de 50 % dans ces deux filiales auxquelles ont été loués à bail les immeubles et équipements des maisons mères. De même celles-ci ont concédé à leurs filiales l'usage des brevets, procédés de fabrication et marques. Les nouveaux investissements sont faits au nom des filiales qui relèvent de conseils d'administration où les éléments allemands et belges disposent d'une représentation paritaire. Ainsi, aucun des deux partenaires n'est-il en mesure d'imposer sa volonté à l'autre : ils se voient donc contraints de prendre les décisions ensemble. Quant au partage des gains, il s'effectue lui aussi, malgré les difficultés qui résultent des fiscalités différentes sur une base strictement paritaire. Les indemnités que les sociétés affiliées versent annuellement aux sociétés-mères ont été fixées pour les dix premières années et servent à couvrir les amortissements ainsi que les intérêts sur le capital avancé par les sociétés-mères. Il a été arrêté qu'une société unique serait fondée dès promulgation d'un statut européen des sociétés.

La mise en œuvre de cette formule dont la complication est manifeste a entraîné une concentration du programme de fabrication et il semble que la mise en commun de l'expérience acquise soit intervenue de manière rapide. On a également procédé à une réorganisation de l'appareil des ventes impliquant la création de sociétés de

ventes communes dans un grand nombre de pays européens et d'outre-mer. La part du chiffre d'affaires consacré à la recherche en 1965 s'est élevée à 5,2 %.

Un autre exemple, moins parfait d'ailleurs, est fourni par la Société Européenne pour le Développement des Entreprises fondée en décembre 1963 au Luxembourg et dont le bureau d'études est à Paris. Cette Société est, de fait, européenne : ses actions sont en grande majorité souscrites par des institutions financières de l'Europe de l'Ouest (25 % du capital étant américain) ; de plus, ses activités se développent dans cette région du monde et ses 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 et de banques par-dessus les frontières.

Ces exemples, malgré certaines difficultés inévitables, sont certes remarquables mais justement ne le sont-ils pas un peu trop pour qu'on puisse les proposer comme modèles à des candidats à la fusion n'ayant pas les mêmes facilités que ces firmes et les mêmes habitudes de travail en commun ?

En principe, il y a deux grands moyens pour régler ce problème : l'harmonisation des législations nationales et la création d'un type européen de société coexistant avec les systèmes nationaux. Examinons les difficultés et les chances d'adoption de chacun de ces régimes dans le cadre de la C. E. E.

1. *Harmonisation des législations nationales.* Ce serait là, sans aucun doute, une tâche très difficile car ces systèmes sont différents les uns des autres. D'après divers experts, le mieux adapté aux besoins de l'économie moderne serait le régime allemand. Jusqu'à ces dernières années, celui-ci reposait sur la loi du 30 janvier 1937 dont l'un des principaux traits était de réduire considérablement les pouvoirs des actionnaires au profit du Comité de surveillance, ce qui revenait à instaurer une très nette distinction entre la propriété (situation de l'actionnaire passif) et la gestion. Ce texte a fait l'objet de révisions partielles par une loi du 23 décembre 1959 et d'une réforme générale par une loi en date du 6 septembre 1965 prise après plusieurs années d'études et de délibérations. La nou-

velle législation qui est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1966 tend à améliorer, assez peu il est vrai, le statut des actionnaires et à réduire de manière assez drastique les pouvoirs considérables, à divers égards prépondérants, que le système de 1937 attribuait au Président du Conseil de direction. Parmi les points les plus importants de cette réforme figure la réglementation des groupes (*Konzernrecht*) : la loi prévoit en particulier l'obligation d'établir un bilan de groupe qui présente l'ensemble des bilans des sociétés du Konzern et fasse ressortir les gains résultant des prestations réciproques. Tout en le corrigeant sur divers points, la nouvelle loi a laissé subsister en une large mesure le régime de 1937 qui avait l'avantage de réaliser une codification du droit des sociétés.

Un tel effort d'unification a été longtemps différé en France où, selon l'Association Nationale de Sociétés par Actions, le régime des sociétés relevait de plus de trois cents textes. Le gouvernement avait déposé sur le bureau de l'Assemblée Nationale, en date du 20 juin 1964, un projet de réforme totale du code des sociétés commerciales et, après de longs débats, le Parlement a adopté la loi du 21 juillet 1966 (*J. O.* des 25 et 26 juillet) qui apporte une refonte complète du droit des sociétés. Ce texte qui régit les sociétés commerciales de toutes formes est entré en vigueur le 1^{er} février 1967. Au titre des sociétés par actions, il offre un choix entre deux types d'organisation : le type traditionnel en France avec conseil d'administration et un type nouveau inspiré du droit allemand qui comprend un directoire généralement collégial et un conseil de surveillance. Le nouveau système tient compte des expériences étrangères dans certains domaines : la loi anglaise pour les sanctions frappant les irrégularités commises dans la constitution des sociétés et les lois d'un certain nombre d'États américains pour les mesures relatives à l'information des actionnaires. Cependant le législateur a conservé, en les modernisant, les principes habituels du droit français.

Le problème de la réforme du statut des sociétés commerciales est également à l'ordre du jour en Italie où le gouvernement s'apprête à soumettre à l'approbation du Parlement un texte dont l'une des caractéristiques est le renforcement du contrôle public sur les sociétés, spécialement sur celles dont les titres sont cotés en bourse, les milieux de gauche voulant que ce contrôle soit mis au service de la réalisation des directives du plan. Or le système en question a été préparé sans tenir compte de la législation des autres pays du Marché commun.

Dans ces conditions il apparaît peu probable que l'on puisse régler le problème par l'harmonisation des législations nationales ou, ce qui reviendrait au même, par l'adoption d'une législation communautaire destinée à remplacer les droits nationaux.

Le Traité de Rome, il est vrai, prévoit l'adoption de mesures et dispositifs susceptibles d'atténuer les effets de ces disparités. L'art. 220 en particulier mentionne la reconnaissance mutuelle des sociétés, le maintien de la personnalité juridique en cas de transfert de siège

de pays à pays et la possibilité de fusion de sociétés relevant de législations différentes. On comprend ainsi que plusieurs aspects du droit des sociétés aient retenu l'attention des autorités communautaires. Un projet de convention concernant la reconnaissance mutuelle des sociétés a déjà été établi ; une convention tendant à permettre la fusion de sociétés des différents États membres est en cours d'élaboration ; les services de la Commission préparent une convention visant à permettre aux sociétés de transférer leur siège dans un autre État membre tout en gardant leur personnalité juridique⁽²⁷⁾. Cependant la Commission estime qu'en ce domaine les possibilités offertes par le Traité de Rome n'aboutissent qu'à des solutions fragmentaires tant sur le plan juridique qu'économique, et donc ne répondent pas aux exigences du développement communautaire.

2. *Adoption d'un type supplémentaire de société.* Selon cette formule, on laisserait subsister les législations nationales mais il y aurait, en plus de celles-ci, un type nouveau supplémentaire qui serait à la disposition des intéressés. Les avis divergent sur ce que devrait être cette forme neuve et deux systèmes différents ont déjà été proposés : l'un par le gouvernement français dans une lettre adressée au Président de la Commission de la C. E. E. en date du 15 mars 1965, l'autre dans un Mémoire de la Commission sur la création d'une société commerciale européenne qui porte la date du 22 avril 1966 et a été publié en supplément au *Bulletin* n° 9/10 1966 de la C. E. E. Sans entrer dans une analyse détaillée de chacun de ces systèmes, nous voudrions en esquisser les principales caractéristiques.

a) *Proposition française.* Cette proposition tend à la création d'une société commerciale de type européen dont l'instrument serait un projet de loi uniforme introduit par chacun des États membres dans sa législation interne. Cette loi serait applicable à toutes les sociétés désirant adopter cette forme nouvelle et coexisterait avec les lois nationales sur les sociétés d'un autre type.

Selon le gouvernement français, le texte de la loi uniforme devrait être préparé par un groupe de travail intergouvernemental avec participation de la Commission. Toutefois le mémoire expédié à la Commission contient déjà un certain nombre de suggestions quant aux caractéristiques essentielles de la dite société. Le gouvernement français souligne aussi que la mise en œuvre d'une telle formule implique, au moins à terme, une harmonisation des régimes fiscaux des sociétés commerciales. Il soulève enfin le problème de l'interprétation uniforme de la loi portant création et réglementation de ce type. En règle générale, les sociétés commerciales de type européen seraient soumises comme les autres sociétés à la juridiction nationale : mais il serait indispensable d'instituer un système d'harmonisation des jurisprudences nationales.

Le gouvernement français voit dans son projet un double avantage : l'un, permanent, qui est l'accomplissement des objectifs généraux du Traité de Rome : expansion du commerce et des échanges

intra-communautaires ; l'autre, actuel, qui est l'encouragement à la concentration des entreprises : création d'entreprises plus grandes et mieux adaptées au Marché commun soit par la fusion de sociétés de diverses nationalités, soit par la fondation de filiales communes. Le memorandum français souligne en particulier que l'un des mérites du projet serait de dispenser les sociétés transférant leur siège social d'un pays à l'autre de la C. E. E. d'avoir à modifier au fond leurs statuts en conséquence de ce transfert.

b) *Proposition de la Commission.* Tout en reconnaissant que le projet français qui est d'inspiration interétatique représente un progrès par rapport à la situation actuelle, la Commission a mis en avant un autre système qui, manifestement, lui semble meilleur : la création d'une société commerciale européenne de droit communautaire et, comme telle, totalement détachée des législations nationales. Il s'agirait en somme d'instituer une forme juridique de droit européen qui ne serait pas introduite comme droit national dans les ordres juridiques des États membres mais se présenterait comme une catégorie légale européenne à côté des droits nationaux.

Selon la Commission, la formule de type communautaire permettrait d'éviter les problèmes posés par la nationalité en ce qui concerne les transferts de siège d'un pays à l'autre et les fusions entre sociétés de ce type. Ce système assurerait aux intéressés une plus grande sécurité que la simple juxtaposition de droits nationaux, même parfaitement identiques, cette identité risquant d'être compromise par des divergences d'interprétation. S'agissant de son propre système la Commission admet que, en l'absence d'une juridiction fédérale dans la C. E. E., l'application et l'interprétation du droit européen soient confiées aux tribunaux nationaux : mais, soucieuse d'assurer l'unité de la jurisprudence, elle affirme la nécessité d'une juridiction suprême qui, selon elle, pourrait être la Cour de Justice des Communautés européennes.

En définitive, la Commission estime selon ses propres termes « que la forme juridique de la société commerciale de droit européen, qui étendrait les avantages importants que la proposition du gouvernement français permettrait déjà d'obtenir, est pleinement conforme à l'évolution qui se dessine en faveur de la création d'entreprises européennes disposant d'égaux moyens d'accès aux facteurs de production dans tous les États et susceptibles de faire face à la concurrence des premières entreprises du monde ». Un point est certain : la solution de la Commission est d'inspiration nettement plus communautaire que celle du gouvernement français. Avec la seconde, la filiale en France d'une société allemande ou italienne reste, de façon définitive, tributaire du droit français et de l'interprétation de ce droit donnée par les magistrats français. La solution de la Commission atténue, et à divers égards, supprime cette dépendance : la filiale en question peut, si la société-mère le veut, devenir européenne.

Il faut admettre que tous les experts ne sont pas d'un avis unanime sur la nécessité d'aboutir à la formulation, d'une manière ou d'une autre, d'un statut européen des sociétés commerciales, spécialement au titre de la réalisation des fusions. Certains estiment que l'on ne ferait que compliquer la situation en créant un nouveau type de société anonyme, en fait un septième, qui s'ajouterait aux six déjà existants — l'inconvénient de la formule étant particulièrement grand dans le cas d'une société de forme communautaire et, comme telle, détachée de toute base législative nationale. Selon eux, tant que les législations nationales n'auront pas été unifiées (et il ne saurait en être question dans un avenir prévisible) la question des fusions continuera de relever du droit international privé et donc, finalement, des règles adoptées pour la solution des conflits de loi. La solution optimale serait donc l'adoption par les Six d'une convention sur les fusions intra-communautaires, convention dont l'objet principal serait de confirmer et de préciser les règles des conflits de loi sans aller jusqu'à une tentative d'unification du droit de la fusion.

D'autres commentateurs critiquent les propositions que nous avons analysées en déclarant que le véritable problème n'est pas d'édicter de nouvelles formules mais de promouvoir un fonctionnement européen des sociétés. Les questions essentielles seraient d'après eux de simplifier les modalités d'établissement et d'assurer une totale liberté de circulation des capitaux. Ces points pourraient être réglés par une modification des règlements administratifs sans qu'il soit nécessaire de créer des structures sociétaires uniformes. Reste le problème de la protection du public et spécialement des épargnants face à des sociétés régies par des dispositions ne correspondant pas aux normes et pratiques nationales. Les partisans du *statu quo* estiment qu'il serait facile de s'entendre sur la liste des éléments concrets d'information à communiquer au public européen (par exemple désignation et pouvoirs des organes ou personnes chargés de contrôler les dirigeants). De cette manière les épargnants européens seraient protégés contre les risques d'ignorance ou d'erreur pouvant résulter de la diversité des législations nationales.

Évitant d'entrer dans une discussion approfondie de ces points de vue, nous dirons qu'ils paraissent témoigner d'une notion un peu courte du problème. Rappelons à ce propos que l'art. 54, al. 3 lettre g du Traité de Rome a chargé le Conseil et la Commission, au titre de la liberté d'établissement, de coordonner, dans la mesure nécessaire et en vue de les rendre équivalentes, les garanties exigées des sociétés au titre de la protection des intérêts tant des associés que des tiers. Or le projet de directive pris pour l'application de cette disposition a bien montré la difficulté de réaliser un système de réglementation cohérent par le seul assemblage d'éléments épars et disparates.

En réalité, il semble bien que l'existence d'un statut uniforme

serait de nature à favoriser les fusions internationales et que la possibilité de créer dans les divers pays des filiales de même régime encouragerait la formation d'organismes communs. On peut également avancer qu'un tel dispositif faciliterait l'accomplissement de certains projets d'expansion, notamment pour les entreprises de dimensions moyennes généralement peu versées dans la comparaison des systèmes juridiques nationaux.

Évitons cependant de croire qu'il suffirait d'un texte, si bien rédigé soit-il, pour susciter l'impulsion communautaire dans le secteur des affaires et pour développer la propension à l'association entre firmes appartenant à des pays différents. Les réticences (pour prendre un terme modéré) des firmes allemandes et françaises à s'associer autrement que par des liaisons de portée secondaire ne trouvent pas leur raison principale dans des obstacles d'ordre juridique. L'adoption d'un tel statut ne mettrait d'ailleurs nullement fin, à elle seule, aux autres sources de disparité qui risquent d'entraver la réalisation de projets collectifs. Parmi celles-ci, le facteur fiscal a une importance considérable et constitue un obstacle réel (majeur selon une récente déclaration de la Ligue Européenne de Coopération Économique) à l'intégration au niveau des activités industrielles et commerciales. En définitive, la création d'une catégorie de sociétés de type européen ne résoudrait pas toutes les difficultés de l'intégration des entreprises : mais, au moins, supprimerait-elle certains obstacles de nature à en compromettre ou retarder le déroulement.

Le domaine de la société commerciale n'est pas le seul où l'on puisse observer l'insuffisance de l'effort communautaire : dans le secteur des brevets d'invention il n'a pas été possible non plus de parvenir à un statut européen. Chacun sait que l'existence d'un brevet européen rendrait des services, permettrait une meilleure exploitation et diminuerait sensiblement les frais de défense d'une invention. Cependant les pourparlers engagés à cet effet dans le cadre communautaire n'ont pas encore abouti. Il est vrai que l'écart entre les conceptions juridiques allemande et française en ce domaine — écart si considérable que certains experts tiennent les positions respectives des deux pays pour inconciliables — ne facilite pas l'œuvre de rapprochement. Le Conseil de l'Europe, en tout cas, n'a pas eu plus de chance puisque, faute du quorum requis pour une ratification, la convention tendant à assurer l'unification de certaines règles du droit des brevets n'est pas encore entrée en vigueur.

CHAPITRE II

AMPLEUR DE L'ÉVOLUTION

Les opérations de type individuel et collectif que nous avons analysées dans le chapitre précédent sont intervenues à l'intérieur de chacune des économies européennes, y suscitant un processus de concentration nationale mais elles ont également joué, nous l'avons vu, entre firmes de pays différents, engendrant ainsi un processus de concentration européenne. Il faut introduire dans le tableau un troisième élément : l'intervention de firmes extra-européennes qui ont agi de diverses manières sur les deux processus précédents. Nous aurons donc à examiner sous l'angle de leur ampleur : les opérations réalisées dans un cadre national ; les opérations faites directement au plan européen ; les implantations de firmes extra-européennes tant dans un cadre national qu'euro-péen et les conséquences qui en résultent.

Nous allons étudier ces trois niveaux de manière successive mais il est évident qu'ils ont entre eux des relations étroites. C'est ainsi que des opérations nationales peuvent constituer le prélude à des opérations européennes ou être la conséquence de celles-ci. Quant aux implantations américaines, en dehors de leurs effets proprement économiques, elles ont influencé l'état d'esprit des dirigeants européens en les rendant conscients de la nécessité d'admettre, et même de favoriser, les processus de concentration nationaux et européens pour faire face à la concurrence des firmes d'Outre-Atlantique.

On nous reprochera peut-être de mettre à part les investissements américains alors que dans chacun des pays européens ces implantations ne sont pas regardées et traitées d'une manière très différente de celles des autres pays européens. Un régime de faveur tend probablement à s'instituer dans la C. E. E. au profit des investissements réalisés par ses membres sur une portion quelconque du territoire communautaire. Mais, si discrimination il y a, elle affecte aussi bien les groupes de l'A. E. L. E. que ceux des États-Unis. En réalité, notre manière de procéder trouve son fondement dans le fait que nous étudions l'évolution des structures et des pratiques d'affaires sur le continent européen eu égard au projet d'union de l'Europe sous ses diverses formes. C'est cette tentative d'union qui légitime la division établie : celle-ci deviendrait incontestable si l'Europe des États cédait le pas à l'Europe des régions.

Nous en sommes encore très loin, mais il ne nous paraîtrait pas raisonnable d'ignorer que la volonté d'unification a déjà eu des conséquences dans les rapports respectifs entre pays européens.

SECTION I. PROCESSUS D'AJUSTEMENT NATIONAUX

Ces opérations, spécialement celles qui impliquent des fusions, présentent des difficultés parfois très considérables. Les dirigeants actuels de la Société Chimique Pechiney-Saint-Gobain ont clairement souligné ce point : « Lorsqu'on entreprend une tâche de ce genre, ont-ils déclaré, on doit avoir la volonté d'aboutir, mais en sachant bien qu'on ne franchira pas tous les obstacles tout de suite de façon satisfaisante. Car on ne peut résoudre d'emblée des problèmes dont les origines remontent parfois à des dizaines d'années, ou qui se présentent inopinément sans qu'on ait pu les prévoir exactement avant la fusion. Au fur et à mesure que ces problèmes se posent, ils doivent être résolus un à un, avec patience et compréhension mutuelle, avec aussi un esprit de concession et un souci d'équité. En définitive, une fusion est une création continue⁽²⁸⁾. » Rappelons que l'on attribue au moins en partie à des questions de personnalité l'échec des projets de fusion ou de collaboration plus étroite entre Daimler-Benz et Volkswagen. Dans l'ensemble les fusions paraissent plus difficiles à réaliser en raison notamment des questions de personnes et de dirigeants qu'elles soulèvent. Dans les opérations de prises de participation ou d'échanges d'actions interviennent plus souvent les banques et instituts financiers qui passent outre à ce genre de problème et ont en vue le rendement.

En d'autres termes, malgré la souplesse des procédés de redistribution financière des actifs, les structures du monde capitaliste qui, à partir d'une certaine dimension, sont inévitablement affectées de traits bureaucratiques, n'ont pas toujours la flexibilité qui faciliterait l'accomplissement de tels processus. La conclusion d'accords ne mettant pas en cause l'indépendance financière soulève certes moins de problèmes : mais en de nombreux cas pourtant leur élaboration exige des négociations très complexes et il n'est pas rare qu'au bout d'un certain temps d'épreuve la convention soit dénoncée ou doive être profondément revue.

Un trait aurait pu compliquer sérieusement l'évolution : la présence dans la législation de plusieurs pays européens d'un dispositif tendant au contrôle des ententes, à la surveillance des positions monopolistiques et à l'interdiction des pratiques restrictives⁽²⁹⁾. On s'efforce de défendre aujourd'hui en Europe la thèse que la concentration, tant verticale qu'horizontale, n'est nullement incompatible avec la concurrence. On trouve la preuve que la concentration verticale ne témoigne pas nécessairement d'impérialisme industriel dans le fait que les groupes intégrés continuent souvent à faire appel à des fournisseurs indépendants (en oubliant

de souligner que dans de nombreux cas cette indépendance est purement nominale et que ces fournisseurs constituent en fait des vassaux des grandes unités). Quant à la concentration horizontale, le cas de l'industrie automobile, très concentrée et où néanmoins la concurrence est vive, établirait que le point important est non pas tant la structure du marché que le comportement des firmes, mais on omet de dire que les firmes de cette taille s'efforcent d'éviter la compétition par les prix. Finalement, nous dit-on, il n'existerait pas de relation clairement définie entre concentration et concurrence.

Ces idées ne sont aucunement convaincantes. L'oligopole crée un quantum de puissance économique difficilement compatible avec n'importe quel schéma de l'économie de marché. Quant aux accords de toutes sortes intervenus durant ces dernières années, même si l'on s'en tient aux clauses officiellement avouées, ils tendent tous à « régulariser » la concurrence, c'est-à-dire en fait à la restreindre et à la domestiquer. Tous les débats sur la distinction entre « bonnes » et « mauvaises » ententes ne peuvent effacer le fait que les premières réduisent aussi, à leur manière, le jeu concurrentiel.

Si l'on a propension aujourd'hui en Europe à moins insister sur la lutte antitrust — qui, de toute manière, n'a jamais touché le palier de la concentration financière — c'est parce que les dirigeants des pays européens se sont rendu compte que la dispersion relative des firmes européennes facilite la conquête du marché européen par les firmes américaines sans que les premières soient capables de rendre aux secondes la monnaie de leur pièce sur le marché américain (étant d'ailleurs précisé, comme le montre bien le cas suisse, que la cartellisation de type privé n'apporte nullement une protection souveraine contre cette pénétration). Autrement dit, dans la mesure où l'on accepte les règles du jeu capitaliste américain pour l'économie européenne, la concentration sous toutes ses formes des entreprises des pays européens devient un impératif de leur survie à l'état d'unités indépendantes : concentration nationale évidemment, mais aussi intra-européenne.

La concentration présente certes une grande importance quant à la maximisation du rendement économique : on aurait tort pourtant d'en faire une panacée. L'efficacité dépend de l'importance des séries, des prévisions de programmes et des possibilités d'investissement. Et si la concentration n'apporte pas une amélioration des méthodes et un agrandissement des ressources, l'opération risque en définitive de décevoir ses promoteurs. La construction aéronautique française, par exemple, souffre de l'exiguïté des marchés de l'État qui compromet la réalisation des investissements nécessaires (appareil de production, études, recherches), de l'insuffisance du marché national qui complique l'établissement d'un programme à long terme et aussi de la dispersion des usines résultant d'une politique systématique de décentralisation. Dans une situation de ce type la seule concentration ne suffirait pas pour remédier aux maux dont souffre la branche et il faudrait d'autres mesures pour obtenir

un assainissement véritable de la situation, notamment le dépassement du marché national.

Au cours des dernières années, le gouvernement français s'est préoccupé du remodelage des structures industrielles, la position des autorités étant de favoriser la création dans chaque branche importante de l'économie de quelques grands groupes de taille internationale. Le rapport général présenté au titre du V^e Plan par le Commissariat Général du Plan conclut que « le regroupement de l'industrie française revêt un tel caractère de priorité nationale que des prêts à caractéristiques spéciales... seront accordés pour faciliter la réalisation d'opérations exemplaires au moyen d'une masse de manœuvre consacrée par priorité à la restructuration industrielle ». S'agissant par exemple de la sidérurgie, qui souffre d'un endettement financier considérable, on envisage de lui consentir, dans le cadre d'un regroupement des moyens (concentration progressive de toute la production qui doit atteindre 25 millions de tonnes en 1970 dans les mains de trois ou quatre grandes unités), des prêts d'un montant considérable et à des taux relativement modiques. En somme, le gouvernement français semble avoir pris le parti de privilégier quelques entreprises dont dépend le sort de certains secteurs essentiels de la production et, plus largement, de l'économie nationale (création d'un comité de développement industriel chargé, notamment, d'amorcer des opérations de grande envergure auxquelles l'État porte intérêt). C'est là un changement d'optique considérable : « ... le Plan, écrit Paul Haguët, cesse d'apparaître comme un législateur pour tout le monde... Il prend l'aspect d'une force d'appoint, qui se mobilise sélectivement et comme arbitrairement, à l'appui de qui lui semble bon et dans la mesure où il le faut... Il devient plan d'impulsion, mesurant sa nécessité à la croissance quantitative et qualitative de quelques firmes... »⁽³⁰⁾. Jusqu'à présent d'ailleurs, selon les spécialistes, les pressions et les encouragements du gouvernement en ce domaine ont bien souvent été infructueux ou n'ont pas conduit exactement au genre de regroupement suggéré.

La position du gouvernement français — qui s'est efforcé par la loi du 12 juillet 1965 de lever les obstacles s'opposant aux fusions — s'explique aisément par les faiblesses de la structure industrielle française, « ni assez spécialisée au niveau des branches, ni assez polyvalente au niveau des grandes entreprises », selon le Commissariat Général du Plan. Soit, en particulier, l'industrie chimique dont on connaît le rôle fondamental dans l'économie moderne. D'après certains avis (voir le rapport Clappier sur la chimie des « grands intermédiaires »), en dépit des regroupements déjà effectués durant les dernières années et malgré la valeur des résultats obtenus en plusieurs compartiments de la branche, les entreprises françaises sont en moyenne encore trop dispersées pour résister avec efficacité à la pression des grands complexes étrangers et a fortiori pour engager

la lutte avec succès sur le propre terrain de ceux-ci. Il en irait notamment ainsi à l'égard des trois grands de la chimie allemande : Bayer, Hoechst et B. A. S. F. (Badische Anilin und Soda Fabrik). Seul le groupe Rhône-Poulenc est de la dimension des groupes allemands de tête et de la Edison-Montecatini. La stratégie de création de filiales communes est insuffisante car si elle permet de comprimer les prix de revient, elle ne résout pas les problèmes de la recherche et de la capacité financière.

Le secteur de la chimie a d'ailleurs connu des modifications assez considérables. Nous avons déjà mentionné comme type d'ajustement collectif la fusion des activités chimiques de Pechiney et Saint-Gobain. En mai 1966 les conseils d'administration d'Ugine, de Kuhlmann et de la Société des Produits Azotés ont décidé d'entreprendre la fusion des trois sociétés sous la dénomination Ugine-Kuhlmann. Selon certains avis, le gouvernement aurait souhaité que Kuhlmann se rapprochât de Pechiney-Saint-Gobain de manière à réduire l'écart entre ce groupe et Rhône-Poulenc. L'union de Kuhlmann avec Ugine a surpris le marché qui ne l'attendait pas⁽³¹⁾. Ugine, premier producteur de France pour les ferro-alliages et les aciers spéciaux, deuxième pour les métaux blancs, prend ainsi la troisième place pour la chimie.

Il y a donc désormais trois grands groupes chimiques : Rhône-Poulenc, Pechiney-Saint-Gobain et Ugine-Kuhlmann, certains évoquant déjà la possibilité d'une nouvelle fusion entre les deux derniers. Par ailleurs, les Charbonnages de France ont procédé à un regroupement des activités commerciales relatives aux activités « chimie organique » de leur groupe. Il a été créé à cet effet une société anonyme Charbonnage de France-Chimie qui rassemble les services chargés de la vente des matières premières et des produits plastiques de quatre entreprises filiales des Charbonnages.

L'un des secteurs les plus concentrés est celui de l'aluminium. Le meneur de jeu est Pechiney, premier producteur européen qui représente à lui seul 80% de la production française. Or il a été décidé que cette firme fusionnerait avec la société Tréfinmétaux qui, résultant elle-même d'une fusion faite en 1962 entre les Tréfileries du Havre et la Compagnie Française des Métaux, est le plus important transformateur de métaux non ferreux du Marché commun. La fusion Pechiney-Tréfinmétaux concerne, on le voit, l'ensemble d'une industrie et l'organisme qui en naîtra aura la haute main sur tout ce qui concerne l'aluminium. Il y a en France un second producteur d'aluminium : Ugine, qui effectue le cinquième de la production. Mais Pechiney et Ugine vendent leur production par l'intermédiaire d'une société commerciale commune : l'Aluminium Français, dont la création remonte à 1911. L'un des mobiles essentiels du renforcement de la concentration dans l'industrie de l'aluminium a été la menace de la concurrence nord-américaine. L'accord entre l'Aluminium Limited of Canada et la firme allemande Vereinigte Aluminium Werke pour la construction de la plus grande

usine du monde qui doit fonctionner dès la fin de 1967, n'est certes pas étranger aux efforts de concentration en France ⁽³²⁾.

Les observateurs s'accordent généralement à dire que le mouvement de concentration a pris en France un vif essor. Cette tendance se manifeste en particulier dans le domaine des fusions ⁽³³⁾. Il n'est pas aisé de donner une expression quantitative du mouvement car les chiffres fournis comportent des variations selon les sources. D'après Jacques Houssiaux, qui suit le problème de façon très minutieuse, 239 des 500 premières entreprises industrielles ont réalisé des opérations de concentration d'actifs entre 1950 et 1963. Le total des opérations effectuées s'élève à 622 dont 102 opérations partielles (apports partiels d'actifs) et 520 opérations complètes ayant entraîné la disparition des firmes touchées par l'accord (absorption, fusion ou fusion-scission, parfois également absorption de simples filiales) ⁽³⁴⁾. 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 fait état de 433 opérations pour la période de 1954-1961 et de 573 pour la période de 1961-1965 ⁽³⁵⁾.

Le mouvement est incontestable et il a certainement propension à s'accélérer à l'époque la plus rapprochée, encore que selon J. Houssiaux il ne convienne pas de parler d'emballement ⁽³⁶⁾. Selon des informations très récentes le nombre de fusions réalisées en 1965 auraient été le triple de celles accomplies en 1957, l'augmentation concernant surtout les entreprises de taille limitée. On doit considérer toutefois que, selon le C. N. P. F., aujourd'hui encore, il n'y a en France qu'à peine une entreprise sur dix qui occupe plus de dix personnes. Quant aux regroupements entre firmes de vastes dimensions, ils se bornent souvent à des accords limités, à des associations partielles ou à des opérations de portefeuille. Peut-être est-on enclin à tirer des conclusions excessives de quelques opérations spectaculaires.

En Grande-Bretagne, selon une étude de l'Union des Industries de la Communauté Européenne, le nombre des fusions réalisées de 1954 à 1961 s'est élevé à 3 384 : durant cette période, le chiffre des sociétés cotées en bourse a diminué de 516 unités, un tiers de celles-ci ayant été absorbé par les 98 sociétés constituant le groupe de tête des entreprises ⁽³⁷⁾. Au titre des opérations les plus récentes, mentionnons l'acquisition par Rolls-Royce de la British Siddeley Engines qui avait elle-même conclu des accords avec les sociétés françaises S. N. E. C. M. A. et Turbomeca. L'objectif de l'opération, qui a reçu l'agrément du gouvernement travailliste, est de constituer un ensemble de fabrication de moteurs d'avions aussi puissant que possible en vue de rivaliser avec les grandes firmes américaines de la taille de Pratt and Whitney. Même concentration dans le domaine de la construction aéronautique : la décision vient d'être prise de fusionner la British Aircraft Corporation et Hawker Siddeley Aviation en une seule compagnie dans le capital de laquelle l'État disposera d'une *substantial minority share*.

Plusieurs des regroupements intervenus en Grande-Bretagne ont

été effectués selon la méthode dite du *take-over* par laquelle un groupe s'efforce de mettre la main sur un autre groupe en procédant à des achats de titres sur le marché, au besoin sans tenir compte de la volonté des dirigeants de l'organisme-cible (la base de ce procédé étant une offre publique d'achat aux actionnaires à des conditions avantageuses, c'est-à-dire avec une prime par rapport aux cours boursiers). L'une des tentatives les plus célèbres de ces dernières années a été l'essai de l'Imperial Chemical Industries — 40% de la chimie britannique, 33^e entreprise mondiale sur la liste de *Fortune* pour 1964 — de s'emparer du contrôle de son rival Courtauld's. Finalement l'attaque a échoué. L'I. C. I. n'est parvenue à s'assurer que 37 % des actions Courtauld's, actions dont elle a abandonné la propriété par la suite dans le cadre d'un accord complexe avec Courtauld's. Cette bataille, menée de façon très agressive et sans aucun scrupule, semble avoir fait sur le moment pas mal de tort à l'I. C. I., considérée jusque-là comme une sorte d'institution nationale au même titre que la Banque d'Angleterre. Parlant aux Communes à ce propos le 6 février 1962, Hugh Gaitskell alla jusqu'à évoquer la menace d'une nationalisation ⁽³⁸⁾.

Le gouvernement travailliste vient de procéder à la création de l'Industrial Reorganisation Corporation (I. R. C.) — société d'État chargée de prendre des participations financières dans les entreprises privées afin de faciliter leur fusion et leur concentration. Il s'agit de la mise en œuvre d'un dispositif dont les grandes lignes ont été proposées par G. Brown, alors Ministre des Affaires Économiques, dans un *white paper* publié le 25 janvier 1966. On a prévu une limite globale d'engagement de 150 millions de livres, le Ministère des Affaires Économiques étant autorisé à mettre immédiatement à la disposition de l'I. R. C. une première tranche de 50 millions. Cet organisme sera dirigé par un conseil dont le *chairman* (à temps partiel) a été désigné en la personne du *chairman* de Courtauld's. Le Conseil doit utiliser les moyens dont il dispose comme *stick and carrot* pour promouvoir la formation de puissantes unités économiques, les critères du choix étant avant tout le développement des exportations et l'accélération des progrès technologiques. L'I. R. C. est tenue de verser chaque année à la Trésorerie des dividendes sur les revenus tirés de ses placements, dividendes, dont le montant sera débattu avec le Ministre des Affaires Économiques.

Le problème de la concentration a également préoccupé les autorités belges comme le montre le vote de plusieurs lois — notamment un ensemble de textes en date du 15 juillet 1959 — visant à favoriser la fusion et l'absorption de sociétés, l'apport de branches d'activités et l'expansion des investissements. Selon divers avis, les sociétés belges ne se trouveraient pas aujourd'hui en très bonne position pour affronter la concurrence internationale : par suite de la compression des marges bénéficiaires, le volume des capitaux restant à la disposition des entreprises après les distributions aurait été en 1965 inférieur à ce qu'il était en 1957. Par ailleurs, les dimensions des grandes

sociétés industrielles de Belgique ne les mettraient pas au niveau des grandes sociétés étrangères ⁽³⁹⁾.

Les Pays-Bas, même si l'on met à part les deux grandes firmes anglo-néerlandaises — Royal Dutch Shell et Unilever — possèdent quelques grands complexes industriels à rayonnement international : Philips ; A. K. U. (Algemene Kunstzijde), compagnie principalement orientée vers les fibres synthétiques et semi-artificielles (38 usines dont douze aux Pays-Bas et le reste dans neuf autres pays) ; Hoogovens dans le domaine sidérurgique...

La concentration connaît un important degré de réalisation dans l'économie allemande : la part des cinquante firmes les plus importantes dans le chiffre d'affaires global de l'industrie qui était de 22,8 % en 1960 atteint aujourd'hui 25 %. Selon le rapport déjà cité de l'U. N. I. C. E., il y aurait eu en République Fédérale de 1954 à 1961 189 fusions pour les 500 plus grandes entreprises industrielles. Il existe dans ce pays une gamme très riche de possibilités de coopération qui sont approuvées par la jurisprudence : en dehors du Konzern réglementé par la loi sur les sociétés par actions, la pratique a créé des procédés d'une extrême souplesse qui permettent l'établissement de multiples formes de coopération. La fiscalité allemande est également favorable à la coopération inter-entreprises : voir en particulier la théorie de « l'unité économique fonctionnelle » qui permet de considérer comme une unité économique unique dont seuls les résultats généraux sont taxés la société-mère et sa filiale, dès lors que la seconde est effectivement dominée par la première.

En principe la loi allemande sur les cartels du 10 juillet 1957 a pour mission d'éviter que l'utilisation de toutes ces facilités n'aboutisse à la suppression de la concurrence, mais il semble que l'Office des cartels, après avoir témoigné initialement d'une grande rigueur quant à la mise en place d'une concurrence entièrement libre, tende aujourd'hui, vu les facteurs qui prévalent dans le contexte européen, à assouplir sa politique. A compter de 1963, l'Office a décidé de faciliter la formation de cartels de spécialisation, mesure qui a été reprise et complétée depuis lors dans la loi supplémentaire sur les cartels ⁽⁴⁰⁾. Si l'on en croit divers commentateurs, les dirigeants de l'Office commenceraient même à douter des conceptions de base de la loi quant aux restrictions concurrentielles. De son côté, le président du Comité pour la rationalisation de l'économie allemande a récemment déclaré que les conditions actuelles et notamment la révolution technique permanente rendent indispensable la formation de groupes industriels sans cesse plus forts. On en a déduit en divers milieux qu'il faut s'attendre à un retour en force des cartels allemands sur la scène économique et l'on a ouvertement parlé, avec quelque insistance, de la prochaine constitution d'un grand cartel de l'acier — cartel regroupant les principales aciéries et comportant cinq comptoirs de vente dont quatre pour le territoire de la C. E. C. A et un pour les pays extra-communautaires. L'argumentation est

toujours la même : faire face à la puissante offensive des concurrents américains et japonais.

Selon les dernières informations disponibles, l'Office des Cartels ne semble pas disposé à accepter de tels points de vue, du moins pas intégralement. L'Office estime qu'il ne convient pas de rejeter complètement la coopération et la concentration qui se produisent dans tous les États industriels modernes mais il juge nécessaire le maintien et même le renforcement du contrôle des abus commis ou susceptibles de l'être par les entreprises disposant d'une position dominante sur le marché. Toutefois c'est en tenant compte de l'élargissement des marchés que l'Office effectuera la supervision de positions concurrentielles car une firme ayant une taille géante par rapport au marché allemand peut n'avoir qu'une dimension moyenne eu égard au marché communautaire et a fortiori au marché international.

Il faut mentionner à ce propos la position de l'Office vis-à-vis du récent accord Siemens-Bosch. Cet accord s'est concrétisé par la création d'une filiale commune Robert Bosch Hausgeräte G. M. B. H. destinée à regrouper toutes les activités des sociétés-mères dans le secteur des appareils électro-domestiques, de la radio et de la TV : on estime que le volume d'affaires susceptible d'être réalisé par cette nouvelle firme sera de l'ordre d'un milliard et demi de D. M., ce qui lui vaudra d'occuper la première place parmi les fabricants européens du secteur électro-ménager. Or l'Office a décidé d'entreprendre une procédure contre cet accord, procédure dont l'issue pourrait être déterminante non seulement pour les deux firmes intéressées mais pour la continuation du mouvement de concentration tout entier. En attendant, celui-ci se poursuit comme le montre la très récente acquisition par la firme Bayer (l'un des trois grands de la chimie) d'une participation de 25 % dans le capital d'une autre affaire de la branche, la Chemische Werke Hüll. L'idée se répand de plus en plus que la concurrence internationale impose un nouveau palier de concentration. A titre de référence, la Dupont de Nemours, par exemple, fait à elle seule un chiffre d'affaires équivalent au chiffre combiné des trois plus grands groupes chimiques allemands.

Voici enfin quelques données relatives à l'Italie où durant ces dernières années le processus de concentration s'est développé et accéléré, notamment sous la forme de fusions ⁽⁴¹⁾. De 1951 à 1963 la part des grandes sociétés (capital de un milliard de lires à 250 et plus) dans le total du capital-action des sociétés est passé de 70,10 à 72,84 %. Si l'on décompose cette catégorie, il apparaît que durant la même période le nombre des sociétés ayant un capital compris entre vingt-cinq et cent milliards de lires est passé de cinq à vingt-neuf. En 1951 aucune société italienne n'avait un capital supérieur à cent milliards : il y en avait dix en 1963 dont une atteint le chiffre de 275 milliards. Autre élément significatif : de 1954 à 1962 le poste « participation » de dix-sept grandes sociétés est passé de 276,1 milliards de lires à 761,7 (soit + 179,4 %). Entre ces mêmes années

les grandes firmes ont enregistré de considérables augmentations de leurs chiffres d'affaires : Rinascente, + 239 % ; Fiat, + 192 % ; Snia Viscosa, + 85 % ; Marzotto, + 76 % ; Italcementi, + 67 % ; Montecatini, + 65 %, etc. ⁽⁴²⁾.

Cette analyse du mouvement de concentration à l'échelle nationale appelle une remarque générale : même dans le cadre restreint de la C. E. E. et de la Grande-Bretagne, les processus qui s'accomplissent par pays, quoique ayant entre eux des éléments de similitude, ont présenté des différences notables. La date de création de l'appareil industriel, les normes de gestion des entreprises, le rôle respectif de la banque et de l'industrie, le mode de recrutement et le type de formation des dirigeants économiques, l'inspiration et le contenu des réglementations publiques, autant de facteurs, parmi plusieurs autres, qui divergeaient d'une expérience à l'autre et qui ont affecté les opérations de ces dernières années. Déjà très difficile à faire au plan de chaque unité nationale, l'étude de cette évolution serait encore plus complexe si l'on voulait lui donner une dimension comparative et nous ne connaissons en réalité aucun travail universitaire qui ait témoigné d'une telle ambition. L'étude de cette évolution, à la fois pour chaque pays et sur un plan comparatif reste encore à faire. L'évaluation du niveau atteint et des résultats acquis exige donc une certaine prudence.

Sur la base des renseignements disponibles, il semble permis d'avancer les observations suivantes. La mise en route de l'intégration européenne a accéléré et élargi dans chacun des pays intéressés un mouvement de concentration nationale qui avait déjà connu durant cet après-guerre certains accomplissements sous l'effet de causes diverses (campagnes pour l'accroissement de la productivité, libéralisation des échanges dans le cadre de l'O. E. C. E.). Ce mouvement, quoique important, a été probablement inférieur à ce que certains attendaient du Traité de Rome et, en divers cas, c'est dans la concurrence extra-européenne qu'il a trouvé son aiguillon. Autre-ment dit, l'ouverture progressive des frontières au niveau intra-communautaire n'a pas entraîné par elle-même, sauf en quelques secteurs très sensibles, un chambardement général des structures et des positions. En plusieurs de ses secteurs, l'appareil de production a fait preuve de viscosité plus que de flexibilité. De nombreuses entreprises ont manifesté un vif désir de protéger leur indépendance financière, ce qui a eu pour résultat en plusieurs pays de retarder les opérations de fusion et de les rendre parfois plus difficiles. Au niveau des très grands groupes nationaux le mouvement a été relativement lent, les intéressés tentant de faire face à la situation par le recours aux associations partielles et à la technique des filiales communes.

Jusqu'à une époque récente, les gouvernements, sans contrarier expressément le mouvement, ne se sont pas préoccupés d'en favo-

riser la réalisation. Des accords nombreux ont été conclus, dont certains probablement assortis de conditions occultes ou accompagnés d'un parallélisme des conduites sur des points non mentionnés dans le dispositif parce que susceptibles d'entrer dans la catégorie des « mauvaises » ententes. Dans le plus grand nombre de cas la législation dite antitrust qui avait été adoptée pour permettre le contrôle de tels accords n'a pas été très opérante. Enfin on a noté qu'il était parfois plus facile de réaliser une coopération entre firmes de pays différents qu'entre firmes d'un même pays.

Est-il possible de formuler des observations du même ordre à propos des opérations intervenues entre des firmes appartenant à des pays différents ?

SECTION II. PROCESSUS D'AJUSTEMENT EUROPÉENS

Ces processus ont résulté aussi bien de démarches individuelles de firmes s'estimant assez fortes ou assez bien placées pour pénétrer, avec leurs seules forces, sur les marchés d'autres pays que d'une association ou d'une conjonction des efforts entre firmes de pays différents. Les premières de ces activités ne sont pas négligeables et elles ont pris en quelques secteurs des dimensions appréciables. Mais, dans la perspective de cet ouvrage, ce sont les secondes qui doivent retenir notre attention. Ce rassemblement des entreprises à l'échelon européen n'est certes pas une nouveauté : cependant, la mise en route de l'intégration lui a donné un élan particulier.

Dans le cadre des ajustements individuels, des tentatives ont été faites par de nombreuses firmes de pays européens pour s'installer par leurs propres moyens sur le territoire d'un ou plusieurs autres pays. Il en va notamment ainsi des entreprises de production qui s'efforcent d'écouler leurs marchandises à l'étranger en créant ou en étendant leur propre réseau de ventes sans coopération avec des firmes locales, mais le même phénomène s'observe au niveau de la production proprement dite. Le choix entre l'implantation au niveau de la production ou simplement au niveau de la vente dépend, nous l'avons vu, de plusieurs facteurs. Toutes choses égales, une firme se sentira d'autant moins portée à créer des unités de production dans un pays déterminé qu'elle se sent mieux capable d'y déverser ses produits à l'aide d'un simple effort commercial. C'est le cas semble-t-il de plusieurs branches de l'industrie allemande (construction mécanique et électrique en particulier) à l'égard des branches correspondantes de l'industrie française.

Au titre de la distribution, mentionnons la récente installation en France de la société allemande Quelle du groupe Schickedanz, qui est la plus importante entreprise européenne de vente par correspondance. Avec un catalogue de plus de 30.000 références, Quelle fait un chiffre de ventes annuelles équivalent à 2,4 milliards de francs (ainsi a-t-elle vendu en 1965 200.000 réfrigérateurs) alors que

les cinq plus importantes sociétés françaises de cette branche n'atteignent pas, ensemble, la moitié de ce chiffre. La firme allemande a décidé d'ouvrir une filiale à Saran près d'Orléans et de débiter, modestement, avec un catalogue de 4.000 références (la filiale s'approvisionnant pour la plus large part auprès de la maison mère durant la première année). Initialement Quelle avait tenté de s'associer avec certaines entreprises françaises mais les pourparlers ayant échoué, la firme a décidé de tenter seule l'aventure.

La concentration proprement européenne s'est déroulée et continue de se développer sur les plans que nous avons précédemment examinés : signature d'accords de divers ordres entre firmes de deux ou plusieurs pays ; fondation de filiales communes par des entreprises de nationalité différente ; établissement de liens financiers organiques susceptibles de conduire à la réalisation de fusions. Sans revenir sur le contenu de ces démarches nous voudrions évoquer ici quelques-uns des grands problèmes que soulève leur mise en œuvre ⁽⁴³⁾.

I. CONTROLE COMMUNAUTAIRE DES ACCORDS ET ENTENTES.

Le procédé des accords a certainement fait l'objet d'une large utilisation, spécialement dans le cadre de la C. E. E. On peut en donner pour preuve immédiate le fait que, lors de la mise en application de l'art. 85 du Traité de Rome, le chiffre des déclarations d'entente s'est élevé à quelque 40.000 (exactement 38.297 selon le dernier rapport de la Commission). C'est un total très considérable mais, pour en apprécier exactement la portée, il faut dire que la grande majorité des accords ainsi déclarés avait trait à des stipulations bilatérales ou multilatérales de vente exclusive : une trentaine de milliers de contrats d'exclusivité dont plus de 20.000 prévoyant seulement une exclusivité simple. Il y avait aussi quelques milliers de déclarations relatives à des opérations de licences. En réalité le chiffre des ententes susceptibles de peser véritablement sur la production est beaucoup plus limité : certains le fixent à un millier en ajoutant que la moitié seulement aurait été notifiée à la Commission, l'autre moitié demeurant occulte. Les entreprises auraient déclaré tous les accords dont l'existence était notoire (ainsi celui relatif aux ampoules électriques) mais elles auraient été sensiblement plus discrètes à propos de conventions pour lesquelles le secret avait été mieux gardé, la manœuvre consistant parfois à effectuer une sorte de « déclaration-pilote » tendant à éprouver les réactions de la Commission ⁽⁴⁴⁾.

Nous avons déjà signalé la nécessité de rapprocher du jeu des cartels certaines démarches des organisations patronales spécialisées qui accomplissent, en diverses occasions, des fonctions de type cartellaire. Or, comme nous le montrerons dans un autre ouvrage de la série sur les groupes européens, il y a eu un important effort de regroupement professionnel des entreprises aux divers paliers de

l'intégration européenne et spécialement dans le cadre communautaire. Tout en maintenant une distinction entre cartels et groupes professionnels, nous ne pensons pas que l'on puisse faire abstraction, en étudiant la concentration au niveau européen, du vaste mouvement de coopération qu'impliquent les groupes. Sans doute des facteurs comme le caractère encore très récent de ce regroupement et la persistance de rivalités nationales compliquent-ils la réalisation à l'échelle européenne d'une action sur la structure de l'appareil de production. Mais les exigences de l'accroissement de la rentabilité sont susceptibles d'y conduire dans un avenir plus ou moins éloigné selon les cas.

Il est encore beaucoup trop tôt pour émettre un pronostic quelconque sur le rôle qu'est appelé à jouer l'art. 85 du Traité dans le fonctionnement de l'économie européenne. Le premier alinéa de cet article déclare « incompatibles avec le Marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises, et toutes pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre les États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du Marché commun ⁽⁴⁵⁾ »... La Commission a déjà pris quelques décisions au niveau de la distribution commerciale dont certaines ont fait grand bruit : en particulier la condamnation du contrat entre la firme allemande Grundig (magnétophones, téléviseurs, matériels radio) et la société française d'importation Consten. Aux termes de cette convention Grundig s'engageait à ne livrer son matériel qu'à la seule maison Consten et cet accord d'exclusivité était complété par une clause de protection territoriale absolue, l'entreprise allemande interdisant formellement aux grossistes allemands d'approvisionner le marché français. Les intéressés ayant fait appel de cette décision, la Cour Européenne de Justice a, pour l'essentiel, confirmé la décision de la Commission : elle a jugé que les dispositions de l'accord affectaient le commerce entre États membres et que les limitations apportées à la concurrence par ces dispositifs donnaient à l'arrangement Grundig-Consten les caractères d'une « mauvaise » entente.

Dans le même esprit la Commission a condamné la « Convention Faïence », accord groupant neuf cents concurrents et installateurs de faïence en Belgique qui avaient conclu avec une trentaine de producteurs appartenant à plusieurs pays du Marché commun une entente qui prévoyait une exclusivité de vente et d'achat entre ses membres : la Commission a considéré que cette entente limitait abusivement les possibilités d'approvisionnement du marché belge. De même la Commission a obtenu la dissolution d'une entente de quotas et de prix relative à la vente sur le marché néerlandais. Les six producteurs participant à cette entente (quatre entreprises belges, une allemande et une néerlandaise) s'étaient répartis le marché néerlandais et avaient obtenu des agents de distribution le respect de prix de vente minima. La Commission a déclaré ne pouvoir ad-

mettre cette entente car, à son avis, elle apportait des entraves non justifiées à la concurrence.

La Commission a donc clairement manifesté l'intention de s'attaquer aux accords de distribution commerciale qui tendent à frustrer les consommateurs des baisses de prix que devraient susciter les perfectionnements technologiques. Ainsi en allait-il pour l'accord Grundig-Consten qui permettait aux intéressés de prélever en France des marges sensiblement plus fortes qu'en Allemagne (l'écart s'élevant à 44 % pour un certain type d'enregistreur, déduction faite des droits de douane et des taxes). Toutefois la Commission a rapidement manifesté la volonté de ne pas condamner comme tel le système de distribution exclusive qui lui semble présenter des avantages pour les consommateurs mais de s'en prendre seulement aux formes de ce système qui, grâce à des clauses de protection territoriale, aboutissent à instituer un cloisonnement hermétique des marchés nationaux.

Cette volonté s'est manifestée par la publication récente d'un projet de règlement visant à exempter toute une catégorie d'ententes de l'interdiction formulée par l'art. 85 du Traité. Cette exemption concerne les contrats d'exclusivité simple, c'est-à-dire ceux qui prévoient des relations d'exclusivité entre fournisseurs et commerçants sans pour autant contenir de clauses susceptibles de supprimer toute concurrence. Le texte dispose en particulier que l'exemption n'est accordée que si les produits visés par le contrat sont soumis dans le territoire concédé à une concurrence efficace de produits similaires. On estime qu'une bonne vingtaine de milliers des ententes notifiées à la Commission bénéficieraient d'une telle autorisation.

Les ententes de production (ainsi accords de spécialisation) posent des problèmes beaucoup plus complexes que les accords relatifs à la distribution des produits. Mentionnons à ce propos l'accord de coopération technique que la firme Grundig vient de conclure avec la Compagnie de Télégraphe Sans Fil (C. S. F.), elle-même liée par de telles conventions avec des firmes américaines, R. C. A. notamment. Cet accord qui concerne les produits électriques, en particulier les domaines d'application de la micro-électricité, entraînera vraisemblablement une coopération assez étroite dans le domaine de la recherche, du développement et de la production. La C. S. F. a déjà des participations dans le capital de plusieurs firmes allemandes tandis que Grundig ne possède encore aucune liaison de ce type sur le marché français. Il serait facile de multiplier les exemples de telles conventions : ainsi accord de collaboration entre Bayer et Rhône-Poulenc dans le domaine de la recherche pharmaceutique, accord concernant plus particulièrement les secteurs du cancer et des affections à virus et qui se traduira, initialement, par un échange d'informations entre les services de recherches des deux sociétés. Ou encore accord de recherche entre les aciéries allemandes Buderus et la Société Générale de Fonderie — accord prévoyant la constitution d'une filiale commune chargée de rationaliser les méthodes de production,

de réaliser des études de marché et d'étudier les possibilités d'investissement en Europe dans le domaine de l'équipement du foyer.

En de nombreux pays européens les autorités gouvernementales se montrent désormais favorables à la conclusion de tels accords. Et dans la mesure où de telles pratiques sont tolérées ou encouragées sur le plan national, il apparaît bien difficile de les combattre systématiquement sur le plan européen. Dès maintenant, en tout cas, la Commission paraît acquise aux accords horizontaux concernant la rationalisation, la spécialisation, la recherche et la normalisation, spécialement lorsqu'elles concernent des entreprises de dimensions moyennes. Cette position vient de se manifester à propos d'une entente internationale d'entreprises de peintures pour navires, la Trans Marine Paint Association qui a son siège aux Pays-Bas. L'entente rassemble dix-huit entreprises de taille moyenne installées dans autant de pays : elle a pour objet la mise en commun de l'expérience des membres en vue de fabriquer, suivant des procédés uniformes, des peintures spéciales, peintures présentées dans un conditionnement uniforme qui est porteur de la même marque. Le dispositif initialement notifié à la Commission comportait des clauses que celle-ci a jugées incompatibles avec l'art. 85 du Traité : les intéressés ayant apporté à leurs statuts les modifications demandées, la Commission a fait savoir qu'elle tenait cette entente pour conforme à la réglementation communautaire.

On peut s'attendre à ce que les milieux d'affaires exercent une forte pression sur la Commission pour l'amener à adopter une interprétation souple de l'art. 85 ainsi que de l'art. 86 sur le contrôle des positions dominantes. Le Conseil National du Patronat Français s'est prononcé par la voix de son Président pour une modification des articles 85 et 86, l'impossibilité ou la difficulté de constituer des ententes entre firmes européennes aboutissant selon le Conseil à favoriser la pénétration des entreprises américaines. Nous retrouvons ainsi l'argumentation déjà formulée à l'encontre des réglementations nationales. Et il faut admettre que dans le cadre de la compétition capitaliste elle n'est pas sans valeur. Le dispositif antitrust américain proscriit les ententes mais il n'a nullement empêché la formation de gigantesques oligopoles qui dominent leurs branches sans avoir besoin de conclure des ententes formelles. Dans la mesure où leurs concurrents européens n'ont pas leur taille, on peut penser que l'entente constitue le seul moyen de défense ouvert à ceux-ci. Toutefois, nous l'avons dit pour les concentrations nationales, il n'est nullement acquis que l'entente — réserve faite des cas où elle prend un caractère public réglementaire — assure aux firmes une production efficace contre les empiétements de rivaux auxquels leur capacité industrielle et financière permet toutes les combinaisons ou manœuvres concevables.

En réalité, beaucoup pensent que si l'on ne met aucune barrière législative ou réglementaire à la conquête des marchés européens par les firmes oligopolistiques des États-Unis, il n'y a d'autre remède

à la situation pour les entreprises d'Europe qu'une conjugaison *organique* de leurs ressources et de leurs efforts. C'est l'idée si souvent répétée qu'elle en devient une idée reçue, qu'il est indispensable de procéder à la constitution de vastes entreprises multinationales capables de définir une stratégie de recherche et de développement. Toutefois, bien qu'elle jouisse d'une large audience, cette proposition suscite parfois des réserves. Nous voudrions mentionner ici celles d'Umberto Agnelli⁽⁴⁶⁾ qui, tout en déclarant impérieuse 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 ».

En somme selon Agnelli le système optimum ne consiste ni dans les dispositifs cartellaires classiques ni dans les fusions d'entreprises de type monopolistique, mais dans des formes originales de coopération qui assurent la sauvegarde des autonomies tout en ouvrant la voie aux collaborations indispensables. C'est là un programme ambitieux et la pratique seule doit permettre de dire s'il est réalisable. Il suppose en tout cas la permanence d'un esprit de collaboration ; plus exactement, les solutions éventuellement choisies devraient être agencées de manière à garantir autant que possible le maintien de cette coopération volontaire, spécialement durant les périodes de difficultés économiques.

Comme l'on pouvait s'y attendre, le système de contrôle des pratiques restrictives institué par la Convention de Stockholm au titre de l'A. E. L. E. est infiniment plus léger. Il s'insère dans le dispositif tendant à lutter, pour reprendre les termes du Traité, contre les « mesures qui compromettent les bénéfices attendus de l'élimination ou de l'absence de droits de douane et de restrictions quantitatives dans les échanges entre États membres ». Au titre des pratiques commerciales, l'art. 15 de la Convention cite d'une part les accords et décisions concertées tendant à restreindre ou à altérer les conditions de la concurrence sur le territoire de l'Association, de l'autre l'exploitation déloyale d'une position dominante. Le mécanisme de contrôle ne joue toutefois que sur plainte d'une entreprise estimant que ses activités sont gênées par des pratiques ou actions de cette nature se déroulant dans un autre État membre : c'est auprès des autorités de son propre pays que la firme intéressée doit déposer sa plainte.

Depuis la mise en œuvre du Traité de Stockholm, aucune plainte de cet ordre n'a été déposée. Divers milieux de l'A. E. L. E. ont tiré de cette absence de recours la conclusion que les mécanismes de la concurrence fonctionnent de manière satisfaisante dans la zone

couverte par l'Association et qu'il n'y a pas lieu d'avoir des préoccupations à cet égard. D'autres pourtant estiment que l'absence de recours tient au fait que le système impose au plaignant la charge de la preuve : c'est lui qui doit établir que tel accord ou tel monopole enfreint les dispositions de l'art. 15. Or il s'agit là d'une preuve généralement très difficile à établir et c'est cette obligation qui expliquerait que personne ne se soit encore aventuré à déposer une plainte. Encore qu'il ne manque pas de vraisemblance, ce second point de vue paraît tout à fait minoritaire dans les cercles de l'A. E. L. E.

La position de l'A. E. L. E. dans le domaine des ententes est en tout cas très expressive de la politique suivie jusqu'à présent par les pays membres de l'Association. On peut la définir comme une politique de laisser-aller économique dans le cadre d'une libération douanière. Concevable dans la mesure où il s'agissait simplement d'adopter un dispositif d'attente, cette règle de conduite serait bien plus difficile à tenir au cas où la situation actuelle tendrait à se prolonger indéfiniment. Dès maintenant certains membres réclament la mise en œuvre d'un dispositif de coordination plus étendu et plus cohérent, en particulier dans le secteur agricole (Danemark). Il est douteux que, à la longue, l'A. E. L. E. puisse échapper à la nécessité d'une certaine harmonisation, notamment dans le domaine de la fiscalité.

II. FORMATION D'UN CAPITAL EUROPÉEN.

Nous entendons par là le phénomène de l'interpénétration des capitaux. Disons à la suite d'Ernest Mandel qu'à mesure que les investissements se feront d'après les impératifs du Marché commun dans son ensemble, l'on verra apparaître, à côté des six « capitaux nationaux », un septième capital auquel on ne pourra plus attribuer une étiquette nationale et qui sera devenu un « capital Marché commun », un « capital européen »⁽⁴⁷⁾. Un premier élément de formation de ce capital est la fondation d'une entreprise commune par des firmes relevant de pays différents. Nous avons vu que ce procédé connaît de larges utilisations dans le cadre national, l'un de ses grands avantages aux yeux des firmes intéressées étant de permettre la réalisation de certains objectifs communs de façon peut-être plus sûre que s'il s'agissait d'un simple accord, sans mettre en cause pour autant l'indépendance financière des participants. Les mêmes raisons ont conduit à utiliser cette formule au niveau des rapports intra-européens et nous en avons déjà donné de nombreux exemples, notamment au titre de l'industrie chimique.

Bien entendu, l'emploi d'un tel procédé ne se limite nullement au domaine de l'Europe Communautaire. Au titre de l'A. E. L. E. nous mentionnerons, dans le domaine de la photochimie, l'accord conclu entre la firme suisse Ciba et la deuxième affaire photographique britannique, Ilford, dont l'Imperial Chemical Industries

possède 34,5% : cet accord limité pour le moment au Marché commun et à la Suisse — et qui préfigure peut-être d'autres opérations — a donné lieu à la création d'un holding Ciba-Ilford contrôlé à parts égales (holding disposant des actifs de Ciba dans le domaine photochimique y compris ses découvertes et son potentiel de recherches, ainsi que des procédés de fabrication, brevets et réseau commercial du partenaire britannique). Signalons aussi l'accord conclu entre Nestlé Alimentana 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.

Deuxième grande modalité de formation d'un capital européen : les opérations tendant à l'établissement de liens financiers organiques entre firmes relevant de pays différents. On peut concevoir que ces opérations n'impliquent pas de réciprocité et traduisent seulement la volonté d'une firme de prendre le contrôle d'une autre, voire de procéder à son absorption pure et simple. Ainsi dans le domaine alimentaire l'acquisition par Nestlé de 98 % du capital de la fabrique britannique de conserves Crosse et Blackwell. En d'autres cas, les opérations s'effectuent sous le signe de la réciprocité, ce qui représente le cas le plus parfait d'interpénétration des capitaux (exemple de la fusion Agfa-Gevaert).

Durant ces dernières années, on a pu observer un nombre certainement appréciable d'opérations de la première catégorie : prises de contrôle et absorptions plus ou moins complètes. Il y a eu également des accords de participation réciproque conduisant à un réagencement des structures financières d'entreprises de dimensions moyennes, le procédé pouvant être aussi utilisé par deux groupes importants pour renforcer ou améliorer leurs relations en s'attribuant des avantages mutuels dans des filiales périphériques ou spécialisées. En revanche, les opérations de cet ordre sont demeurées tout à fait exceptionnelles au niveau de la jonction financière des plus grands complexes eux-mêmes : on n'a pas vu ou pas encore su constituer des grands groupes européens par fusion ou combinaison des groupes nationaux les plus importants d'une branche. Jusqu'à présent, les opérations de cet ordre n'ont dépassé le plan national que dans un nombre extrêmement réduit de cas (Agfa-Gevaert). L'un des mobiles des partisans des sociétés commerciales de type européen est, nous l'avons vu, de faciliter la constitution ultérieure de tels ensembles à la dimension continentale.

On évoque parfois à ce propos les deux complexes anglo-néerlandais Royal Dutch-Shell et Unilever, qui occupent respectivement la quatrième et la sixième place sur la liste des plus grandes affaires mondiales dressée par *Fortune* (1964). La première a trouvé son origine dans une fusion effectuée en 1907 par le Hollandais Henri Deterding et l'Anglais Marcus Samuel : le groupe résultant de cette opération est contrôlé par deux compagnies mères, l'une

britannique, l'autre néerlandaise. Unilever a été formé plus tard en septembre 1929 par fusion de la firme néerlandaise Margarine Unie et de la firme britannique Lever's. Comme dans le cas précédent la structure de groupe repose sur deux holdings : Unilever Ltd britannique et Unilever N. V. néerlandaise. Créés en Europe et relevant de législations de pays européens, ces deux groupes ont en pratique un champ d'activité mondial. Le groupe Royal-Dutch Shell contrôle environ cinq cents sociétés Shell à travers le monde. Unilever dispose de plus de cinq cents filiales contrôlées à 50 % du capital ou davantage.

Au cours des dernières années, la Commission du Marché commun a adopté une position de principe favorable aux concentrations. Cette attitude a été clairement exprimée par M. Hans von der Groeben dans un discours sur la politique de concurrence prononcé devant le Parlement Européen : « Le point de départ (de la question des regroupements), a-t-il déclaré, est la reconnaissance du fait, incontesté de nos jours, que le grand marché européen en constitution et l'accroissement des échanges et de la concurrence avec le reste du monde exigent une croissance correspondante de nombreuses entreprises et exploitations européennes grâce évidemment à une extension interne des entreprises mais aussi à un regroupement à l'extérieur. Dans certains domaines, ce n'est pas seulement la constitution d'un marché européen unique qui a commencé, mais le développement d'un marché de masse à l'échelle mondiale. Dans de nombreux cas, les structures économiques actuelles en Europe ne correspondent pas encore à cette double réorientation de l'économie mondiale. Des regroupements d'entreprises sont donc souhaitables, pour autant qu'ils sont économiquement et techniquement nécessaires, c'est-à-dire pour autant qu'ils accroissent la productivité. Ces accroissements de la capacité de production économique renforcent en même temps la compétitivité et la force de résistance des entreprises regroupées à l'échelle européenne et également internationale. » Toutefois, M. von der Groeben a cru nécessaire de préciser qu'« il ne s'agit... pas de concentrer n'importe comment : il y a des regroupements qui sont indiqués et d'autres qui ne le sont pas ».

En décembre 1965, la Commission elle-même a transmis aux États membres un document exprimant sa position sur le problème : elle s'y déclare en faveur des concentrations, les accords et fusions entre sociétés devant se multiplier si l'on veut assurer aux firmes européennes une compétitivité de portée internationale. Certes la taille de l'entreprise n'est pas le seul critère d'efficacité mais en moyenne l'industrie des Six est encore beaucoup trop éparpillée. De telles concentrations s'imposent spécialement sous l'angle du financement (accès au marché financier et pratique de l'auto-financement) ainsi que de la recherche. Cependant, la Commission rappelle que le Traité insiste sur la nécessité de maintenir la concurrence : dès lors la politique de concentration ne doit pas conduire

à l'établissement de monopoles, à la monopolisation des marchés. De telles opérations relèveraient d'ailleurs de l'art. 86 qui proscriit l'abus des positions dominantes sur le Marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci. Jusqu'à présent d'ailleurs cet article est demeuré à l'état de mécanisme de principe et sa mise à exécution pratique n'a pas encore été réalisée. Son utilisation qui, pour être effective paraît impliquer le contrôle des liaisons proprement financières, soulèverait des problèmes encore plus complexes que le contrôle des ententes et pratiques commerciales restrictives. C'est d'ailleurs la faiblesse générale des législations dites antitrust de s'en prendre bien davantage aux secondes qu'aux premières qui sont souvent laissées systématiquement de côté.

La position de la Commission, qui ne manque pas de nuances (nécessité de garantir aux petites et moyennes entreprises la possibilité de remplir leur rôle spécifique), est certes compréhensible mais elle nous ramène une fois de plus au problème des rapports entre la concentration et la concurrence. Selon certains spécialistes, qui soutiennent la thèse de la non-incompatibilité de la concentration avec la concurrence, la Commission pourrait se tirer de cette difficulté en adoptant le critère de la « concurrence suffisante » (*workable competition*) : seraient autorisées ou encouragées les opérations laissant subsister une telle concurrence ou n'y faisant point obstacle. On sait que la notion de concurrence suffisante ou praticable (*workable*) a été mise au point par les économistes américains pour présenter des situations monopolistiques sous un vocable réconfortant. Certes la situation américaine comporte, spécialement au titre de la distribution commerciale, des éléments de compétition agressive et, d'autre part, l'intervention de facteurs nonéconomiques dont le désir de puissance est susceptible de renforcer la lutte que se livrent les oligopoles géants. Mais il ne s'agit plus de concurrence à proprement parler comme le reconnaît Adolf Berle lui-même en écrivant « qu'en ce milieu du xx^e siècle la concurrence conduit à un règlement politique et non économique des problèmes. On ne fait pas correspondre l'offre à la demande par la faillite, ou en éliminant des fournisseurs, si ce n'est à la fin d'une longue suite d'événements qui n'ont en général aucun caractère commercial. L'équilibre n'est atteint que par le contrôle d'une planification industrielle » (48).

Si la Commission accepte de tenir pour « concurrentielles » des branches entièrement dominées par quelques oligopoles géants, alors effectivement, il y a peu de chances que ses vues entrent en conflit avec la pratique des grandes affaires et les politiques nationales qui tendent à favoriser ou à accepter la concentration.

Jusqu'à présent nous avons limité notre analyse de l'interpénétration des capitaux au seul domaine des unités industrielles. Bien entendu, le phénomène concerne de manière directe ou indirecte

les organismes bancaires et financiers au titre de leurs participations industrielles. De plus, on en observe aussi les manifestations dans les relations entre les organismes eux-mêmes. Encore que beaucoup des opérations faites dans le secteur demeurent secrètes ou semi-confidentielles, il nous paraît indispensable d'en citer quelques exemples.

Le mouvement s'observe d'abord au niveau national. C'est, en particulier, le cas de la France. Citons à cet égard l'accord conclu en juin 1966 entre la Banque de Paris et des Pays-Bas et le Crédit Industriel et Commercial qui est la plus grande banque de dépôts privée : cet accord porte sur la rationalisation de la gestion des deux banques ainsi que sur la coordination de leur politique. Il se concrétisera par des échanges d'administrateurs. Par ailleurs la Banque de Paris et des Pays-Bas et la Compagnie Bancaire s'approprient à fusionner un certain nombre de leurs filiales. Enfin la Banque de Paris pratique une politique de rapprochement avec la Banque Worms. Sur le plan intra-européen nous avons déjà noté les relations instituées entre la Banque d'Indochine et le Groupe Empain. Notons en revanche que le même groupe Empain a dû liquider sa participation dans la Banque de l'Union Parisienne — laquelle banque va être absorbée par la Compagnie Financière de Suez.

Cependant l'événement le plus marquant a été la fusion de deux des quatre grands établissements de crédit nationalisés en 1945 : Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie et Comptoir National d'Escompte de Paris (respectivement troisième et quatrième de la liste par ordre d'importance). La fusion annoncée le 4 mai 1966 donne naissance à un nouvel établissement, la Banque Nationale de Paris, qui sera effectivement la première banque de dépôts française (avant le Crédit Lyonnais et la Société Générale). Selon une opinion courante, l'opération constituerait plutôt un élargissement de la B. N. C. I. qu'une véritable fusion. En tout cas le nouvel organisme assurera à lui seul plus du tiers des affaires traitées par les banques nationales.

A l'échelle intra-européenne le mouvement d'interpénétration 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, par exemple, 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 (49). 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'Études 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 Heldring et Pierson (Amsterdam) ; Mediolanica (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 %).

L'Eurosyndicat est d'abord un bureau commun d'analyse financière mais c'est surtout une société financière qui prend des participations en vue de constituer avec les titres ainsi acquis des fonds communs de placement. Trois fonds ont été créés de la sorte : Eurunion (juin 1959) ; Finance-Union (février 1960) ; Patrimonial (mai 1960). Finance-Union se spécialise dans les actions de banques et de compagnies d'assurances ainsi que dans les entreprises dont l'activité porte sur le domaine du crédit et de la finance. L'Eurosyndicat a pris la décision en 1961 d'admettre en son sein deux banques anglaises : Rotschild and Sons ; Philip Hill, Higginson, Erlangers Ltd. Ce n'est pas là une décision isolée puisque l'on trouve des banques anglaises dans treize des accords repérés ; les adhésions les plus nombreuses ont lieu durant les années 1961 à 1962, c'est-à-dire celles qui correspondent aux négociations pour l'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché commun.

Toujours dans le secteur de l'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 dix-sept pays. Elle s'appuie sur l'expérience acquise depuis 1946 par l'American Research and Development Corporation (Boston) dans la création et le développement d'affaires nouvelles aux États-Unis.

Nous signalerons enfin le cas de la Société Interlease créée à

l'échelle européenne par des banques pour propulser et financer des sociétés nationales s'occupant de la location d'équipements à l'industrie. C'est là une branche d'activité neuve en Europe et dans le lancement de laquelle les banques ont joué un rôle décisif. L'objectif de ces opérations est de permettre aux entreprises de couvrir leurs besoins en équipement par une sorte de « prêt-bail ». La société de leasing achète le matériel nécessaire et le met à la disposition du locataire qui l'utilise sans en avoir la propriété. Cette formule a connu un large développement au cours des dernières années : la valeur du matériel loué a atteint un milliard de dollars en 1965 contre 50 millions seulement en 1950. Parmi les fondateurs d'Interlease figurent la Banque de Bruxelles, la Banca Commerciale Italiana, la Banque d'Indochine, une banque allemande, une banque hollandaise, la Société de Banque Suisse, la Banco Español de Crédito et la Hambros Bank⁽⁵⁰⁾.

Ces quelques exemples illustrent la propension des banques à combiner leurs ressources pour l'accomplissement de tâches d'ambition européenne et à retrouver leur rôle de promotion et de financement qui a été restreint par suite du développement de l'autofinancement : or si les banques des pays de la C. E. E. tiennent le premier rôle dans les accords étudiés, elles ne manquent pas de s'assurer le concours de banques d'autres pays tels que la Grande-Bretagne ou la Suisse. L'un des principaux objectifs du Marché commun étant la réalisation d'une totale liberté de circulation des capitaux dans l'espace communautaire, on peut s'attendre à ce que les phénomènes que nous venons d'évoquer connaissent un développement encore bien plus considérable.

Le mouvement de coopération intra-européenne vient en tout cas de gagner le secteur des assurances, comme le montre la signature d'un accord de principe sur une coopération technique et financière entre quatre sociétés d'assurances européennes. Cet accord qui fait suite à des opérations de moindre envergure (accord entre les sociétés françaises l'Abeille et la société italienne Fondiaria de Florence) concerne : la München Rückversicherungs-Gesellschaft de Munich (premier groupe allemand de l'assurance représentant trois fois le groupe de l'Union qui est le premier groupe français) ; l'Allianz Versicherungs-Aktiengesellschaft ; la Commercial Union Assurance Company Ltd de Londres (second groupe de Grande-Bretagne, deux fois l'Union) ; les Compagnies d'assurances du Groupe de Paris (Paternelle, Prévoyance, Minerve, Unité) qui est en tête du secteur privé français.

Cet accord qui illustre le désir des compagnies d'assurances d'exercer leur activité à l'échelle européenne doit se concrétiser par des échanges de participations financières et ensuite par une coopération sur les plans technique, commercial et financier.

III. DÉPASSEMENT DES FRONTIÈRES DE ZONES.

Nous avons précédemment signalé que la coupure actuelle de l'Europe en deux ensembles distincts est de nature à compliquer mais non à empêcher l'adaptation des firmes aux exigences de l'intégration européenne. Le problème se pose en particulier pour les entreprises d'une zone soucieuses d'éviter que leurs produits ne fassent l'objet d'une discrimination commerciale dans l'autre. Considérons par exemple la position de l'industrie chimique suisse à l'égard du Marché commun et notamment celle des quatre grandes firmes de Bâle : Ciba, Geigy, Hoffman-Laroche et Sandoz ⁽⁵¹⁾.

L'un des principaux atouts de cette industrie est de disposer d'un important potentiel de recherche qui lui permet de lancer sans cesse de nouveaux produits sur le marché : c'est là, de toute manière, un avantage pour les ventes dans la C. E. E., spécialement au titre des produits spécialisés et de haute qualité. Cet avantage est moins net pour les produits courants dont la circulation risquerait d'être entravée par le tarif extérieur commun. Mais l'industrie chimique dispose d'un second atout capable de lui permettre de surmonter un tel obstacle : la possession d'une organisation mondiale qui lui donne les moyens de passer au-dessus des barrières douanières en produisant sur place. Cette stratégie, rendue possible par la grande capacité financière de ces firmes, a été largement utilisée dans le cas qui nous occupe ici.

Dès 1958, le secrétaire général de la Société Suisse des Industries Chimiques, J. Egli, exprimait l'idée que l'industrie suisse devrait songer « à transférer encore davantage la production de la Suisse dans les pays du Marché commun soit en agrandissant les usines suisses qui existent déjà, soit en y installant de nouvelles fabrications » ⁽⁵²⁾. A cette époque, les grandes sociétés bâloises disposaient déjà de plusieurs points d'appui (filiales ou participations sans parler des réseaux de vente) à l'intérieur de l'espace communautaire. Or, depuis cette date, l'effort d'implantation a été élargi et diversifié — ce qui explique au moins pour partie le fait que chez les grands de la chimie bâloise la progression des ventes soit aujourd'hui plus marquée pour les groupes mondiaux comprenant les sociétés étrangères affiliées que pour les maisons mères de Suisse. Si la création du Marché commun n'a pas été la seule cause de ces transferts de production, ce facteur a joué un rôle. Le rapport Sandoz pour 1960 exprime bien cette préoccupation : « Il est à craindre, peut-on y lire, qu'avec le temps la poursuite de la mise en œuvre du Marché commun ne constitue un sérieux obstacle à l'écoulement de notre production. Il faudra probablement rechercher le remède à cette situation dans une extension de nos fabrications dans le territoire des Six. »

La coupure de l'Europe en deux zones économiques n'interdit donc pas aux firmes relevant d'une zone de participer aux processus de concentration se déroulant dans l'autre. Certaines des opérations

ainsi entreprises peuvent avoir expressément pour objectif de réduire ou d'éliminer les discriminations résultant ou pouvant résulter de la situation. N'oublions pas, enfin, les efforts nombreux et considérables entrepris pour obtenir l'abaissement du tarif commun communautaire (spécialement dans le cadre des négociations dites Kennedy-round).

IV. ESQUISSE D'UN BILAN.

Avant de formuler un diagnostic, il ne sera pas inutile de faire quelques remarques sur les divers types de présentation chiffrée qui sont utilisés pour exprimer et caractériser ces phénomènes. On se borne parfois à citer des valeurs absolues et l'on évoque alors par exemple des augmentations de tonnage, ou à mentionner des pourcentages et notamment l'évolution de la part d'une firme dans la production totale de sa branche. Or c'est la conjugaison des valeurs absolues et relatives qui peut seule nous donner une idée valable de la situation d'une entreprise en particulier, sous l'angle du rapport des forces.

Examinons d'abord le sens des valeurs absolues pour une entreprise. Elles nous renseignent certes sur la marche de l'unité considérée, mais pour savoir si les variations dans ces valeurs ont provoqué une transformation dans la structure de la branche nous devons les rapporter aux variations dans les valeurs absolues de la branche tout entière. Autrement dit, nous devons en arriver aux valeurs relatives pour déterminer ce qui s'est réellement passé dans la branche en cause.

Soit, par exemple, la sidérurgie, branche dans laquelle il existe, de longue date, des liaisons nombreuses et diverses entre firmes de pays différents. C'est un fait que la capacité de production des différents groupes sidérurgiques a notablement augmenté. Mais la production sidérurgique elle-même s'est beaucoup développée. Déjà fortement concentrée au départ, la sidérurgie l'est-elle devenue davantage par suite de l'intégration européenne ? Examinant l'évolution de la situation de 1952 à 1961 — période durant laquelle la production d'acier brut de la Communauté est passée en chiffres ronds de 42 à 73 millions de tonnes — la Haute Autorité tend à répondre à cette question par la négative : examinant la question sous l'angle de la concentration horizontale, elle formule en effet les conclusions suivantes ⁽⁵³⁾ :

— au niveau des usines, la ventilation de la production d'acier brut par ordre de grandeur des usines n'a pas subi de modifications essentielles.

— au niveau des entreprises le processus de concentration n'a guère fait de progrès : en 1952, 21,5 % des entreprises ont produit environ 82 % de l'acier brut de la Communauté ; en 1961, 21,8 % ont produit environ 83,8 %.

— au niveau des unions d'entreprises, l'industrie sidérurgique est aujourd'hui moins mais plus uniformément concentrée qu'avant la seconde guerre mondiale ; l'équilibre entre les concurrents sur le marché oligopolistique est beaucoup plus marqué qu'alors. Avant la guerre, quinze groupes d'entreprises représentaient environ 80 % de la production d'acier brut de la Communauté, chaque groupe produisant en moyenne 5,3 %. En 1961 il en fallait vingt à vingt et un pour atteindre le pourcentage de 80 %, chaque groupe n'ayant plus qu'une production moyenne de 3,8 %.

La Haute Autorité attribue à la politique suivie par elle en ce domaine une influence déterminante sur l'évolution observée — politique à laquelle on a fait en plusieurs milieux le reproche de manquer de réalisme. On doit aussi mentionner à cet égard le soutien apporté par les divers gouvernements intéressés à chacune des sidérurgies nationales en vue de sauvegarder l'équilibre structurel existant sur le marché. Il est vrai que depuis l'établissement du rapport de la C. E. C. A. d'importantes opérations de concentration ont été autorisées dont la mise en œuvre modifiera, sous plusieurs de ses aspects, le tableau dressé en 1961. Actuellement la politique de la Haute Autorité est favorable à l'agrandissement des groupes sidérurgiques sous réserve que cet accroissement, qui a pris en plusieurs cas des dimensions relativement considérables selon des critiques européens, s'accompagne d'une rupture des liens avec les autres firmes sidérurgiques. C'est ainsi qu'elle a autorisé l'acquisition de la firme H. A. D. I. R. par l'A. R. B. E. D. (opération qui ajoutera une capacité d'un million de tonnes d'acier brut à la seconde) mais elle a exigé qu'H. A. D. I. R. cesse d'avoir des liens avec le groupe Pont-à-Mousson dont elle dépendait précédemment : H. A. D. I. R. a donc renoncé à sa participation dans l'aciérie sarroise Dillinger Hüttenwerke qui se trouve liée à Pont-à-Mousson.

Les estimations en valeur relative sont donc indispensables pour examiner l'évolution des structures d'une branche industrielle quelconque mais elles pourraient conduire à de singulières erreurs de perspective si l'on négligeait de prendre en considération les valeurs absolues qu'elles expriment. Le point est spécialement important au titre des comparaisons internationales. Considérons par exemple les industries chimiques américaine et française. En apparence la concentration ne semble pas plus poussée aux États-Unis si l'on considère le pourcentage respectif des ventes effectuées par les plus grands groupes sur chaque marché. Mais le chiffre total des trois groupes majeurs des États-Unis (Du Pont de Nemours, Union Carbide et Monsanto Chemical) équivaut à 1,7 fois celui de toutes les entreprises chimiques françaises et le groupe Du Pont de Nemours (dont le chiffre d'affaires équivaut à celui des trois grands de la chimie allemande) représente à lui seul 80 % de la puissance totale de la chimie française.

Au surplus les pourcentages sont en eux-mêmes susceptibles de donner une vue fallacieuse de la situation si on continue à les expri-

mer dans le cadre national et par rapport à celui-ci. Après fusion, la Montecatini-Edison peut bien représenter de 70 à 80 % de la chimie italienne mais au titre de la Communauté il ne s'agit que de 15 %, ce qui continue d'ailleurs d'être fort appréciable. Les États subsistent certes et avec eux bien des facteurs capables d'assurer le maintien de disparités d'une situation à l'autre. Pourtant, dans la mesure où les frontières douanières tendent à disparaître, il est normal d'évaluer la part des entreprises par rapport à l'ensemble et non plus pays par pays. Vu l'absence encore presque complète de grands groupes intra-européens, le passage à un espace économique communautaire ne peut que susciter un affaiblissement de la position relative des groupes sur le marché : et il paraît souhaitable de tenir compte de cet amoindrissement dans l'étude de la position des groupes.

C'est sur ces bases qu'il convient de se placer pour comparer la puissance respective des groupes américains et des groupes des pays européens. La comparaison a été si souvent faite qu'on ne l'entreprendra pas de nouveau ici. Bornons-nous à rappeler pour fixer ces idées que l'U. S. Steel a une production correspondant à 80 % de toute la sidérurgie allemande mais une capacité de production pour le moins équivalente à la capacité allemande, qu'I. B. M. a un chiffre d'affaires 35 fois plus élevé que celui de Bull et réalise des bénéfices nets de 4 fois supérieurs au chiffre d'affaires de celle-ci et que Chrysler, 3^e firme américaine d'automobiles, produit plus de voitures que toute l'industrie automobile française.

Pour caractériser dans leurs très grandes lignes les processus de concentration européenne déjà accomplis ou en cours de réalisation, on peut avancer que jusqu'à maintenant la formule des accords et ententes l'a très nettement emporté sur celle de l'interpénétration des capitaux et de la coordination financière. Cette dernière forme s'est déjà manifestée et, étant conforme à la logique de la concentration capitaliste, elle paraît certainement appelée à connaître, à plus ou moins brève échéance, d'importants développements. Il en résultera l'expansion d'une sorte de capital européen dont la constitution n'est encore qu'à ses débuts.

Il convient de suivre avec une attention particulière le rapprochement entre firmes allemandes et françaises qui n'a pas encore pris l'extension et l'étroitesse attendues par les promoteurs de l'intégration européenne. Un bureau franco-allemand de coopération industrielle a été créé en 1965 par les ministres des Affaires économiques des deux pays. Le bureau qui s'est déjà réuni trois fois (la troisième à Paris les 27 et 28 juin 1966) a pour rôle d'élucider toutes les questions de nature juridique, technique ou administrative qui pourraient se poser à des entreprises allemandes et françaises désirant établir des liens entre elles, investir dans le pays voisin ou s'y établir. Il a été décidé de publier un aide-mémoire bilingue traitant toutes les

questions relatives à la coopération des entreprises entre les deux pays. Commentant les travaux du Comité, V. Giscard d'Estaing les a placés sous le signe de la nécessité de parvenir à une meilleure spécialisation du travail entre les firmes appartenant au Marché commun ⁽⁵⁴⁾.

Parmi les plus récentes manifestations de la coopération industrielle franco-allemande, nous mentionnerons la création d'un complexe pétrochimique à la frontière franco-allemande, entre la Sarre et le département de la Moselle. L'objectif de ce complexe, dont la formation a obtenu l'agrément de la Haute Autorité de la C. E. C. A., est de combiner l'industrie chimique du charbon avec la pétrochimie pour en obtenir le maximum de sous-produits. Fondé en commun par les Charbonnages de France et les Houillères du Bassin de Lorraine d'une part, la Saarbergwerke A. G. de l'autre, ce complexe fonctionnera dans le cadre de quatre sociétés dont les usines seront implantées sur les deux bords de la frontière sarro-lorraine. Ces usines seront reliées par de nombreuses conduites permettant de pomper de l'une et l'autre les produits intermédiaires dont le traitement doit être achevé dans l'entreprise voisine. Le cycle des différentes phases de la production est organisé de telle sorte que les produits en cours de transformation franchiront quatre fois la frontière en 24 heures.

Ayant étudié les processus de concentration nationale et intra-européenne nous devons maintenant analyser les modalités et conséquences de l'implantation de firmes extra-européennes. Encore qu'il ne s'agisse pas exclusivement de firmes américaines, c'est essentiellement de celles-ci qu'il sera question dans la section qui suit.

SECTION III. IMPLANTATION DE FIRMES EXTRA-EUROPÉENNES

La pénétration des entreprises américaines dans les économies européennes pose des problèmes de tous ordres parmi lesquels nous nous bornerons à signaler les changements que ces opérations apportent dans les structures des appareils de production et les transformations qui peuvent en découler quant au rapport des forces ⁽⁵⁵⁾. La question des investissements étrangers a fait l'objet de nombreux débats tout au long de la constitution de l'appareil de production moderne (dénonciation répétée des dangers du cosmopolitisme des capitaux). Après avoir analysé les particularités de la situation actuelle, nous tenterons d'établir un état des grandes insuffisances et impuissances de l'Europe. Sans oublier les accords de coopération dont nous avons donné de multiples exemples, cette section portera essentiellement sur les investissements directs dans les diverses branches de l'activité économique.

I. DIMENSIONS DE LA PÉNÉTRATION AMÉRICAINE.

Nous n'insisterons pas ici sur les motifs des investissements américains en Europe qui sont généralement bien connus. Nous voulons cependant mentionner les principaux d'entre eux pour montrer que si des facteurs d'emballement ont influencé le mouvement, celui-ci a aussi des causes durables qui n'ont pas encore produit tous leurs effets.

Voici six grandes raisons de cette pénétration : crainte pour les affaires exportant déjà en Europe de perdre des débouchés et de se trouver ainsi éliminées de la compétition au moment où se présentent les perspectives d'un marché de masse ; peur de se décider trop tard et de se trouver concurrencées dès le départ par d'autres firmes américaines déjà implantées en Europe ; attrait des coûts de production moins élevés qu'aux États-Unis, permettant de toucher des marchés d'exportation jusque-là hors d'atteinte ; expérience acquise aux États-Unis dans la gestion de marchés de masse ; avance technique américaine ; facilités accordées par les pays européens aux affaires américaines pour revendre sans formalités les installations situées dans un pays en vue du transfert de l'activité dans un autre (cas de Chrysler revendant ses usines en Belgique pour développer sa production aux Pays-Bas). Ajoutons à cette liste les avances faites par les autorités de plusieurs pays européens aux groupes américains et les avantages attribués à ceux-ci pour les décider à s'implanter dans le pays. Toutes ces raisons pourraient, à la rigueur, s'exprimer en une seule : la possibilité de réaliser des profits en Europe et à un taux souvent supérieur à celui obtenu aux États-Unis.

Le calcul exact des dimensions de la pénétration américaine soulève quelques problèmes car les estimations varient selon les sources. D'après des indications fournies par le Président du Conseil de l'Union de Banques Suisses, Alfred Schaefer, lors de la dernière assemblée générale des actionnaires (Zurich, 4 mars 1966) ⁽⁵⁶⁾, la présence américaine durant les sept dernières années s'est manifestée par environ 3.000 fondations de sociétés et prises de participation. En 1963, cent quarante-sept entreprises européennes ont été absorbées par des firmes américaines et trois cent vingt et une en 1964. Au début de 1965 les investissements privés américains à long terme en Europe atteignaient le chiffre de 17,5 milliards de dollars dont 69 % en investissements directs, 16 % en participations (actions et obligations) et 15 % en dépôts bancaires. A la même date, les investissements privés européens aux États-Unis étaient de l'ordre de 17,8 milliards de dollars dont seulement environ 32 % en investissements directs.

Au titre de la localisation géographique des investissements directs américains, la Grande-Bretagne venait en tête avec 4,55 milliards de dollars. Pour les pays de la C. E. E., les chiffres étaient les suivants (toujours en milliards de dollars) : Allemagne, 2,08 ;

France, 1,44 ; Italie, 0,85 ; Pays-Bas, 0,59 ; Belgique-Luxembourg, 0,45. Le total des pays de la C. E. E. s'élevait à 5,4 milliards, soit sensiblement plus que les investissements en Grande-Bretagne, mais celle-ci demeure encore, et de loin, le pays ayant connu la plus forte pénétration américaine. Il est vrai que sur un total d'investissements directs étrangers aux États-Unis de 5,82 milliards la Grande-Bretagne comptait pour 2,79, soit près de la moitié.

En considérant seulement le total des investissements privés, on pourrait être tenté de conclure à une certaine réciprocité entre les États-Unis et l'Europe puisque chacun des deux partenaires dispose chez l'autre d'un montant d'actifs à peu près équivalents. Il n'en est rien pour deux raisons. D'abord la structure des investissements n'est pas la même, la plus large part des investissements européens correspondant, à l'inverse des investissements américains, à des placements boursiers qui n'assurent à leurs détenteurs aucun contrôle sur la marche des entreprises. D'un autre côté si l'on veut apprécier correctement la portée respective des investissements directs américains en Europe et européens aux États-Unis, il faut tenir compte des différences dans la grandeur des économies considérées. Pour prendre un exemple majeur on sait que General Motors, Ford et Chrysler représentent déjà plus de 30 % du marché européen de l'automobile : l'on serait bien en peine de citer une position européenne aux États-Unis qui soit équivalente à ce pourcentage ou même plus modestement à la part américaine dans la chimie européenne qui semble être de l'ordre de 10 %.

Toujours selon A. Schaefer, les investissements américains en Europe ne représenteraient même pas 5 % du total des investissements faits par l'ensemble des Européens, alors qu'au siècle dernier l'Europe aurait financé environ 15 % des investissements effectués aux États-Unis. Cependant les investissements américains atteignent des niveaux très élevés dans quelques secteurs. C'est ainsi que dans le cadre du Marché commun, de 1960 à 1965, trois branches seulement ont reçu 70 % des investissements américains : industrie automobile, 37 % ; construction des machines, 20 % ; industrie chimique, 13 %. Cette convergence des opérations permet aux sociétés américaines de disposer du contrôle de plusieurs branches de production nationale. En France les entreprises américaines contrôlent presque toute l'industrie des ordinateurs, 90 % de la production du caoutchouc synthétique et 70 % du secteur des machines à coudre. En Allemagne la part américaine s'élève à 80 % de l'industrie des ordinateurs, à 50 % des raffineries de pétrole et à 40 % de l'industrie automobile. En Italie sur les cent plus grandes entreprises, dix ont la majorité de leur capital détenue par des firmes américaines.

Nous avons mentionné que les estimations des investissements américains en Europe ne sont pas uniformes. Certaines évaluations font apparaître des chiffres un peu plus élevés que ceux de l'Union de Banques Suisses : ainsi l'une d'entre elles fixe-t-elle à 6,4 % la part américaine dans les investissements totaux de la C. E. E. en

1964. Mais les ordres de grandeur demeurent comparables. Autre point acquis : l'accélération récente du rythme de l'investissement américain dans la C. E. E. Durant les dernières années, les investissements de firmes des États-Unis dans l'espace communautaire ont augmenté beaucoup plus vite qu'en Grande-Bretagne et que dans le reste du monde. La part des pays de la C. E. E. dans les investissements américains serait ainsi passée de 5,4 % en 1950 à 12,2 % en 1964. Parmi les aspects les plus récents du mouvement, on doit noter un accroissement de la pénétration bancaire américaine. Plusieurs grandes banques des États-Unis (Morgan Guaranty Trust, Chase Manhattan Bank, First National City Bank, Bank of America, Continental Illinois National Bank...) ont accru leurs participations dans le capital de banques européennes ou créé avec certaines de celles-ci des organismes communs. Ainsi la fondation conjointe par la Continental Illinois National Bank et la Nederlandse Overzee Bank d'Amsterdam, de la Continental and Overseas Investment qui doit servir de base pour la formation d'un important groupe bancaire euro-américain.

Il est hors de doute que la formation du Marché commun compte parmi les principaux facteurs de cette accélération. Selon le rapport déjà mentionné de l'Union des Industries de la Communauté Européenne, plus de 70 % de toutes les créations nouvelles de filiales d'entreprises américaines dans la C. E. E. sont intervenues depuis 1957. Sur les mille sociétés américaines les plus importantes, il y en a plus de sept cents qui disposent à l'heure actuelle de fabriques en Europe contre quatre cent soixante seulement voilà trois ou quatre ans. Or cette pénétration s'est faite à une échelle bien plus considérable que l'interpénétration des capitaux proprement européens. Le rapport de l'Union fixe à trois milliards de dollars environ l'augmentation depuis 1957 des investissements directs des firmes américaines dans la C. E. E., montant qui, selon le même rapport, dépasse de beaucoup les investissements directs faits durant les mêmes périodes par les pays membres de la C. E. E. dans les autres pays de cette même Communauté. Ainsi s'explique que les opérations de participation ou de fusion faites par les firmes d'un pays de la Communauté avec des firmes américaines soient souvent beaucoup plus nombreuses que celles faites avec les autres pays communautaires dans leur ensemble. Cette situation, dont il ne faudrait pas sous-estimer les implications politiques, confirme bien le retard que nous avons déjà noté dans la formation du capital européen.

Pris en valeur absolue les investissements américains dans les différents pays de la C. E. E. atteignent des montants sensiblement différents. Si l'on fait le calcul par tête d'habitant, le classement subit des modifications : cette fois, ce sont les pays du Benelux qui viennent en tête avec 47 \$ par tête. Ils sont suivis par l'Allemagne (37) et la France (30), l'Italie étant bien en arrière (16). Le chiffre français est très proche de la moyenne générale de la C. E. E.

Ces considérations — et spécialement la concentration des investissements américains dans quelques secteurs économiques particulièrement importants ou profitables — expliquent que l'implantation des firmes des États-Unis en Europe ait déjà suscité des inquiétudes dans presque tous les pays de la C. E. E., y compris les Pays-Bas, et cela même dans des milieux qui n'ont aucune hostilité politique à l'égard des États-Unis. Au cours des derniers mois de telles préoccupations ont même atteint l'Allemagne où, depuis 1961, le gouvernement tient un compte méticuleux des investissements directs étrangers. Il résulte de ces comptes que du 1^{er} septembre 1961 au 30 juin 1965 les nouveaux investissements de cet ordre ont atteint 6,4 milliards de D. M., dont 2,9 milliards revenant aux États-Unis. La part des pays de l'A. E. L. E. dans le total atteint 29 %, celle des partenaires de l'Allemagne dans la C. E. E. 20 % seulement. Encore faut-il observer que les plus forts investisseurs proviennent des pays du Benelux, la France et l'Italie venant en queue de la série, la première avec 287 millions de D. M. et l'Italie avec 190. Ainsi, durant la période considérée, les investissements directs des États-Unis ont-ils été d'un peu plus de dix fois ceux de la France (l'Allemagne elle-même, nous l'avons vu, n'ayant montré qu'une faible propension à investir dans cette dernière). Toutefois, il y aurait eu, à l'époque la plus récente, un accroissement de l'interpénétration financière franco-allemande.

Une nouvelle enquête sur la République Fédérale fournit cependant des indications un peu différentes et qui divergent aussi de certaines des indications données par A. Schaefer⁽⁵⁷⁾. D'après cette investigation, le capital étranger qui est très largement majoritaire dans l'industrie du raffinage pétrolier détient 40 % de la branche alimentaire. Pour les secteurs de la sidérurgie-métallurgie-construction mécanique et de la construction électrique la proportion serait respectivement de 24 et 23 % : quoique plus basse pour la chimie, elle y atteindrait le niveau déjà appréciable de 14 %. A la fin de 1964, il y aurait des capitaux étrangers dans 5 % des 52.000 sociétés du pays (ce chiffre ne comprenant pas les sociétés de personnes) avec une part globale de 15,9 % du capital de ces sociétés. Principaux détenteurs de ces participations en pourcentage du total : États-Unis (34,1) ; Pays-Bas (17,4) ; Suisse (16) ; Grande-Bretagne (9,8) ; France (7,1) ; Union Belgo-Luxembourgeoise (5,2). Les pays de la C. E. E. comme un ensemble viendraient donc, avec près de 30 %, au second rang et avant les pays de l'A. E. L. E.

Notons l'ampleur des investissements étrangers dans l'industrie alimentaire. On estime que sur dix marks investis par les firmes étrangères dans l'économie allemande, un est placé dans cette branche. Le plus gros bloc est celui de la Margarine Union de Hambourg qui est une filiale d'Unilever. Vient ensuite Nestlé qui dispose d'au moins six filiales allemandes. Les firmes américaines détiennent une place importante dans le secteur des aliments, des boissons et

du tabac. Les intérêts anglais, suédois, italiens et français n'en sont pas absents.

Il semble que les préoccupations allemandes à l'égard de la pénétration américaine — préoccupations dont se sont fait l'écho des groupes comme la Bundesverband der Deutschen Industrie et des journaux comme la *Frankfurter Allgemeine* — soient venues d'un certain nombre de prises de contrôle spectaculaires par des firmes américaines dans les secteurs les plus rentables de l'industrie allemande. Citons par exemple le passage sous le contrôle de la General Electric (qui en France a déjà acquis la Compagnie Bull et en Italie a pris un large intérêt dans Olivetti) de la Kuba Imperial qui est l'une des plus grandes manufactures allemandes de postes de T. V. Radio (la seconde par le volume des ventes) et qui vient de mettre au point un récepteur, de très grande qualité dit-on, pour la télévision en couleurs. Or deux autres des plus grands groupes de cette branche étaient déjà contrôlés par des firmes étrangères (une américaine : International Telephone and Telegraph Corporation ; une néerlandaise : Philips). Mentionnons aussi l'acquisition par Procter and Gamble de Reiwerke, l'un des grands fabricants de détergents, l'extension des intérêts des pétroles américains (Socony Vacuum, Texaco, etc.).

La pénétration américaine a été spécialement forte dans l'industrie pétrolière. Il s'agit là d'un secteur d'autant plus sensible que toute la politique énergétique allemande s'est inspirée pendant longtemps du souci de protéger les débouchés du charbon. Or les compagnies américaines se sont assurées peu à peu le contrôle des sociétés pétrolières allemandes, et ont acquis des intérêts dans des activités connexes, par exemple dans des sociétés de distribution de gaz. Lors de la dernière en date de ces opérations — prise de contrôle de la Deutsche Erdöl Aktiengesellschaft qui représentait 8 % du marché pétrolier allemand, par la Texas Oil Corporation (Texaco) — le gouvernement fédéral avait manifesté l'intention d'exercer un veto, sans qu'une telle démarche ait, semble-t-il, une base légale. Cependant, au bout d'une dizaine de jours, le gouvernement a fait savoir qu'il renonçait à s'opposer à l'opération qui a été très avantageuse pour les actionnaires de la D. E. A. Examinant la faiblesse des sociétés pétrolières allemandes, la *Stuttgarter Zeitung* a écrit qu'il ne leur reste plus qu'à se rallier aux entreprises internationales en tant que partenaire junior et à faciliter la vente des produits pétroliers et du gaz naturel sur le marché allemand⁽⁵⁸⁾.

Autre secteur de l'industrie allemande très largement contrôlé par des intérêts étrangers : la fabrication des pneumatiques. Des cinq plus grands producteurs allemands de pneus, deux sont à capital exclusivement allemand mais sont liés à des firmes étrangères par des réseaux d'accords et de licence. Les trois autres sont respectivement affiliés à la firme britannique Dunlop, et aux firmes américaines Firestone Tire and Rubber et Goodrich.

En Belgique, un avertissement vient d'être donné par la Société Générale de Belgique dans son rapport annuel présenté en février

1966. Au cours des dernières années, on a observé un gonflement assez soudain des investissements américains en Belgique. En 1964 les firmes américaines ont financé une centaine de nouveaux projets industriels pour un montant de 3,5 milliards de francs belges. La majorité de ces nouvelles fabriques sont construites dans les régions flamandes et, plus particulièrement, à proximité du port d'Anvers. En fait, près de la moitié des investissements américains de 1964 ont été affectés à la région d'Anvers, la région de Gand constituant pour les Américains un autre grand centre d'activité. Les secteurs de prédilection du capital américain en Belgique sont l'industrie métallurgique et mécanique (automobile) ainsi que l'industrie chimique et pétrochimique ⁽⁵⁹⁾.

Dans l'ensemble, les Belges ne sont nullement hostiles aux investissements étrangers grâce auxquels ils espèrent que leur appareil de production, assez vétuste en plusieurs de ses parties, sera rénové plus rapidement. La Belgique est l'un des rares pays européens qui accorde aux entreprises étrangères, sans discrimination, les avantages attribués aux firmes nationales dans le cadre du programme de développement industriel — sinon même parfois des avantages supérieurs. De 1959 à 1963, selon les tableaux publiés par le Ministère des Affaires Économiques, les investissements étrangers ont consisté en 918 projets d'un montant de 25 milliards de francs belges, la part des firmes américaines dans ces opérations étant de 286 projets d'un montant de 17 milliards soit 69 % du total. Rappelons à ce propos qu'en date du 21 février 1961 la Belgique a signé avec les États-Unis un Traité d'amitié, d'établissement et de navigation d'après lequel, notamment, les sociétés de chaque pays bénéficient sur le territoire de l'autre du traitement national en ce qui concerne l'exercice de toute activité lucrative. Durant cette période, les investissements américains ont représenté 3,3 % du total des investissements effectués dans le pays. En 1964 les investissements étrangers ont sensiblement augmenté par rapport à 1963 ; l'accroissement est dû à la hausse des investissements allemands et aussi à une expansion des investissements suédois.

Les cercles gouvernementaux et les grandes affaires restent persuadés que les avantages de ces interventions étrangères dépassent de beaucoup leurs inconvénients. Il est d'autant plus significatif dans ces conditions que le rapport de la Société Générale de Belgique ait cru devoir souligner la vulnérabilité des entreprises belges à la poussée des grands complexes américains. Le rapport se prononce non pour une limitation des investissements américains mais pour un remodelage des structures financières de l'industrie qui en augmente la rentabilité et en particulier pour un encouragement systématique des fusions. A très peu de choses près, on observe aux Pays-Bas la même faveur qu'en Belgique pour les investissements américains, les Néerlandais préférant les investissements qui nécessitent peu de main-d'œuvre (tension du marché du travail) et apportent de nouvelles techniques.

On sait que la France a été le premier des pays de la Communauté à manifester des inquiétudes à l'égard de la pénétration américaine. Initialement la V^e République était plutôt favorable aux investissements étrangers. Le tournant semble avoir été pris à l'automne 1962, les licenciements opérés par deux filiales américaines (Frigidaire et Remington Rand) sans que le gouvernement ait été avisé au préalable ayant peut-être joué un rôle dans ce revirement. Autre élément de l'affaire : le passage de Simca sous contrôle de Chrysler qui s'est effectué d'ailleurs par achat de titres en mains suisses et italiennes sans que le gouvernement ait été prévenu à l'avance de l'opération. Au cours des dernières années, le gouvernement français a refusé d'autoriser la mise en œuvre d'un certain nombre d'opérations projetées, sans jamais aller toutefois jusqu'à une politique d'ostracisme à l'égard des investissements étrangers. A titre d'exemple, durant les neuf premiers mois de 1965, sur cent soixante-quatre dossiers étudiés, quarante seulement ont été refusés et cent six ont été définitivement autorisés ⁽⁶⁰⁾.

Au cours des derniers mois, les autorités françaises ont décidé, dans le cadre de la relance des investissements, de témoigner d'une souplesse plus grande à l'égard des firmes étrangères et spécialement des firmes américaines. Selon des informations fournies à l'Assemblée Nationale par le Ministre des Finances, Michel Debré, de 1960 à 1964 les investissements directs de l'étranger en France ont presque triplé, mais celui-ci a également dit que durant la même période les investissements directs de la France à l'étranger ont, un peu plus que triplé, avec notamment le progrès très récent des investissements en Allemagne. Le Ministre de l'Industrie avait précédemment affirmé dans un rapport au Premier Ministre que « pris dans leur ensemble les investissements étrangers et parmi eux les investissements américains, demeurent à un niveau non excessif que ce soit par rapport au produit national brut ou par comparaison avec la situation dans les autres pays européens ». Selon ce rapport les risques de domination qui menacent le plus l'industrie française sont ceux du retard dans les connaissances scientifiques et techniques. Le Ministre s'est également prononcé en faveur d'une application « plus économique que strictement juridique » des art. 85 et 86 du Traité de Rome ⁽⁶¹⁾.

Le signe tangible du changement d'attitude gouvernementale a été l'octroi d'un certain nombre d'autorisations, comme celle donnée à la filiale française de la société américaine d'électronique Motorola d'installer une usine près de Toulouse. Un nouveau Comité a été créé pour l'étude de ces problèmes — comité dont on a dit qu'il serait chargé d'établir une jurisprudence plus qu'une politique, ce qui laisse supposer qu'il étudiera les affaires proposées cas par cas sur leurs mérites propres sans s'inspirer au départ de principes abstraits. Cette jurisprudence que l'on qualifie volontiers de « sélective » permettra de dégager un certain nombre de lignes de conduite concrètes : éviter que la totalité d'une branche industrielle passe sous contrôle étranger (nécessité d'avoir en toute hypothèse, dans

tous les secteurs, une industrie nationale, dût-elle même être dans certains cas minoritaire) ; veiller à ce que dans les secteurs de pointe la recherche technique, la formation professionnelle ou même l'expansion commerciale ne soient pas entravées par des intérêts étrangers ; assurer une nette prédominance des intérêts nationaux dans les secteurs sur lesquels se fonde la défense nationale. En bref, il s'agit selon Michel Debré d'éviter un colonialisme économique dont l'influence politique serait certaine. Dès que ces positions seront suffisamment structurées — l'une des principales exigences étant que les services de recherches de sociétés sous contrôle étranger soient situés en grande partie sur le territoire français — le gouvernement français pourrait les soumettre à ses partenaires du Marché commun afin que l'on parvienne en ce domaine à une politique commune au sein de la Communauté.

Dans le passé, le gouvernement français s'est déjà adressé aux pays membres pour en obtenir la préparation et la mise en œuvre d'une réglementation des investissements américains. Quoique dans la plupart des pays de la C. E. E., à l'exception peut-être de l'Italie⁽⁶²⁾, les dirigeants publics et privés aient conscience qu'un problème se pose, ces suggestions n'ont pas rencontré, c'est le moins que l'on puisse écrire, beaucoup de faveur chez les partenaires de la France. Jusqu'à présent le seul effet concret de ces démarches a été la présentation par la Commission en date du 4 novembre 1965 d'une proposition de directive demandant notamment aux États-membres de lui fournir chaque année des statistiques sur les mouvements de capitaux qui se dirigent vers les pays tiers ou en proviennent. L'adoption de cette directive actuellement soumise au Conseil des Ministres, permettrait sans doute d'avoir une vue plus précise et mieux fondée des phénomènes en cause. Cependant, malgré les appréhensions qui se manifestent en divers milieux, il semble peu probable pour le moment que les partenaires de la France acceptent de se lier par une politique commune à l'égard des firmes américaines, même si cette politique devait être conçue dans un esprit relativement libéral.

En dehors des pays de la C. E. E. et de la Grande-Bretagne (sur laquelle nous reviendrons plus loin), les investissements américains s'effectuent dans les autres pays européens. En Suisse, les investissements directs américains qui étaient de l'ordre de 25 millions de dollars en 1950 dépassaient au début de 1965, selon A. Schaefer, quelque 950 millions. En contrepartie les investissements directs de la Suisse aux États-Unis (principalement dans les branches alimentaire, chimique et pharmaceutique) totalisent, d'après la même source, 900 millions. Le rapprochement n'est pas sans intérêt mais, comme nous l'avons dit, il ne serait pas raisonnable de le pousser trop loin. Un milliard de dollars de participation dans le capital des sociétés suisses ce n'est certes pas une quantité négligeable mais il

n'en va pas de même d'une participation d'un montant globalement équivalent dans le capital des sociétés américaines. Observons à ce propos qu'en vue de conserver le caractère suisse de sociétés de nombreuses affaires helvétiques ont adopté le système des actions nominatives, lesquelles ne peuvent être acquises que par des citoyens suisses pour leur propre compte⁽⁶³⁾.

La pénétration des capitaux américains en Suisse a pris des aspects particuliers en raison de la tradition de secret bancaire et de l'octroi de conditions fiscales de faveur. Selon certains spécialistes la présence d'un tel refuge fiscal aurait provoqué une augmentation artificielle des investissements américains en Europe⁽⁶⁴⁾ — propension peut-être atténuée mais non supprimée par une loi américaine de 1962 dont l'objet était de mettre fin à cette distorsion⁽⁶⁵⁾. En tout cas, même si les avantages fiscaux ont été réduits, les investissements américains n'ont cessé de croître (plus de cent millions de dollars par an depuis 1960, 279 en 1964). Si l'on fait le calcul de cet afflux par tête d'habitant, la Suisse vient largement en tête de tous les pays européens (environ 170 \$ par tête d'habitant).

Les investissements des États-Unis en Suisse sont de deux ordres : les uns correspondent à l'accomplissement dans le pays d'opérations industrielles ou commerciales ordinaires ; les autres relèvent de sociétés pour l'exploitation de brevets, la concession de licences, la réalisation d'activités financières, etc. — sociétés qui, installées sur le territoire de la Confédération, travaillent souvent en fait hors des frontières du pays. Relève de la première catégorie la récente intégration de la manufacture de montres Universal Genève au groupe Bulova Watch Compagny de New York. Cette opération qui n'était pas la première de son genre dans la branche (rachat déjà effectué de la Manufacture Buren par la Hamilton Watch) a suscité une assez grande émotion et divers remous. La Fédération Horlogère Suisse, tout en admettant que l'ampleur des moyens indispensables rend de plus en plus nécessaires des concentrations puissantes, a déclaré qu'il serait préférable qu'avant de s'étendre au domaine international, le regroupement s'effectue d'abord au plan suisse.

Au cours de ces dernières années les investissements américains ont pris une extension considérable en Espagne. Cette expansion est consécutive aux mesures libérales adoptées en 1959 à l'égard des capitaux étrangers : liberté de transfert des bénéfices, liberté de retrait du capital investi, jouissance de tous les avantages liés à la politique d'industrialisation... L'actuel plan de développement économique et social considère expressément le capital étranger comme un important véhicule d'innovations technologiques et d'initiatives industrielles : il lui assigne un rôle considérable non seulement pour le maintien en équilibre de la balance des paiements mais pour l'augmentation de la capacité nationale d'investissement. Les investissements étrangers en Espagne ont pris trois principales formes : investissements directs dans les entreprises, acquisition de valeurs en bourse, achats d'immeubles. Encore que les statistiques ne con-

cordent pas toujours, on peut admettre que le total des investissements industriels étrangers depuis 1959 est de l'ordre de 350 millions de dollars. Les États-Unis viennent en tête avec 40 % environ — pourcentage auquel il faut ajouter une fraction importante de la participation suisse qui dépasse 20 %. En définitive on peut estimer que les investissements américains représentent plus de la moitié des investissements étrangers. La part des investissements français et allemands est dans chaque cas de l'ordre de 6 à 7 % mais, désormais, les seconds augmentent plus rapidement que les premiers. A l'époque la plus récente on a noté l'arrivée en Espagne de firmes japonaises du groupe Mitsubishi.

Les investissements américains sont particulièrement importants dans le domaine de la sidérurgie et du pétrole ainsi que dans le secteur de l'automobile. La construction automobile a connu une expansion spectaculaire mais dans cette branche il y a en dehors de Chrysler plusieurs entreprises européennes dont, spécialement, la Régie Renault et la Fiat à travers la S. E. A. T. Encore que les autorités officielles accueillent avec beaucoup de faveur l'arrivée de capitaux étrangers, certaines méthodes du capitalisme international ont suscité en Espagne divers remous ⁽⁶⁶⁾. Par ailleurs, le gouvernement espagnol a pris des mesures pour éviter les investissements de nature spéculative et il paraît décidé à s'assurer que les promoteurs étrangers apportent des fonds suffisants. En effet, certaines compagnies n'avaient introduit qu'un minimum de capital en Espagne et avaient cherché à se procurer le surplus par appel au marché local sur la base de la garantie d'une banque étrangère.

Les Américains occupent également la première place dans les investissements étrangers en Grèce — investissements réalisés dans le cadre du décret-loi 2687 du 31 octobre 1953 qui est d'inspiration particulièrement libérale pour le capital étranger. La plus importante réalisation du capital américain est le complexe pétrochimique Esso-Pappas dans la région de Salonique. Le capital allemand est de nouveau actif en Grèce. Au titre du capital français le plus grand investissement est la construction d'une usine d'aluminium par Pechiney avec, initialement, le concours de la firme américaine Reynolds ⁽⁶⁷⁾. Notons enfin qu'au cours des dernières années chacune des deux plus grandes banques commerciales du pays a fondé sa propre banque d'investissement en coopération avec plusieurs maisons étrangères, américaines et européennes ⁽⁶⁸⁾.

La pénétration américaine en Europe s'effectue par le truchement d'un grand nombre de firmes mais, en dépit d'une apparente dispersion, une proportion considérable de ces investissements 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 vingt à vingt-cinq firmes. Quant aux formes de la pénétration ce sont celles

habituellement utilisées : constitution de filiales ou création de firmes associées ; acquisition de participations, celles-ci pouvant aboutir, si le paquet d'actions négocié est suffisant, à une fusion de fait ; accords de collaboration technique, scientifique, ou commerciale.

L'un des traits de cette pénétration est d'obtenir, dans tous les cas où existe une telle possibilité, le contrôle intégral (filiales à 100 %) ou absolu (participation largement majoritaire) des entreprises. Le capital américain est beaucoup trop fort pour que, dans la grande majorité des cas, l'association qui implique quelques éléments de réciprocité présente des avantages ou simplement un intérêt pour lui. Il y a beaucoup plus expansion de capital américain en Europe qu'interpénétration du capital américain et d'autres capitaux européens. La formation d'un capital américano-européen selon le principe du *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. En outre, cette coopération se réalise le plus souvent d'après une stratégie et des décisions — parfois fort détaillées — qui sont le fait de la maison-mère extra-européenne. Dans ces conditions, il est spécieux de se référer à l'autonomie de l'entreprise à capital mixte et encore plus au maintien de son caractère européen. En somme les entreprises américaines en Europe entendent demeurer maîtresses de leurs projets et de leurs démarches : c'est là une tendance presque fatale vu la disproportion des forces entre ces entreprises et d'éventuels associés européens. Un trait de la situation européenne facilite cette stratégie : l'absence dans les rapports du travail d'une action concertée entre les syndicats des pays européens.

Autre tendance : la volonté de s'implanter au niveau de la production soit par création d'unités nouvelles soit par utilisation d'unités existantes. Encore faut-il signaler au titre de la seconde méthode une propension, particulièrement nette chez les grandes affaires, à s'intéresser principalement, sinon exclusivement, au réseau de distribution, aux relations commerciales et à la notoriété sur le marché des firmes dont on fait l'acquisition ou dont on prend le contrôle. Il est fréquent que les facilités de production existantes préoccupent beaucoup moins le groupe américain, l'objectif de celui-ci étant de réorganiser la production (au besoin dans des usines nouvelles) à l'aide de brevets, méthodes et connaissances techniques (le *know how*) importés d'Outre-Atlantique. Considérant les entreprises européennes comme des sortes de têtes de pont pour la conquête du marché, les firmes américaines en arrivent à les évaluer moins en fonction de leur capacité de production actuelle que de leur rayonnement commercial.

Un point augmente la capacité de profit des firmes américaines en Europe : la possibilité d'y utiliser des éléments déjà amortis aux États-Unis et dont les services sont comptés au prix fort (cas des brevets). Les firmes américaines sont dès lors en mesure de financer

une fraction substantielle de leur développement ultérieur sur les bénéfices réalisés dans les pays européens. Et cet autofinancement réduit d'autant les entrées de devises que l'on présente souvent comme une avantageuse contrepartie de la pénétration.

En fait l'expansion des firmes américaines en Europe est financée en une large mesure par la mobilisation de capitaux européens. Cette propension ne pouvait qu'être augmentée par les dispositions tendant à promouvoir le rééquilibre de la balance des paiements. On sait que pour remédier aux difficultés de ladite balance, l'Administration américaine, après avoir facilité les investissements directs à l'étranger, a institué en février 1965 un programme très modéré d'ailleurs de restrictions volontaires dont l'un des objectifs était de ralentir les sorties de capitaux destinés aux investissements directs à l'étranger. Sur ce point, l'opération ne semble avoir connu qu'un succès limité puisque les investissements directs se sont accrus en 1965 de 2,4 à 3,3 milliards de dollars, les firmes ayant accéléré leurs opérations durant le premier trimestre en prévision de mesures restrictives⁽⁶⁹⁾. En décembre 1965, le délai d'application des directives a été prorogé d'une année, mais, selon les techniciens, il faudrait des mesures plus sévères pour limiter efficacement le volume des investissements à l'étranger. Jusqu'à présent l'Administration américaine n'a pas voulu établir de telles restrictions, ce qu'elle serait probablement obligée de faire si les gouvernements européens intéressés demandaient, à l'instar des autorités françaises, la conversion en or d'une fraction substantielle de leurs avoirs-dollars.

L'une des conséquences de ce programme, qui, étroitement appliqué, aurait pu entraver l'augmentation du rythme de la pénétration, a été d'inciter les firmes américaines à financer une partie de leurs investissements directs en Europe par emprunt de capitaux sur les marchés européens. Cette arrivée massive et soudaine des emprunteurs américains sur ces marchés en vue d'y trouver les fonds nécessaires à leur extension hors des États-Unis a provoqué une hausse sensible des taux. Le succès remporté par les émissions américaines⁽⁷⁰⁾ a valu aux emprunteurs européens des difficultés croissantes pour placer leurs titres. Encore que la collation des chiffres présente des difficultés, les milieux compétents estiment que la ponction effectuée à ce titre en 1965 serait de l'ordre de 350 millions. Le mouvement s'est intensifié au début de 1966 et il était couramment admis en mai 1966 que le total de ces émissions pour l'année en cours se situerait entre 700 et 900 millions. Pour apprécier équitablement ce phénomène, notons toutefois que selon les experts un tiers au moins de ces capitaux n'auraient pas été de toute manière disponibles pour des entreprises proprement européennes. Il s'agirait de capitaux — souvent canadiens ou internationaux — gérés par des banques européennes mais n'acceptant de se placer qu'avec des garanties américaines.

D'après quelques techniciens la situation ne serait pas alarmante, les marchés européens ayant encore assez d'élasticité pour faire face

à des demandes accrues sans hausses de taux jugées excessives. D'autres, plus nombreux, estiment que ces prélèvements ont provoqué une raréfaction des capitaux assez forte pour réduire gravement les facultés d'emprunt ouvertes aux firmes européennes. De toute manière, ce mouvement qualifié d'*abrupt turnround* dans un journal canadien⁽⁷¹⁾ a suscité des préoccupations et même une assez vive irritation en plusieurs milieux bancaires allemands, britanniques, suisses... Quatre ans après que les Américains aient demandé aux Européens de développer leurs propres marchés de capitaux afin de n'avoir plus à emprunter sur les marchés des États-Unis, ce sont les firmes américaines qui risquent de bouleverser un marché européen en plein développement et dont les rapports avec les marchés nationaux sont de plus en plus étroits. Selon des informations non confirmées mais dont la mise en circulation est elle-même significative, les banques de divers pays auraient demandé à leur gouvernement de protester contre ces opérations auprès des autorités américaines.

Deux autres facteurs financiers ont facilité la mainmise des firmes américaines sur les entreprises européennes : la faiblesse relative des cours de la bourse en plusieurs pays ; la surévaluation du cours de change du dollar eu égard à son pouvoir d'achat effectif aux États-Unis. Soit le cas du D. M. : encore que tout calcul de ce genre comporte des éléments d'incertitude, il semble admis que le pouvoir d'achat d'un dollar sur le marché américain n'est pas supérieur à celui de 2,6-2,7 marks sur le marché ouest-allemand alors que le taux de change est de 3,8 marks pour un dollar. Dès lors, quand une firme américaine achète une usine allemande à son prix normal sur le marché, la compensation fournie en dollars ne couvre pas totalement la valeur de l'actif cédé. L'acheteur américain fait, en réalité, une économie correspondant à la surévaluation du dollar et cet avantage implique une perte correspondante du côté allemand. C'est seulement dans le cas où, pour emporter l'opération, l'acquéreur paie un prix supérieur à la valeur du marché qu'un tel désavantage est susceptible d'être réduit (cas relativement fréquent quand on procède par une offre publique aux actionnaires).

II. INSUFFISANCES ET IMPUISSANCES DE L'EUROPE.

On vante volontiers l'exceptionnel dynamisme de l'intégration européenne dont l'énergie se transmet même aux pays qui ne font pas partie de la C. E. E. Or s'il est vrai que des résultats relativement spectaculaires ont été obtenus dans l'ordre des échanges commerciaux, les pays européens se sont révélés, en de nombreux cas, incapables de parvenir à une entente dans des domaines où, pourtant, l'union des efforts aurait été profitable à l'ensemble des partenaires. Nous nous bornerons à relever ici quelques-unes de ces occasions manquées.

Voyons d'abord le cas du transport aérien. Dès 1959, on assistait à la naissance d'un effort d'harmonisation de cette branche. Les compagnies de cinq pays participèrent aux premières négociations (Belgique, France, Italie, Pays-Bas, République Fédérale) mais très vite la K. L. M. sortit du groupe car elle craignait de perdre une partie des avantages acquis au lendemain de la guerre alors que l'aviation commerciale d'autres pays était réduite à zéro. Cependant les conversations se poursuivaient et dès avril 1961 des textes étaient soumis aux gouvernements intéressés en vue de la création d'Air Union, organisme à instituer par convention internationale entre quatre pays et destiné à assurer entre ses membres une exploitation harmonisée des trajets internationaux. Certains auraient d'ailleurs voulu que l'on aille plus loin en créant un véritable marché commun du trafic aérien — trafic dont la rentabilité est menacée par des excédents de capacité. Pourtant Air Union n'a pas vu le jour alors que les trois pays scandinaves disposent d'un organisme commun, le Scandinavian Airlines System. On sait que la compagnie S. A. S. n'a pas la personnalité juridique, le système se composant de trois sociétés (danoise, norvégienne, suédoise) solidairement responsables vis-à-vis des tiers : les avions sont enregistrés en Suède dans une proportion de 3/7, de 2/7 dans chacun des deux autres pays.

Au titre de la construction aéronautique seules la Grande-Bretagne et la France disposent en Europe Occidentale d'un potentiel industriel de valeur internationale mais comme nous l'avons déjà dit à propos du cas français, ce potentiel ne saurait avoir de rentabilité si les industries considérées ne parviennent pas à sortir du cadre national. Divers accords ont pu être conclus entre les industries britanniques et françaises, le plus spectaculaire ayant trait au projet Concorde que, selon la remarque d'Edgard Pisani, il ne faut pas juger à sa seule rentabilité commerciale : le *Times* est allé jusqu'à écrire que l'avenir de la France et de la Grande-Bretagne dans l'aviation civile et, en quelque mesure, dans la technologie avancée, dépend du Concorde ⁽⁷²⁾.

Des accords de portée limitée ont été conclus entre des firmes allemandes et françaises, le plus récent étant la signature d'un accord d'association entre l'entreprise aéronautique Boelkow et Nord-Aviation (déjà lié à la firme Hunburger Flugzenbau pour la réalisation du transport militaire Transall). Nord-Aviation prend une participation de 25 % dans le capital de Boelkow, tandis que la Boeing Company américaine a déjà acquis une part identique. Cependant la pénétration des grands groupes américains sur le marché allemand a stérilisé de nombreux rapprochements franco-allemands en ce domaine et tout se passe, de plus en plus, comme si le marché aéronautique allemand constituait une chasse gardée pour l'industrie américaine. Certains estiment aussi que les Allemands n'ont pas montré beaucoup d'empressement à faciliter la naissance d'une industrie européenne de l'aviation dans laquelle, initialement au moins, ils n'auraient pas joué les premiers rôles et

dont, de toute manière, le développement aurait déplu aux États-Unis.

On doit mentionner à ce propos les positions de la Commission créée par le gouvernement britannique, sous la présidence de Lord Plowden, pour étudier l'avenir de l'industrie aéronautique de Grande-Bretagne. Plusieurs des opérations actuellement faites ou envisagées dans l'industrie britannique correspondent aux recommandations de ce rapport ; les conclusions de la Commission Plowden sont très favorables à une collaboration poussée entre pays européens — cette coopération étant indispensable pour la production d'appareils capables de concurrencer ceux fabriqués aux États-Unis. La Commission Plowden a invité le gouvernement britannique à prendre l'initiative d'une conférence des ministres européens responsables de la construction aéronautique dans leurs pays respectifs.

Vu les intérêts extra-européens qu'il pourrait léser, un tel programme a-t-il des chances d'être pris en considération ? Le fait est que les constructeurs américains s'efforcent de monopoliser la clientèle des compagnies européennes. Citons en particulier les démarches actuelles de la firme Boeing pour assurer le placement de l'avion Boeing 747. Capable d'emporter quatre cent quatre-vingt-dix passagers avec un rayon d'action de 9 600 kilomètres et à des tarifs qui seraient inférieurs de 30 % à ceux des quadriréacteurs actuels, cet avion serait mis en service avant 1970. La Pan American World Airways qui donne généralement le ton en matière d'équipement en a déjà commandé vingt-cinq et la B. O. A. C., compagnie britannique spécialisée dans les liaisons internationales, vient d'être autorisée par le gouvernement à en acheter six. La venue du Concorde sur le marché (les compagnies aériennes ayant déjà pris une option sur une cinquantaine d'exemplaires) est prévue pour 1971-72 tandis que celle de l'avion supersonique américain (qui sera vraisemblablement supérieur au Concorde en rayon d'action-capacité et en vitesse) n'est pas attendue avant 1974. On s'est demandé si de la sorte les grands constructeurs américains ne vont pas réussir à « coincer » le programme Concorde entre deux types d'appareils qui pourraient un jour leur assurer un quasi-monopole dans le monde capitaliste.

En autorisant la B. O. A. C. à commander des Boeing 747, le gouvernement britannique a invité la B. E. A. (spécialisée dans les lignes intérieures et européennes) à faire l'acquisition d'appareils nationaux : il a manifesté l'intention de participer par l'octroi de subventions au lancement des appareils que cette compagnie choisirait. Mais les compagnies aériennes, fussent-elles du secteur public ou semi-public, tendent à ignorer de telles invitations quand elles les jugent néfastes à leur compétitivité. Ainsi Air France vient-elle de procéder à la commande simultanée de trois Caravelle 111 et de quatre Boeing 727, la compagnie justifiant cette décision par la plus grande capacité de l'avion américain ⁽⁷³⁾. On ne saurait dès lors s'étonner que sur la ligne Paris-Francfort exploitée en commun par Air France et la Lufthansa, celle-ci ait décidé de remplacer la Caravelle par des Boeing 727.

Il faut également mentionner l'affaire de la télévision en couleurs : sans entrer ici dans l'analyse de la valeur comparée du procédé P. A. L. (allemand) et S. E. C. A. M. (français) — le procédé américain N. T. C. S. ne semble pas avoir été véritablement dans la course par suite de son infériorité technique — observons que les pays de la C. E. E., essentiellement dans cette affaire l'Allemagne et la France, n'ont pas été, une fois de plus, capables de s'entendre. Les essais de conciliation tentés lors de la conférence d'Oslo (juillet 1966) pour parvenir à un système unique (mise en avant du système dit S. E. C. A. M.-IV) ont été voués à l'échec. Il va sans dire que les luttes pour la prééminence d'un brevet technique mettaient en jeu de solides intérêts financiers et commerciaux mais l'affaire avait aussi une résonance politique, spécialement depuis l'annonce du choix du S. E. C. A. M. par l'U. R. S. S. à Vienne en mars 1965. Une nouvelle ligne de division, celle de la TV en couleurs, va donc s'installer en Europe — ligne dont l'effet est de séparer en un domaine si sensible la France de ses partenaires de la C. E. E. Il reste toutefois possible que des progrès technologiques ultérieurs permettent d'assurer une jonction entre les deux systèmes.

L'incapacité des pays européens à trouver des formules de coopération et de rassemblement des efforts est particulièrement flagrante pour les industries dites de pointe, celles qui commandent et commanderont de plus en plus la puissance industrielle et l'indépendance économique. C'est manifestement le cas pour l'électronique et singulièrement le calculateur électronique dont le marché a deux caractéristiques : expansion continue de la demande et domination de l'offre par quelques grandes firmes américaines, l'I. B. M. ayant à elle seule 70 % du marché mondial des ordinateurs. La domination américaine est quasi absolue⁽⁷⁴⁾ et elle a ou peut avoir des aspects directement politiques. On sait que le gouvernement américain s'est opposé pendant près d'un an à l'achat aux États-Unis par la France de deux calculatrices électroniques particulièrement puissantes dont la possession aurait facilité les calculs requis pour l'expérimentation de la bombe H. Le porte-parole américain a déclaré en cette occasion que les autorités de Washington avaient décidé, comme règle générale, de ne pas autoriser la vente à des pays étrangers d'ordinateurs susceptibles d'être utilisés pour des travaux de recherche portant sur des armes nucléaires. Finalement l'embargo a été levé en octobre 1966 et la France pourra acheter aux États-Unis trois puissants ordinateurs qui doivent servir à des fins civiles.

Le gouvernement français qui avait été incapable d'empêcher General Electric de s'assurer le contrôle de Bull envisageait depuis déjà un certain temps de mettre en œuvre un « plan calcul » dont le contenu demeurerait d'ailleurs incertain. En fin juillet 1966, au terme de laborieux débats, les autorités ont arrêté le contenu de ce plan et décidé de créer un poste de délégué général chargé de coordonner l'action des secteurs privés et publics par le développe-

ment de l'informatique en France (poste attribué à l'homme ayant eu la charge de mettre en œuvre l'usine de Pierrelatte). Dans son état actuel, ce plan qui repose sur une double action menée respectivement par les pouvoirs publics et l'industrie, tend à permettre le lancement d'études et à faciliter les premières réalisations : on y a vu l'amorce d'une évolution future plus que le début d'une grande offensive. Il comporte en tout cas trois objectifs : concentration des efforts de l'industrie française en vue du lancement sur le marché d'ordinateurs moyens ; promotion à une large échelle de l'usage des calculateurs en France ; formation des techniciens indispensables à l'utilisation pratique des ordinateurs.

Cette modestie s'explique par la dispersion relative de moyens industriels et l'insuffisance des capacités disponibles. Au titre de l'utilisation des ordinateurs et du traitement de l'information électronique — ce que les spécialistes appellent *software* par rapport au *hardware* qui correspond à la fabrication des appareils — la France ne dispose que de quelques centaines de spécialistes alors qu'aux États-Unis plus de cent mille personnes se consacrent à cette tâche. L'initiative ainsi prise correspond à l'idée que, vu le rôle décisif que joue déjà ou qu'est appelée à tenir l'électronique dans tous les secteurs de la vie sociale, il est impossible de laisser à des intérêts étrangers un monopole ou quasi-monopole de tout ce qui s'y rapporte. Mais l'opération serait beaucoup plus solide et aurait davantage de succès si elle reposait sur une mise en commun des ressources européennes en commençant par les moyens britanniques et français. Il semble qu'une coopération franco-britannique en ce domaine ait déjà été envisagée mais pour le moment cette perspective paraît en sommeil⁽⁷⁵⁾.

Une collaboration avec les Allemands serait aussi très utile : mais actuellement ceux-ci préfèrent attendre avant de prendre position. Toutefois, en octobre 1966, un accord a été signé entre Telefunken et la Compagnie Européenne d'Automatisme Électronique au titre de certaines applications des calculateurs numériques, telles que la mise au point en commun et la vente par chacun des partenaires dans leur pays respectif de certains systèmes de calcul. De plus le gouvernement allemand s'est finalement décidé à prendre une part dans le secteur des calculatrices électroniques : octroi à compter de 1968 d'une subvention annuelle — qui serait de l'ordre de 75 millions de D. M. — pour faciliter le développement de cette industrie notamment au titre de la recherche.

Autre secteur de pointe : tout ce qui a trait à l'exploitation de l'espace. On a pu dire que la technique spatiale concerne tant de disciplines que la négliger signifierait pour les pays européens une décadence, un sous-développement et finalement une servitude économique. Mais aucun pays européen n'est capable, livré à ses seules forces, de disposer des ressources de tous ordres nécessaires à l'accomplissement d'une recherche spatiale digne de ce nom. Ainsi s'expliquent les efforts accomplis depuis quelques années

pour une exploitation commune de ces ressources. D'abord la constitution le 14 juin 1962, à l'issue de négociations commencées en janvier 1960, du Conseil Européen des Recherches Spatiales (C. E. R. S.-E. S. R. O.), organisme groupant dix pays en vue de réaliser un certain nombre d'objectifs scientifiques et techniques. En second lieu la création, en date du 31 mars 1962, du Conseil Européen pour la Construction de Lanceurs d'Engins Spatiaux (C. E. C. L. E. S.-E. L. D. O.), organisme rassemblant six pays (Allemagne, Belgique, France, Grande-Bretagne, Italie et Pays-Bas) et dont l'objectif final était de doter les pays européens d'une famille de lanceurs opérationnels d'une capacité suffisante pour l'accomplissement de missions utilitaires. Enfin, la fondation du Groupement Industriel Européen d'Études Spatiales (Eurosace), organisme privé regroupant les firmes et groupes concernés par les problèmes spatiaux civils (150 industriels ou groupes professionnels appartenant à onze pays). Rôle d'Eurosace : élaboration de propositions pour un programme à réaliser à l'échelle européenne. On peut encore signaler l'existence depuis 1950 d'une Association Internationale des Constructeurs de Matériel Aérospatial qui a des branches nationales dans onze pays européens.

Le programme européen est de dimensions modestes si on le compare au programme américain. Les dépenses engagées à ce titre en Europe ne représentent guère qu'un vingtième de celles faites aux États-Unis : même si l'on défalque les frais très considérables des vols humains dans le cosmos, l'écart qui s'exprime par un rapport de 7 à 8 demeure très grand. Encore l'exécution de ce programme soulève-t-elle des difficultés et des réserves de la part de plusieurs pays.

Ces réticences se sont manifestées dès la réunion des ministres du C. E. C. L. E. S.-E. L. D. O. en avril 1966 : la conférence qui devait se prononcer sur l'avenir de l'organisation dut se séparer le jeudi 28 sans avoir pris de décision. Il semble que les critiques les plus sévères du programme des lanceurs de satellites européens soient venues de la Grande-Bretagne qui trouvait l'utilité du projet trop limitée pour légitimer son coût. Celle-ci estimait aussi que sa part dans les dépenses communes était trop grande (37 %). Mais la Grande-Bretagne n'était pas seule à contester la valeur du programme. Dans une lettre adressée au *Corriere della Sera* (76), un savant italien de grande réputation, le professeur Adriano Buzzati Traverso, déclarait que pour l'Italie l'intérêt d'une participation ne justifiait nullement son coût : fixant à plus de 17 milliards de lires les charges annuelles de cette participation — soit un peu plus du cinquième du total des crédits de l'État pour la recherche — Buzzati Traverso soutenait que les sommes auraient pu être employées de manière bien plus utile pour les citoyens.

Peu avant la nouvelle réunion des ministres prévue pour les 9 et 10 juin, le bruit circula que la Grande-Bretagne entendait se retirer du programme. Cette nouvelle suscita une assez vive émotion en

Europe ainsi que dans les milieux britanniques attachés à l'intégration européenne. Faisant valoir que le C. E. C. L. E. S.-E. L. D. O. constituait l'un des rares programmes européens auxquels participe la Grande-Bretagne, les partisans de l'entrée de celle-ci dans le Marché commun redoutaient que ce forfait ne l'éloigne encore davantage des pays de la C. E. E. (77). Finalement la Grande-Bretagne est demeurée dans l'organisme mais elle a obtenu que sa part dans le financement soit réduite de 37 à 27 %, l'Allemagne dont le pourcentage passe de 21 à 27 % assumant la plus large partie du déficit ainsi créé. Il a également été décidé de fixer des plafonds pour le montant global des coûts et les dépenses annuelles. Le C. E. C. L. E. S.-E. L. D. O. se trouve donc pris dans un cadre financier très rigide — circonstance susceptible de gêner considérablement la poursuite de l'exécution du programme.

La décision prise par la Grande-Bretagne de ne pas abandonner le programme des lanceurs n'a pas mis fin aux critiques émises dans les milieux politiques contre le contenu et le mode de réalisation de cette activité. Selon un rapport présenté le 8 août par l'Estimates Committee on Eldo, les dépenses faites par la Grande-Bretagne à ce titre ne lui apporteraient pas des avantages correspondants (*value for money*). Commentant ce rapport dans un éditorial, le *Times* y a trouvé la preuve que dans leur position à l'égard des problèmes de l'espace les gouvernements britannique et européens s'étaient montré *incredibly amateur*. En tout cas l'Estimates Committee affirme que, jusqu'à présent, le projet Eldo a eu peu de valeur et que les perspectives ne sont pas très encourageantes (78).

Le Comité s'est prononcé en faveur d'une sorte d'Autorité Européenne de l'Espace qui rassemblerait les organismes existants. Cette idée avait déjà été agitée, notamment en France : le gouvernement français est convaincu malgré les succès acquis — lancement en novembre 1965 de la fusée Diamant et du satellite A-1 — qu'aucun pays européen ne pourrait à lui seul assumer les charges de telles activités (79). D'où le projet de créer une agence centrale de l'espace, une sorte de N. A. S. A. européenne dont l'une des ambitions pourrait être d'arrêter ou de réduire le départ d'hommes de science européens pour les États-Unis et l'appauvrissement intellectuel qui en résulte.

Les affaires spatiales ont donné lieu à la création de quelques consortiums d'entreprises — la caractéristique de ceux-ci étant de rassembler un certain nombre de firmes européennes avec pour conseil une firme américaine ayant bénéficié de l'expérience spatiale de la N. A. S. A. C'est ainsi que le C. E. R. S.-E. S. R. O. a confié à la société Junkers, filiale de Messerschmitt, le mandat de construire un satellite de recherches. La société Junkers qui l'a emporté sur huit autres groupes figure aux côtés de la British Aircraft en tête d'un groupe qui comprend notamment Messerschmitt, la S. N. E. C. M. A. ainsi que la Société belge pour les études techniques et les constructions spatiales. La firme américaine Lockheed Mis-

siles and Space Company joue le rôle de conseil. L'équipement scientifique du satellite sera fourni par les instituts lui confiant des missions : Institut Max-Planck de Munich, Imperial College de Londres, Institut d'astronomie et d'aéronautique de Bruxelles, Laboratoire d'électronique et de physique de Saclay, Instituts de physique des universités de Bari, Rome et Milan.

Un nouveau consortium européen en matière spatiale vient de se constituer (juillet 1966) sous le titre d'European Satellite Team. Il se compose des cinq firmes suivantes (avec la General Electric comme conseil) : Elliot Automation (Grande-Bretagne) ; Fabbrica Italiana Apparecchi Radio pour l'Italie ; Fokker pour les Pays-Bas ; Allmana Svenska Elektriska pour la Suède et Thomson-Houston pour la France. L'objet majeur du consortium est d'obtenir la construction de deux satellites scientifiques C. E. R. S.-E. S. R. O., TD-1 et TD-2, qui doivent être lancés en 1969-70 de Californie par des fusées américaines Thor-Delta. Le même contrat est convoité par deux autres consortiums, l'un dirigé par Sud-Aviation (avec comme conseiller la Ball Brothers Research Corporation de Boulder, Colorado) et l'autre par la British Aircraft (avec pour conseiller la Hughes Aircraft Company de Californie).

Dans un récent mémoire à l'intention des gouvernements intéressés, l'Eurospace leur demande de prendre immédiatement position sur les télécommunications et la distribution de la télévision par satellites. Il n'y a pas d'espoir que les États-Unis apportent une assistance aux projets européens de satellites d'utilisation (télécommunications, télévision, navigation, météorologie) car la N. A. S. A. n'est décidée à s'intéresser qu'à des objectifs scientifiques complémentaires du programme américain. L'Eurospace estime que, sans la mise en œuvre d'un programme spatial complet, l'industrie européenne privée du facteur décisif que constitue la participation aux grandes applications spatiales verra nécessairement son rayonnement et sa compétitivité décliner.

On sait que les accords de Washington d'août 1964 ont abouti à la création du Consortium International des Télécommunications par Satellites (INTELSAT). Un certain nombre de pays européens participent à ce Consortium dont ils détiennent 20 % des parts, le mandataire du gouvernement américain, la Communication Satellite Corporation (COMSAT) en ayant environ 55 %. C'est la COMSAT qui a lancé Early Bird. Le mémorandum de l'Eurospace souligne que l'espoir que l'industrie européenne obtiendrait une part des contrats de fourniture et de développement en rapport avec sa participation au capital n'a pas eu de suite : il signale aussi qu'une part importante des apports européens à INTELSAT ira à des laboratoires de recherche américains sans qu'un soutien comparable soit actuellement apporté à la recherche européenne. Parmi les derniers projets de la COMSAT figure l'installation d'un satellite permettant aux pays africains d'entrer directement en contact les uns avec les autres par le moyen

de relais régionaux, ces communications exigeant encore en de nombreux cas le passage par Londres ou Paris.

Dans ce domaine, selon des informations récentes, le gouvernement français étudie un projet (baptisé Projet SAFRAN) qui, établissant 144 voies téléphoniques entre la France, l'Afrique, le Proche-Orient et l'Amérique Latine, serait de nature à rompre le monopole absolu que les États-Unis entendent se réserver en ce domaine⁽⁸⁰⁾. La France, il est vrai, est le seul pays européen qui, ayant décidé d'avoir une voix dans l'espace, ait établi un programme cohérent en ce domaine par le truchement du Centre National d'Études Spatiales. Mais le projet dont l'exécution du programme européen de construction de lanceurs spatiaux faciliterait l'exécution souffre certainement d'être unilatéral et les perspectives seraient bien meilleures si les pays européens s'étaient unis pour la réalisation d'un tel objectif.

En termes d'intégration européenne, le bilan que nous venons de dresser comporte plus d'échecs et de lacunes que de réussites. On doit noter au surplus que certaines des collaborations amorcées à ce titre demeurent fragiles et contestées. Le tableau ainsi esquissé ne pousse pas à l'optimisme en ce qui concerne les chances immédiates d'une coopération européenne dans des secteurs qui, pourtant, d'une manière ou d'une autre, engagent le destin de tous les pays d'Europe. Or il n'aurait pas été difficile d'allonger la liste de ces insuffisances et impuissances. C'est ainsi qu'en matière d'énergie atomique la collaboration des divers pays européens (y compris au sein de l'Euratom) est loin d'avoir pris l'ampleur et l'intimité qu'elles auraient pu avoir, les divergences observées ne s'expliquant pas toutes par des raisons techniques. Au cours des dernières années l'Euratom n'est pas arrivé à prendre les décisions impliquées par sa vocation : on a pu dire de cette Communauté qu'elle survit sans résoudre aucun de ses problèmes. Aujourd'hui l'Allemagne de l'Ouest, après la France, aspire à l'indépendance de son industrie nucléaire. Au vu de ces tensions et discordes, qui conduisent inévitablement à des impasses et à un gaspillage des ressources, la question a été posée de savoir si dans le monde occidental, l'atome, en définitive, ne serait pas américain et cela malgré plusieurs réussites du C. E. R. N. (Organisation Européenne pour la Recherche Nucléaire) qui depuis 1954 associe dans des équipes multinationales des chercheurs appartenant aux treize pays européens membres.

Cependant ne quittons pas le sujet sans indiquer certaines collaborations européennes qui, pour porter sur des domaines plus traditionnels que l'atome ou l'espace, n'en sont pas moins significatives. Ainsi la coopération entre les chemins de fer européens dans le cadre de l'Union Internationale des Chemins de Fer⁽⁸¹⁾. L'Union a été constituée sous sa forme actuelle en 1922 mais les premiers efforts tendant à instaurer une collaboration internationale des chemins de fer remontent à 1855. Dès 1872 une conférence des horaires se réunissait pour mettre au point la correspondance des

horaires de chaque côté des frontières. L'Union, qui groupe une cinquantaine d'administrations ferroviaires dans 37 pays (dont 24 européens), s'est attachée à l'étude de problèmes nombreux et complexes tels que l'introduction de l'attelage automatique dans les réseaux européens ou l'utilisation de la cybernétique par les chemins de fer. Elle s'est également beaucoup occupée de la politique des transports et de la rationalisation de l'exploitation.

Nous mentionnerons aussi le cas de l'Union Européenne de Radio-diffusion (Eurovision). L'objectif principal de l'Union qui a 28 membres actifs dans 25 pays et 37 membres associés dans 27 autres (chiffres de juin 1964), est de procéder à des échanges de programmes. En fait, il s'agit pour l'essentiel de la diffusion de programmes nationaux dans la zone géographique européenne (la plus grande partie des échanges concernant le sport et l'actualité). Une telle activité n'est certes pas dépourvue de portée mais on ne saurait la tenir réellement pour une forme d'intégration européenne. En définitive, les cas que l'on vient de mentionner ne sauraient compenser, même pas la collaboration entre chemins de fer, les lacunes constatées dans la coopération européenne au titre des grands secteurs de pointe. Comment interpréter de telles carences ?

Les analyses de ce chapitre nous permettent d'avancer que l'Europe des affaires n'est encore ni aussi totale, ni aussi cohérente, ni aussi solide qu'on le soutient parfois. Au niveau communautaire, les échanges commerciaux se sont développés plus vite que les rapprochements économiques et parmi ceux-ci les accords respectant l'indépendance des membres ont nettement précédé l'interpénétration des capitaux. Sous cet angle, si l'on prend le total des opérations faites depuis la mise en train du Marché commun, ce sont les États-Unis qui ont été le premier et principal partenaire de chacun des Six pays, leur apport financier dans l'un quelconque des pays de la Communauté étant supérieur au total des apports effectués par les cinq autres. Pierre Drouin analyse correctement la situation quand, qualifiant le Marché commun d'« atout pour les Américains », il écrit qu'actuellement il profite plus aux industries américaines qu'aux européennes ⁽⁸²⁾.

Si l'on considère la situation dans les secteurs de pointe, il apparaît clairement que l'Europe encourt le risque de s'engager définitivement sur le chemin d'une dépendance à l'égard de l'économie américaine. Il n'est pas excessif de se demander si l'Europe n'est pas en train de perdre son indépendance scientifique. Les uns parlent déjà colonisation de l'Europe par les États-Unis : le contrôle de quelques secteurs sensibles suffirait à consacrer cet état même si la plus grosse part des affaires demeure dans des mains européennes. D'autres, tout en admettant ce danger, repoussent le terme de colonialisme car selon eux, ni le gouvernement américain ni les grandes firmes d'Outre-Atlantique n'auraient l'intention de dominer : nous

assisterions ainsi à la naissance progressive d'une situation coloniale en l'absence d'une intention colonisatrice. Mais du point de vue de l'Europe et des Européens est-ce si différent ?

On explique volontiers cette situation par la puissance intrinsèque des firmes américaines — puissance dont l'un des éléments essentiels est une grande capacité d'autofinancement ⁽⁸³⁾. Autre élément de cette force : l'appui financier apporté par les pouvoirs publics à la recherche dans les industries de pointe. L'exaltation de la *free enterprise* fait souvent oublier le rôle du contrat entre l'État et les grandes entreprises, le premier contribuant de manière notable, spécialement dans le cadre d'un budget militaire qui dépasse maintenant les 60 milliards de dollars, à la formation du profit des secondes ⁽⁸⁴⁾. Il existe aux États-Unis comme ailleurs une interpénétration des secteurs public et privé ; l'un des traits les plus significatifs de ce mouvement est l'existence d'entreprises (ou bien de divisions autonomes de grandes sociétés à activités multiples) dont le client essentiel ou même unique est le gouvernement fédéral au titre de son programme spatial ou militaire ⁽⁸⁵⁾.

Une telle puissance est mise au service d'un plan d'expansion systématique. Pris par la nécessité de promouvoir l'équilibre de la balance des paiements, le gouvernement américain a tenté de limiter les sorties de capitaux destinés à s'investir à l'étranger. Mais, en définitive, les firmes ne l'entendent guère de cette oreille et le rush sur les marchés européens des capitaux (certains banquiers ont parlé de raids) a constitué l'une de leurs stratégies d'ajustement. C'est que pour elles, la pénétration en force sur le riche marché européen est l'un des aspects essentiels de l'expansion. Et ces firmes n'ont pas l'habitude de mettre en doute la légitimité d'un tel mouvement vers les pays étrangers à moindre potentiel économique ^(85bis).

On souligne habituellement que l'une des causes de ce sous-développement relatif spécialement au titre des industries de pointe, est l'incapacité des Européens de procéder aux créations permises ou impliquées par le Marché commun ⁽⁸⁶⁾. C'est la thèse selon laquelle une Europe mieux intégrée n'aurait rien à craindre des investissements américains. Mais le rendez-vous a été manqué en raison d'un manque de prévision et de réflexion, pour prendre des expressions d'Alfred Sauvy qui écrit à ce propos : « Le rassemblement de 180 millions d'habitants en une unité économique doit permettre des créations à la hauteur du siècle, ne serait-ce que dans le domaine de l'aviation et de la fabrication de machines électroniques. Pas un pas n'ayant été fait dans cette voie féconde, le Marché commun a vite tourné aux luttes de répartition, fatalement stériles. Non seulement l'idée de création a été ignorée, non seulement la concentration classique elle-même et la spécialisation ont été des plus modestes, mais les recommandations de la commission von der Groeben apparaissent bien timides ⁽⁸⁷⁾. »

Ces observations sont exactes sous réserve de préciser que la prise en considération de la dimension européenne suppose l'accord aussi

bien des gouvernements que des firmes. Pour prendre un exemple particulièrement clair, le lancement d'un programme spatial, en l'état actuel des choses, c'est, avant tout, affaire gouvernementale : si les gouvernements divergent sur les conduites à tenir dans le domaine international il y a peu de chances qu'ils parviennent à s'entendre pour dresser un tel programme dont les implications politiques sont manifestes et dès lors les firmes européennes seront, au moins en ce domaine, peu enclines à rassembler leurs moyens de façon stable pour s'ajuster à la dimension européenne.

En principe le gouvernement américain s'est toujours déclaré favorable à l'union des pays européens mais en de nombreuses circonstances cette affirmation générale a été mise en cause ou battue en brèche par des démarches particulières ayant pour objet ou pour effet d'empêcher la jonction des efforts dans des secteurs déterminés. Nous visons ici les pressions de tous ordres, qu'elles émanent de services gouvernementaux ou de firmes privées des États-Unis, exercées sur les différents gouvernements européens en vue d'obtenir un traitement préférentiel pour des activités ou des productions américaines, fût-ce au détriment d'un autre État européen. Il suffira de citer à ce propos les efforts, très souvent couronnés de succès, des firmes américaines pour vendre aux gouvernements européens des avions civils et militaires (le F 104 contre le Mirage III), ainsi que la lutte menée pour percer le dispositif de la politique agricole commune ⁽⁸⁸⁾.

Il ne serait certes pas raisonnable d'expliquer les désaccords entre pays européens et les carences dans la coopération des firmes européennes par la seule action des démarches et pressions américaines. Ces oppositions et méfiances ont, en général, des sources bien plus profondes. Les divergences d'intérêt et de conception existeraient même en l'absence de tiers qui les utilisent à leur profit. Cependant les interventions américaines ne pouvaient manquer de renforcer et de consolider les tensions et discordes entre partenaires de la Communauté.

Il est un domaine où cette pression paraît susceptible de faire obstacle aux efforts tendant à la formation d'une communauté européenne : c'est la revendication d'un libre-échange atlantique qui est le principal objectif du Kennedy Round. On a parfois contesté qu'il y ait incompatibilité ou contradiction entre un tel libre-échangisme et la création d'un espace économique unifié en Europe. Pourtant la lecture de la déclaration adoptée à Genève à l'issue d'une réunion organisée par l'Institut Atlantique (29 mai-1^{er} juin 1966) ne laisse guère de place au doute quant à la portée réelle de la conception atlantique. Dans ce texte de plusieurs pages l'Europe comme telle est simplement passée sous silence. A aucun moment il n'en est question comme d'une entité pouvant exercer une influence propre et avoir des intérêts spéciaux. C'est la thèse d'un mondialisme économique dans lequel les plus forts pourraient se développer et s'étendre pratiquement à leur guise. Cette déclaration pousse si loin le culte

de l'atlantisme que l'on n'y trouve aucune trace des idées de Jean Monnet sur la nécessité d'établir un *partnership* entre l'Amérique et l'Europe comme un ensemble. La mise en œuvre du programme esquissé dans cette déclaration signifierait, *objectivement*, la fin de la C. E. E. En réalité, la pression extérieure et en particulier américaine qui s'est exercée sur les pays de la C. E. E. a produit des effets contraires à ceux escomptés : elle a abouti en fait à renforcer la cohésion des Six qui se sont présentés unis, en bloc sans failles, face à l'extérieur.

Au total, même sur le seul plan des affaires, l'Europe est encore loin d'être achevée et toutes les influences qui s'exercent en ce domaine ne sont pas uniformément favorables à sa constitution. Cependant des éléments d'intégration existent déjà et il nous faut désormais étudier les facteurs nouveaux qu'ils introduisent dans les structures et les mécanismes de la pression des groupes.

DEUXIÈME PARTIE

INTERVENTION DES GROUPES

Nous venons d'examiner les principaux aspects du mouvement général de concentration qui s'est affirmé et continue de se poursuivre sous de multiples formes dans l'espace européen — mouvement qui, sans être uniquement imputable à l'expérience d'intégration, a certainement reçu de celle-ci une impulsion spécifique. Il est manifeste qu'une évolution de ce type a comme telle une portée considérable pour l'analyse politique dans la mesure où elle suscite la création de nouvelles structures et de nouveaux rapports de forces en un domaine qui constitue désormais l'une des préoccupations majeures des autorités officielles. Jean Lhomme a proposé de qualifier nos sociétés d'« économiques » pour tenir compte du « rôle toujours plus grand joué par l'économie dans les rapports entre nos contemporains »⁽⁸⁹⁾. D'autres auteurs américains et européens préfèrent parler de sociétés industrielles ou même scientifiques. Ces différences de vocabulaire importent peu, chacun admettant que les facteurs et mobiles économiques jouent un rôle dominant dans l'orientation de notre vie sociale. Sous cet angle, la concentration européenne, telle que saisie selon nos conventions de départ, ne saurait manquer d'affecter les particularités des luttes politiques et les modalités des décisions publiques dans le cadre considéré.

Cependant notre propos est plus ambitieux que la simple constatation de cette influence globale. Nous voudrions examiner de manière plus précise les éléments neufs que ce mouvement contribue à introduire dans la constellation des forces qui ont propension à intervenir auprès des autorités officielles pour en orienter les comportements dans un sens déterminé. C'est ce que, plaçant au centre de nos préoccupations, l'intégration de l'Europe, nous avons précédemment appelé la dimension européenne de la pression des groupes. L'objet de ce titre est d'explorer cette dimension pour ce qui concerne les entreprises et d'en marquer les caractéristiques essentielles.

Sur le papier, le contenu de notre démarche est aisé à délimiter. Il s'agit d'établir la jonction entre les groupes qui agissent au niveau européen et les autorités qui prennent des décisions publiques à ce niveau. Plus exactement, notre tâche est de spécifier les conditions dans lesquelles cette jonction s'effectue ou est susceptible de s'accomplir. Cependant si l'on passe du raisonnement abstrait à l'essai

de systématisation de la pratique, l'étude de ce double aspect de la dimension européenne se heurte à de graves obstacles dont nous pouvons certes entreprendre l'identification mais que nous ne saurions avoir la prétention d'éliminer complètement car ils résultent, pour l'essentiel, de la nature des choses. Le plus gros de ces obstacles tient au fait que le processus d'intégration est encore incomplet et incertain.

A la lumière des explications données dans le précédent titre, le point est évident au titre des groupes eux-mêmes : que l'on soit encore à la recherche d'une formule de société européenne, sans même que les partisans de la création de telles sociétés s'accordent sur le cadre juridique dans lequel il faudrait les intégrer (droit national selon la thèse française, droit européen selon d'autres avis), cette seule lacune traduit bien l'état encore embryonnaire du système des groupes européens — un système que nous tirons entièrement des faits sans être en mesure de le rattacher à des coordonnées juridiques.

Et il n'est pas difficile de voir que la même observation s'applique aux autorités européennes. Même dans le secteur le plus avancé à cet égard, celui de la C. E. E. — le seul en vérité pour lequel il soit légitime de parler d'un début d'intégration — la présence d'un pouvoir proprement communautaire reste affectée d'imprécision. Sur la base des conduites effectives, un pouvoir de cet ordre existe. Sans lui, pour prendre un seul exemple, il n'aurait probablement pas été possible de procéder à l'édification d'une politique agricole commune. Mais la force et les modalités d'exercice de ce pouvoir, d'ailleurs très variables selon les compartiments et les objets, relèvent toujours, en une large mesure, d'un empirisme fondé sur les nécessités. Il suffit pour s'en convaincre de lire les considérations de W. Hallstein sur les techniques d'établissement par la Commission de compromis qui soient acceptables par les États membres. Ainsi l'importance du moment où, selon l'expression consacrée, intervient le « ficelage du paquet », la solution proposée par la Commission tirant sa force de la connaissance que ses auteurs ont de la position réelle des membres⁽⁹⁰⁾. On commettrait une erreur en sous-estimant la marge de pouvoir qu'assurent ces démarches mais il n'est pas facile au commentateur de définir cette faculté avec précision et, moins encore, de l'évaluer avec certitude.

Au total, nous serons amenés à jauger le poids d'activités en pleine évolution et qui s'exercent dans un cadre lui-même encore très mouvant. Nous n'ignorons pas les risques d'une telle investigation et, si nous nous sommes néanmoins résolus à l'entreprendre, c'est parce que le progrès de la connaissance nous paraît subordonné à la mise en œuvre d'un système cohérent d'interprétation, pour imparfait et incomplet qu'il soit.

CHAPITRE III

ÉLÉMENTS D'UNE MORPHOLOGIE

Nous avons employé jusqu'à présent pour rendre compte du mouvement global de concentration européenne les catégories habituellement utilisées dans les descriptions économiques. Ces catégories, nous l'avons dit dès le début, sont loin d'être aussi précises qu'on pourrait le souhaiter et, dans le cas qui nous occupe ici, cette imprécision est encore accrue par la diversité des expériences nationales considérées. Il est probable que des auteurs allemands n'auraient pas, en plusieurs cas, rendu compte de ces phénomènes dans les termes dont nous nous sommes servis et qui, pour l'essentiel, dérivent de la terminologie française. Nous devons maintenant distribuer cette matière brute en catégories significatives sous l'angle de l'analyse politique. Autrement dit, il convient de dégager de ce tableau ce qui concerne l'étude de la pression des groupes dans sa dimension européenne.

Notre instrument de systématisation sera la notion de groupes d'affaires. Cette notion n'étant pas d'usage courant dans l'examen des activités de pression, nous nous efforcerons d'abord d'en fixer le contenu et d'en établir les frontières. Il conviendra de préciser, selon la perspective adoptée dans cet ouvrage, les traits qui légitiment l'application du qualificatif européen à un certain nombre de ces groupes. Nous nous attacherons enfin à préciser les rapports entre la notion de groupe européen et celle de groupe international.

SECTION I. TRAITS GÉNÉRAUX DES GROUPES D'AFFAIRES

L'objet de cette catégorie est de rassembler les éléments originaux que la concentration économique au sens large du terme (accords, liaisons diverses, interpénétration des structures, fusions...) introduit dans la pression des groupes. A cet égard l'aspect fondamental de la situation est l'apparition d'unités assez puissantes pour influencer directement sur les autorités publiques, y compris celles dotées des ressources les plus considérables. Nous écrivons « directement » pour signifier que ces unités peuvent agir sans passer, comme les petites et moyennes entreprises, par l'intermédiaire d'un groupement professionnel. Diverses considérations peuvent les conduire à emprun-

ter cette technique médiate d'accès à l'appareil gouvernemental mais, en de nombreux cas, ces ensembles ont la faculté d'intervenir eux-mêmes, à titre principal ou complémentaire, sur les pouvoirs officiels.

Ce sont ces démarches qu'entend saisir la catégorie des groupes d'affaires. Elle est destinée dans notre esprit à englober tous les organes ou centres dont les porte-parole disposent d'assez de ressources pour être entendus des autorités et nouer avec elles des relations suivies. Dès lors, notre problème est de repérer, parmi les multiples phénomènes de la concentration, ceux qui donnent effectivement naissance à de telles unités d'intervention auprès des gouvernants. Or si l'on trouve des grands ensembles dans toutes les économies modernes, les structures et modes de fonctionnement de ceux-ci ne sont nullement uniformes. D'un cas à l'autre, il existe des variantes nombreuses et significatives, ces particularités affectant les conditions d'introduction des unités considérées dans la catégorie des groupes d'affaires. Nous devons donc en tenir compte dans notre schéma. Malheureusement, il n'y a pas unité chez les économistes quant à la classification optimale de ces phénomènes.

Selon une vue assez répandue, il conviendrait à cet égard d'établir une distinction entre les trusts et les groupes⁽⁹¹⁾. Dans cette conception on réserve le nom de trust aux ensembles dont toutes les parties, qu'elles soient ou non juridiquement indépendantes, se trouvent placées sous le contrôle effectif d'un centre, celui-ci ayant pour responsabilité majeure de coordonner en un plan global unique les plans particuliers des unités sous sa dépendance. Le trust constitue normalement un mode de concentration horizontale mais le souci de parvenir à une autonomie de fonctionnement peut le conduire à s'étendre dans un sens vertical. Par sa structure même, le trust comporte un niveau très élevé d'homogénéité : sa situation sur le marché atteint parfois le monopole ou s'en rapproche, mais dans les pays économiquement avancés, c'est plutôt la situation d'oligopole qui prévaut. La branche est alors entièrement occupée ou dominée par un petit nombre de firmes, éventuellement susceptibles d'instaurer une situation monopoliste par la signature d'accords de distribution et de prix, par l'adoption de comportements parallèles ou simplement par l'alignement spontané des firmes sur les comportements d'une firme-leader.

Dans ce mode de présentation des phénomènes de la concentration, la notion de groupe économique comporte un moindre degré d'homogénéité que celui du trust. En son acception la plus générale, le groupe désigne toute réunion d'entreprises ayant entre elles des rapports assez étroits pour que, de manière durable, la gestion de leurs activités relève de quelque impulsion partagée ou témoigne de quelque propension commune. Le groupe ainsi défini rassemble tantôt des entreprises de même nature (industrielles ou commerciales), tantôt des entreprises de nature différente (certains groupes ayant un champ d'action très diversifié). Cette seconde formule qui aboutit

à la création d'ensembles homogènes est très en honneur actuellement aux États-Unis et l'on a pu dire que 70 % des fusions qui se réalisent dans ce pays sont de la *conglomerate variety*⁽⁹²⁾.

Les groupes reposent donc sur une certaine communauté de direction et c'est le degré même de cette unité qui détermine le quantum d'homogénéité de l'ensemble. Leur mode de constitution n'est pas uniforme. La communauté de direction peut être assurée soit par des liens personnels (présence d'administrateurs communs dans les conseils des entreprises intéressées), soit par l'établissement de liaisons financières (prises de participation avec ou sans réciprocité), ces deux types de rapports faisant en de nombreux cas l'objet d'un cumul. La constitution de relations financières se traduit souvent par la création de holdings qui détiennent les participations dans les affaires du groupe et peuvent de ce fait jouer un rôle central de coordination. Il n'est pas rare que ces holdings aient leur siège juridique dans des pays offrant une fiscalité de faveur (Suisse-Lichtensstein, Luxembourg, Panama...). Particulièrement intéressante pour notre propos est la situation dans laquelle les diverses firmes du groupe dépendent d'un élément dominant capable d'imposer certaines formes de solidarité aux unités composantes ou encore de déterminer les principes de l'orientation commune.

Comme exemple de trust selon la spécification adoptée nous mentionnerons le cas de la Fiat. Cette firme, propriété de la famille Agnelli et dans l'expansion de laquelle Vittorio Valletta, désormais président d'honneur à vie, a joué un rôle majeur, assure à elle seule la majeure partie de la production automobile italienne (environ 80 %) ; mais elle exerce également une activité dans plusieurs autres secteurs : véhicules industriels, avions, tracteurs, matériel ferroviaire, moteurs Diesel, turbines à gaz, transformations sidérurgiques, etc. Ayant procédé par voie de développement horizontal la Fiat, qui occupe en tout 124.000 personnes dont 102.000 à Turin, a également eu pour principe de s'assurer le contrôle de ses fournisseurs par la technique de la concentration dite verticale. Elle possède en Italie et à l'étranger de nombreuses participations plus ou moins liées à l'industrie automobile⁽⁹³⁾. Cette branche de production a eu des effets déterminants sur la croissance économique du pays durant cet après-guerre (établissement d'un réseau moderne d'autoroutes, expansion des secteurs nécessaires à la production automobile et complémentaires). On a souligné à juste titre l'ampleur des conséquences de tous ordres résultant de la construction d'un réseau d'autoroutes modernes à grand débit, le lobby de la route ayant joué son rôle habituel dans l'octroi d'une haute priorité à ces projets. Le poids économique et politique de la Fiat n'est donc pas seulement celui d'une grande entreprise de production : cette firme constitue un pôle essentiel du développement italien et ce trait lui confère une capacité d'influence majeure sur les gouvernants. Ajoutons que la

Fiat a souvent pris ses distances à l'égard de l'organisation centrale, la *Confederazione Generale dell' Industria Italiana* (Confindustria) : en particulier elle n'a pas suivi celle-ci dans son opposition rigide initiale à la formule du *centro-sinistra*.

Au cours des dernières années les bruits les plus divers ont circulé sur l'avenir de la Fiat. On a même écrit que ses dirigeants frappés de l'ampleur de l'offensive en Europe des grands constructeurs américains et du refus des maisons européennes (en particulier Volkswagen) d'entrer dans la voie d'arrangements cartellaires, envisageaient de céder la Fiat à General Motors en échange d'une participation équivalente de la première dans le capital de la seconde...⁽⁹⁴⁾ En fait, les opérations effectuées jusqu'à présent, tel l'accord conclu avec le trust suédois de roulements à billes S. K. F., n'ont pas altéré la structure propre de la Fiat qui vient de signer un très important contrat avec les autorités soviétiques.

Rappelons également, à cet égard, le cas de la firme allemande Krupp qui est parvenue à échapper à toutes les mesures de démantèlement expressément et même solennellement décidées par les Alliés. On a pu définir cet empire économique, qui est la propriété privée du docteur Alfred Krupp von Bohlen und Halbach, comme un gigantesque supermarché de l'acier, qui produit absolument tout, depuis les clous jusqu'aux coques de navire. A l'exception des camions utilisés par l'armée, Krupp, qui a des rapports d'affaires suivis avec plusieurs pays communistes, ne fabrique pas, actuellement, d'engins de guerre. Réagencée sur l'impulsion du docteur Berthold Beitz, la firme s'est énormément développée dans le domaine de la transformation manufacturière, le charbon, le fer et l'acier ne comptant plus que pour 31 % de son chiffre d'affaires. Trois traits caractérisent sa politique industrielle : diversification (son programme couvrant trois mille articles) ; construction sur mesure plutôt que production en série ; division du travail avec d'autres firmes plutôt que fabrication de tous les objets. A cet effet, Krupp entretient des relations avec environ vingt-trois mille entreprises de petites et moyennes dimensions (formule de la concentration par sous-traitance avec des entreprises qui gardent en apparence une structure autonome). On a calculé que pour une usine de fibres artificielles livrées à l'U. R. S. S. la part directement fournie par Krupp était seulement de un cinquième. Il est aisé de saisir le caractère massif du pouvoir industriel d'un tel ensemble.

Nous mentionnerons enfin le cas de la firme britannique Imperial Chemical Industries Limited. Constituée en 1926 par fusion de quatre entreprises chimiques de Grande-Bretagne, l'I. C. I. a étendu son activité, en dehors des produits fabriqués dès le début (acides, alcalis, chlorures, colorants, explosifs, simili-cuir et vernis), à plusieurs domaines nouveaux : produits pétrochimiques, fibres polyester et polyoléfine, matières plastiques. La firme, qui s'occupe aussi de produits pharmaceutiques, est le plus important producteur de l'industrie chimique de Grande-Bretagne où elle a quelque 80 usines

occupant 126.000 personnes. Pour l'année 1965, le montant de ses ventes s'est élevé à 423 millions de livres dans le pays, et à 393 à l'étranger dont 149 sous forme d'exportations, le reste correspondant à des marchandises fabriquées hors du territoire britannique. Selon ses propres déclarations, l'I. C. I. possède 217 filiales (une firme étant tenue pour telle par l'I. C. I. si la maison-mère possède plus de 50 % du capital-action ordinaire en circulation ou a le droit de désigner une majorité des membres de son conseil d'administration). Du point de vue terminologique, les dirigeants de l'I. C. I. utilisent le terme « groupe » pour désigner l'ensemble constitué par la maison-mère et ses filiales alors que, selon les conventions adoptées dans cette section, l'I. C. I. relèverait davantage de la catégorie « trust ».

Comme type d'ensemble correspondant à la notion de groupe économique utilisée ici nous citerons le groupe de la Société Générale de Belgique⁽⁹⁵⁾. On sait que cette société au capital actuel de trois milliards de francs belges a été constituée en 1822 sur l'initiative du roi Guillaume des Pays-Bas afin de « contribuer au progrès, au développement et à la prospérité de l'agriculture, des fabriques et du commerce » de ce qui était alors le sud de son royaume. En exécution de ce programme, la Société Générale a été l'un des moteurs de l'industrialisation du « triangle lourd » de l'Europe : c'est elle qui, avant les banques allemandes, a investi dans l'industrie des dépôts à court terme de ses clients et a créé les premiers holdings d'encouragement financier. Elle a procédé soit par la création de firmes, soit par la prise de participations directes ou indirectes dans des entreprises existantes. La liste de ses filiales et participations est très longue, spécialement si l'on considère les participations indirectes au deuxième, troisième ou quatrième degré. Selon une expression significative, c'est une « véritable nébuleuse »⁽⁹⁶⁾.

Voici les principaux compartiments de son portefeuille (d'après la valeur boursière à la fin de 64) : banques et établissements de crédit, 20 % ; sidérurgie, 16 % ; sociétés africaines, 13 % ; mines, carrières et charbonnages, 10 % ; métaux non ferreux, 8 % ; électricité, 7 %. Autres secteurs moins importants : assurances, transports maritimes, ateliers de construction mécanique et électrique, verreries, industries chimique et pétrolière, papeteries, textiles, engineering. La Société Générale, qui est entrée dans plusieurs domaines nouveaux (pétrochimie, traitement de métaux rares, énergie nucléaire...), passe pour détenir des participations dans 20 % des entreprises industrielles belges : elle concentre ainsi dans ses mains, par exemple, 75 % de la production des métaux non ferreux du pays et 25 % des activités métallurgiques. Elle a acquis une participation substantielle dans une société de finance, la S. O. F. I. M. A. A plusieurs époques, et aujourd'hui en particulier, la Société Générale, qui représenterait 10 % de l'économie nationale, a encouragé en collaboration notamment avec le groupe de Launoit la réalisation de processus de concentration industrielle (Cockerill-Ougrée). Durant ces dernières années la Société, consciente de l'étroitesse du marché

belge comme base de sociétés industrielles modernes, a constamment souligné la nécessité d'opérer à l'échelle européenne.

Il est difficile d'apprécier l'influence exacte de cette société dont le *Times* a dit que, malgré les crises qui secouent le gouvernement et les disputes qui affectent le pays, elle continue son chemin de manière imperturbable⁽⁹⁷⁾. Si l'on en croit certaines critiques, les intérêts dont elle a la charge seraient bien trop nombreux et dispersés pour qu'elle puisse exercer une action efficace : en somme la Société serait partout mais elle n'y ferait rien. D'autres la considèrent malgré les pertes subies au Congo comme l'un des éléments les plus puissants, à de nombreux égards, l'élément le plus fort de l'économie belge, son influence s'exerçant aussi bien dans le domaine des investissements que dans celui du *management* des entreprises contrôlées. Même si elle ne se fait pas sentir avec la même rigueur dans tous les compartiments, la puissance de la Société Générale ne paraît guère discutable. Les spécialistes estiment que la coordination à l'intérieur du groupe — à la tête duquel se trouve une majorité (certains disent un « clan » d'ingénieurs) s'accomplit de manière souple par le truchement d'un réseau très serré de liens personnels (chacun des membres de la direction siégeant dans un grand nombre de conseils).

Les groupes en tant que réunion d'entreprises constituent sans hésitation possible des groupes d'affaires selon notre terminologie : ainsi au titre belge les groupes de Launoit, Coppée, Solvay, Empain... Cependant, alors que dans le cas du trust tel que précédemment analysé, l'on serait tenté d'admettre que, vu l'étroitesse de la coordination exercée par le centre, la totalité des éléments de l'ensemble forme, spécialement dans une perspective européenne, un seul groupe d'affaires, une telle solution ne saurait prévaloir, au moins pas dans tous les cas, au titre des groupes économiques. Il arrive que certaines firmes, rattachées à un groupe par des liens de participation financière, possèdent néanmoins assez de liberté de manœuvre et de force pour représenter elles-mêmes, au besoin en association avec d'autres éléments extérieurs au groupe auquel elles sont liées, un ensemble qu'il est souhaitable de traiter comme un groupe d'affaires propre.

Considérons par exemple l'ensemble sidérurgique A. R. B. E. D. dont la plus large partie de l'outil de production se trouve situé au Luxembourg. Constituée en 1911 par la fusion de trois sociétés sous le nom d'Acieries Réunies de Burisch, Etch, Dudelange, l'A. R. B. E. D. a joué et continue de tenir un grand rôle dans la sidérurgie européenne. C'est ainsi qu'une place éminente a été occupée par ses dirigeants et en particulier Émile Magrisel dans la constitution en 1926 de l'Entente Internationale de l'Acier. L'A. R. B. E. D. comporte en fait deux grands actionnaires : la Société Générale de Belgique et Schneider. Le montant des participations détenues par ces deux groupes a fait l'objet de controverses : 16 % chacun selon l'A. R. B. E. D. elle-même, mais beaucoup

plus d'après d'autres estimations⁽⁹⁸⁾. L'A. R. B. E. D. est donc l'un des éléments des groupes d'affaires Société Générale de Belgique et Schneider : pourtant, sur la base de ses activités passées et actuelles, il ne serait pas raisonnable de l'exclure de la catégorie des groupes d'affaires sous prétexte de l'existence de ces liaisons. Par ailleurs, l'A. R. B. E. D. jouit au Luxembourg d'une situation privilégiée en raison de la disproportion de ses forces avec les autres éléments de la vie nationale. Selon certaines évaluations le groupe paierait à lui seul la moitié des impôts luxembourgeois.

L'identification des groupes d'affaires, à partir des structures qui résultent du processus de concentration sous ses diverses formes, doit donc s'effectuer avec une relative souplesse. Retenons, à titre d'exemple, le cas assez fréquent dans lequel deux grands ensembles économiques (trusts ou groupes, peu importe à cet égard) s'unissent pour créer une entreprise de forme juridique indépendante en vue d'assurer la réalisation d'un objectif commun. Dans la grande majorité des cas l'opération n'entraîne pas la création d'un nouveau groupe d'affaires au sens donné ici à cette catégorie. Toutefois ce refus de qualification pourrait n'être plus valable si les activités mises en pool sont de grande envergure et si l'entreprise nouvelle est destinée à disposer de ce fait d'un poids propre considérable.

Les économistes, avons-nous précédemment noté, ne sont pas tous d'accord sur la valeur de la classification dualiste trust-groupe dont nous venons de nous servir pour l'identification des groupes d'affaires. Sans exposer les détails d'une controverse qui excéderait le propos de ce livre, nous admettrons volontiers qu'en pratique la différence entre ces deux séries d'organismes est moindre que sur le papier. Ainsi certains des rapports établis à l'intérieur d'un groupe ont-ils assez d'étroitesse hiérarchique pour relever du schéma du trust. D'un autre côté, toutes les relations à l'intérieur d'un trust ne comportent pas le même degré de solidarité ou de rigueur et il arrive que certaines soient en fait bien proches du schéma de relations souples caractéristiques du groupe.

La nécessité d'une interprétation flexible s'affirme particulièrement pour les participations qu'un organisme de type trust peut avoir dans un autre grand ensemble (participation de la holding Agnelli-Fiat dans la Rinascente-Upim qui est la plus importante chaîne de grands magasins en Italie), ainsi que pour les zones de contact ou les diverses formes de coopération établies entre les grands ensembles de types divers (rapprochement dont il a déjà été donné de multiples exemples). Autrement dit, s'il est généralement possible de distribuer les unités structurelles dominantes, il arrive que, spécialement au titre des éléments périphériques, la qualification retenue ne couvre pas avec la même exactitude la totalité des rapports noués par l'ensemble considéré. Seules les classifications idéales ne comportent pas de flottement.

D'autres économistes vont plus loin en déclarant inadéquate la conception du trust adoptée par les partisans de la classification

dualiste. D'après eux, cette conception aboutit à confondre le trust avec la grande entreprise et à mélanger des situations qu'il est préférable de distinguer : celle de la grande entreprise qui s'est étendue sans procéder à l'absorption d'autres unités et celle du trust qui résulte de l'absorption d'entreprises antérieurement indépendantes. On peut admettre que cette distinction est légitime au titre de la gestion des ensembles, l'administration d'un ensemble formé d'unités préalablement autonomes posant, parfois de manière durable, des problèmes spécifiques. Pourtant, sous l'angle qui nous préoccupe, ces deux situations ont une caractéristique commune : l'existence d'une direction unique et l'existence d'un seul centre de calcul et de programmation générale ; ce qui n'est pas le cas ou n'est que partiellement le cas pour le groupe économique. Même si elles ne nous concernent pas directement, ces controverses ont l'avantage de nous rappeler que le mouvement général de concentration engendre des situations assez dissemblables et qui n'entraînent pas toutes les mêmes conséquences dans le domaine des rapports des milieux économiques avec les pouvoirs publics.

La notion de groupe d'affaires repose sur la présence d'organes ou de centres ayant vocation à intervenir auprès des autorités officielles en s'appuyant sur les ressources d'un ensemble dont ils assurent la coordination de façon plus ou moins totale et plus ou moins rigide. Notre préoccupation propre est le repérage de ces unités d'intervention, la diversité des rapports économiques noués au titre de la concentration ne nous concernant que dans la mesure où elle influe sur la structure et la capacité de ces unités.

En rapport avec les effets de la concentration il nous reste à évoquer le cas des accords conclus entre les firmes en vue de l'adoption de comportements semblables ou parallèles sur tel ou tel point de la gestion. En principe ces accords, pour la mise en œuvre desquels il est parfois créé une personne morale à compétence spécialisée, ne mettent pas en cause l'indépendance des firmes sauf sur les points stipulés dans l'accord et pour la durée de la convention. Certains types d'entente ou de cartels comportent cependant un organisme de surveillance des firmes qui a pouvoir d'infliger des sanctions aux membres manquant aux engagements pris. Il arrive que les liens noués à ce titre s'apparentent au schéma des relations caractéristiques du groupe. Du point de vue de l'analyse politique toutefois, il n'apparaît pas désirable, au moins à ce stade, de considérer que de tels accords, qui ne remettent pas en cause les structures financières, sont susceptibles de donner naissance à un groupe d'affaires distinct des parties à la convention. La préoccupation de celles-ci à l'égard des autorités publiques est d'assurer la sauvegarde de l'entente, ce qui implique que les autorités ne procèdent pas à sa dissolution ou même à sa mise sous contrôle : c'est des firmes que viendra normalement la pression destinée à assurer le maintien de l'entente ainsi que la puissance nécessaire pour l'imposer aux tiers.

Encore que cette interprétation puisse sembler exagérément

étroite, nous ne croyons pas que dans la grande majorité des cas la présence de l'entente augmente beaucoup le quantum et transforme sensiblement la pression susceptible d'être exercée par les firmes intéressées. De toute manière, à supposer que la constitution d'une entente soit susceptible d'accroître la capacité de pression de l'ensemble des participants, cette augmentation n'aurait qu'une portée partielle sans prendre un caractère global comme dans le cas des trusts et des groupes économiques.

Jusqu'à présent nous n'avons pas encore parlé de la place des banques dans la catégorie des groupes d'affaires ⁽⁹⁹⁾. Il n'y a certes aucun doute sur leur appartenance à cette catégorie dès lors qu'elles disposent d'assez de puissance pour s'adresser directement aux autorités. Et nos observations pourraient en somme s'arrêter là si les banques se limitaient à recevoir des dépôts et à les prêter pour la réalisation d'opérations commerciales de courte durée. Il n'en est rien et les banques — au moins plusieurs catégories d'entre elles — ont aussi l'habitude de s'engager dans des opérations financières d'envergure : à ce titre, elles participent de plusieurs manières au processus de concentration. Jusqu'en 1934, année durant laquelle le gouvernement belge décida de séparer l'activité bancaire de dépôt des activités industrielles et financières, la Société Générale de Belgique était une banque. Le cas belge appelle ainsi l'attention sur la propension des autorités en divers pays à interdire aux banques ou à certains genres de banques d'entrer dans le domaine des opérations financières autrement que comme simple intermédiaire pour le placement de titres.

La place des banques dans l'activité économique ne fait pas l'objet d'un avis unanime. La discussion à laquelle cette question a donné lieu revêt une portée générale. En effet, elle pose, et en même temps elle éclaire, le problème du rôle des finances et des activités industrielles dans le capitalisme moderne.

Les marxistes, fidèles à l'analyse léniniste, estiment que notre époque est caractérisée par « une fusion de plus en plus complète ou une interpénétration du capital bancaire et du capital industriel ⁽¹⁰⁰⁾ ». Le capital financier qui est le produit de l'opération résulte ainsi dans ses noyaux essentiels du mouvement convergent de la grande industrie et de la grande banque « allant à la rencontre l'un de l'autre et entretenant leurs intérêts et leurs structures », selon la formule de Jean Bouvier ⁽¹⁰¹⁾. Celui-ci souligne que le capital bancaire n'est pas nécessairement l'initiateur du mouvement et que, la fusion faite, il n'est pas non plus obligatoirement l'élément dirigeant de la combinaison. En réalité, la fusion qui résulte d'un double mouvement et non d'un mouvement à sens unique peut prendre plusieurs formes, la principale étant le système des participations réciproques. Le point essentiel est l'interpénétration de deux types de capital, la jonction de deux séries d'intérêt. Son

résultat est de remplacer la domination du capital en général par celle du capital financier : d'où la naissance et la consolidation de l'oligarchie financière qui s'assure de manière croissante la maîtrise du secteur industriel et, sur la base de la puissance ainsi acquise, obtient le contrôle de l'appareil gouvernemental tout entier.

D'autres estiment que l'évolution du capitalisme contemporain n'a aucunement confirmé les observations léninistes : selon eux, grâce notamment à un emploi très étendu des techniques de l'auto-financement, grâce aussi à l'ampleur des concours directement reçus du Trésor Public, l'industrie est elle-même devenue une puissance financière et a conquis dans une très large mesure son indépendance au titre de ses programmes d'investissement, ainsi qu'en témoigne la création de leurs propres banques par divers groupes industriels. En de nombreuses occasions certes l'appui des banques reste utile, voire nécessaire aux industriels mais, au stade actuel du capitalisme, la puissance financière, celle qui ne repose que sur l'argent, n'assure pas ou n'assure plus le gouvernement de l'activité économique et, a fortiori, le contrôle de la vie sociale. Cela ne revient nullement à dire que les firmes capitalistes ont perdu leur influence sur l'appareil gouvernemental mais à affirmer que cette influence s'exerce à travers d'autres groupes ou canaux que ceux évoqués par Lénine. En d'autres termes, les concentrations industrielles l'emportent sans cesse davantage quant au pouvoir économique et à l'influence politique sur les organismes financiers et notamment sur les banques d'affaires ⁽¹⁰²⁾.

Ne pouvant songer à entreprendre ici l'analyse et l'évaluation détaillée de chacune de ces deux thèses, nous nous bornerons à formuler deux observations. La première pour suggérer que le problème ne comporte pas de réponse absolument uniforme, le rôle des banques à l'égard de l'industrie ayant varié assez considérablement selon les pays et selon les secteurs de l'activité économique. La seconde pour déclarer qu'il nous paraît difficile d'admettre la thèse n'attribuant qu'un pouvoir limité, voire même refusant tout pouvoir, au capital financier dans l'orientation de la vie industrielle. Nous ne pensons pas que le capital financier se soit imposé au capital industriel avec l'ampleur et l'intensité invoquées par Lénine il y a une cinquantaine d'années. Mais de nombreux faits de l'époque actuelle montrent que la puissance issue de la détention et de la manipulation de l'argent garde de solides éléments de réalité, notamment au titre de la gestion industrielle (contrôle, actions concertées, soutiens mutuels...) ⁽¹⁰³⁾.

En voici quelques signes récents : pénétration croissante des banques américaines en Europe sans que l'on puisse invoquer à cet égard le moindre argument de supériorité ou d'avance technologique ; implantation rapide en tant de secteurs de l'économie française de la Compagnie Financière de Suez ; acquisition d'une part de la Sofina par la Société Générale de Belgique ; reprise des actions de la Société Internationale pour Participations Industrielles et

Commerciales (Interhandel) par l'Union de Banques Suisses (U.B.S.), l'opération étant considérée comme le prélude à une fusion qui augmentera considérablement les moyens propres de l'U.B.S., etc.

Un facteur tend d'ailleurs à élargir et consolider cette puissance : les liaisons qui, en de nombreux cas, s'établissent entre le secteur privé et le secteur public ou semi-public des capitaux, notamment dans le cadre de l'économie dite concertée. Ainsi nous paraît-il souhaitable que, s'attachant à la catégorie des groupes d'affaires, l'analyse politique suive avec attention l'activité des organismes bancaires, tout spécialement leurs contacts et liaisons avec les autorités publiques.

Il nous reste à mentionner un dernier problème : celui de l'application éventuelle de la notion de groupes d'affaires aux grandes entreprises publiques, qu'elles soient le résultat d'un processus de nationalisation ou, ce qui pour les firmes de très grandes dimensions reste peu fréquent, qu'elles aient été directement créées comme éléments du secteur public. Si l'on prend la liste des cinquante plus grandes entreprises du Marché commun, un certain nombre de celles-ci est de nature publique ou parapublique (capitalisme d'État) : pour l'Italie, l'Istituto per la Ricostruzione Industriale (I. R. I.), Finsider, l'Ente Nazionale Idrocarburi (E. N. I.) ; pour la France, l'Électricité de France (E. D. F.) et les Charbonnages de France, la Régie Renault ; pour l'Allemagne, Volkswagen, la Vereinigte Elektrizitäts und Bergwerks (V. E. B. A.), etc.

Nous ne saurions nous étendre ici sur les aspects généraux de cette question qui relève de la théorie générale des groupes. La difficulté de lui apporter une solution uniforme tient au fait que la position de ces firmes sur le marché n'est nullement identique. Renault joue un jeu purement commercial alors que l'E. D. F. même si elle tend à s'inspirer de critères de rentabilité, possède d'incontestables éléments de service public. Tout bien pesé cependant, et compte tenu des contacts multiples que ces firmes ont avec les groupes du secteur privé, nous sommes enclins à les introduire dans la catégorie des groupes d'affaires. Même si cette position n'est pas parfaite d'un point de vue juridique, il demeure que l'on ne saurait décrire et apprécier les structures politico-industrielles de l'Europe en faisant abstraction de ces unités. Le récent accord Renault-Peugeot apporte à cette thèse un argument de poids.

SECTION II. TRAITS SPÉCIAUX DES GROUPES EUROPÉENS

Dès le début de cet ouvrage nous avons indiqué que l'un des mobiles qui nous a incités à étendre aux phénomènes européens la catégorie des groupes d'affaires est la constitution progressive d'un envi-

ronnement ou espace européen et la présence d'institutions vouées à la réalisation de cet objectif. Sans ces transformations nous aurions seulement en Europe des séries de couples « étranger-national » et le qualificatif d'européen ne serait pas à sa place. Les modifications survenues depuis 1945 ont suscité l'apparition de structures et de comportements qui lui donnent un fondement solide. Toutefois les changements ne sont encore que partiels : en particulier l'étiquette d'européen attribuée à un groupe constitué une désignation de fait et non une appellation de portée juridique. Avant de préciser les traits des groupes européens, nous devons donc lever les obstacles résultant du maintien des diversités nationales dans les situations légales.

Si l'on raisonne en termes de nationalité des sociétés — ou comme certains préfèrent dire d'allégeance à un ordre juridique — il n'y a pas et il ne saurait y avoir de société « européenne » et, par voie de conséquence, de groupe d'affaires portant le même qualificatif. Cet état de choses se modifierait sans doute si l'on parvenait à créer un type de société européenne de droit européen. Actuellement toutes les sociétés, que l'on se serve du terme de nationalité ou de celui d'allégeance pour caractériser le rapport, relèvent d'un ordre juridique déterminé. Quand il intervient dans un seul pays, un groupe d'affaires se compose de sociétés qui dépendent toutes d'une même loi, celle du pays où travaille le groupe. Dès que cette activité s'étend hors des frontières, le groupe d'affaires, à moins de procéder exclusivement par le truchement de succursales sans personnalité juridique propre, est amené à créer des filiales nécessairement soumises à la loi du pays dans lequel elles sont constituées. Ainsi le groupe se composera-t-il en définitive d'éléments relevant de plusieurs ordres juridiques. Mais l'un de ces ordres a une position privilégiée : c'est celui dont relève effectivement l'élément de tête de la combinaison ou, si l'on préfère, le centre supérieur de commandement et de coordination de l'ensemble.

Notre problème est donc de déterminer la nationalité des groupes qui opèrent dans l'espace européen et de spécifier ensuite les conditions auxquelles sera subordonné le qualificatif d'européen. En termes d'analyse économique, la nationalité n'a peut-être pas une importance décisive et des auteurs soutiennent même qu'il s'agit d'une question relativement secondaire. Au titre d'une interprétation politique, c'est un facteur de grande importance. Cependant sa détermination est compliquée par des divergences de doctrine et de jurisprudence dans le choix des critères de la nationalité.

Examinons d'abord les conceptions qui définissent la nationalité d'une société ou son allégeance à un ordre national sans tenir compte de la qualité nationale des propriétaires et gestionnaires. Telle est, en particulier, la position de la jurisprudence française qui, réserve faite de certaines situations exceptionnelles, a toujours utilisé à cet égard le critère du siège social. Une société constituée en France par une entreprise étrangère sera française, même possédée à 100 % par

celle-ci dès lors qu'elle a son siège social en France. Sauf s'il est établi que l'installation est purement fictive, toute société ayant son siège social en France se trouve rattachée à l'ordre juridique français en tant que société de nationalité française. A ce système d'interprétation s'oppose le critère tiré du contrôle de la société : on considère alors la nationalité effective des détenteurs du capital et du personnel de direction. C'est le système dit de l'effectivité qu'utilisent en particulier les tribunaux d'inspiration anglo-saxonne.

Le système du siège social est certainement défendable en termes de raisonnement et de pratique juridiques. Mais il présente l'inconvénient de masquer les réalités de l'appartenance des sociétés en cause. Ce point est suffisamment établi par le fait que la jurisprudence française, pourtant très attachée à ce système, a dû y renoncer en certaines circonstances (ainsi durant les périodes de guerre au titre de la mise sous séquestre des biens appartenant à des ressortissants de pays ennemis). Si l'on considère la totalité des éléments en présence, il est probable que le système idéal soit celui faisant appel, selon les genres de problèmes à résoudre, à la notion du siège social ou du contrôle effectif⁽¹⁰⁴⁾. En revanche, si l'on se place sous l'angle de l'analyse politique, c'est la mise en œuvre du critère de l'effectivité qui est susceptible de livrer les informations les plus précieuses.

La détermination de l'effectivité — comme tant d'autres démarches tendant à faire apparaître les réalités que sont susceptibles de masquer les formes juridiques — comporte assez souvent des difficultés, qui peuvent même s'avérer insurmontables. Quand les intéressés sont décidés à taire la vérité en ce domaine, il leur est possible, en dehors du refus de communiquer les informations nécessaires, d'utiliser les facilités de dissimulation systématique qu'offrent les législations-refuge comme celles du Panama ou du Lichtenstein. Il n'est d'ailleurs pas rare que le recours à de telles facilités ait également comme mobile un souci d'évasion fiscale. Ces circonstances compliquent certes la recherche portant sur l'effectivité mais elles ne la rendent que plus indispensable.

Si l'on considère, comme il est normal de le faire dans une analyse politique, la nationalité effective des éléments qui assurent le contrôle des entreprises opérant dans les pays de l'espace européen, il est possible de distribuer ces groupes en quatre grandes catégories :

— groupes européens résultant de la coopération entre groupes nationaux de pays européens (collaboration anglo-néerlandaise dans la Royal Dutch-Shell et dans Unilever). Cette coopération implique, pour être authentique, sinon une égalité totale entre les partenaires du moins une certaine réciprocité des avantages et prestations. Si l'opération a simplement pour objet de camoufler la pénétration d'un groupe étranger dans le pays, le rôle de l'élément national impliqué dans la coopération se ramenant à une mission de couverture du premier, nous sommes en fait dans la situation suivante. Nous avons précédemment établi que les regroupements de cet

ordre ne portent encore que sur des secteurs limités, l'opération ne donnant pas lieu en fait à la création d'un nouveau groupe d'affaires.

— groupes nationaux d'un pays européen qui disposent d'assez de force et de ressources pour agir de leur propre mouvement sur tout ou partie de l'espace européen. La pénétration de ces groupes s'effectue soit par l'implantation de succursales, soit par la création de filiales dont ils retiennent le contrôle intégral. Nous avons déjà mentionné plusieurs groupes de cet ordre, la suppression des barrières douanières dans chacun des deux grands ensembles européens devant avoir pour effet de transformer en clientèles régionales des clientèles autrefois étrangères, spécialement dans la C. E. E. en raison de la contiguïté géographique.

— groupes nationaux d'un pays extra-européen qui consacrent une fraction de leurs ressources à créer, sous forme de succursales et de filiales, des exploitations en territoire européen. La très grande majorité des groupes de ce type est américaine par nature et beaucoup ont installé en Suisse leur siège d'administration pour l'Europe.

— groupes résultant de la coopération entre groupes nationaux de pays européens et groupes nationaux de pays extra-européens (ainsi combinaison germano-américaine ou franco-américaine). Compte tenu de la disproportion des forces entre firmes américaines et firmes européennes, il ne pourra s'agir en beaucoup de cas que de combinaisons très inégales s'apparentant à la troisième solution. De toute manière aucune des combinaisons réalisées à ce jour n'a été assez importante pour donner lieu à la création d'un nouveau groupe d'affaires de ce type.

Ce tableau qui, sous un certain angle, condense les résultats obtenus dans le premier titre de ce livre met en évidence que dans les circonstances actuelles les groupes d'affaires qui opèrent en Europe sont essentiellement des groupes nationaux de pays européens (ceux de la C. E. E. comme ceux de l'A. E. L. E.) ainsi que des groupes américains. Cette situation résulte du fait que l'interpénétration des capitaux n'a pas encore pris de grandes proportions entre les firmes relevant de divers pays européens, la même observation valant pour les relations entre firmes européennes et firmes américaines. Auxquels de ces groupes envisageons-nous d'attribuer la qualité d'euro-péens ?

Disons d'abord qu'il ne nous apparaît en principe ni possible ni souhaitable d'établir sous cet angle une différenciation entre les groupes relevant des pays de la C. E. E. et ceux appartenant aux pays de l'A. E. L. E. Les uns comme les autres ont égale vocation à s'ériger en groupe européen et les efforts que ces groupes accomplissent, spécialement ceux de l'A. E. L. E., pour surmonter les effets de la division de l'Europe en deux blocs économiques appuient, sans aucun doute, notre position. Un point doit toutefois être signalé : dans la mesure où la C. E. E. contrairement à l'A. E. L. E., du moins selon la conception qui a prévalu jusqu'à maintenant dans cette association, tend vers l'intégration des pays membres, les groupes de la C. E. E. seront davantage incités et auront plus de faci-

lité à opérer comme groupes européens que les groupes de l'A. E. L. E. dans leur espace propre. Ce trait ne saurait être ignoré dans une étude de la pression des groupes.

L'œuvre d'intégration communautaire étant encore fort incomplète, les groupes de l'un des pays de la C. E. E. qui s'installent ou agissent sur le territoire d'un autre pays de la Communauté ne sauraient être pleinement assimilés aux groupes de celui-ci. Mais, peu à peu, au rythme de la levée des obstacles et du rapprochement des normes (voir, par exemple, tout ce qui touche la liberté d'établissement), les groupes des pays de la C. E. E. tendront à acquérir dans l'espace de la Communauté une position privilégiée eu égard aux groupes des pays extra-communautaires, y compris de ceux de l'A. E. L. E. Un groupe allemand qui opère en France y est encore de diverses manières un groupe étranger mais, déjà, il l'est moins qu'un groupe britannique ou suédois. Et le mouvement doit se poursuivre au profit du groupe allemand jusqu'à ce que, au bout de l'intégration, il devienne pleinement assimilé à ses homologues français, notamment sous l'angle des avantages et facilités consentis par les autorités.

On peut voir dans cette situation l'un des facteurs expliquant que les groupes de l'A. E. L. E. aient une propension plus grande que ceux de la C. E. E. à s'installer dans l'autre espace économique plutôt que de miser seulement sur un développement des exportations. D'autres mobiles ont joué certes : le fait que par la contiguïté géographique des pays membres, le marché de la Communauté est plus attrayant que celui de la zone territorialement fragmentée de l'A. E. L. E. ; le fait aussi que cette dernière, conçue initialement comme une riposte ou un argument de négociation, reste marquée d'instabilité dans l'esprit des participants. Mais l'objectif intégrationniste de la C. E. E. a certainement poussé les groupes extra-communautaires à établir des bases aussi solides que possible et notamment des unités de fabrication dans le cadre de la Communauté. Cependant cette installation ne saurait valoir aux groupes extra-communautaires toutes les facultés allant aux groupes communautaires, notamment en ce qui concerne la pression sur les autorités officielles. Réserve faite des situations liées à la conjoncture internationale et qui ne semblent pas devoir être nécessairement durables (influence du gouvernement américain sur plusieurs des gouvernements de la C. E. E.), les groupes communautaires sont normalement et demeureront mieux placés que les groupes extra-communautaires pour ce qui est de l'accès aux centres officiels de décision.

En définitive, selon le tour que prendra l'intégration européenne et l'évolution des rapports entre les Six et les Sept, il faudra peut-être apporter des nuances à l'assimilation que nous effectuons aujourd'hui quant à la vocation européenne entre les groupes de l'A. E. L. E. et ceux de la C. E. E. La situation actuelle nous paraît déjà légitimer l'emploi d'une catégorie européenne mais les perspectives ne sont pas encore suffisamment claires pour que nous nous

sentions en mesure de proposer l'établissement d'éventuelles subdivisions au sein de celle-ci.

Nous avons hésité davantage sur l'opportunité d'introduire dans cette catégorie les éléments européens de groupes extra-européens qui opèrent en Europe. Dans ce cas, la substitution du terme européen à celui d'étranger pour qualifier la situation peut sembler artificielle et elle n'a certainement pas les mêmes fondements que dans les cas examinés jusqu'ici. Sans dissimuler que nous accomplissons ainsi un choix sujet à contestation, plusieurs motifs nous ont incités à admettre la possibilité d'une telle introduction : l'implantation en Europe par les groupes extra-européens d'organismes susceptibles d'acquérir une certaine autonomie ; l'établissement par ces groupes de stratégies et de programmes à l'échelle européenne ; l'influence que ces combinaisons sont capables d'exercer, de manière voulue ou non prévue, sur le déroulement de l'intégration ; l'équivalence pratique entre la situation de ces groupes dans chacune des deux zones et celle des firmes de l'autre zone. Toutefois, les éléments en question devront répondre à des conditions particulières pour que nous les fassions figurer dans notre schéma comme européens.

Il nous reste désormais justement à préciser ce que nous avons appelé les traits spéciaux des groupes européens ou, ce qui revient au même, à indiquer les principales caractéristiques qui, en plus des éléments déjà mentionnés, commandent l'introduction dans cette catégorie. Celles-ci sont au nombre de deux :

1. Déploiement d'une activité permanente sur une portion suffisante de l'espace européen : un des champs d'action principaux, sinon le principal, devra être situé dans cet espace. Dans une très intéressante étude sur « la grande entreprise plurinationale »⁽¹⁰⁵⁾ Jacques Houssiaux indique quatre critères pour l'appréciation du caractère national d'une entreprise : les marchés auxquels l'entreprise concourt ; les conditions de production et la combinaison des facteurs ; les relations avec les autres agents économiques, avec l'État, les concurrents, les fournisseurs, les transformateurs, les distributeurs, les travailleurs et les consommateurs ; les relations à l'intérieur de l'entreprise. Sur cette base l'attribution de la qualité d'euro-péen à un groupe devrait être soumise à la vérification de changements correspondants sous chacun de ses angles. Raisonnant ici en termes politiques et sans sous-estimer la valeur de ces critères (notamment celui qui concerne l'évolution des techniques de gestion) nous croyons suffisant de considérer la présence effective des groupes dans les diverses économies européennes et, en tout cas, dans une quantité appréciable de celles-ci.

Considérons par exemple la situation de Philips dont le siège central est à Eindhoven (Pays-Bas). Dans cinq branches spécifiques (lampes ; semi-conducteurs ; tubes électroniques ; récepteurs de radio, de télévision et disques ; équipements de rayons X) Philips, qui s'occupe aussi d'autres fabrications, compte parmi les deux ou trois premiers producteurs du monde. La firme emploie dans ses

200 usines 234.000 travailleurs dont 80.000 aux Pays-Bas, 120.000 dans les autres pays d'Europe et 34.000 dans le reste du monde. Voici la distribution territoriale de son chiffre d'affaires pour 1962 : Pays-Bas, 12 % ; reste de l'Europe, 64 % ; États-Unis et hémisphère occidental, 14 % ; autres pays, 10 %. Philips est donc indubitablement un groupe d'affaires européen avec d'ailleurs une importante vocation mondiale.

2. Présence en Europe d'un centre d'administration et de commandement qui assume la responsabilité de la gestion des affaires européennes du groupe — centre dont, idéalement, la composition devrait être de nature à assurer la prise en considération de la dimension européenne comme telle et des problèmes propres à chaque élément de l'espace européen. En apparence, cette condition ne concerne pas ou ne concerne que faiblement les groupes nationaux des pays européens qui étendent leurs activités à tout ou partie de l'Europe. Nous n'ignorons pas cependant que dans la très grande majorité des cas le centre de direction de ces groupes reste encore largement de composition et d'inspiration nationales, même si la gestion pratique des activités du groupe dans les différents pays est assurée par des nationaux de ces pays. L'inspiration « supranationale » (d'autres disent « transnationale ») ne s'exerce encore que faiblement pour la distribution des responsabilités supérieures des groupes à vocation européenne. Mais on peut penser que le développement de l'intégration provoquera peu à peu une transformation des habitudes en ce domaine.

La question est bien plus complexe pour les groupes extra-européens, c'est-à-dire, en pratique, pour les groupes américains implantés en Europe. L'exigence d'un centre de direction en Europe nous permet de conserver le contrôle de la catégorie des groupes d'affaires européens. Cette limitation nous paraît essentielle car la catégorie perdrait toute signification propre si nous y introduisions des groupes qui pèsent ou s'efforcent d'agir sur l'économie et la politique de pays européens tout en leur demeurant complètement extérieurs. Citons comme exemples de telles activités la réalisation d'une politique d'exportation particulièrement soutenue ou agressive sur les marchés européens ou encore l'accomplissement de pressions sur le gouvernement d'un pays européen par l'intermédiaire des autorités d'un pays extra-européen. Des activités de cet ordre n'impliquent en aucune mesure que le groupe extra-européen considéré se préoccupe le moins du monde de tenir compte de la dimension européenne dans la gestion des affaires.

Dans la perspective de la qualification des groupes extra-européens, le critère que nous proposons comporte des incertitudes manifestes. Au titre de la consistance du centre, la situation est relativement simple en cas de création d'une société holding rassemblant les intérêts européens de ces entreprises. Mais l'interprétation est plus complexe quand chacune des filiales européennes est directement liée au centre extra-européen. Quant à la portée de l'existence d'un

centre européen, on peut admettre que sa création doit aboutir ou est susceptible d'aboutir à donner à des dirigeants et à des points de vue européens un certain poids dans la gestion des affaires européennes du groupe. Mais il n'en va pas nécessairement ni même habituellement ainsi. Il est très fréquent que le centre formé en Europe reste sous la dépendance étroite du centre d'impulsion extra-européen. Il nous semble toutefois que la formation d'un tel centre peut être un premier pas vers l'octroi d'un caractère propre aux affaires européennes du groupe.

Selon l'avis de spécialistes dans l'administration des affaires, les entreprises géantes, dont la politique d'implantation se développe simultanément dans un grand nombre de pays, pourraient être distribuées en deux grandes catégories quant à l'exercice du pouvoir de direction. Les unes resteraient à cet égard étroitement nationales, quoiqu'elles puissent avoir une expansion internationale ou mondiale, ce qui signifie qu'en cas de conflit entre la société elle-même et les filiales étrangères, c'est automatiquement le point de vue de la première qui prévaudrait. La Dupont de Nemours relèverait de ce type (gestion selon une forte centralisation) qui laisse peu de place à la constitution d'un authentique centre de décision européen. Cette centralisation peut aller jusqu'à la caricature comme l'a montré Alain Murcier en évoquant le cas des filiales françaises de firmes américaines, les secondes signalant aux premières du Missouri ou du Minnesota que le goulot d'étranglement de la chaîne du hall n° 3 est dû à l'insuffisance des convoyeurs et qu'il faut y remédier⁽¹⁰⁶⁾. Cependant d'autres firmes pratiqueraient une politique différente et tendraient véritablement à être multinationales au sens de l'attribution d'une large autonomie à chacune des composantes nationales : on cite à ce propos l'exemple des sociétés pétrolières internationales, de l'I. B. M. et de Philips. C'est ainsi que chaque filiale du trust néerlandais a pour consigne de s'intégrer aussi étroitement que possible à l'organisation économique du pays dans lequel s'exerce son activité. À la limite, ces sociétés réellement multinationales ne relèveraient plus d'aucun pays privilégié.

La conclusion ainsi tirée de cette comparaison paraît bien excessive. Chez Philips, c'est tout de même d'Eindhoven qu'arrive l'impulsion de politique générale. Mais la distribution proposée a le mérite de souligner que tous les groupes n'adoptent pas la même politique en ce domaine et que bien des nuances ou degrés sont concevables entre le téléguidage pur et simple par la société-mère d'une part, l'octroi aux filiales d'une complète autonomie de gestion de l'autre. L'absence quasi complète d'enquêtes sociologiques sur ces problèmes rend difficile de se prononcer sur la fréquence respective des attitudes (étant entendu que celles-ci peuvent diverger selon la confiance faite par les dirigeants supérieurs au gestionnaire local en place). Au surplus la situation peut varier selon les pays d'installation : il n'est pas acquis par exemple que les sociétés pétrolières internationales aient à cet égard la même politique en Europe occidentale

que dans les autres continents. Cependant il est rare, même en Europe, que les dirigeants non américains de filiales de sociétés américaines soient en mesure ou aient la latitude d'oublier que le véritable centre de décision se situe aux États-Unis. Il faut admettre que pour être susceptible d'application notre critère ne doit pas, au regard des groupes extra-européens intervenant en Europe, être interprété de manière trop exigeante. Il reste cependant possible que le temps renforce quelque peu la liberté de manœuvre des exécutants européens. Autre facteur possible de transformation : l'accroissement de la part européenne dans l'activité générale des groupes américains, augmentation déjà survenue en plusieurs cas et qui s'étendra sans doute à plusieurs autres.

En termes de gestion des entreprises, la distribution du pouvoir au sein des entreprises à structure multinationale — qu'elles soient d'implantation européenne ou à vocation plus large — soulève de difficiles problèmes auxquels J. Houssiaux a consacré des pages pleines de finesse⁽¹⁰⁷⁾. Selon lui, le pouvoir spécifique du pôle de coordination est celui de l'orientation générale de l'entreprise. Or l'exercice de ce pouvoir est susceptible de provoquer des résistances dès que les intérêts des unités constituantes tendent à diverger. Il est donc indiqué lors de la constitution et du développement d'une entreprise plurinationale de procéder à une estimation anticipée des oppositions futures. L'orientation de la grande entreprise multinationale, nous dit Houssiaux, est comparable à une nébuleuse avec des zones d'accord unanime, des zones d'incompréhension, des zones de discussion, des zones de contestation, des zones de désaccord formel. De toute manière, le pôle de coordination est tenu de satisfaire, dans une proportion non négligeable, aux demandes d'extension des unités nationales. C'est souvent pour remédier aux difficultés nées d'une telle situation que les grandes entreprises plurinationales modifieraient la consistance du groupe soit par la cession de filiales, soit par de nouvelles prises de participation.

Le point essentiel pour notre propos est la manière dont la grande unité à vocation internationale détermine et prend en considération la dimension européenne ou s'inspire d'une conception européenne globale. De prime abord, le problème se pose surtout au titre des ensembles extra-européens pour lesquels le marché européen ne constitue pas le principal secteur d'intervention. Une entreprise à vocation internationale ou mondiale doit s'inspirer d'un programme correspondant à cette dimension et faire preuve d'une unité de gestion suffisante : dès lors il ne lui est pas possible de laisser au centre européen, même dans une perspective de gestion décentralisée, la pleine responsabilité de l'activité du groupe en Europe. Cependant des problèmes d'ajustement se posent aussi aux firmes d'origine européenne dès lors que leurs activités s'étendent de manière appréciable hors d'Europe. Il nous faut donc étudier le poids des préoccupations internationales ou mondiales sur le fonctionnement et le destin des groupes d'affaires européens.

Avant d'examiner ce problème, nous voudrions signaler que divers auteurs estiment qu'une société ne saurait être vraiment multinationale si son capital n'est pas distribué et en quelque mesure dispersé sur un nombre appréciable de marchés nationaux. La question n'est certes pas dépourvue d'importance et il est intéressant de savoir, par exemple, qu'en 1963 les actionnaires de Philips se répartissaient par pays comme suit : Pays-Bas, 33 % ; États-Unis, 33 % ; Suisse, 15 % ; France, 12 % ; Royaume-Uni, 4 % ; Allemagne, Belgique, Autriche, 3 %. Cependant nous hésiterions beaucoup à faire de cette dispersion un critère de premier rang de l'entreprise multinationale. Nos réticences sont d'autant plus grandes qu'il y a en beaucoup de sociétés plusieurs types ou séries de capital dont une seule donne le droit de voter. Il est certes utile de connaître la consistance et la distribution du capital votant et la capacité de faire échec à une manœuvre de *take over*. En revanche, la connaissance de la répartition du capital non votant a beaucoup moins de portée.

SECTION III. DIMENSION INTERNATIONALE DES GROUPES EUROPÉENS

Notre schéma serait incomplet si nous ne tenions compte de l'implantation des firmes européennes elles-mêmes dans les pays extra-européens. En dépit des pertes considérables entraînées par les deux guerres mondiales et, dans une mesure d'ailleurs bien moindre, par l'émancipation des peuples colonisés, les actifs détenus par les pays européens hors d'Europe demeurent nombreux et massifs, y compris, comme nous l'avons déjà signalé pour la Grande-Bretagne et la Suisse, aux États-Unis ⁽¹⁰⁸⁾. Sans perdre le sens de la mesure — spécialement dans les rapports entre l'économie américaine et les économies des pays européens — il reste vrai que de nombreux groupes d'origine européenne continuent de jouer un rôle appréciable et parfois dominant dans de multiples pays extra-européens. Le maintien et, en plusieurs cas, l'amélioration de positions économiques dans les pays ayant récemment accédé à l'indépendance est un aspect essentiel de la situation.

Au cours des dernières années les autorités françaises se sont inquiétées à plusieurs reprises de la pénétration des intérêts étrangers dans l'économie nationale mais, quoique les statistiques en ce domaine ne brillent pas par l'exactitude, on sait que le montant des investissements français à l'étranger est encore sensiblement supérieur à celui des investissements étrangers en France. Au surplus durant ces derniers mois, on a assisté à des efforts gouvernementaux et privés ayant pour objet d'assurer la pénétration économique de la France en plusieurs régions du monde. Mentionnons, entre plusieurs autres, le projet du groupe Schneider d'engager d'importants investissements en Afrique du Sud en créant une compagnie indépendante ou en s'associant avec une entreprise sud-africaine existante.

Un point mérite d'être suivi avec beaucoup d'attention : l'établissement de contacts et la conclusion de contrats entre les firmes européennes et les pays communistes. Le même groupe Schneider a vendu plusieurs usines à l'U. R. S. S. par le truchement de sa filiale la Société pour l'Équipement des Industries Chimiques et l'on annonce qu'il va livrer à l'Allemagne de l'Est une usine pour la fabrication de monomères acryliques. Ce n'est certes pas là une opération isolée. On connaît en particulier les ouvertures de Krupp à l'égard des pays de l'Est, notamment de la Pologne et de l'U. R. S. S. (étant précisé que la chute de Khrouchtchev a été nuisible à cette firme qui n'a plus reçu de contrats importants depuis lors et qui a dû fermer le bureau ouvert à Moscou). Il est possible que l'évolution présente des économies communistes et singulièrement de celle de la Yougoslavie, ouvre aux groupes européens de nouvelles perspectives d'implantation dans cette région d'Europe.

Des perspectives relativement considérables paraissent même se dessiner à l'égard de l'économie chinoise. Notons à cet égard le récent projet de construction en Chine d'un vaste complexe sidérurgique (laminoir à chaud et à froid, usine de tubes et de barres pressurisées...) par un consortium européen sous la direction de la firme allemande Demag. Pour notre propos, l'un des traits essentiels de ce projet — qui, on le sait, a fait l'objet d'une désapprobation ouverte du Département d'État — est d'associer des firmes de plusieurs pays européens : principalement allemandes, françaises et belges (la participation de firmes britanniques et suisses étant également prévue dans le cas où les négociations aboutiraient). On a estimé à un millier environ le nombre des entreprises susceptibles de participer en quelque mesure à la réalisation de ce projet. Le gouvernement de Bonn qui s'était incliné devant de précédents vetos américains (par exemple au début de 1963 celui relatif à la fourniture de tuyaux et conduites en acier à l'Union Soviétique) a donné sa garantie pour la part allemande du projet (344 millions de D. M. sur 600) et, selon les dernières informations disponibles, il semblerait prêt à passer outre aux remontrances et pressions américaines.

L'accord ayant eu jusqu'à présent la plus grande audience est celui que vient de signer la Fiat avec le gouvernement de l'U. R. S. S. pour la construction d'une usine capable de produire, à partir de 1970, 600.000 voitures par an. C'est le plus gros contrat souscrit à ce jour par l'Union Soviétique avec une firme occidentale. Les moyens financiers nécessaires à l'exécution de ce marché seront fournis par un organisme de crédit italien de droit public, l'Istituto Mobiliare Italiano (l'étroitesse des rapports entre la Fiat et le gouvernement italien a sans doute facilité la conclusion de l'opération). Il semble que la Fiat aurait besoin pour assurer l'équipement de l'usine d'un certain nombre de machines-outils de fabrication américaine : or, selon les informations disponibles, le Département d'État — qui dans la conférence de presse du 6 mai 1966 a déclaré avoir été tenu au courant des négociations — accepterait d'autori-

ser l'exportation de ces machines dans la mesure où l'objectif de ce contrat est d'améliorer la condition des consommateurs soviétiques. Peu de jours après la signature de cet accord la Fiat qui a déjà construit à Kragujevac la plus grande fabrique yougoslave d'automobiles signait avec la Pologne un contrat relatif à l'établissement d'une usine capable de produire 35.000 voitures par an.

La Régie Renault, sans obtenir d'un coup des résultats aussi spectaculaires et substantiels que ceux de la Fiat avec laquelle elle était en concurrence, a enlevé, elle aussi, des contrats importants. Au mois de mai 1966, après la signature du contrat avec la Fiat, l'U. R. S. S. a décidé de lui confier la reconstruction et la modernisation de la chaîne de montage Moskvitch aux environs de Moscou. En septembre de la même année, la Régie a passé avec la Roumanie un contrat pour l'exécution d'une usine d'une capacité de production de 50.000 voitures par an. Si l'on fait le total de toutes les opérations de la Régie avec les pays communistes (U. R. S. S., Roumanie, Bulgarie, Hongrie...), le chiffre global des exportations de celle-ci vers l'Est européen pourrait atteindre 900 millions de francs.

Nous avons choisi ces exemples de préférence à d'autres en raison de l'ampleur des engagements pris et aussi des changements qu'ils révèlent dans la politique des pays communistes à l'égard des désirs des consommateurs. Mais il n'aurait pas été difficile de citer de multiples accords relatifs à d'autres pays et couvrant d'autres domaines. L'action des groupes d'origine européenne tend désormais à se manifester dans le monde entier avec d'ailleurs, en bien des cas, l'aide financière ou la garantie des États européens eux-mêmes.

Actuellement la plupart des entreprises multinationales à vocation internationale ou mondiale relèvent de l'économie américaine. Cependant, sans même insister sur le cas de la Royal Dutch-Shell et d'Unilever qui se situent dans le peloton de tête des groupes mondiaux, un certain nombre de groupes d'origine européenne peuvent se réclamer d'une telle dimension. De tous ceux que nous avons déjà eu l'occasion de citer, l'Imperial Chemical Industries et la firme Philips sont à cet égard les plus significatifs.

Il existe des groupes qui, sans être aucunement comparables aux entreprises géantes des États-Unis et même d'Europe, n'en disposent pas moins d'une sérieuse implantation internationale. Nous mentionnerons à ce propos le groupe italien de Milan, Pirelli (pneumatiques, câbles et chaussures) qui, dans son ensemble, compte quatre-vingts usines produisant dans treize pays. Une partie de ces actifs, dont la moitié se trouve en Europe, est regroupée dans la Société Pirelli Internationale dont le siège est à Bâle : celle-ci contrôle quinze sociétés exploitant vingt-deux usines dans neuf pays. Depuis 1958, le chiffre d'affaires du groupe international a plus que doublé, l'Espagne, le Canada et la Grande-Bretagne ayant notamment apporté d'excellents résultats ⁽¹⁰⁹⁾.

Nous voudrions enfin évoquer le cas de Nestlé dont nous avons déjà signalé certaines opérations récentes. C'est l'un des plus importants groupes d'affaires européens ; le chiffre d'affaires s'est élevé à 6.835 millions de francs suisses en 1965. Cet ensemble qui dispose d'une vaste implantation mondiale n'exerce dans son pays d'origine et de gestion, la Suisse, qu'une activité industrielle réduite : quatre fabriques en Suisse contre deux cent huit à l'étranger, cinq mille personnes employées dans le pays sur un total général de 85.000 au service du groupe.

On fait remonter l'histoire de Nestlé à la fondation à Zurich en 1866 de l'Anglo Swiss Condensed Milk Co qui devait fusionner en 1905 avec l'entreprise créée à Vevey (Canton de Vaud) par Henri Nestlé. Depuis 1936 les actifs de Nestlé sont distribués en deux grands ensembles : la Nestlé Alimentana SA qui concentre les filiales européennes et assure le contrôle, par le truchement d'un holding britannique, les filiales de la zone sterling ; Unilac, société domiciliée à Panama et qui rassemble les participations situées dans la zone dollar. Les actions Unilac font intégralement partie des actions Nestlé auxquelles elles sont attachées, les deux titres ne pouvant être vendus séparément. Le même personnel de direction gère les deux ensembles ⁽¹¹⁰⁾. Lors de la dernière réunion du conseil d'administration de la Nestlé Alimentana, le Président du conseil a déclaré que l'organisation du groupe est celle non d'un empire décentralisé mais d'une fédération d'entreprises multiples rassemblées sous une direction et un régime financier commun dans le cadre d'une étroite union scientifique et technique. Un point doit être souligné : l'aptitude de la firme au lancement de produits nouveaux.

La part des activités extra-européennes dans les programmes des groupes d'affaires européens varie fortement selon les cas. Toutes choses égales, l'acquisition d'un rayonnement international ou mondial ne peut que renforcer la capacité d'influence de ces groupes auprès de diverses autorités officielles en Europe. Comme le montre le cas des groupes américains, l'activité à l'étranger rapporte souvent de gros bénéfices et contribue, de la sorte, à l'équilibre de la balance de paiements — circonstance qui renforce leur poids auprès des autorités de Washington. Dans les pays extra-européens où elle se déroule, l'action des groupes européens peut poser des problèmes d'interprétation et de qualification analogues à ceux que nous avons rencontrés pour l'activité européenne de groupes extra-européens.

En commençant nos recherches sur les groupes européens (schéma de travail publié dans *Science politique et intégration européenne*) nous avons choisi d'intégrer dans cette catégorie les groupes répondant aux caractéristiques suivantes :

1) groupe européen par nature (membres appartenant à divers pays européens, champ d'action de dimension européenne, centre de commandement localisé en Europe) qui a pour objectif ou pour

effet de peser sur la politique ou sur les activités économiques et sociales au niveau européen.

2) groupe national (d'un pays européen ou extra-européen) ou international par nature qui consacre une partie de ses ressources à des objectifs ou activités d'ampleur européenne et possède en Europe un centre de commandement propre à ce compartiment d'action. Dans ces conditions, le groupe, quoique gardant sa nature première non européenne, est susceptible d'exercer une influence ou d'entraîner des conséquences analogues à celles qui résultent des interventions du groupe spécifique européen — trait nous ayant paru légitimer l'assimilation du premier au second.

La notion du groupe d'affaires européen adoptée dans ce chapitre reprend pour l'essentiel notre définition de base. Cette notion a été progressivement établie à l'aide de plusieurs critères dont il nous paraît utile, en achevant cette présentation théorique, de rassembler les principaux qui sont au nombre de cinq :

1) Éléments constitutifs des groupes qui, se référant à leur nature, mettent l'accent sur la répartition des membres et des capitaux, ainsi que sur la répartition des pouvoirs au sein d'un groupe. Il ne suffit pas de constater que des membres appartenant aux divers pays européens font partie du groupe ; encore faut-il déterminer quelle est leur participation réelle au pouvoir de décision et quel est l'équilibre existant entre les membres. En effet, un groupe pourrait parfaitement accuser en apparence un caractère multinational tout en dépendant en fait d'un centre national dominant. Comme dans un système fédératif, il peut y avoir des tensions intérieures, des luttes pour accroître la part réelle dans la décision ; mais l'établissement de l'hégémonie d'un membre implique la disparition du système lui-même.

2) Champ d'activité du groupe qui doit être situé en Europe. Ce critère n'a pas cependant un sens restrictif, l'action du groupe européen ne se limitant pas exclusivement à l'espace européen mais prenant souvent des dimensions internationales. On peut néanmoins considérer qu'un de ces champs d'action parmi les principaux sinon le principal est implanté en Europe. Dès lors, on est fondé à se demander si le groupe n'est pas d'autant plus « européen » que son activité principale est directement liée à l'espace européen. A l'autre extrême, la limite est celle des groupes extra-européens qui opèrent en Europe mais dont le centre de gravité demeure à l'extérieur.

3) Centre de commandement effectif dont la localisation permet de circonscrire la notion du groupe européen sans la rendre trop limitative : il est essentiel 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 commandement extra-européen. Sans constituer un instrument infaillible, ce critère éclaire un aspect fondamental du pouvoir des groupes. Sous sa forme rigide, il serait susceptible de fausser la perspective d'analyse. En pratique, le centre de comman-

dement n'implique pas l'existence d'une centralisation extrême et d'une unité de commandement à tous les échelons. Dans notre terminologie, ce centre de commandement se rapproche des caractéristiques dégagées par J. Houssiaux : il constitue davantage un pôle d'orientation de la stratégie du groupe, un pôle de coordination ou un foyer central autour duquel gravitent de multiples centres de commandement disposant d'un rayon d'autonomie plus ou moins large. C'est dire que le centre comprend divers degrés de commandement et de dépendance.

4) Équipe dirigeante ou équipes dirigeantes dont il faut examiner la composition et l'optique en relation avec le centre de commandement. Qu'il s'agisse de groupes de nature nationale ou internationale, il est primordial de savoir si dans la composition de l'équipe dirigeante entrent des dirigeants multinationaux ou européens, et dans quelle mesure ceux-ci sont capables de peser sur l'orientation du groupe. Si leur présence dans l'appareil de commandement est significative, encore est-il nécessaire de s'interroger sur leur optique, voire sur leur mentalité. Quelle est la part du facteur intégration dans leur stratégie, dans l'adaptation des structures du groupe ?

5) Capacité d'influence des groupes qui est un critère privilégié pour l'analyse politique. Il met en effet en évidence la pression ou l'influence qu'un groupe est à même d'exercer sur le cours de l'intégration en pesant sur la politique et sur les activités qui affectent ce processus. Quelle que soit son importance, ce critère ne peut être appliqué de manière autonome mais en rapport avec les autres indicateurs : la capacité d'influence européenne de ces groupes dépend dans une bonne mesure de leur nature, de leur position, de leur appartenance intra- ou extra-européenne.

En analysant les groupes d'affaires à la lumière de ces divers critères, on sera peut-être un jour en mesure d'évaluer le degré d'« européanisation » de ces groupes. De toute façon, la qualité européenne des groupes ne se définit pas par ces critères pris séparément, mais par leur application simultanée. Nous allons voir maintenant l'action de ces facteurs en étudiant les modalités d'intervention des groupes.

CHAPITRE IV

MODALITÉS D'INTERVENTION

Nous examinerons en premier lieu la nature des intérêts défendus par les groupes d'affaires en montrant ce qui les différencie des intérêts patronaux en général, tels qu'ils sont habituellement pris en charge par les organisations professionnelles compétentes. En second lieu, nous analyserons les différents niveaux de gouvernement auxquels se situent les interventions des groupes. Un trait particularise la situation des entreprises en Europe à l'époque actuelle : la propension des groupes d'affaires à étendre leurs activités à l'ensemble de l'Europe sans que les autorités nationales intéressées soient encore parvenues à constituer un pouvoir gouvernemental à cette mesure. D'où l'absence ou l'insuffisance de stratégies politiques concertées face à des stratégies d'affaires qui comportent déjà des éléments d'unification. Les oligopoles qui opèrent en Europe, et spécialement les éléments européens des firmes extra-européennes, en arrivent dès lors à disposer d'une liberté de manœuvre particulière dont nous tenterons d'analyser les modalités et les conséquences dans la dernière section de ce chapitre.

SECTION I. NATURE DES INTÉRÊTS DÉFENDUS

En principe les intérêts que défendent les groupes d'affaires devant les autorités sont relatifs aux problèmes ou difficultés qui les concernent directement et exclusivement. Dès lors ils ne se confondent pas avec les intérêts patronaux comme tels, ainsi tout ce qui concerne par exemple la fixation générale des conditions du travail. Cependant, même s'ils laissent à d'autres organismes le soin de défendre les intérêts communs, les groupes d'affaires peuvent, dans diverses circonstances, être amenés à s'en préoccuper.

Voyons d'abord les intérêts propres des groupes d'affaires : sans viser à l'établissement d'une liste exhaustive, nous présenterons quelques exemples caractéristiques de ce genre de dossiers.

En premier lieu, les problèmes qui résultent du mouvement de concentration lui-même. Une large partie des opérations par lesquelles s'accomplit la concentration se trouve désormais placée sous le contrôle des pouvoirs publics, les modalités et l'intensité de ce

contrôle variant d'ailleurs considérablement d'un pays à l'autre. Dans ces conditions, le mobile des démarches des groupes d'affaires à l'égard des autorités est d'en recevoir les autorisations nécessaires et, le cas échéant, d'en obtenir des conditions de faveur ou des avantages particuliers pour l'opération projetée. Nous avons déjà noté que les exigences de l'élargissement des marchés et l'implantation des firmes américaines en Europe conduisent les gouvernements européens à envisager avec plus de sympathie les regroupements financiers ainsi d'ailleurs qu'une large partie des ententes.

Dans l'Europe communautaire, les opérations de concentration ne concernent pas uniquement les gouvernements nationaux. Il existe en effet aussi bien dans le cadre de la C. E. C. A. que de la C. E. E. des dispositifs de contrôle de ce mouvement. Les décisions prises à ce titre par la Haute Autorité et la Commission étant susceptibles d'affecter des intérêts vitaux ou des stratégies essentielles, les groupes d'affaires intéressés ne sauraient manquer d'intervenir pour exposer et défendre leur cause.

Pour la C. E. C. A., les mécanismes en question sont ceux des articles 65 et 66 du Traité de Paris. Sans entrer dans les détails de ce dispositif, rappelons-en les règles essentielles : l'art. 65 interdit les ententes et les pratiques de limitation de la concurrence à l'exception de certains cas pour lesquels la Haute Autorité peut donner son autorisation ; l'art. 66 subordonne les concentrations d'entreprises à l'autorisation préalable de la Haute Autorité et soumet au contrôle de celle-ci les positions dominantes sur le marché. Or ces mécanismes ont fait l'objet d'une large utilisation. Au titre des concentrations, la Haute Autorité a, durant ses dix premières années d'activité, autorisé cinquante-cinq opérations : vingt cas de concentration horizontale et trente-cinq de concentration verticale. En voici le nombre par pays : Allemagne, trente-quatre (dont quatorze reconcentrations) ; France, onze ; Belgique, trois ; Luxembourg, deux ; Pays-Bas, un ; Italie, un ; ensemble Belgique-Luxembourg-France, trois ⁽¹¹¹⁾.

En ce qui concerne la C. E. E., nous avons déjà exposé les traits essentiels du dispositif institué par les art. 85 et 86 du Traité de Rome. L'art. 86 relatif aux abus d'une position dominante n'a pas encore fait l'objet d'applications effectives et il faut observer que la Commission ne possède pas la faculté de contrôler préventivement les opérations de concentration dont bénéficie la Haute Autorité. En revanche, l'art. 85 relatif aux ententes a déjà été utilisé à plusieurs reprises. On observera qu'aucun des grands oligopoles européens n'était directement impliqué dans les cas ayant déjà donné lieu à des décisions de la Commission. Sans négliger pour autant le recours à ce genre d'accord, les firmes oligopolistiques disposent pour concentrer leurs efforts de moyens plus subtils et plus difficiles à saisir.

Nous en venons maintenant à une seconde série de problèmes : ceux qui résultent de l'expansion des groupes d'affaires hors de leur pays d'origine. Cette pénétration peut s'effectuer soit par une

prise de contrôle d'entreprises existantes ou, plus modestement, l'achat d'une participation dans le capital de celles-ci, soit par la création d'entreprises nouvelles. Les unes et les autres de ces démarches sont susceptibles de donner lieu à des négociations plus ou moins complexes avec les gouvernements intéressés, ceux-ci, même dans le cadre restreint du Marché commun, n'ayant pas témoigné d'attitudes identiques à l'égard de cette pénétration.

Comme exemple de prise de contrôle ou de participation au niveau des groupes d'affaires nous rappellerons l'accord conclu en décembre 1963 entre la Montecatini et la Royal Dutch-Shell pour l'exploitation en commun et sur une base paritaire des usines pétrochimiques de la première, accord aujourd'hui dénoué au profit de la Edison-Montecatini. Il ne semble pas que le gouvernement italien — dont la passivité à l'égard du grand capital est notoire — ait présenté la moindre objection à propos de l'une ou l'autre phase de l'opération. A une époque récente, le gouvernement allemand a paru s'inquiéter de l'ampleur de la pénétration américaine dans certaines branches de l'économie nationale, spécialement dans le secteur pétrolier. Mais il s'agissait de simples velléités.

En Grande-Bretagne plusieurs opérations américaines dans l'industrie automobile ont suscité de vives critiques et appréhensions. Ainsi en 1960 l'acquisition par la Ford américaine, pour 360 millions de dollars, des actions de la Ford britannique (environ 40 % du capital) qui étaient dans les mains d'actionnaires britanniques. La société-mère détenant déjà 54,6 % des actions, l'opération tendait à américaniser complètement le capital de la compagnie en vue d'assurer aux dirigeants américains une plus grande flexibilité ou liberté de manœuvre dans la gestion de l'unité britannique. L'opposition travailliste critiquait le marché en exprimant la crainte que la disparition des actionnaires britanniques conduise les Américains à sacrifier les intérêts de la Grande-Bretagne au profit de ceux de Détroit ou même de la Ford allemande, elle-même possédée à 100 % par la maison-mère ⁽¹¹²⁾. Finalement le Chancelier de l'Échiquier autorisa l'opération en affirmant au contraire que le rejet des propositions de la Ford américaine conduirait celle-ci à accentuer de manière préférentielle le développement de sa filiale allemande. Autre opération qui suscita des critiques : l'acquisition en juin 1964 par Chrysler de 30 % des actions avec droit de vote et 50 % des autres actions de Rootes Motor, démarche qui a suivi la prise de contrôle de Simca par Chrysler en janvier 1963. A l'issue de cette nouvelle opération qui a abouti en janvier 1967 à une prise de contrôle majoritaire, l'industrie américaine contrôle la moitié de la construction automobile britannique.

Rappelons qu'en diverses occasions Harold Wilson, alors leader de l'opposition, mit au défi le gouvernement conservateur de s'engager à préserver les firmes vitales pour le pays de toute saisie (procédé du *take over bid*) par des intérêts américains ou européens. Wilson taxait d'attitude schizophrénique les dirigeants conservateurs qui s'oppo-

saient farouchement au transfert de la sidérurgie à la collectivité mais acceptaient sans broncher le passage en des mains étrangères de larges secteurs de l'industrie nationale. Il est vrai que déjà à l'époque certains travaillistes, estimant que le développement international de l'industrie britannique va être plus important que son expansion nationale, conseillaient à Wilson d'être prudent dans sa critique de la pénétration américaine. Actuellement le principal *deterrent* à l'acquisition des compagnies britanniques est l'obligation d'appuyer de *cash* les offres d'achat : ce n'est pas un système de dissuasion très redoutable pour les grandes firmes américaines.

On sait qu'en plusieurs occasions sous la V^e République le gouvernement français a adopté une position négative vis-à-vis de la pénétration étrangère. Nous avons déjà évoqué la mieux connue de ces affaires : la résistance infructueuse au passage de la Compagnie des *Machines Bull* sous le contrôle de la General Electric. Mentionnons également les remous suscités en 1963 par les démarches du groupe Empain tendant à la conquête d'une part substantielle dans Schneider au moyen de l'acquisition de titres détenus par des membres de la famille et d'achats boursiers sans souci du prix à payer. On a dit que l'objectif principal du baron Édouard Empain était en fait de prendre barre sur la Banque de l'Union Européenne, elle-même contrôlée à 46 % par Schneider. En tout cas, le gouvernement français décida de s'opposer à la manœuvre et fit, notamment, diffuser un communiqué affirmant que ni les dirigeants actuels du groupe ni les milieux touchant aux pouvoirs publics français n'avaient l'intention « de laisser le groupe belge exercer une action dirigeante au sein des Établissements Schneider ». Depuis lors est intervenu l'accord Schneider-Banque d'Indochine-Empain dont nous ne connaissons pas encore toutes les incidences qu'il peut avoir sur la gestion de Schneider.

Toujours en France, des difficultés du même ordre sont survenues à propos de la création d'établissements nouveaux par des groupes étrangers. L'une des affaires les plus discutées fut celle de la Libby dont le gouvernement s'est finalement résolu à autoriser l'implantation dans la région languedocienne. En d'autres cas les permissions n'ont pas été données, ce refus ayant souvent conduit les firmes intéressées à réaliser dans les pays voisins les investissements projetés : ainsi la nouvelle implantation en Belgique ou en Hollande de diverses firmes comme la Caterpillar Tractor, Philips Petroleum, Dow Chemical, etc. Entre-temps, le gouvernement français a assoupli son attitude. Simultanément des inquiétudes ont commencé à se faire jour en d'autres pays où des groupes d'affaires nationaux demandent au gouvernement d'exercer un certain contrôle de la pénétration américaine ⁽¹¹³⁾.

Une troisième série de problèmes découle de l'interpénétration sans cesse croissante des programmes publics et des activités économiques privées. Pour évaluer correctement cette interpénétration dont nous avons déjà parlé à propos des industries de pointe, il

suffit de connaître l'importance prise désormais par les commandes civiles et militaires de l'État dans beaucoup de branches de production. Mais cette interpénétration a bien d'autres formes parmi lesquelles l'octroi aux entreprises, spécialement celles de grandes dimensions, de crédits d'État pour la réalisation de leur programme d'investissement. Selon un calcul relatif à la France, la part de l'État dans le financement des investissements *nouveaux*, tant publics que privés, effectués en 1960 aurait atteint en définitive 49 % du total, dont 25 % au titre des fonds publics ⁽¹¹⁴⁾. Il est possible que ce pourcentage soit contesté dans certains éléments. En effet l'auteur de l'évaluation y inclut notamment les crédits à moyen terme bancaire sous le motif que leur octroi repose, en dernière analyse, sur l'intervention et l'appui du secteur bancaire public. Mais de toute manière le phénomène est impressionnant.

La sidérurgie a été et continue d'être l'une des bénéficiaires de ce financement étatique ; c'est le cas pour la France de l'usine construite à Dunkerque par Usinor. Un exemple particulièrement intéressant est celui du projet de création à Zelzate (Belgique) d'un complexe sidérurgique maritime appelé Sidmar ⁽¹¹⁵⁾. Le syndicat d'étude avait fixé à dix-huit milliards de francs belges le coût du projet dont le financement devait être assuré comme suit : capital de départ souscrit par les sociétés fondatrices, cinq milliards ; augmentation de capital lancée en partie dans le public, quatre milliards ; emprunts auprès des banques privées, 1,3 milliard ; emprunts auprès des organismes parastataux, 7,7 milliards. Ainsi les crédits publics entraient-ils dans le plan de financement pour 42,8 %, l'État belge devant au surplus participer à certaines charges de l'opération. Les intéressés et en particulier la Société Générale de Belgique ne cachaient pas que la réalisation du projet était subordonnée à l'octroi de ces concours. En fait, on a attendu que les crédits prévus aient été attribués et aussi que la C. E. C. A. ait donné son accord pour procéder à la constitution définitive de la Société SIDMAR dont les principaux actionnaires sont l'A. R. B. E. D. (Société Générale de Belgique et Schneider), Cockerill-Ougrée (contrôlé par la Société Générale en participation avec le groupe de Launoit) et les Forges de la Providence (sous contrôle direct de la Société Générale). Parmi les autres participants figurent la Banque de Paris et des Pays-Bas et les aciéries Falck de Milan.

L'aide de l'État aux groupes privés joue également un grand rôle dans le financement de la recherche : subvention à la recherche technique et scientifique, contrats avec des laboratoires privés... Une très large part de ces concours est désormais attribuée par les Départements militaires. En définitive, c'est le Trésor Public qui assume d'une manière ou d'une autre la majeure partie du financement de la recherche. Voir, page suivante, selon un tableau publié par le C. N. P. F., la répartition, en pourcentage, de l'origine et de l'utilisation de sommes consacrées à la recherche et au développement technique ⁽¹¹⁶⁾.

Pays	Année de référence	Secteur Public	Industrie	Universités et Organismes divers
A — Origine des fonds				
France ...	1961	78	22	
États-Unis.	1961	66	32	2
Royaume-Uni	1961	61	37	2
Japon	1959	36	64	
Pays-Bas ..	1959	30	63	7
B — Utilisation des fonds				
États-Unis ..	1961	15	75	10
Japon	1959	15	63	22
Pays-Bas ..	1959	20	65	15
Royaume-Uni	1961	28	63	9
France	1961	32	57	11 (1)

1. Rappelons qu'en France les Universités appartiennent au secteur public. Source : O. C. D. E., « Science, croissance économique et politique gouvernementale ».

Ces considérations n'ont certes rien d'exhaustif car nous avons volontairement omis les interventions bien connues dans le domaine des prix, de la fiscalité, de la protection douanière. Elles suffisent à illustrer l'importance essentielle que prend pour les groupes d'affaires l'établissement de contacts directs et de relations suivies avec les centres gouvernementaux. Ainsi s'explique l'ampleur des efforts accomplis par les grandes firmes pour disposer, en tout temps, d'un réseau efficace de relations avec des pouvoirs publics. Que l'on souscrive ou non à la thèse affirmant la confusion de l'appareil gouvernemental avec les milieux d'affaires, il faut convenir que ces groupes comptent parmi les plus assidus et les plus influents des interlocuteurs ou partenaires du gouvernement.

Les organismes communautaires ne sont certes pas en mesure de distribuer des appuis ou avantages équivalents à ceux répartis dans le cadre national. Toutefois il leur est déjà permis en divers cas d'attribuer des concours et des appuis. Au titre de la C. E. C. A., rappelons que le Traité autorise la Haute Autorité à apporter son concours financier à la réalisation des investissements dans la Communauté pour un certain nombre de motifs. Cette disposition a été mise en vigueur pour faciliter des investissements visant à l'expansion d'entreprises existantes ou la création d'entreprises nouvelles du charbon et de l'acier. Cependant la Haute Autorité accorde une attention particulière depuis 1959 aux problèmes de la conversion industrielle de régions touchées par la fermeture des mines. La Haute

Autorité intervient également dans la recherche technique qu'elle s'est efforcée d'encourager de diverses manières, notamment par l'octroi d'aides non remboursables et de prêts. La Communauté participe aussi au financement de certaines dépenses sociales telles que la réadaptation de la main-d'œuvre, la construction de logements ouvriers... Quoique la tendance soit moins marquée dans la C. E. E. que dans la C. E. C. A. (réserve faite bien entendu de la Banque Européenne d'Investissement) il existe aussi certains mécanismes d'attribution de concours par les soins des autorités communautaires : Fonds Social Européen ; Fonds européen d'orientation et de garantie agricole (F. E. O. G. A.), utilisé aussi bien pour le soutien des prix que pour la transformation des structures agricoles.

En dehors des intérêts propres aux divers groupes d'affaires, il y a les intérêts patronaux communs ou intérêts professionnels patronaux, aucune des deux expressions n'étant d'ailleurs pleinement satisfaisante. L'étude des rapports entre ces deux séries d'intérêts concerne principalement les groupes d'affaires d'origine nationale car ceux qui viennent de l'étranger, même si, sur de nombreux points, ils alignent leur politique sur celle des firmes du pays (par exemple dans l'ordre des salaires), n'ont habituellement avec les organisations professionnelles en supposant qu'ils en soient membres que des liens plus restreints et moins chargés de signification.

Les intérêts communs sont normalement représentés et défendus par des organismes patronaux à vocation centrale ou spécialisée. Les efforts d'intégration ont suscité la création de tels organismes au niveau européen, ce qui aboutit à l'instauration d'un échelon nouveau dans l'exercice de l'activité professionnelle. Ces associations rassemblent les firmes de toutes tailles. Cependant, les groupes d'affaires, par leur puissance même, ont avec ces organisations des rapports bien différents de ceux qu'entretiennent avec elles les entreprises de petites et moyennes dimensions. Et cette situation affecte le mode de défense des diverses séries d'intérêts, intérêts propres des groupes d'affaires et intérêts communs à l'ensemble du patronat.

Plaçons-nous d'abord au niveau de la branche où les problèmes de la représentation et de la défense professionnelle ont généralement un caractère concret. Certaines branches de la vie économique (industrie textile) rassemblent des adhérents par centaines ou par milliers. D'autres (construction automobile) sont foncièrement dominées (60 à 80 % de la production) par un petit nombre de très grandes firmes correspondant à nos groupes d'affaires. Il est clair que l'organisation professionnelle n'aura pas le même sens ni même à divers égards la même finalité dans les deux cas — une association de grandes firmes pouvant en divers points jouer le rôle d'une entente non déclarée comme telle, comportement plus difficile à adopter par les groupements à effectifs nombreux. Dans le cas qui nous intéresse ici — celui des branches ayant des groupes d'affaires avec ou sans la présence simultanée d'entreprises de dimensions modestes —

on peut concevoir que les membres de la branche respectent la division des rôles qui attribue aux groupes d'affaires la défense de leurs intérêts propres et à l'association la défense des intérêts communs. Toutefois cette division peut, schématiquement, se trouver rompue de deux manières :

— Le groupe d'affaires préfère, pour des raisons tactiques, confier à l'association la défense de ses intérêts propres (rôle de substitution) ou lui demander d'appuyer ces intérêts par des démarches faites au nom de l'association (rôle de complément). Dans les deux cas, l'objet du groupe d'affaires est d'utiliser pour son compte l'influence propre que peut avoir l'organisme professionnel auprès des autorités.

— L'association, toujours pour des raisons tactiques, demande au groupe d'affaires de se charger de la défense d'intérêts communs (rôle de substitution) ou d'appuyer les démarches collectives faites au nom de ses intérêts (rôle de complément). Parmi les mobiles de telles conduites, citons le fait que parfois le groupe d'affaires est techniquement et administrativement mieux équipé que l'organe professionnel pour traiter un problème.

Ces rôles de substitution et de complément qui tendent à identifier les intérêts des groupes et ceux de la branche ont d'autant plus de chances de se manifester que celle-ci comportera moins de firmes et que celles-ci auront des attitudes plus homogènes. De toute manière, la compénétration et, à la limite, la confusion des démarches est facilitée par le fait que, dans des cas de ce type, les dirigeants des firmes et ceux de l'association sont très proches les uns des autres, même si l'on estime préférable que les deux séries de situation soient tenues par des personnes différentes. L'occupation d'une branche par des firmes oligopolistiques est, en bien des cas, susceptible de faciliter la solution des problèmes concrets qui se posent à la branche. Mais, à certaines époques ou dans certaines circonstances, ces firmes ne parviennent pas à s'entendre sur la spécification d'une zone d'intérêt commun et sur la politique à suivre, notamment vis-à-vis des centres gouvernementaux. Ces oppositions sont le lot normal de la vie des affaires et l'une des tâches habituelles des secrétaires d'association est de contribuer à les réduire. Cependant, passé un certain seuil, la collaboration peut s'avérer impossible, l'un des résultats éventuels de la dispute étant l'éclatement de l'organisation professionnelle, comme cela est arrivé dans l'industrie automobile française en 1954 (¹¹⁷).

La situation est plus compliquée quand il subsiste dans la branche, à côté des firmes de grande taille, des éléments de plus petite dimension en quantité appréciable. Encore que ceux-ci n'aient en général que faiblement voix au chapitre pour les questions importantes, les entreprises dominantes seront conduites à marquer, au moins en apparence, un peu plus de réserve et de prudence dans l'assimilation de leurs intérêts à ceux de la branche. En des situations de ce type, les grosses unités jouissent normalement au sein de l'organisation professionnelle d'une capacité d'entraînement qui doit leur permettre d'obtenir le soutien de l'association tout entière pour des revendications qui, en réalité, concernent bien davantage les firmes

importantes que les autres : par exemple dans la lutte contre les dispositifs antitrust. L'une des raisons poussant les grandes unités à se réclamer des petites ou à s'abriter derrière elles est de bénéficier du prestige attaché au chiffre des effectifs dans le régime de démocratie représentative, en raison de la vertu électorale du nombre. Toutefois si la capacité d'entraînement ne produit pas les effets attendus, si l'organisme professionnel reste passif ou n'agit que trop lentement et de manière inefficace, alors le groupe d'affaires interviendra auprès des autorités, à visage découvert et avec ses moyens d'influence propres.

Passons maintenant au plan de l'organisation centrale. Les groupes d'affaires y détiennent normalement des positions importantes. Ce n'est pas nécessairement le cas pour tous : dans la Confindustria, les grands groupes d'affaires italiens se sont répartis en noyaux parfois très réservés les uns à l'égard des autres. On peut concevoir et il est arrivé que des groupes d'affaires bénéficient de l'appui plus ou moins total de la centrale patronale pour la défense de situations ou de revendications qui leur sont propres, ainsi l'appui apporté par le C. N. P. F. aux sidérurgistes dans leur lutte contre le Plan Schuman ; mais il est fréquent que les divergences d'intérêt au sein de la centrale compliquent la réalisation de telles manœuvres et même provoquent une certaine paralysie de l'organisme comme ce fut le cas du même C. N. P. F. lors des discussions relatives à l'élaboration et à la ratification du Traité de Rome (¹¹⁸). Il est également possible de concevoir que les groupes d'affaires utilisent leurs relations avec le secteur gouvernemental pour défendre les conceptions d'ordre général adoptées par le groupement central : toutefois les groupes d'affaires ne montrent pas toujours une propension élevée à faire des démarches de cet ordre et il arrive aussi qu'ils soient en désaccord avec ces conceptions.

Ces conduites sont faciles à interpréter si l'on considère la nature des intérêts qu'une association patronale de type central est normalement appelée à défendre et à représenter. Ces intérêts ou ces conceptions de base sont en principe ceux du patronat tout entier, y compris des petites et des moyennes entreprises dont les grandes unités ne peuvent ignorer la voix et qu'elles ont propension à mettre au service de leur stratégie. De tels intérêts bénéficient d'une vaste audience et d'un large soutien quand le patronat est menacé ou se sent menacé comme tel, des divergences pouvant toutefois se produire sur l'appréciation du danger effectif et le choix des méthodes de défense. En revanche, lorsqu'un tel danger n'existe pas ou dès qu'il s'efface, les diverses catégories du monde patronal s'attachent essentiellement à leurs intérêts particuliers qui sont souvent en opposition les uns avec les autres. C'est un fait que les organisations spécialisées, comme d'ailleurs les groupes d'affaires, ont propension à s'intéresser essentiellement à ce qui les concerne ou les touche de manière directe.

En somme, si notre raisonnement est exact, la confusion de divers plans d'intérêt entre les groupes d'affaires et les associations a bien

moins de chances de se produire au plan de l'organisation centrale qu'à celui des branches de structure oligopolistique, sous la seule condition qu'un certain accord entre les membres de celles-ci puisse être établi et se maintenir. De toute manière, la vocation *spécifique* des groupes d'affaires à l'égard du pouvoir gouvernemental est la défense de leurs intérêts propres et il nous faut examiner maintenant les niveaux de gouvernement auprès desquels s'effectue cette défense.

SECTION II. NIVEAUX D'INTERVENTION

On connaît l'importance que présente pour les groupes la question des voies d'accès aux centres de décision. Les organisations gérées de façon rationnelle se préoccupent sans cesse de maintenir ouverts les accès déjà disponibles et d'en explorer ou d'en obtenir d'autres. Le groupe le mieux outillé à cet égard est celui qui, en toute occasion, sait à qui s'adresser. Nous voudrions dans cette section présenter un schéma général des accès susceptibles d'être empruntés par les groupes d'affaires européens et caractériser les facultés dont ceux-ci disposent effectivement dans le cadre européen.

I. SCHÉMA GÉNÉRAL DES VOIES D'ACCÈS.

En tenant compte de la structure propre des groupes d'affaires européens (rattachement de l'élément de tête ou centre suprême de commandement à un ordre déterminé) et de la distribution des compétences gouvernementales dans le cadre européen, on peut distinguer trois séries de niveaux :

I. Niveau des autorités nationales du pays d'origine.

C'est le niveau dont dépend initialement le groupe et auquel il s'adresse pour tout ce qui concerne son activité et son développement dans le pays d'origine. Mais il peut également y avoir recours au titre de son expansion à l'étranger et notamment dans les pays européens. Le groupe intéressé a la possibilité de demander aux autorités nationales dont il relève la concession sur leurs propres ressources de moyens ou facilités destinés à assurer son implantation hors des frontières (voir par exemple la question de la sortie des devises dans ses rapports avec la balance des paiements ou encore celle de la garantie des investissements). Autre mobile : celui d'obtenir que les autorités nationales mettent leur influence au service du groupe en agissant pour son compte auprès du gouvernement d'un des pays européens ou auprès des dirigeants européens proprement dits — situation concernant particulièrement les autorités des pays membres de la C. E. E. qui ont vocation à agir auprès des pouvoirs commu-

nautaires de Bruxelles et de Luxembourg au moyen d'actions directes au sein du Conseil et de pressions sur la Commission.

Ce recours aux autorités nationales d'origine a pour résultat, dans la mesure où celles-ci consentent à donner leur appui, de valoir au groupe d'affaires en question une capacité européenne médiate. Celui-ci aura normalement recours à cette voie quand il ne dispose pas d'une capacité immédiate à l'égard des autorités extra-nationales ou lorsqu'il cherche à renforcer sa capacité immédiate par une pression conjointe ; mais encore faut-il, pour que le circuit s'établisse, que les autorités nationales acceptent de mettre leur prestige et leur influence au service du groupe. En certains cas, il y a convergence entre l'intérêt des groupes et la position des gouvernements, comme dans la lutte menée dans le cadre de l'A. E. L. E. par les partenaires du gouvernement britannique contre la surtaxe instituée par celui-ci sur toutes les importations.

Les autorités nationales ne constituent d'ailleurs pas le seul centre de pouvoir du pays d'origine que les groupes d'affaires peuvent envisager d'employer pour toucher un gouvernement étranger ou les services communautaires. On mentionnera à cet égard l'utilisation éventuelle des relations d'affaires : dans la mesure où les groupes amis sont bien placés auprès des autorités extra-nationales qu'il s'agit d'informer ou de convaincre, il est concevable que le groupe fasse appel à leurs services pour la réalisation des démarches souhaitées. On saisira mieux la portée de tels mécanismes d'intervention en considérant le réseau de rapports personnels qui en un moment quelconque s'établit d'une manière ou d'une autre à l'intérieur du monde des affaires, sans que les frontières apportent, au moins au niveau des personnages importants, une solution de continuité.

Les groupes d'affaires peuvent aussi faire appel aux organisations professionnelles auxquelles ils sont affiliés dans le pays d'origine, en vue d'obtenir que celles-ci mettent à leur disposition les relations dont elles bénéficient auprès des autorités nationales mais aussi des organisations extra-nationales. Toutes choses égales, de telles démarches se trouvent facilitées dans l'Europe communautaire par la présence d'associations groupant au niveau européen les organisations des pays membres. Ces groupements européens constituent un centre de rencontre pour les organismes nationaux et ils disposent d'un accès privilégié auprès des services de la Commission : les contacts qui en résultent peuvent, le cas échéant, être utilisés pour l'exposé et la défense d'un dossier intéressant plus particulièrement un groupe d'affaires déterminé.

L'utilisation des organisations professionnelles du pays d'origine comme intermédiaire ou médiateur auprès de centres extra-nationaux peut présenter des avantages pour les groupes d'affaires intéressés. Mais le recours à cette méthode comporte des limites. D'abord, comme nous l'avons déjà suggéré, il n'est pas nécessairement acquis que l'organisation professionnelle accepte de faire siennes les positions et les revendications d'un groupe particulier.

D'un autre côté, à supposer que cette identification se fasse, l'organisation nationale peut se trouver dans une situation délicate vis-à-vis de ses partenaires étrangers dans la mesure où l'opération projetée est susceptible de gêner des membres de celle-ci ou de leur porter tort.

II. Niveau des autorités des pays étrangers.

C'est le niveau dont les décisions conditionnent l'implantation du groupe et pèsent ensuite sur son mode de fonctionnement. Nous venons d'indiquer les modes d'intervention médiats à l'égard de ces autorités mais il arrive aussi que le groupe choisisse de se présenter directement devant elles et parvienne à obtenir de lui-même l'accès aux services compétents. Nous dirons que dans ce cas le groupe possède une capacité d'action immédiate, cette faculté étant pour nous constitutive de la capacité européenne des groupes d'affaires. Elle peut d'ailleurs, selon des mécanismes bien connus, s'exercer seule ou se cumuler avec l'emploi d'une capacité médiate.

Un groupe d'affaires installé depuis quelque temps dans un pays étranger arrive presque nécessairement à obtenir une capacité immédiate : mais celle-ci est plus ou moins complète et, en particulier, résiste plus ou moins bien aux situations de crise. L'exercice d'une capacité immédiate est généralement préférable à la mise en œuvre d'une capacité médiate surtout de nature gouvernementale, toute démarche d'un gouvernement sur un autre risquant d'être taxée de pression ou d'ingérence inadmissible. Mais les groupes d'affaires, surtout au moment de l'implantation, n'ont pas toujours le choix.

Autre possibilité d'action médiate : l'appel à des relations d'affaires ou le recours aux organisations professionnelles du pays d'installation. Une fois implantés dans le pays, les éléments d'origine extra-nationale donnent normalement leur adhésion à ces organismes et peuvent dès lors en attendre, du moins dans certaines limites, un appui auprès des autorités officielles. Toutefois l'empressement des groupes professionnels à accorder un tel concours peut n'être pas très grand si la firme étrangère s'est installée contre le gré des entreprises nationales et les concurrence sérieusement sur leur propre marché.

Il est fréquent que le groupe d'affaires utilise pour la conduite de ses rapports avec le gouvernement du pays d'implantation des ressortissants de celui-ci : hommes de loi, experts fiscaux, conseillers en organisation, agences de relations publiques, etc. Les raisons qui motivent l'utilisation de ces services (en particulier la complexité des législations et réglementations nationales, la nécessité d'une connaissance du milieu et des hommes comme aussi tout simplement les difficultés linguistiques) sont trop claires pour qu'il soit besoin de les étudier ici. C'est là au surplus l'un des moyens par lesquels des groupes venus de l'étranger se donnent une certaine allure

nationale. Bien entendu, l'emploi de techniciens nationaux n'altère pas, par lui-même, les caractères d'immédiatité de la compétence dès lors que le groupe intéressé ne fait appel à aucune force politique ou économique pour appuyer ses démarches. Dans le cas où il effectue un semblable appel nous retombons sur une situation de compétence mixte immédiate-médiate, les proportions de chacun de ces éléments dans la combinaison variant selon chaque cas.

L'obtention d'une capacité immédiate et le quantum de celle-ci dépendent à la fois des facultés du groupe et des dispositions du gouvernement en cause. Parmi ces dispositions, nous rangeons aussi bien des inclinations durables que des attitudes dictées ou suggérées par les circonstances. Sans entrer dans une étude détaillée qui, pour être significative, devrait être menée pays par pays, nous nous bornerons à observer que tous les pays n'accordent pas une égale liberté de manœuvre aux groupes venus de l'étranger et que, dans un même pays, la situation de ceux-ci peut varier selon les époques. Lorsqu'un pays cherche à attirer les groupes étrangers, il tend à leur attribuer de ce fait une plus grande capacité. Parfois, comme en Belgique, les groupes étrangers y obtiennent des conditions plus favorables que les groupes indigènes. La position des groupes étrangers dépend aussi du contexte politique général, un même facteur pouvant entraîner des conséquences différentes selon l'orientation politique. La prospérité des finances extérieures françaises a très probablement contribué au durcissement de la V^e République à l'égard des entreprises américaines mais la possession de réserves de change encore plus fortes n'a aucunement conduit la République Fédérale à adopter un comportement semblable. Le mouvement de réserve et, sur quelques points, d'opposition à la pénétration américaine est le fait en Allemagne comme d'ailleurs aux Pays-Bas des groupes privés. Le revirement que l'on observe aujourd'hui dans la conduite des autorités françaises montre bien l'impossibilité, pour un gouvernement de l'Europe communautaire, de durcir ses positions à l'égard des intérêts extra-communautaires s'il n'est pas suivi par ses partenaires.

En définitive, la capacité d'influence d'un groupe extra-européen installé dans plusieurs pays d'Europe peut fort bien varier selon les pays aussi bien sous l'angle de son quantum que de ses modalités d'exercice (continuum immédiat-médiate). Cette diversité même peut valoir au groupe de sérieuses difficultés quand il s'agit de mettre en œuvre un plan conçu d'emblée à l'échelle européenne. Dans la mesure où le programme du groupe ne reçoit pas partout le même accueil, celui-ci peut être conduit à réagencer son dispositif. Il est vrai que dans certaines circonstances cette seule perspective peut constituer un moyen de pression important sur le (ou les) gouvernement récalcitrant ou réticent.

III. Niveau des autorités communautaires.

Nous avons précédemment montré que certaines décisions communautaires pouvaient concerner expressément tels ou tels groupes d'affaires. Bien plus nombreuses sont les activités et décisions de portée générale susceptibles d'affecter, de manière directe ou indirecte, les conditions de fonctionnement de ceux-ci. Il suffira, pour faire le point, de songer aux modifications que sont susceptibles d'imposer aux entreprises la mise en œuvre de politiques communes dans le domaine des transports ou de l'énergie et la réalisation des négociations tarifaires avec les pays extérieurs à la Communauté, spécialement dans le cadre du *Kennedy-Round*. On comprend sans peine que les groupes d'affaires européens soient désireux d'avoir un accès aux autorités communautaires même si tant de secteurs ou de compartiments de la vie économique relèvent encore presque exclusivement du cadre national (ainsi l'essentiel de ce qui a trait à la fixation des conditions de travail et à la détermination des salaires).

Cet accès, les groupes peuvent tenter de l'obtenir de façon médiate par le truchement des gouvernements nationaux, des relations d'affaires et des organisations professionnelles. Dans ce cas, au moins pour les groupes des pays de la Communauté, l'utilisation des autorités nationales comme intermédiaire à l'égard des autorités communautaires — que les premières interviennent directement au sein du Conseil des Ministres sur les représentants des autres pays membres ou qu'elles s'efforcent de persuader la Commission — est conforme à la logique du système, cette voie d'accès ne risquant pas de susciter les mêmes critiques que le recours à un gouvernement pour agir sur d'autres autorités nationales. Les groupes d'affaires ont aussi la possibilité d'exercer quelque influence en intervenant auprès des personnalités nationales (gouverneurs des Banques d'émission, hauts fonctionnaires...) qui composent les grands comités d'experts tels que le Comité monétaire ou le Comité de politique économique à moyen terme. Ces comités n'ont certes qu'un rôle consultatif mais la qualité de leurs membres donne du poids aux avis émis et aux suggestions présentées.

Les groupes des pays extra-communautaires sont moins bien placés à cet égard que leurs homologues des pays communautaires. Ils ont la possibilité de s'adresser aux missions diplomatiques établies à Bruxelles par de nombreux pays pour y représenter leurs intérêts économiques auprès de la Commission. Dans certains cas, ces intérêts sont très proches de ceux de groupes d'affaires déterminés si même ils ne se confondent pas avec eux. La convergence est très poussée lorsqu'il s'agit d'un pays dont l'essentiel des exportations dans la Communauté porte sur un très petit nombre de produits. Dans des situations de cet ordre les groupes d'affaires n'auront pas de peine à obtenir que la mission s'occupe de leurs intérêts. En

revanche ceux qui appartiennent aux pays ayant de multiples intérêts dans la Communauté n'auront pas toujours les mêmes facilités. Cependant de toute manière les missions diplomatiques ne sauraient avoir les mêmes accès à la Commission et la même influence à son égard que les gouvernements des pays membres.

En l'état actuel des choses, il n'existe aucun mécanisme officiel de consultation des groupes d'affaires comme tels dans le cadre de la C. E. E. En principe ces consultations sont réservées aux organisations professionnelles constituées à l'échelle des six pays, d'où l'utilité de celles-ci comme voie d'accès à la Commission pour les intérêts d'affaires. Mais ces considérations sans être inexactes n'épuisent pas le problème. Les groupes d'affaires disposent sans doute de plusieurs moyens, généralement de type discret, pour faire connaître directement leurs positions ou préférences aux autorités compétentes (ne serait-ce que par le jeu de rapports personnels avec l'un des membres ou des hauts fonctionnaires de la Commission). Celle-ci a d'ailleurs intérêt à ne pas repousser de tels contacts dans la mesure où elle a besoin de connaître les opinions de groupes ayant un tel pouvoir et où il peut lui être utile de bénéficier de leur soutien — appui d'autant plus utile que la Commission n'a pas un fondement politique direct comme le lui vaudrait l'emploi du suffrage universel au niveau communautaire.

En règle générale, les groupes d'affaires suivent avec beaucoup d'attention les activités communautaires. Plusieurs ont ouvert des bureaux à Bruxelles ou y disposent au moins d'un agent permanent. Ainsi la Fiat bénéficie-t-elle à Bruxelles des services d'un ancien ambassadeur italien qui jouit d'un accès direct auprès des Commissaires et des hauts fonctionnaires de la Communauté. Cette pratique est suivie par les groupes des pays communautaires mais aussi par ceux des pays extra-communautaires, Nestlé par exemple, qui, vu l'importance économique de la Communauté, ont senti le besoin d'établir à Bruxelles un centre d'observation et de contact. Tout renforcement et toute extension de l'intégration communautaire ne pourrait qu'aboutir au développement de ces propensions et à la multiplication des démarches qui en résultent.

Dans certains cas les accès officiels procurent en fait aux groupes d'affaires des contacts directs avec la Commission ou ses services. Cette faculté tient en une large mesure aux positions occupées par les représentants des groupes d'affaires dans des organismes jouissant d'un accès officiel. C'est par exemple le cas d'un dirigeant ou collaborateur d'un groupe d'affaires qui assure la présidence ou le secrétariat général du groupement professionnel correspondant. Sans doute, comme nous l'avons vu, ne lui est-il pas toujours possible d'identifier les intérêts de son groupe à ceux de la branche tout entière : cependant il est clair que l'accès officiel acquis au titre de la représentation professionnelle ne peut manquer d'être utile aux intérêts d'affaires, ne serait-ce que par l'acquisition de renseignements de première main et l'établissement de relations personnelles.

Ces situations ne sont pas toujours faciles à déceler, les liens entre les dirigeants professionnels et les groupes d'affaires n'étant pas dans tous les cas indiqués ou soulignés par les intéressés. Ces liens comportent d'ailleurs des nuances multiples qui compliquent l'évaluation de leur portée. On peut avancer pourtant que de telles conjonctions doivent être assez nombreuses au sein du Comité Économique et Social (sur lequel nous allons revenir), des nombreux comités consultatifs institués dans des secteurs spécialisés (producteurs agricoles...). Au titre du Kennedy Round, la Commission a certainement eu des contacts officieux directs avec des groupes d'affaires mais elle a aussi consulté officiellement les groupes professionnels dans le cadre de *hearings* : il serait fort étonnant que plusieurs des porte-parole des organismes de branche n'aient pas eu des rapports, plus ou moins directs, avec des groupes d'affaires intéressés au premier chef à se tailler une tranche aussi importante que possible dans la liste des exceptions ou à diminuer leur part dans les sacrifices à consentir.

Il nous reste à mentionner l'action sur l'opinion publique, qui prend une ampleur grandissante dans le dispositif de pression des groupes. En ce qui concerne les groupes d'affaires, cette méthode fait l'objet d'une utilisation encore variable selon les pays. Très en honneur depuis longtemps aux États-Unis, elle s'est étendue, à vive allure, durant cet après-guerre tant chez les Britanniques que chez les Allemands de l'Ouest et les Belges ; en revanche, on observe encore des réticences à son endroit aussi bien en France qu'en Italie, réticences qui sont d'ailleurs en voie de diminution. Ces efforts s'accomplissent désormais dans le cadre des relations publiques que les groupes d'affaires utilisent comme beaucoup de services gouvernementaux et d'organismes professionnels, pour susciter ou maintenir un climat favorable à leurs intérêts et à leurs projets ⁽¹¹⁹⁾.

Sur la base de la documentation disponible il n'est pas possible de dire si le mouvement de concentration européenne a déjà entraîné des changements notables dans le contenu et la fréquence de ces campagnes sur l'opinion. Nous inclinierions toutefois à penser que le mouvement a plutôt joué le rôle d'un amplificateur et d'un accélérateur des tendances existantes.

II. PARTICULARITÉS DE L'ACCÈS.

Un premier trait caractérise l'accès des groupes d'affaires : son caractère officieux. Il n'y a pas de procédure officielle de consultation des entreprises en tant que telles par les autorités, les relations qui se nouent entre celles-ci et celles-là étant de pur fait. C'est là une norme de portée générale qui couvre en définitive les cas dans lesquels le groupe d'affaires accède directement aux autorités par le truchement de mécanismes officiels : les arrangements ainsi effectués correspondent toujours à une faculté de fait.

Apparemment toutefois il y a une exception à cette règle : la présence dans le Comité Économique et Social de dirigeants de groupes d'affaires privés ou publics (entreprises nationalisées). En principe ce n'est pas une exception puisque les membres du Conseil sont choisis pour représenter des catégories de la vie économique et sociale, non des affaires déterminées. Cependant quand l'Italie désigne au titre du monde patronal de la péninsule un administrateur de la Montecatini on ne saurait empêcher que celui-ci ait derrière lui le poids de ce puissant complexe industriel — la même observation valant d'ailleurs pour les dirigeants d'organismes publics ou semi-publics comme les Charbonnages de France, le Commissariat à l'Énergie Atomique ou la S. N. C. F. Les différenciations que l'on établit sur le papier entre les diverses fonctions ou qualités d'un même homme sont toujours assez artificielles. De toute manière, les chefs d'entreprise qui figurent dans le Comité en profitent pour nouer des contacts notamment avec des fonctionnaires de la Communauté — contacts qui peuvent par la suite se révéler utiles pour la promotion et la défense des intérêts du groupe d'affaires. Un facteur limite toutefois la possibilité d'user d'un siège dans le Comité pour la valorisation d'intérêts propres à un groupe : la coordination établie au sein des représentants patronaux par l'U. N. I. C. E. et l'obligation qui en résulte pour ceux-ci, qu'ils appartiennent ou non à un groupe d'affaires, d'arrêter leur position de concert et de manifester ainsi la solidarité des chefs d'entreprise face aux autres éléments du Comité.

L'emploi de simples facultés de fait, est-il besoin de l'écrire, n'entraîne ni une absence de contacts entre les pouvoirs et les groupes, ni un manque d'efficacité des démarches des seconds vis-à-vis des premiers. Le problème concerne les formes selon lesquelles s'exerce la pression sans mettre en cause la réalité de celle-ci. L'une des dominantes de cet état de choses — qui s'applique d'ailleurs à une large part de la pression des groupes dans tous les systèmes politiques — est que les rapports considérés se déroulent en dehors de tout formalisme juridique et, spécialement au niveau communautaire, prennent en divers cas le tour de rapports personnels. On s'explique facilement dès lors que les discussions et confrontations qui interviennent à ce titre gardent un caractère confidentiel, sinon secret.

Pour des raisons évidentes les groupes d'affaires s'efforcent d'obtenir un accès immédiat aux centres de décision et de gestion dont l'activité les concerne ou les intéresse. En règle générale, ils y parviennent aisément auprès des autorités du pays d'origine et on peut avancer qu'une faculté de cet ordre peut être acquise, sans difficulté majeure, dans les pays d'implantation. Les autorités de ce dernier accorderont d'autant plus volontiers l'accès qu'elles souhaitent davantage l'installation sur leur territoire du groupe considéré, celui-ci se trouvant dans une position particulièrement favorable quand, comme cela n'est pas rare, plusieurs pays se disputent sa présence. Les autorités communautaires n'ont pas de raison aussi

pressante de se placer à la disposition des groupes d'affaires, mais plusieurs de ceux-ci ont une telle puissance qu'aucun dirigeant responsable de la marche de l'intégration ne saurait se tenir systématiquement à l'écart de leurs représentants.

Dans les circonstances où ils ne jouissent pas d'un accès immédiat, les groupes peuvent mettre en œuvre les techniques d'intervention médiate que nous avons évoquées. Mais, sans être nécessairement inefficaces, les démarches effectuées dans ces conditions n'apportent généralement pas aux groupes les mêmes satisfactions et les mêmes résultats que celles du type immédiat. Cette observation couvre les cas dans lesquels le rôle d'intermédiaire est assuré par des autorités gouvernementales nationales, mais elle a encore plus de poids quand le groupe doit se contenter d'agir par le truchement de groupements d'ordre professionnel.

On peut penser, en première analyse, que les autorités nationales ont vocation à défendre les positions de leurs ressortissants et qu'elles disposent (spécialement dans le cadre du Conseil de Ministres de la C. E. E.) de moyens nécessaires à cet effet. Cependant, il arrive que les services gouvernementaux compétents hésitent à donner aux revendications des groupes nationaux une estampille officielle sans réserves. Sans doute, cette prise en charge par les autorités publiques des intérêts des groupes privés est-elle intervenue dans le cas de certaines activités très importantes pour les économies nationales, par exemple en faveur de la sidérurgie ; mais un appui de cette qualité ne saurait être fourni, du moins avec la même rigueur, dans toutes les situations, ne serait-ce qu'en raison des pressions divergentes faites sur les autorités par des groupes aux intérêts différents, voire opposés. En somme cette prise en charge implique une identification entre l'intérêt du pays comme un tout et celui du (ou des) groupe d'affaires considéré. On peut avancer que les autorités nationales ne s'engageront sur cette voie que si l'importance relative du groupe dans l'économie est suffisamment considérable et si il n'y a pas de contradiction entre ses intérêts et d'autres intérêts économiques.

Tel a été le cas pour la défense de la margarine (Unilever) par les autorités néerlandaises lors de la négociation agricole de décembre 1963. Les propositions de la Commission comportaient une taxe sur la margarine destinée à la couverture du soutien du marché européen du beurre. La délégation néerlandaise commença par s'opposer à ces propositions mais la délégation allemande qui, jusqu'alors, avait soutenu les positions prises par les Néerlandais se sépara d'eux en cette occasion et déclara se rallier au système de la Commission. Dans l'impossibilité morale de faire échouer la négociation pour protéger les intérêts d'Unilever, la délégation néerlandaise dut accepter la taxation de la margarine hors des Pays-Bas, étant entendu que la taxe finalement utilisée pour le soutien de l'huile d'olive italienne ne serait perçue qu'au bout d'un certain délai. Ainsi la pression des autres membres conduisit les Pays-Bas à ne pas identifier leur position finale à celle d'Unilever.

D'un autre côté, en mettant leur poids au service de groupes privés, les gouvernements risquent des accusations d'abus de pouvoir (particulièrement quand l'État demandeur est nettement plus puissant que l'État objet de la démarche). Ces considérations n'empêchent pas l'utilisation de tels procédés mais il est facile de concevoir que dans certaines circonstances un gouvernement préfère, pour des raisons de diplomatie générale, s'en abstenir ou ne s'y livrer que pour la forme. Enfin, de toute manière, la valeur des démarches officielles dépend du prestige et du crédit dont bénéficie le gouvernement qui les accomplit : or il y a toujours asymétrie dans le jeu de l'influence entre les grands pays et les petits même dotés d'économies riches et prospères. Certes le petit pays n'hésitera pas à défendre avec vigueur les groupes qui jouent un rôle vital dans son économie et qu'en général il ne possède qu'en petit nombre. Mais la portée de ce soutien risque d'être atténuée par les implications du rapport des forces. Si l'habileté et la ténacité sont le moyen de défense naturel des petits, ces qualités ne suffisent pas toujours pour rétablir l'équilibre. Il est vrai que parfois un grand pays qui occupe une position dominante dans la vie internationale peut hésiter à mettre tout son poids au service d'un groupe, pour éviter de s'aliéner la sympathie de partenaires moins forts.

L'utilisation des associations professionnelles comme voie d'accès aux autorités que le groupe d'affaires ne peut toucher de façon directe ou ne touche pas de manière suffisante peut constituer une solution de remplacement et présente parfois des avantages spécifiques, notamment celui de donner un certain aspect collectif à des revendications de nature individuelle. Le recours à cette formule est sans doute facilité par la présence de représentants de groupes d'affaires dans les conseils ou comités de direction des groupes professionnels. Cependant l'opération suppose qu'il n'y ait pas de rivalité trop prononcée ou de divergence trop marquée entre les groupes de la branche à l'intérieur du pays ou entre les pays selon le cas. Un tel accord, même approximatif, ne correspond pas toujours à la réalité.

L'exercice d'une capacité médiate ne va donc pas sans difficultés et l'issue de la démarche comporte souvent des incertitudes notables. Il reste alors la possibilité de faire appel aux relations d'affaires pour combler les lacunes dans le dispositif d'accès. Ces relations, qui fonctionnent normalement sur une base de réciprocité, ont l'avantage de la souplesse, disons même de l'élasticité. Encore que les commentateurs étrangers au monde des affaires tendent à sous-estimer le point, il s'agit là, sous réserve de quelques points fixes, de constellations changeantes dont les variations mêmes entraînent une redistribution des amitiés et des appuis d'affaires. La contrepartie de cette flexibilité, qui peut résulter du simple fait qu'un Président formé dans une certaine école est remplacé par un homme venant d'une autre, est une certaine instabilité, plus exactement peut-être la difficulté de construire des voies d'accès durables sur la base de

concours apportés par des personnes dont la situation peut subir des modifications ou encore dont les bonnes dispositions ne sont pas nécessairement permanentes.

Ainsi s'explique que les groupes d'affaires de quelque importance — sauf dans les cas où il peut leur sembler préférable de ne pas apparaître sur la scène et d'utiliser des voies intermédiaires — se préoccupent toujours d'obtenir un accès immédiat auprès des autorités dont les décisions pèsent ou sont susceptibles de peser sur leurs activités. La présence à Bruxelles de représentants de tant de grandes firmes, y compris de firmes de pays qui, comme la Grande-Bretagne et les États-Unis, n'appartiennent pas au Marché commun, n'a pas d'autre raison d'être.

Les groupes d'affaires, spécialement ceux qui disposent d'abondantes ressources humaines et matérielles, possèdent une assez grande latitude dans l'aménagement de leurs voies d'accès aux autorités officielles. Vu la conception théorique du groupe d'affaires que nous avons adopté comme base de ce livre, on pourrait même dire qu'un groupe n'ayant pas réussi à obtenir une capacité immédiate suffisante au niveau européen devrait être écarté de la catégorie. Cependant, les groupes se trouvent parfois placés devant des obstacles difficiles à surmonter, voire même à contourner. C'est un fait qu'en raison des particularités de l'intégration communautaire, les groupes d'affaires relevant des pays membres ont plus de possibilités de toucher les autorités du Marché commun que les groupes des autres pays. Il est possible, quoiqu'il ne soit pas obligatoire, que la surveillance de difficultés politiques entre deux pays retentisse de manière défavorable sur les groupes que chacun possède dans l'autre.

Les groupes américains en Europe et notamment dans le Marché commun ont certainement bénéficié, pour l'établissement des accès comme aussi pour le quantum de l'influence, de la suprématie politique et militaire des États-Unis au sein de l'Alliance Atlantique. Le cas de l'Allemagne est à ce propos particulièrement significatif. En certains cas, le gouvernement des États-Unis s'est attaché de façon ouverte et même avec éclat à la défense des intérêts économiques américains comme lors de la « guerre des poulets ». Dans d'autres occasions cependant, pour éviter le reproche d'abus d'influence, il s'est conduit de façon plus modérée et plus discrète.

L'acquisition par les groupes d'affaires de voies d'accès aux centres publics de décision nationaux et communautaires est un atout considérable et, à divers égards, irremplaçable. Cet avantage est particulièrement grand quand le groupe jouit d'accès immédiats de manière stable. Cependant, le seul fait de disposer d'un accès, fût-ce dans les meilleures conditions, ne suffit pas pour assurer le succès des revendications. Il faut tenir compte aussi de la capacité d'influence à l'analyse de laquelle nous arrivons maintenant.

SECTION III. CAPACITÉ D'INFLUENCE

Nous entendons par capacité d'influence la faculté pour les groupes d'affaires d'intervenir avec de raisonnables chances de succès auprès des autorités officielles dont les décisions affectent ou sont susceptibles d'affecter le déroulement de leur activité. Dans la mesure où ces démarches se produisent à l'égard des divers niveaux de gouvernement précédemment examinés en relation avec le processus d'intégration, nous qualifions cette capacité d'europpéenne. Quelle en est la grandeur ?

On peut, à la suite de Jean Lhomme, distinguer deux séries de facteurs du pouvoir économique. Facteurs matériels : d'abord le nombre, le grand nombre agissant plus souvent par l'intermédiaire du petit nombre (de la masse des actionnaires à l'équipe dirigeante) ; les ressources entendues en un sens très large : monnaie, crédit, outillage, compétence technique, secrets de fabrication ; l'organisation souvent d'autant plus solide qu'elle est plus ancienne, estime Lhomme. Facteurs immatériels : la conscience d'une certaine force qui est à la base de l'emploi des facteurs matériels en vue de fins déterminées, le groupe exerçant d'autant plus de pouvoir qu'il aura une conscience plus nette de la force représentée par lui ; la conscience d'une certaine cohésion entre les intérêts représentés, cohésion se traduisant par des comportements semblables ⁽¹²⁰⁾.

Il serait facile d'établir que, sous chacun de ses aspects, les groupes d'affaires ont d'excellentes cartes et disposent d'une situation privilégiée. Or leur puissance déjà grande semble appelée à se développer encore dans un proche avenir selon la logique même de l'économie industrielle de masse. D'après une estimation, que nous citons simplement pour fixer les idées, d'ici une quinzaine d'années six à sept cents grandes firmes à rayonnement international produiraient plus de 60 % de la production mondiale. L'un des facteurs essentiels de cette évolution est l'ampleur des changements et découvertes techniques : on entend déclarer, et le propos n'est pas invraisemblable, que 40 % des produits qui seront offerts sur le marché aux États-Unis en 1970 n'existent pas encore actuellement.

Les démarches des groupes d'affaires auprès des autorités publiques se situent dans le cadre général de la pression des groupes. On sait que le terme « pression » est souvent rejeté par les intéressés, en Europe du moins. Roger Priouret a pu écrire qu'en France son emploi « révolte littéralement la plupart des dirigeants d'associations patronales » ⁽¹²¹⁾. Dans un récent ouvrage, qui ne brille d'ailleurs pas par la modernité, Pierre de Calan évoque à ce propos une littérature « rocambolesque » dont l'existence incite, déclare-t-il, « à garder la tête froide et à se tenir à égale distance de la *Série Noire* et de l'angélisme » ⁽¹²²⁾. Quand on connaît l'intensité de la lutte menée par le Syndicat Général de l'Industrie Cotonnière contre la ratification du Traité de Rome, spécialement vis-à-vis des milieux parle-

mentaires⁽¹²³⁾, l'ironie plutôt lourde de Pierre de Calan perd beaucoup de sa saveur. La pression des groupes patronaux sur les pouvoirs publics est un fait tellement manifeste que le seul point en discussion est celui de sa portée.

Les groupes d'affaires posent toutefois un problème particulier à l'analyste. Leur pouvoir économique est si grand qu'il en résulte une immense capacité d'influence sociale — influence qui produit ses effets sans que les bénéficiaires aient à faire pression sur les autorités. Il est hors de doute que les avantages de tous ordres obtenus par concession des pouvoirs publics élargissent et consolident encore cette puissance (rappel, par exemple, des crédits publics affectés aux recherches de pointe et dont les résultats sont ensuite d'une manière ou d'une autre utilisés par les groupes à des fins d'enrichissement privé). Mais l'influence sociale ne dérive que partiellement, et peut-être pas principalement de la pression politique. Le plus simple à cet égard est d'analyser le modèle américain. Certes les États-Unis ne sont pas l'Europe mais il existe désormais en plusieurs milieux européens une propension à recommander l'implantation en Europe, par remodelage des structures anciennes ou création de structures neuves, d'unités industrielles comparables, notamment par la taille, aux groupes américains. Les multiples appels en faveur de la constitution de « géants » européens relèvent de cette propension ainsi que toutes les mesures prises ou envisagées pour favoriser la concentration sous ses diverses formes.

Nous n'avons pas à apprécier ici la valeur de cette incitation qui suscite des inquiétudes et des réserves chez certains grands dirigeants d'entreprises et chez plusieurs spécialistes. Il est bien possible que la pénétration massive des firmes américaines sur les marchés d'Europe ne laisse pas beaucoup de marge de manœuvre aux entreprises des pays européens. On ne peut manquer toutefois d'être frappé de l'absence de sens critique à l'égard du modèle américain chez tant de commentateurs européens⁽¹²⁴⁾. Il y a certes le fait de la réussite économique des États-Unis qui tend à devenir argument d'autorité. Le point est volontiers affirmé par des auteurs américains : ainsi Adolf A. Berle quand il déclare que l'Amérique « possède le système qui réussit le mieux dans le monde moderne »⁽¹²⁵⁾. Cependant, des spécialistes européens n'hésitent pas non plus à pratiquer l'hyperbole pour rendre compte de l'évolution américaine⁽¹²⁶⁾. Peut-être conviendrait-il après tout d'expliquer que les réussites américaines sont dues, en une large mesure, à des facteurs exogènes qui n'ont que peu à voir avec le régime lui-même, ce que François Perroux a pu appeler une « immense rente de localisation »⁽¹²⁷⁾.

Quoi qu'il en soit, le modèle américain est constamment évoqué aujourd'hui à titre de référence. Il sera donc, de toute manière, utile d'en spécifier les conséquences socio-politiques. Nous analyserons ensuite les différences actuelles et prévisibles entre le modèle et le mouvement de concentration qui se réalise en Europe.

I. MODÈLE AMÉRICAIN.

Nous exposerons en premier lieu les thèses qui font des grandes corporations privées l'élément moteur et inspirateur de la vie sociale dans son ensemble et nous examinerons ensuite le point de vue de ceux qui, sans contester l'existence d'une telle influence, estiment que le danger en est atténué par la présence de divers contrepoids. Il conviendra ensuite de dresser un bilan de cette controverse, notamment quant aux effets du pouvoir corporatif sur la vie politique et de présenter les aspects internationaux de cette activité.

I. Nature et contenu de l'influence des corporations.

En intitulant un article « A country called corporate America »⁽¹²⁸⁾, Andrew Hacker, professeur au département de *government* de l'Université Cornell, exprime bien l'idée que les corporations jouent un rôle déterminant ou dominant dans la vie sociale des États-Unis. Selon lui le problème de la *bigness* a dans ce pays la même importance en 1966 qu'en 1892, 1912 et 1932. General Motors emploie 600.000 personnes, soit plus que le personnel combiné des États de New York, Californie, Illinois, Pensylvannie, Texas et Ohio. La Standard Oil N. J. a un chiffre d'affaires de dix milliards de dollars, c'est-à-dire davantage que les recettes fiscales des six États plus le Wisconsin, le Massachusetts et le Connecticut. Les cinquante plus grandes compagnies ont cent fois plus de personnel à leur service que l'ensemble des cinquante États et leur chiffre d'affaires est cinq fois plus élevé que le total des recettes fiscales de ces États.

Nous nous intéressons moins ici au pouvoir proprement économique qu'à l'influence sociale qui en résulte. Cette influence, nous dit Hacker, est considérable, bien plus grande que ses titulaires ne sont prêts à l'admettre : en fait, c'est toute la vie des Américains qu'orientent et régissent les corporations. Voici, présentés à grands traits, les principaux canaux par lesquels s'exerce cette influence (*corporate power*) :

— les corporations façonnent le cadre matériel de la vie de la nation. Ce sont elles qui ont les ressources humaines et financières nécessaires à la fabrication des nouveaux produits. Les consommateurs achètent ce que les corporations placent sur les rayons des magasins et dans les salles d'exposition. Certes les fabricants tiennent compte des goûts de la clientèle mais, à peu d'exceptions près, la règle est que les consommateurs ratifient les décisions prises pour leur compte. Et s'il en allait différemment, la production en masse rencontrerait bientôt des difficultés insurmontables.

— les corporations, plus que toute autre force, conditionnent le caractère et la qualité du marché du travail national. Les individus, s'ils veulent travailler, doivent posséder les talents et qualifications que les corporations demandent. Il est à peine besoin de signaler l'importance cruciale pour tant de gens de la décision prise d'introduire les computers dans la production des biens et services, décision qui

peut être prise dès lors que l'on possède les moyens financiers nécessaires à la transformation qu'elle entraîne.

— les corporations exercent une influence considérable sur le système d'éducation. Les programmes des écoles à tous les niveaux sont largement déterminés eu égard aux besoins des affaires. En un sens tout le système américain d'éducation est orienté vers la formation professionnelle (*vocational*). Le mouvement affecte même les collèges qui, selon la vieille formule, se consacrent aux arts libéraux (*liberal arts*) : bien qu'une partie des diplômés de ces établissements ne se destinent pas au service des corporations, les programmes sont affectés de manière croissante par les nécessités de l'industrie. Un trait du système éducatif facilite cette adaptation : le rôle assumé de plusieurs manières par les hommes d'affaires dans le fonctionnement des universités ⁽¹²⁹⁾.

— les corporations déterminent le degré de prospérité des régions par leurs décisions d'investissement. Le nouveau visage du Sud résulte en une large mesure de ces politiques. La transition vers le xx^e siècle a été rapide dans les communautés où des corporations d'importance nationale se sont établies. Les régions n'ayant pas prospéré durant cet après-guerre sont celles où ces entreprises ne se sont pas implantées. Ainsi, pour une bonne part, les migrations territoriales sont-elles le résultat de décisions corporatives privées. Les hommes vont où sont les emplois. Autre décision importante des corporations : celle de construire leur quartier général dans le centre des plus grandes villes. L'établissement de ces *prestige-palaces* a eu pour résultat d'attirer chaque jour des masses d'individus dans des endroits qui n'étaient pas préparés pour les recevoir (ainsi l'East Side de New York).

— les corporations ont créé le type de l'homme de l'organisation (*organization man*). L'on a peut-être trop tendu à faire de celui-ci l'élément essentiel de l'époque. Néanmoins, il y a quelque vérité dans ces généralisations. Le travail pour une grande corporation a un effet certain quoique subtil sur le caractère : il suscite un développement des vertus d'adaptabilité, de sociabilité et de prudence. Les types de succès corporatif sont des modèles pour des millions de jeunes hommes et, à part quelques éléments snobs, les milieux de collèges ne dédaignent nullement ces modèles.

Cette influence qui tend à se répandre partout dérive de l'énorme richesse que possèdent les corporations plus encore que du nombre de gens qu'elles emploient. Les corporations réalisent chaque année d'immenses profits, de manière presque automatique et elles n'en distribuent qu'une petite partie sous forme de dividendes. Nous avons déjà vu que les grandes firmes sont en mesure de couvrir les investissements à plus de 100 % par l'épargne intérieure — faculté dont J. K. Galbraith estime qu'elle a suscité un déplacement considérable du pouvoir et profondément altéré le caractère du capitalisme. Il n'est pas difficile de comprendre que la réalisation d'un tel autofinancement suppose un contrôle très puissant du marché et aussi la non-translation au consommateur d'une large partie des fruits du progrès technique — circonstance qui suffirait, à elle seule, à établir que le système n'a plus rien de concurrentiel, au sens habituel de l'adjectif. En 1965, les constructeurs d'automobiles ont obtenu, après paiement des impôts, 27 % de bénéfices sur leurs investissements. Munies de telles ressources, les corporations n'hésitent pas à embaucher d'immenses états-majors qui augmentent en nombre chaque année et dont on ne cherche pas à évaluer la productivité.

Des spécialistes estiment qu'une large partie de ces employés n'est pas nécessaire. De même les corporations pourraient économiser sur les coûts d'installation de leurs sièges. Mais à quoi bon lésiner puisque ces dépenses sont supportées en général par le consommateur. Ces considérations établissent qu'en termes de gestion économique, les grandes corporations privées ne sont pas exemptes des tendances aux gaspillages que l'on reproche si souvent aux organismes publics. Il y aurait d'ailleurs beaucoup à dire sur les divers gaspillages que comporte la gestion de firmes oligopolistiques, mais le sujet est hors de notre propos.

Il existe en tout cas une forte propension du monde des affaires à s'introduire comme tel dans tous les secteurs de la vie sociale. C'est en particulier le cas pour tout ce qui concerne la philanthropie, spécialement sous les aspects relevant de la charité. Les grands dirigeants économiques jouent un rôle considérable dans l'organisation des campagnes et manifestations de bienfaisance. L'un des objectifs de cette participation est de prévenir ou de ralentir l'intervention de l'État dans les affaires sociales. Mais désormais, et peut-être de plus en plus, l'octroi de ce concours relève de la politique des « relations publiques ». Sur la base de ces constatations on a pu se demander si les corporations ne sont pas en mesure, sans peut-être le rechercher directement, de refaire la société américaine et même de reconstruire la personnalité américaine. Pour apprécier la pertinence de cette question, il suffit de considérer que la quasi-totalité des grands moyens de communication (y compris bien entendu la télévision) sont dans les mains ou sous le contrôle direct du monde des entreprises. Cette influence — qui pèse déjà lourdement sur la vie universitaire — tend à s'exercer dans la domaine de l'art : récemment David Rockefeller, président de la Chase Manhattan Bank (la deuxième banque des États-Unis) a recommandé la création d'un conseil dit « on business and the arts » ⁽¹³⁰⁾.

Tenant de présenter une évaluation générale de ce mouvement, le sociologue canadien John Porter l'a défini comme une monopolisation du potentiel créateur de la société par les agences du capitalisme. Toutes les institutions, estime-t-il, sont conçues en fonction des besoins des grandes entreprises. Les objectifs sociaux sont établis par un nombre de personnes bien plus petit qu'à l'époque du capitalisme dit atomique. Seuls quelques hommes ont désormais le privilège d'établir ou de fermer une unité de production industrielle importante, de susciter la fondation d'une nouvelle université, de planifier un nouvel hôpital... Souvent ce sont les mêmes hommes qui décident de toutes ces choses : depuis la formation des complexes industriels jusqu'à l'organisation de la philanthropie, toutes les facultés de création sont rassemblées dans les mains des dirigeants des corporations ⁽¹³¹⁾.

Pour désigner adéquatement cette immense concentration d'activités et de ressources de tous ordres, des auteurs américains emploient aujourd'hui le terme de gouvernement ou de sous-gouvernement.

C'est en particulier le cas de David T. Bazelon ^(131bis), selon lequel il existe désormais deux gouvernements dans la société américaine, l'un public, celui des autorités officielles, l'autre privé, celui des corporations. Le premier est démocratique dans la mesure où il se fonde sur la volonté de l'électorat mais le second gouverne tout en niant sa propre existence (ce qui impose une considérable distorsion idéologique) et en dominant la culture nationale dont il assure le financement. Ce gouvernement privé s'attaque sans répit au gouvernement public et grâce à la faiblesse de celui-ci, il parvient à le dominer de manière très efficace. Bazelon considère que tout le système du pouvoir fédéral dans le domaine législatif, exécutif et administratif constitue la proie inerte des gouvernants privés. C'est là certes une position extrême mais il ne s'agit pas pour autant d'une position isolée. D'autres auteurs soulignent aussi cette énorme puissance des forces privées — catégorie dans laquelle certains font d'ailleurs figurer des groupes professionnels comme les syndicats ouvriers et l'American Medical Association ⁽¹³²⁾.

L'attitude du grand public à l'égard de ces pouvoirs privés est en quelque mesure ambiguë. L'idéologie antitrust continue d'avoir une certaine audience mais si le petit *business* jouit encore d'une bonne place dans les sentiments de la collectivité il n'y a aucun mouvement capable de traduire en action concrète cette préférence morale. Compte tenu du système américain des valeurs, qui résulte en une large mesure de la domination sociale exercée par les grandes corporations, il n'existe pas de véritable opposition à résonance populaire aux États-Unis comme d'ailleurs au Canada. Dès lors la critique du régime est dispersée et sporadique ⁽¹³³⁾.

Le pouvoir des corporations est-il en hausse ou en baisse? Les réponses apportées à cet égard par les spécialistes américains ne sont pas uniformes. Beaucoup estiment que la faculté des corporations d'exploiter sur le marché les autres catégories de la vie économique a nettement diminué au cours des dernières décennies. Les intérêts des travailleurs et des consommateurs feraient désormais l'objet d'une protection notablement plus efficace que par le passé. En revanche, les avis sont partagés au titre de la capacité des affaires d'imposer leur volonté aux autorités nationales ou d'orienter, conformément à leur avantage matériel, la politique du pays. Cependant les corporations jouissent d'un avantage considérable : le fait qu'aucun groupe ne s'oppose sérieusement à leur pouvoir. Les milieux, d'ailleurs numériquement très restreints, qui proposent des formules sociales alternatives à la *business society* ne sont pas écoutés ni même entendus. Selon une récente analyse le capitalisme américain serait aujourd'hui « more constrained and less contested » ⁽¹³⁴⁾. Si l'on se place, comme nous le faisons ici, dans une perspective sociopolitique, cette acceptation généralisée du système est un élément de force incontestable.

Telle est la description du modèle de fonctionnement des grandes entreprises aux États-Unis d'après un certain nombre d'auteurs de

ce pays. Le degré d'influence des corporations qu'exprime ce modèle ne cadre guère avec l'idéologie démocratique officielle. Cependant, d'autres secteurs estiment que dans la pratique cette contradiction est réduite sinon supprimée par l'intervention de contrepoids de nature diverse. Quels sont-ils?

II. Intervention de contrepoids.

Nous partirons des idées avancées à ce propos par Adolf A. Berle ⁽¹³⁵⁾ car en dehors de leur portée intrinsèque, ces thèses ont pour nous l'intérêt d'être formulées dans une perspective de science politique. C'est en effet l'idée de Berle que l'on commettrait une grave erreur en qualifiant de privées ces importantes concentrations sociales. D'après lui la grande corporation américaine doit être considérée non comme un instrument commercial mais comme une institution sociale de nature non étatique.

Ces institutions disposent d'une puissance considérable sur la vie de la collectivité. Depuis l'avènement du grand capitalisme, les décisions économiques privées sont prises, ou du moins peuvent l'être, compte tenu de leurs effets éventuels sur une communauté. Ce pouvoir est d'autant plus notable qu'il tend à échapper complètement au verdict des banques et des marchés de capitaux. Quant à la concurrence, Berle pense, nous l'avons vu, qu'elle a été remplacée par une sorte de planification industrielle qui ne réduit pas le pouvoir mais l'augmente ⁽¹³⁶⁾. On pourrait dès lors craindre que ce pouvoir ne dégénère en tyrannie. Cependant, Berle repousse cette hypothèse en affirmant l'existence de contrepoids capables de maintenir la corporation sur le droit chemin du service du public.

L'un de ces éléments tient à la nature même de l'oligopole qui, à l'inverse du monopole, laisse subsister une confrontation sur le marché et pousse les intéressés à progresser sans cesse, notamment sous l'angle des perfectionnements technologiques. Le second contrepoids (le plus important semble-t-il dans la pensée de Berle) est l'opinion publique qui peut se transformer, de plusieurs manières, en action politique. Jusqu'à présent, la force de l'opinion publique est parvenue à équilibrer n'importe quelle centralisation de pouvoir dès que surgissait un risque de tyrannie. En une formule très caractéristique, Berle déclare que les sociétés américaines modernes ont conscience d'« avoir affaire à une circonscription », dont les électeurs quand ils sont mécontents chercheront une solution auprès du gouvernement.

Il est en effet indispensable de tenir compte de la puissance politique de l'État si l'on veut apprécier avec exactitude le pouvoir des corporations. Le recours aux autorités officielles n'intervient que dans les cas graves mais la possibilité existe au moins comme dernier ressort. La préférence du public pour la libre entreprise ne subsisterait pas longtemps si elle cessait de correspondre aux normes de la

société. Au total la grande corporation est de nos jours une institution politique non étatique, et si ses dirigeants en venaient à fonder leurs comportements sur la puissance et non sur la raison, cela se terminerait rapidement pour eux par un désastre.

Berle n'hésite pas à attribuer des responsabilités sociales très élevées aux dirigeants des corporations. Dans le dernier chapitre de l'ouvrage intitulé *Le capitalisme des grandes sociétés et la « Cité de Dieu »*, il déclare que pour la première fois durant le cours des temps, les corporations vraiment importantes ont atteint un stade où les dirigeants doivent, en toute conscience, aborder des considérations philosophiques. Les sociétés sont des citoyens de la communauté où s'exercent leurs activités et elles se trouvent nécessairement appelées à jouer un rôle dans la vie de leur époque. En faisant des dons aux Universités les corporations se prononcent pour une forme de société dans laquelle l'État ne sera pas l'élément dominant. Et Berle déclare aussi qu'il existe des ressemblances marquées entre la position de Cosme de Médicis et celle du monde des affaires aux États-Unis, cinq siècles plus tard ⁽¹³⁷⁾.

L'un des points de cette argumentation les plus importants pour notre propos est la possibilité d'en appeler contre les abus éventuels des corporations au pouvoir politique et spécialement au Président des États-Unis. Comme plusieurs affaires récentes l'établissent (notamment au titre de la lutte contre la hausse des prix), le Président n'hésite pas à intervenir directement dans certains secteurs de la vie des affaires pour appuyer la politique de l'Administration. D'après un spécialiste américain, Richard E. Neustadt, la puissance du Président serait fondée sur son aptitude à influencer ceux qui élaborent les décisions. Le commandement ne serait qu'un mode d'influence : ni le plus fréquent ni, en définitive, le plus efficace. C'est par la persuasion que le Président parviendrait à tirer le meilleur parti des avantages et des moyens considérables que lui vaut sa position ⁽¹³⁸⁾.

Selon un courant de pensée, l'action des autorités publiques aux États-Unis, qu'il s'agisse d'une initiative ou d'une riposte, serait affaiblie par la propension du public à faire davantage confiance aux forces privées qu'aux autorités officielles pour résoudre les problèmes. Il en résulterait qu'en dépit de toutes les protestations quant aux ingérences gouvernementales les corporations demeurent remarquablement libres de leurs mouvements — attitude les conduisant d'ailleurs à coopérer avec le gouvernement toutes les fois où elles y ont avantage. Et les défenseurs de cette thèse vont jusqu'à contester que les services gouvernementaux aient véritablement les moyens de réparer ou de limiter les dégâts causés par cette liberté de manœuvre : le chômage des Noirs (dû en grande partie au fait que les corporations, avec d'ailleurs, en de nombreux cas, l'assentiment explicite des syndicats ouvriers, ont montré peu d'empressement à engager et à former professionnellement des Noirs) ; la pollution des grands lacs ; le massacre architectural de certaines villes ou contrées ; les gaspillages intellectuels et sociaux de la télévision commerciale

ou « pollution des ondes ». La réparation de tous ces dommages serait hors de la portée d'un système de gouvernement qui, malgré l'énorme accroissement de l'appareil public, a toujours considéré son rôle comme secondaire ou complémentaire par rapport à celui des grandes forces de la vie économique. Dans cette perspective, l'une des nécessités les plus urgentes de l'heure serait de renforcer la capacité politique du système de gouvernement public.

On mentionne souvent comme contrepoids à la toute puissance des corporations l'existence du dispositif de lutte antitrust. Il est vrai que cette législation a été mise en œuvre dans certaines circonstances avec beaucoup de rigueur. En 1960, vingt-neuf compagnies de l'industrie électrique dont les deux plus grandes, la General Electric et Westinghouse, furent sévèrement condamnées pour avoir établi une entente occulte de prix : imposition de deux millions de dollars d'amendes, envoi en prison pour un mois chacun de sept hauts dirigeants d'entreprises, prononcé de vingt-quatre sentences d'emprisonnement avec sursis. Au cours des dernières années, plusieurs autres branches d'activité ont fait l'objet d'enquêtes et de sanctions. Cependant, ce dispositif qui convient mal au contrôle des industries monopolistiques et des fusions d'activités diverses (*conglomerate mergers*) n'a nullement empêché les corporations de prendre les dimensions que l'on sait et la concentration de se poursuivre. Or c'est précisément la taille prise par les grandes corporations, sans que le dispositif antitrust bloque le mouvement, qui pose tous les problèmes.

D'autres auteurs ont mis l'accent sur des contrepoids différents de ceux avancés par Berle. Rappelons à cet égard la théorie du pouvoir compensateur proposée par John K. Galbraith ⁽¹³⁹⁾. Cette notion est trop connue pour qu'il soit utile de l'exposer à nouveau : disons seulement que d'après Galbraith le processus de concentration qui a détruit la concurrence du côté de la production a fait surgir de l'autre côté du marché, celui des acheteurs ou des fournisseurs selon le cas, des compétiteurs à la mesure des fabricants ; gros producteur d'un côté mais de l'autre gros acheteur comme les chaînes de magasins commerciaux pour leurs approvisionnements. Ainsi la concentration trouverait-elle son antidote dans la naissance d'un pouvoir compensateur susceptible de remplacer les anciennes limitations du pouvoir privé qu'apportait autrefois la concurrence. Après avoir joui de quelque audience, il semble que cette thèse, d'ailleurs présentée par son auteur de manière fort superficielle, ait beaucoup perdu de son influence. Si elle peut rendre compte de certaines oppositions à l'intérieur du monde des affaires, beaucoup d'autres pratiques contemporaines lui échappent ou sont en contradiction avec elle.

Nombreux sont les auteurs américains qui estiment que le système des grandes corporations connaît à l'heure actuelle diverses transformations mais ils déclarent qu'il est difficile d'en préciser la nature et, plus encore, d'en prévoir l'aboutissement. Selon une opi-

nion, dont les éléments se trouvent déjà dans Max Weber, la grande entreprise n'existe plus aujourd'hui pour le profit des actionnaires mais pour elle-même ou si l'on préfère pour sa propre continuité, la réalisation de bénéfices étant devenue le moyen d'assurer cette continuité. L'objectif clé serait la perpétuation de la corporation — but qui ne peut être atteint dans une phase d'expansion que par le développement de l'activité. Mais il devient alors nécessaire pour ceux qui assurent le leadership de ces unités de trouver un principe de légitimation qui remplace le vieux droit de commander fondé sur la propriété privée. Parmi les notions proposées à cet effet on mentionnera celles de la responsabilité sociale et de la qualification professionnelle ; cette seconde notion revient à dire que seuls les managers possèdent les qualités techniques indispensables à la gestion des grands ensembles et qu'ils sont parvenus au sommet sur la base de la compétence ⁽¹⁴⁰⁾.

Le problème débouche donc sur la qualité des détenteurs du pouvoir économique et de l'influence sociale qui en découle de manière directe ou indirecte. Il y a certainement un groupe restreint de dirigeants qui assurent la charge du fonctionnement supérieur des corporations. Mais, estiment de nombreux commentateurs, il s'agit moins désormais de personnalités identifiables que de fauteuils dans les bureaux du sommet. Ce groupe se compose de quiconque parvient à s'asseoir dans les fauteuils de la présidence. Les pouvoirs du président à lui seul sont limités et le nombre de décisions qu'il peut prendre de façon discrétionnaire est restreint. Quand le président est remplacé, les cours de l'action ne bougent généralement pas. Le pouvoir corporatif a sa force *in its own right*, indépendamment des hommes qui prennent les décisions en son nom.

Or le mode de recrutement de ces hommes est en train de subir de grands changements par suite de l'ascension de l'élite scientifico-technique. Selon une très récente estimation due à Jay M. Gould ⁽¹⁴¹⁾, cette élite comprendrait aujourd'hui aux États-Unis environ 1.650.000 personnes. Si l'on considère seulement les membres de cette élite qui sont au service de l'industrie et du gouvernement avec des salaires annuels supérieurs à 10.000 dollars, le chiffre est de un million (dont 500.000 dans l'activité manufacturière) : cette force de travail technique s'accroît à un rythme de plus de 5 % par an et, en valeur absolue, elle a doublé au cours de la dernière décennie. D'après Gould, cette évolution a pour résultat de réduire substantiellement l'écart entre le *business* et la science jadis dénoncé par Veblen. L'industrie américaine est désormais largement ouverte aux conceptions des savants et des ingénieurs. On voit ainsi apparaître aux plus hauts niveaux des corporations dominantes des hommes qui parlent à la fois de science, d'*engineering* et d'affaires. Ils sont recrutés sur la base de la compétence technique (tendance à la professionnalisation) et, dès lors, l'évolution a pour résultat d'augmenter la mobilité verticale. Gould pense que les « hommes de l'organisation » au sens habituel de l'expression risquent fort d'être les vic-

times de ces changements dans la mesure où les computers accompliront une large part des tâches qui leur étaient confiées.

Les transformations observées par Gould — assez enclin à voir dans la croissance exponentielle de l'élite technique la clé de l'Eldorado — ne manquent certainement pas d'intérêt et d'importance pour l'analyse du système de commandement et de gestion des grandes affaires. Mais on peut se demander si ces changements sont susceptibles d'apporter par eux-mêmes des modifications à l'influence que détiennent les corporations dans la vie sociale américaine. Certains commentateurs estiment que cette méritocratie aura pour conséquence d'accentuer le caractère démocratique du système (quelques-uns utilisant à ce propos l'expression de « démocratie éclairée »). D'autres y voient un risque d'implantation de nouvelles forces élitaires. Essayons donc de dresser un bilan des principaux aspects de la controverse.

III. Bilan de la controverse.

Les auteurs qui étudient ces problèmes aux États-Unis sont généralement d'accord sur l'ampleur exceptionnelle de la puissance dévolue aux grandes corporations. La discussion porte moins sur l'existence de telles facultés que sur leur portée sociale et plus encore peut-être sur les facteurs susceptibles d'en prévenir l'abus. Des efforts nombreux et variés ont été accomplis pour établir la compatibilité des démarches du *corporate power* avec l'idéologie de la démocratie représentative. Encore que ces tentatives aient l'avantage de mettre en évidence certains mécanismes de redressement et de correction, on n'échappe pas à l'impression qu'une bonne partie de cette littérature — spécialement celle issue des milieux proches des affaires selon la formule consacrée — est d'inspiration « tranquilisante ». En tout cas, nombre d'auteurs américains tiennent pour simplement mythiques ces interprétations rassurantes ⁽¹⁴²⁾.

Sans reprendre ici la controverse dans tous ses détails, nous voudrions insister sur trois points : l'idée que désormais les grandes entreprises ne sont plus seulement des unités de production ou de distribution privées mais des institutions sociales d'intérêt public ; l'affirmation que les corporations les plus importantes n'ont plus pour objectif exclusif la recherche du profit et acceptent (ou devraient accepter) d'assumer des responsabilités vis-à-vis de la collectivité ; l'assurance que ces organismes n'abusent pas de leur pouvoir pour orienter à leur guise le déroulement de la vie politique et même tendent depuis quelque temps à se retirer des luttes courantes. Nous avons sélectionné ces thèmes qui ont d'abord été présentés et défendus aux États-Unis parce qu'il y a aujourd'hui tout un effort en Europe pour les appliquer aux grandes firmes des pays européens. Or il est bon de savoir que ces interprétations suscitent même aux États-Unis de sérieuses réserves.

Voyons d'abord la controverse concernant la nature de la grande entreprise. Adolf Berle est, sur ce point, catégorique puisqu'il rejette d'emblée la qualification de privées pour désigner les firmes de cet ordre. Cependant il n'affirme pas pour autant qu'elles sont publiques et il prend la peine de bien préciser qu'on ne saurait les tenir pour étatiques. En définitive, malgré le caractère abrupt de certaines de ses formules, la pensée de Berle et d'ailleurs de ceux qui adoptent un point de vue analogue n'est pas facile à exprimer en termes clairs. Il semble que la notion d'entreprises d'intérêt public traduise correctement, aussi correctement que possible, le contenu de cette position intellectuelle. Mais on doit se demander si la réalité justifie l'emploi d'une telle formule dont on commence depuis quelque temps à faire usage en Europe ⁽¹⁴³⁾.

En observant seulement les conséquences que la gestion et l'expansion de ces entreprises ont pour la collectivité, il peut paraître tout à fait légitime de les rattacher à l'intérêt public. Nous avons déjà donné de multiples preuves du rôle immense et souvent essentiel de l'influence des grandes firmes sur la vie commune au plan national ou local (cas d'une petite ville ne disposant que d'un seul établissement industriel). Le rapport moral présenté au dernier congrès de la Confédération des Syndicats Nationaux canadiens parle à juste titre d'entreprises à caractère collectif mais il ajoute qu'en dépit de cette caractéristique la gestion de ces firmes échappe à tout contrôle public ⁽¹⁴⁴⁾. Le point mérite d'être souligné car là, en effet, est tout le problème. En écrivant comme le fait Michaël M. Postan que, du fait de la dispersion du capital, « la majorité des grandes entreprises sont... publiques, en fait et en droit » ⁽¹⁴⁵⁾, l'on joue sur les mots et l'on donne une vue très contestable de la situation. En dépit de cette dispersion ou plus exactement grâce à cette dispersion, les entreprises sont solidement tenues en main par des groupes privés qui n'ont de comptes à rendre de leur gestion à personne, ni à des autorités officielles quelconques ni même aux actionnaires que leur dispersion voue à l'impuissance.

Il arrive certes que les autorités surveillent certains points du fonctionnement des entreprises, notamment dans le cadre du contrôle des prix et de la législation antitrust. Cette surveillance est particulièrement accentuée dans le cas des *public utilities* (transports, distribution d'eau et d'électricité). Mais ce sont là généralement des interventions de portée négative et pour tout ce qui concerne le pouvoir clé des investissements les firmes conservent la pleine maîtrise de leur choix, faculté dont il n'apparaît pas qu'elle soit sérieusement entamée dans le cadre des expériences de planification indicative. On nous objectera peut-être la pratique de l'économie dite concertée : mais, dans la moyenne des cas et à l'exception d'actions directes en faveur du développement de certaines régions, le rôle de l'État se borne à entériner les projets formés par les grandes firmes et à en faciliter la réalisation par l'octroi d'un concours financier.

La formule de l'économie concertée n'est d'ailleurs que l'un des aspects du rapprochement actuel entre le secteur public et l'économie privée — rapprochement particulièrement net et massif dans le cadre des industries travaillant pour l'armement et la guerre. En étudiant la situation des industries de pointe, nous avons déjà mentionné le cas des entreprises privées à destination publique selon la formule de Murray L. Weidenbaum ⁽¹⁴⁶⁾. Il s'agit, rappelons-le, des entreprises (ou bien des divisions autonomes de grandes sociétés à activités multiples) dont le client essentiel ou même unique est le gouvernement fédéral au titre de son programme spatial ou militaire. La confusion va cette fois jusqu'au cœur de l'entreprise privée puisqu'elle concerne l'initiative, la prise des risques et d'autres attributs traditionnels de l'entrepreneur. En réalité, la firme devient alors un instrument de réalisation des programmes gouvernementaux — un collaborateur en général fort bien rémunéré pour son intervention et dont Weidenbaum estime qu'il y aurait lieu de surveiller les activités de beaucoup plus près : il propose à cet effet la création d'un ombudsman chargé d'un tel contrôle. Il est en tout cas douteux que ce genre de contrat, qui en principe ne modifie pas le mobile de l'entreprise, suffise à transformer la nature de celle-ci.

Au total il existe aux États-Unis un nombre important, et qui va croissant, de réglementations émises par les autorités publiques. Mais comme l'établit Grant McConnell dans un récent ouvrage ⁽¹⁴⁷⁾, le point important reste que la mise en œuvre de ces règles est souvent confiée à ceux qui en font l'objet et s'accomplit finalement à leur bénéfice. Ainsi les réglementations profitent-elles non au public dans son ensemble mais à une fraction de celui-ci. Il y a certes des affaires de corruption assez sordides mais la question fondamentale réside dans l'exercice de responsabilités gouvernementales par des groupes privés et pour leur compte. Dans ce système, les groupes privés revêtent leur action des prérogatives de l'autorité publique. D'après McConnell les Commissions et bureaux chargés de l'application de ces normes conformément leurs positions de manière si étroite à celles des groupes d'intérêt qu'il est parfois virtuellement impossible d'établir une ligne de division entre ce qui est public et ce qui est privé.

En somme l'entreprise privée demeure telle et, mis à part les cas où l'État entreprend de lutter contre la misère ou bien se sert de l'entreprise comme d'un outil dont il assume la totalité des coûts, le point essentiel est que des décisions capitales pour le bien-être et l'avenir de la collectivité — décisions éventuellement plus importantes à cet égard que celles des pouvoirs publics — restent l'apanage des personnes privées. On peut estimer qu'il s'agit là d'une solution préférable à celle de la décision publique ou au contrôle public de la décision privée (comme ce serait le cas sous une planification de type impératif). Mais des préférences de cet ordre ne doivent pas conduire à mélanger les genres. La corporation est une entreprise privée et elle ne deviendrait publique que si la propriété du capital

avec le droit au profit qui l'exprime, passait aux mains de la collectivité. On peut d'ailleurs admettre qu'au moins en certains cas cette confusion a un objet stratégique : faire ressortir qu'il serait bien inutile d'instituer un droit de regard de la collectivité sur une entreprise fonctionnant déjà de manière publique ou selon l'intérêt public.

Examinons maintenant la thèse attribuant à la grande entreprise des responsabilités sociales et tendant à donner le pas à l'accomplissement de ces responsabilités sur la réalisation du profit. Ces idées ne sont pas encore très répandues en Europe mais elles y pénètrent déjà et dès lors il est utile d'examiner les réactions qu'elles suscitent aux États-Unis ⁽¹⁴⁸⁾.

En faisant état d'une (ou de plusieurs) responsabilité sociale des affaires, il est nécessaire de spécifier si du moins l'on veut dépasser le niveau des vagues généralités, les conditions dans lesquelles elle s'exerce ou devrait s'exercer. Or il n'existe dans les sociétés capitalistes aucun mécanisme de mise en œuvre de responsabilités de cet ordre. On pourrait au moins sous un certain angle interpréter la faillite comme la sanction infligée par la collectivité aux firmes n'apportant pas une contribution suffisante ou satisfaisante au bien-être humain. Mais au plan des grands empires économiques cette élimination n'a pas cours ou ne s'applique que de manière exceptionnelle durant les périodes de crise profonde comme celle qui a provoqué les krachs bancaires et financiers des années trente.

Conscient de cette lacune, Adolf Berle a tenté d'y porter remède en construisant la notion de l'appel à la conscience du roi ⁽¹⁴⁹⁾. En transposant au domaine des corporations la vieille procédure du droit normand d'appel au souverain pour tous les dommages supportés ou les injustices subies, Berle entendait mettre en évidence l'existence d'une loi supérieure qui s'imposerait aux puissants et que ceux-ci ne sauraient transgresser sans porter une grave atteinte à leur autorité. Mais tout en déclarant apercevoir les signes d'un début de propension des dirigeants corporatifs à admettre un certain droit d'appel contre leur pouvoir, il devait reconnaître selon ses propres termes l'absence « de dépositaires de la conscience à qui l'on puisse faire appel, qui ordonne des enquêtes et des interrogatoires impartiaux et qui prenne des décisions humaines et justes » : situation qualifiée par lui d'« échec institutionnel » ⁽¹⁵⁰⁾.

Tous les auteurs américains sont loin d'approuver la thèse attribuant aux corporations la charge de responsabilités sociales. Ainsi Peter Drucker déclare-t-il de manière très nette que comme organe de l'entreprise le *management* ne peut être responsable qu'à l'égard de l'entreprise et pour l'entreprise — vis-à-vis de personne d'autre et pour quoi que ce soit d'autre. Cela veut dire concrètement que les hauts dirigeants doivent s'occuper avant tout d'assurer la survie de l'entreprise, de tirer le parti maximum des ressources disponibles et de mettre en place les gens appelés à leur succéder. Il y a peu de place dans ces considérations d'une grande sobriété pour les discussions philosophiques relatives à la Cité de Dieu ⁽¹⁵¹⁾.

Dans l'ordre des faits, la plupart des commentateurs estiment que la préoccupation des corporations est de maximiser le taux des profits. Telle est l'opinion d'un polémiste Fred J. Cook qui définit comme suit l'éthique des affaires : « only profit counts » ⁽¹⁵²⁾. Mais tel est aussi le jugement d'un économiste d'inspiration modérée comme Andrew Shonfield ⁽¹⁵³⁾. L'avis dominant est que les entreprises existent pour faire des profits et que les corporations n'échappent pas à la norme, la différence qui les sépare à cet égard des unités plus petites étant l'influence sociale de leurs décisions. Il semble bien que ce point de vue soit plus représentatif de la réalité des affaires que la thèse de la corporation « bon citoyen ».

D'autres commentateurs américains estiment que les corporations ont fait la preuve de leur indifférence à l'égard des valeurs morales par leur attitude dans le domaine de la protection des libertés civiles et de la lutte contre les discriminations raciales. Au titre de la sauvegarde des droits civils, elles n'ont rien fait pour porter secours à ceux de leurs employés en butte à des procès d'opinion et quelques-unes ont même pris les devants en procédant, par l'intermédiaire d'organismes spécialisés, à la vérification de la loyauté de leur personnel (*loyalty checks*). Pour ce qui est des Noirs, les corporations auraient eu certes les moyens de contribuer à leur promotion en introduisant plus d'égalité dans le recrutement et la formation des travailleurs mais, à une ou deux exceptions près, elles ont préféré s'en tenir à la pratique de la suprématie blanche. On dira peut-être qu'il ne revient pas aux entreprises d'engager la lutte pour la sauvegarde de la personne humaine. Mais si nous avons rapporté ces points c'est parce que de temps à autre de hauts dirigeants des corporations affirment que celles-ci ont la charge de représenter les valeurs sur lesquelles est fondée la société américaine ⁽¹⁵⁴⁾.

A ce point de la discussion nous devons évoquer le rôle des fondations dont chacun sait le développement considérable qu'elles ont pris aux États-Unis. D'après une estimation récente il y en aurait aujourd'hui 15.000 totalisant 14,5 milliards de dollars d'actifs ⁽¹⁵⁵⁾. C'est là une réalité massive mais le jugement porté sur ces organismes dans leur pays même n'est pas uniforme.

Adolf Berle, pour sa part, place très haut ces fondations dans lesquelles il voit l'une des meilleures réussites de la société américaine. Selon lui, les effets les plus importants de cette philanthropie — qu'il rattache à l'éthique protestante — vont probablement bien au-delà des calculs arithmétiques. Avec les sommes versées sur le produit des impôts aux laboratoires du gouvernement et des universités, l'argent détourné de la consommation courante par la philanthropie privée « a donné un champ d'action illimité à l'activité future, tout comme il a déjà permis de développer des possibilités énormes et nouvelles de production ⁽¹⁵⁶⁾ ». Ainsi s'établit, par l'effet de ce que Berle appelle une « marge de dépassement », la relation

entre la philanthropie et le perfectionnement économique. Berle signale toutefois que l'essentiel des sommes affectées à la philanthropie privée provient encore des individus : 95 % des neuf milliards de dollars dépensés à ce titre en 1960, ces contributions personnelles représentant environ 2 % des revenus personnels ⁽¹⁵⁷⁾. Donc, de toute manière, la part des corporations dans l'œuvre philanthropique demeure relativement minime.

Les fondations ont fait l'objet de très nombreuses attaques. Les auteurs d'inspiration marxiste estiment que le développement de ces organismes est dû aux exemptions fiscales dont ils jouissent : ce serait pour les capitalistes un bon moyen de soustraire leurs biens à l'impôt sans en perdre le contrôle ⁽¹⁵⁸⁾. Ce mobile serait renforcé par le souci d'améliorer l'image des corporations dans le public et par la volonté de disposer d'un instrument supplémentaire dans la formation de la culture nationale. A l'inverse, les fondations ont été accusées spécialement au temps du maccarthysme de faciliter l'expansion des idées de gauche et même de promouvoir une infiltration communiste jusque dans des milieux proches du gouvernement. Le fait incroyable, a pu écrire l'un de ces commentateurs, est que les immenses fortunes gagnées par des géants industriels soient employées aujourd'hui pour détruire ou discréditer le système de la libre-entreprise qui leur a donné naissance ⁽¹⁵⁹⁾.

Face à de telles divergences de vue, les études qui permettraient de faire objectivement le point sont rares ⁽¹⁶⁰⁾. Il est certain que les fondations ont permis la réalisation de travaux scientifiques d'une grande utilité en plusieurs domaines de la connaissance humaine (par exemple la médecine). Dans le secteur des sciences sociales, des recherches subventionnées par les fondations ont mis en lumière plusieurs défauts et lacunes de la société américaine. Ces résultats n'ont pas été acquis sans contrepartie et si plusieurs des reproches faits à ces organismes sont exagérés ⁽¹⁶¹⁾, leur contribution n'a pas toujours été heureuse (ainsi encouragement de certaines modes au détriment de l'étude de thèmes ou domaines plus importants). On ne saurait pourtant contester que les fondations ont permis la création de nombreux centres qui, par leur autonomie et l'ampleur des moyens disponibles, constituent de véritables pôles d'attraction pour les chercheurs, techniciens et artistes (y compris ceux d'Europe).

Le point le plus complexe est celui de la marge d'autonomie des fondations à l'égard des corporations qui les financent. Les uns estiment que ces organismes bénéficient d'une grande liberté de manœuvre du fait de la dissociation entre les trois échelons des donateurs, des gérants des fonds et des bénéficiaires — dissociation acquise grâce à l'institution de relais autonomes. D'autres estiment qu'en bien des cas cette autonomie n'est qu'apparence et que, sous la fiction de l'indépendance de leurs organes, les fondations sont soumises à un véritable téléguidage de la part des donateurs. D'autres pensent enfin que malgré les essais d'orientation par les corporations, les

fondations — qui sont également soumises à la pression de certains services gouvernementaux — ne constituent pas les meilleurs relais d'action et d'influence sociale des corporations.

En définitive, les fondations ont rendu et continuent de rendre des services à la science et à la culture américaines. Et il est possible que, vu la position défavorable des Américains à l'égard des interventions et contrôles de la puissance publique, cette technique de mobilisation des fonds ait été la plus appropriée à l'objet visé. Mais ces constatations laissent entiers les problèmes de la valeur de ces conceptions comme système d'optimisation sociale.

Évoquons enfin les rapports des corporations avec l'univers politique. Nous avons déjà abordé la question à plusieurs reprises et il suffira de présenter ici quelques remarques d'ensemble.

Selon la formule consacrée, les corporations sont, de diverses manières, dans la politique et elles exercent une influence de plusieurs sortes sur le déroulement de la vie publique ⁽¹⁶²⁾. Au titre du financement des campagnes électorales, la loi interdit aux corporations de faire comme telles des contributions à la caisse des candidats et les spécialistes estiment que les grandes compagnies respectent la lettre de cette disposition : en revanche le personnel dirigeant de ces firmes a toute latitude d'effectuer des dons personnels ne dépassant pas un certain montant et l'on admet en général que les sommes ainsi attribuées proviennent d'une manière ou d'une autre des ressources des corporations. En fait, les donations des dirigeants des firmes constituent un lien important entre l'activité des corporations et la vie politique. Il y a eu au surplus, à quelques reprises, des mouvements tendant à encourager la participation directe des agents (*officials*) des corporations aux luttes électorales ⁽¹⁶³⁾. Enfin, bien entendu, les corporations interviennent sur les centres officiels de décision au niveau fédéral et à celui des États, soit par le procédé classique du *lobbying* ⁽¹⁶⁴⁾, soit par le truchement d'activités tendant à influencer sur l'opinion (*public relations*) ⁽¹⁶⁵⁾.

Le schéma de la pression des groupes permet sans doute d'interpréter correctement de nombreuses démarches des grandes corporations sur les pouvoirs publics. Mais, en divers secteurs de la vie économique, les rapports entre les firmes capitalistes et les autorités gouvernementales (spécialement au niveau fédéral) sont devenues si étroits que l'on peut mettre en doute la capacité de ce schéma d'expliquer véritablement et complètement l'état des choses. L'observation concerne particulièrement les industries liées à l'effort de défense nationale comme la construction aéronautique dont plusieurs firmes (Lockheed, North-America et Aerojet-General) tirent la presque totalité de leurs ressources de contrats gouvernementaux. Nous avons déjà évoqué la part désormais essentielle de l'État dans le financement des recherches. La Commission de l'Énergie Nucléaire attribuera de ce chef durant l'année fiscale 1967 près de deux

→ milliards de dollars dont une large partie à la General Electric et à Westinghouse qui sont les firmes leaders, sur le plan mondial, pour la fourniture de réacteurs atomiques.

On considère en général que cette corne d'abondance dépend des crédits militaires ou paramilitaires. Mais d'autres domaines de l'action fédérale ouvrent aussi aux corporations des perspectives considérables. On estime que le remodelage des villes pourrait coûter dix milliards de dollars par an. Quant à la lutte contre la pollution des eaux (pollution découlant en une large mesure des activités des firmes elles-mêmes), on évoque la possibilité de dépenser soixante-quinze milliards de dollars sur une période de quinze ans. Autrement dit, le profit privé trouve de plus en plus son origine dans l'emploi des ressources financières de la collectivité.

Pour caractériser les rapports ainsi noués entre les affaires et le gouvernement des commentateurs emploient l'expression de *new partnership* ⁽¹⁶⁶⁾. Cette association se traduit notamment par un flux constant d'échanges d'information et de personnel dans les deux sens. Les dirigeants des grandes corporations reçoivent ainsi des agences gouvernementales des renseignements qui ne sont pas communiqués aux citoyens. Des agents de corporation sont constamment appelés à occuper des postes publics et à remplir des missions gouvernementales. D'un autre côté, de nombreux fonctionnaires de gouvernement, en activité ou à la retraite, trouvent des situations dans le secteur des affaires : cas bien connu des généraux et amiraux qui, à leur départ du service, sont engagés par des firmes d'armement soucieuses de profiter de leurs relations.

La portée exacte de ce *partnership* ne fait pas l'objet d'une appréciation uniforme. Des auteurs estiment qu'il s'agit d'une association inégale dans laquelle les corporations jouent le rôle dominant, l'un d'entre eux ayant même écrit que l'actuelle Administration a d'ailleurs un statut de captif que de partenaire du *big business*. A l'appui de ce jugement, ils font valoir la médiocrité des résultats obtenus par le Président au titre de ses appels à la modération dans le domaine des prix et des restrictions volontaires ⁽¹⁶⁷⁾. D'autres, sans nier la force des corporations, estiment que l'association est moins inégale.

On dit parfois que les grandes firmes tendent à se retirer de la politique. Ce n'est pas si certain mais, à supposer que le mouvement ait lieu, on peut se demander s'il n'exprime pas simplement le fait que les grandes entreprises ne se sentent plus menacées et n'ont plus besoin de se battre pour obtenir ce qu'elles demandent. Au cours des vingt dernières années les firmes ont appris à travailler avec le parti démocrate et elles ont pu constater que, dans l'ensemble, les hommes de ce parti ne sont nullement les adversaires du profit privé. Leur méfiance à l'égard du gouvernement public comme tel en a été considérablement réduite — plus peut-être que celle des petites firmes et des citoyens ordinaires encore attachés à la conception traditionnelle de la *free enterprise*. L'un des traits de ce changement est la tendance des services gouvernementaux à accepter l'idée que

la grandeur des entreprises (*bigness*) est en elle-même bénéfique. Comme témoignage de ce rapprochement, on mentionnera la participation des hommes d'affaires au Club du Président Johnson et les donations faites pour couvrir les dépenses de la campagne électorale de celui-ci. Selon les estimations au moins quatre millions de dollars ont été versés pour l'élection présidentielle de 1964.

Il ne faut pas oublier au surplus l'influence sociale que les grandes affaires tirent de leur pouvoir économique — influence capable de contrebalancer un accident survenu au plan politique. Cette influence dont nous avons précédemment esquissé les dimensions est si vaste qu'elle permet aux corporations de limiter et, si l'on peut dire, d'absorber les effets d'éventuelles défaites sur le plan gouvernemental. C'est ainsi qu'elles ont la possibilité de réintégrer dans les prix payés par les consommateurs les taxes fiscales dont il n'y a pas eu moyen d'éviter la création ou l'augmentation. Si l'on va au fond des choses, il est possible que l'influence socio-économique des corporations ait sur la vie américaine des conséquences encore plus lourdes que leur influence proprement politique. En tout cas, dans l'état actuel des choses la seconde découle largement de la première et l'on conçoit mal qu'un gouvernement américain puisse adopter une attitude hostile à l'égard des grandes corporations. Ainsi s'explique que les corporations surmontent sans trop de difficultés les critiques qui leur sont faites en divers milieux académiques, ainsi que les campagnes lancées par des éléments isolés contre leur politique industrielle et commerciale — la plus récente étant celle de R. Nader au titre de l'insuffisance de sécurité des véhicules automobiles ⁽¹⁶⁸⁾.

Les considérations que nous venons de présenter conduisent toutes au problème, d'ailleurs classique, de la marge d'autonomie du pouvoir politique à l'égard des grandes forces de la vie économique et spécialement des corporations. Beaucoup estiment qu'en dépit de leur puissance et de la place privilégiée qu'elles occupent dans le modèle américain, les corporations n'ont pas la haute main sur toutes les affaires de la communauté. D'abord, parce qu'il existe des secteurs politiques par excellence où leur influence est minime sinon inexistante. Dans ces secteurs, la responsabilité effective des décisions incombe au gouvernement. C'est le cas notamment lorsqu'il s'agit de la survie ou de la défense de la communauté globale au sujet desquelles le gouvernement est parfois appelé à prendre des décisions rapides et secrètes sans aucune consultation extérieure, le choix dépendant alors d'un cercle réduit de gouvernants. C'est le type de décisions closes que l'on a pu observer lors de la crise des missiles à Cuba. Ensuite, même pour des questions qui concernent directement les groupes d'affaires, ceux-ci ne forment pas, sauf exception, un front uni. En effet, les intérêts particuliers des différents groupes d'affaires ou des diverses corporations sont loin de converger toujours. Cette diversification des intérêts est trop connue pour que

l'on ait besoin de l'analyser une fois de plus. Mais le simple rappel est nécessaire, car c'est selon cette vue l'une des composantes du modèle américain et du problèmes des pressions.

Outre les divergences d'intérêts entre les corporations, on observe aussi des situations de conflit ou d'opposition du monde des affaires avec d'autres groupes dont les syndicats ouvriers et le secteur agricole. Certes, cette opposition ne concerne presque jamais les fondements du régime américain. Mais malgré ce consensus assez général, les oppositions peuvent être réelles tout en s'inscrivant dans un cadre admis. Enfin, le gouvernement, dont les pouvoirs d'intervention ou de décision sont plus ou moins efficaces selon les cas et les matières, peut parfois arbitrer certains conflits ou contenir le pouvoir économique et social des groupes d'affaires dans certaines limites d'ailleurs variables. L'observation de la pratique montre que le rapport des forces et des intérêts varie de cas en cas, en fonction du modèle général, de la répartition des forces ainsi que de la conjoncture.

Il existe, il est vrai, une interprétation différente de la politique américaine : celle de C. Wright Mills dans son livre *The Power Elite* (169). On sait que ce livre a constitué une manière de scandale intellectuel : de nombreux sociologues lui ont reproché d'avoir une inspiration marxiste alors que le modèle de Mills — qui ne fait aucune place aux masses populaires et à une contre-classe — est plutôt d'esprit machiavélien. Au surplus l'attaque a porté bien davantage sur l'argumentation intellectuelle que sur l'armature statistique. Pour notre propos le point essentiel de l'argumentation de Mills est la tendance des corporations à installer leurs hommes dans les postes politiques suprêmes. Cette tendance se manifeste par l'ascension des *political outsiders*, c'est-à-dire l'entrée dans l'élite politique — le *political directorate* selon l'expression de Mills — d'hommes dont la vie a été consacrée surtout à d'autres activités que la politique. D'après Mills cette propension a atteint son point culminant sous l'Administration du général Eisenhower, celui-ci ayant eu propension à attribuer les positions clés à des hommes étrangers jusqu'alors à la politique — personnalités dont une très large part avait des attaches étroites avec les corporations (170).

Pour autant que l'interprétation de Mills comporte des éléments de validité, les idées déjà présentées sur l'éloignement apparent des corporations de la politique et aussi sur l'existence de domaines échappant à leur emprise perdent une partie de leur légitimité (ce qui n'est pas le cas des rivalités sur lesquelles Mills insiste à plusieurs reprises). Certains commentateurs estiment que l'Administration Kennedy obéissait à une tendance différente (augmentation du rôle des universitaires en particulier) mais ils reconnaissent que l'Administration Johnson n'a pas confirmé cet essai de renouvellement. Tout en admettant que l'interprétation de Mills demeure ouverte à la contestation, il n'est pas possible de la passer sous silence ou de la rejeter a priori sans une étude du problème.

Disons pour conclure que, de toute manière, dans le modèle américain, les groupes d'affaires occupent une position privilégiée qui leur permet d'exercer une influence sociale considérable, sans que l'on puisse parler d'un pouvoir absolu. A ce titre, diverses interprétations ont été suggérées dont celle d'une société polyarchique. Dans les faits cependant, la polyarchie semble glisser vers une oligarchie, le nombre de pouvoirs différenciés tendant plutôt à se réduire qu'à augmenter. Cette situation rappelle bien davantage un oligopole qu'une concurrence atomisée.

Un récent ouvrage publié au nom du défunt sénateur Estes Kefauver a pour titre : *In a few hands Monopoly power in America* (171). On pourrait dire aussi : tant de pouvoir économique, tant d'influence sociale et politique en si peu de mains. Il eût été étonnant qu'une telle puissance ne tende pas à s'affirmer et à se développer sur le plan international.

IV. Aspects internationaux.

Les grandes firmes américaines ont pris de longue date l'habitude de s'implanter directement sur les marchés étrangers. On rapporte à cet égard que Henry Ford commença de produire des voitures à Manchester dès 1911 dans une usine dont il était seul propriétaire. Les grandes entreprises sont ainsi conduites nécessairement à entrer en relations avec les autorités officielles des pays d'implantation. La conduite de ces démarches a suscité chez ces entreprises la création d'agencements structurels appropriés, les firmes dont les activités s'étendent à l'extérieur sur une large échelle disposant selon l'expression de Berle de « leur propre Département d'État au petit pied ». Berle signale que ces firmes occupent des « diplomates » auxquels il est recommandé durant leur mission « de cultiver des relations personnelles avec les représentants du gouvernement, en Amérique et à l'étranger et, dans la mesure du possible, de développer des « public relations » favorables » (172).

On sait que plusieurs de ces firmes n'ont pas hésité, comme d'ailleurs les firmes correspondantes d'autres pays, à intervenir dans la vie politique intérieure du pays d'installation. Berle admet ce point pour le passé, de telles démarches comportant en particulier le financement de partis ou même le soutien ouvert d'une révolution. Mais ces attitudes auraient bien changé et désormais les directions de ces corporations, du moins les plus compétentes et les plus habiles, prendraient grand soin de se tenir à l'écart des querelles de faction et des luttes partisans : « depuis près de trente ans, précise Berle, chaque société américaine sait que participer à des événements politiques de cette sorte ne rapporte aucun avantage, est forcément dangereux et équivaut à long terme à un suicide » (173).

Les faits confirment-ils ce jugement ? Beaucoup répondront sans hésiter par la négative, spécialement dans les pays où se déroulent

les activités des corporations américaines. Il est toutefois possible que, dans beaucoup de cas mais certainement pas dans tous, les firmes américaines témoignent à l'étranger de plus de prudence tactique que par le passé et consacrent le meilleur de leurs démarches en ce domaine à influencer le gouvernement en place, quelle que soit sa couleur ou son idéologie officielle. On ne saurait au surplus envisager sérieusement ce problème sans prendre en considération les interventions directes de Washington dans la politique des pays où travaillent les firmes américaines, qu'il y agisse de son propre mouvement ou à la demande des intérêts d'affaires. Des exemples de telles interventions ne manquent pas, que leurs motivations ou prétextes soient politiques ou autres ⁽¹⁷⁴⁾.

Un point est sûr : le développement considérable de l'implantation des firmes américaines à l'étranger depuis la fin de la seconde guerre mondiale ; la pénétration en Europe précédemment analysée est un aspect essentiel de cette expansion. On estime qu'en moins de dix ans les investissements directs des États-Unis à l'étranger sont passés de vingt-cinq milliards de dollars à cinquante : au rythme actuel, ils s'accroîtraient en moyenne de plus de dix millions de dollars par jour. Dans la région dite atlantique (Canada et Europe Occidentale) qui représente à peu près 60 % du total, ces investissements portent pour la plupart sur les industries de transformation : ailleurs il s'agit surtout de mines et de pétrole. En 1950, les ventes des États-Unis à l'étranger (exportations plus produits fabriqués hors du territoire américain) s'élevaient à 37 milliards de dollars (dont le tiers en exportations proprement dites) tandis qu'en 1964 pour un montant de ventes de 110 milliards, les exportations ne comptent plus que pour le cinquième. D'ores et déjà des firmes comme Standard Oil New Jersey, Socony Mobil, National Cash Register, Singer, Burroughs et Colgate Palmolive tirent plus de la moitié de leurs recettes ou de leurs gains de leurs ventes à l'étranger. D'autres comme Eastman Kodak, Pfizer, Caterpillar Tractor, International Harvester, Corn Products, Minnesota Mining and Manufacturing réalisent de 30 à 50 % de leurs ventes à l'étranger ⁽¹⁷⁵⁾. Or cette liste n'est pas exhaustive.

Tout a été dit sur les causes de la supériorité des entreprises américaines et sur les facilités qu'elles tirent de leur capacité de profit aux États-Unis pour s'implanter ailleurs. Ajoutons que leur tâche est encore simplifiée par l'absence d'un pouvoir politique à leur mesure dans les pays d'installation. Cette situation se manifeste presque partout, y compris en Europe où les rivalités inter-étatiques empêchent la réalisation d'un front commun capable de contrôler les activités de firmes extra-européennes. Il suffit pour s'en convaincre d'observer les stratégies européennes des groupes pétroliers internationaux, stratégies dont il est aisé de voir les implications politiques considérables ⁽¹⁷⁶⁾.

L'un des principes essentiels de cette stratégie est de limiter l'accès des marchés européens au pétrole soviétique (les fournitures sovié-

tiques en ce domaine, qui, selon l'expression consacrée, « sentent le souffre », atteignant aujourd'hui environ vingt-cinq millions de tonnes). On peut penser à cet égard que les accords conclus récemment entre le groupe Esso Standard et l'E. N. I. (Ente Nazionale Idrocarburi) ex « franc tireur » du marché pétrolier, permettent de colmater certaines brèches. Ces accords comportent notamment un contrat de fourniture de gaz naturel libyen destiné au réseau de gazoducs de la plaine du Pô (trois milliards de mètres cubes par an pendant vingt ans) : c'est une défaite pour le gouvernement algérien qui était en négociation depuis longtemps avec les Italiens pour la signature d'un contrat de cet ordre. Il est clair, comme l'écrit Alain Murcier, que, pris isolément, les gouvernements des pays producteurs et des pays consommateurs sont hors d'état d'infléchir de telles stratégies qui se jouent des frontières politiques quand elles n'en tirent pas parti ⁽¹⁷⁷⁾. Ceux des pays producteurs qui se sont groupés dans l'Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole (O. P. E. P.) ont renforcé leur position à l'égard des grands du pétrole mais cette association ne pouvait à elle seule renverser le courant.

Les mésaventures de la Raffinerie helvétique d'Aigle-Collombey entrée en service à l'automne 1963 contre le vœu des groupes pétroliers internationaux qui l'accusaient de vouloir « contaminer » le marché européen par des fournitures soviétiques montre bien que la lutte engagée contre ceux-ci par des éléments privés indépendants ressemble, dans l'écrasante majorité des cas, à la lutte du pot de terre contre le pot de fer. On sait que pour soumettre cette raffinerie, la seule indépendante de Suisse, les groupes internationaux se livrèrent à un sévère dumping sans que les autorités fédérales envisagent de s'opposer à la manœuvre et de défendre la raffinerie indépendante. Certes, la France a réussi à se constituer un secteur public pétrolier qui vient de subir une réorganisation assez profonde par la fusion en un seul organisme du Bureau de Recherche de Pétrole et de la Régie Autonome des Pétroles : mais ce secteur est le résultat d'un long effort proprement gouvernemental et, à diverses reprises notamment lors de la création de l'Union Générale des Pétroles, sa constitution a entraîné de fortes tensions avec les groupes pétroliers. Il est clair en tout cas que le passage sous contrôle américain des firmes pétrolières allemandes (en particulier Gelsenberg Aral et Deutsche Erdöl) ainsi que l'orientation de l'E. N. I. vers une politique d'entente avec les grands groupes américains ont compliqué l'établissement d'une coopération européenne dans le domaine du pétrole.

Nous avons choisi l'exemple du pétrole car il montre bien les avantages dont disposent les groupes à stratégie mondiale pour l'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie européenne — avantage aussi bien vis-à-vis des gouvernements que des forces privées de l'économie. Or le cas du pétrole n'est pas unique et de nombreuses firmes américaines d'autres branches de production sont dans le même cas. C'est vrai pour la Coca-cola dont l'organisme central aux États-Unis est situé à Atlanta, mais peut-être jugera-t-on que la

diffusion de cette boisson n'est pas de nature à influencer profondément l'économie européenne⁽¹⁷⁸⁾. C'est vrai aussi pour les firmes américaines de construction automobile et dans ce cas le risque d'une pression excessive sur le marché européen est beaucoup plus grave. Face aux groupes américains, les groupes européens souffrent dans la majorité des cas de l'insuffisance de leur expansion extra-européenne, elle-même liée à la faiblesse relative de leurs dimensions vis-à-vis des premiers.

Désormais les firmes américaines détiennent des parts appréciables sur tous les marchés européens de l'automobile. En Angleterre, Ford et General Motors (Vauxhall) concurrencent British Motors tandis que sur le marché allemand les mêmes Ford (Taunus) et General Motors (Opel) engagent la lutte contre Volkswagen. Or la position des compagnies américaines va encore s'élargir par suite de la construction à Anvers d'une usine de la General Motors (d'un coût de cent millions de dollars) et de la nouvelle usine que Ford a décidé d'implanter en Sarre. Favorisés par les profits quasi fabuleux qu'elles font aux États-Unis, ces compagnies auxquelles il faut ajouter Chrysler (prise de contrôle de Simca, acquisition d'une part, minoritaire puis majoritaire, de Rootes) entendent se tailler la plus large part possible du riche marché européen. La conséquence de ces opérations est qu'actuellement Ford fabrique 40 % de ses voitures hors des États-Unis, Chrysler 30 % et General Motors 20 %⁽¹⁷⁹⁾.

La portée de ces implantations prend ses dimensions réelles si l'on compare d'après le rapport de l'U. N. I. C. E. sur l'Europe face à la concurrence des entreprises mondiales (p. 51) les bénéfices nets des deux plus grandes entreprises américaines avec les chiffres d'affaires des producteurs européens : les bénéfices de General Motors en 1963 (1,6 milliard de dollars) ne sont que légèrement inférieurs au chiffre d'affaires de Volkswagen (1,7) et dépassent largement celui de la Fiat (1,4), premier et deuxième producteur du Marché commun. Les bénéfices de Ford (0,489) sont presque équivalents au chiffre d'affaires de Peugeot qui occupe la 6^e place dans la C. E. E. Cette comparaison fait ressortir le déséquilibre de puissance entre les firmes américaines et européennes — les premières paraissant connaître en cette fin d'année 1966 quelques difficultés d'écoulement sur leur propre marché.

Les partisans de leur venue en Europe invoquent souvent l'apport technologique des entreprises américaines qui devrait permettre aux entreprises européennes de réduire l'écart (gap) qui les séparent de leurs concurrents américains. L'argument n'est pas sans poids mais la portée réelle de cet apport dépend à la fois des secteurs et des formes de collaboration ou d'implantation. Certains types de pénétration peuvent conduire à renforcer les plus puissants et à étendre leur domination technologique. Les défenseurs européens de la pénétration rappellent aussi que les investissements américains sonnent le réveil des entreprises et des États européens : c'est le vent de la concurrence qui souffle sur l'Europe, concurrence qui pousse

parfois les gouvernements à prendre leurs responsabilités dans les secteurs vitaux — notamment le gouvernement français qui a lancé le plan calcul et le gouvernement allemand qui, pour la première fois, a pris une part dans le secteur des calculatrices électroniques. C'est peut-être là l'un des effets le plus salutaire en tant que conséquence d'une prise de conscience des menaces découlant pour l'industrie européenne de cette concurrence inégale. Mais ces réactions sporadiques et en ordre dispersé des gouvernements européens, et même de ceux qui font partie de la Communauté, ne constituent pas une riposte à la mesure du défi, voire de la menace de cette pénétration. Il résulte par ailleurs de notre analyse que la concentration de l'industrie européenne sous ses diverses formes n'est encore que relativement faible bien qu'elle ait été accélérée sous l'effet de la poussée américaine. Cet effort de regroupement se manifeste surtout au niveau national, alors que l'action américaine emprunte plus résolument la dimension européenne ou internationale.

Ces considérations ont conduit Philip Barber à conclure que, « pour le moment, ce sont les sociétés américaines qui constituent la force d'intégration la plus puissante de l'Ancien Continent »⁽¹⁸⁰⁾. En effet, ce sont elles qui pratiquent une stratégie et une division du travail à l'échelle de l'espace européen. Partant, elles constituent au plan des affaires un facteur d'intégration ou un fédérateur. Mais cette fonction, attrayante en apparence, ne va pas sans risques graves car il s'agit d'un fédérateur dont le centre de décision est situé outre-Atlantique. L'auteur de l'étude précitée l'a relevé : « Dans l'opinion des Français et des Allemands, certaines de leurs industries les plus importantes dépendent donc de façon croissante des États-Unis, ce qui les met à la merci de compagnies sur lesquelles ils ne disposent d'aucun pouvoir effectif⁽¹⁸¹⁾. »

Les partisans de la pénétration américaine disent parfois que les protestations émises à son encontre correspondent à une renaissance du protectionnisme d'antan. Philip Barber exprime ce point de vue avec franchise en disant que « nous vivons déjà depuis quelque temps dans une ère d'internationalisme économique au cours de laquelle des sociétés d'importance mondiale, nées le plus souvent en Amérique, en viendront à dominer l'économie du globe à peu près de la même façon qu'elles dominent celle des États-Unis ou d'autres pays »⁽¹⁸²⁾. Et Barber de prédire que trois cents sociétés détiendront en 1975 plus de 75 % de tous les actifs industriels et auront éliminé la concurrence des prix telle qu'elle subsiste au niveau de la vente des produits manufacturés.

Ces considérations ne tiennent pas compte qu'un tiers environ des hommes vivant sur le globe relèvent de l'économie socialiste et, partant, sont soustraits à l'emprise des grandes sociétés américaines. Ce texte tiendrait-il, inconsciemment ou non, à rappeler que les thèses de Lénine sur le partage du monde entre les grandes firmes monopolistiques n'ont rien perdu de leur actualité ? On soutient aussi dans les mêmes milieux que ces corporations mondiales sont en

train de devenir « apatrides » et ne dépendent plus d'un gouvernement particulier. Cependant le gouvernement des États-Unis ne l'entend pas de cette oreille quand il incite les firmes américaines à rapatrier le plus possible les excédents de leurs filiales à l'étranger. Les clients de ces filiales contribuent ainsi, bien plus qu'ils ne le savent, à favoriser l'équilibre de la balance américaine des paiements dont la manipulation est l'un des instruments majeur de la puissance des États-Unis dans le monde.

Le rôle des fondations américaines, important au plan intérieur, n'est pas moindre dans les relations extérieures. Leurs activités internationales assurent une présence effective des États-Unis à l'étranger et elles servent de soutien actif de leur politique culturelle et scientifique dans le monde. Elles contribuent certes à la formation des élites des pays en voie de développement aussi bien que des élites des pays industrialisés du monde occidental (bourses, voyages d'études, échanges). Cette formation ne sert pas toujours la cause américaine comme le montre la fabrication de la bombe atomique chinoise par des savants formés aux États-Unis. Mais, sauf accident, l'action des fondations combinée souvent avec celle du gouvernement renforce, par ces divers moyens, l'influence américaine et exerce une forte attraction sur des chercheurs et techniciens étrangers. Il n'est pas rare de constater que des savants des pays de l'Est sont attirés par les facilités de recherche et par le développement scientifique et technique des États-Unis. De la sorte, la plus grande puissance du globe tend à augmenter son avance, ainsi qu'à étendre son influence. En fait, les fondations constituent des foyers de diffusion actifs de la civilisation américaine, de l'*american way of life*, et partant, elles ouvrent la voie aux entreprises et aux produits américains. Bref, les fondations jouent un rôle discret mais efficace dans la pénétration de l'influence américaine au plan international, dans la diffusion des idées et des biens ainsi que dans le soutien de la politique américaine.

Ainsi, par des moyens directs ou plus indirects, les groupes d'affaires américains pèsent sur l'orientation des relations internationales. Sans être décisives, notamment dans le domaine politique, leurs activités économiques ou culturelles ne laissent pas d'avoir des effets politiques — effets plus ou moins importants selon la propension des autorités nationales en cause à s'inspirer d'une vision globale. Quelle que soit d'ailleurs l'interprétation de la portée politique et sociale de l'action des entreprises au plan international, un fait semble s'imposer aux observateurs : leur poids énorme trouve souvent moins de contrepoids qu'au niveau national. L'effort de riposte des syndicats à l'échelle internationale apparaît insuffisant à défaut d'une stratégie et d'une action communes qui correspondent à celles des entreprises internationales. Quelques essais, à l'exemple de ceux menés sous l'impulsion des syndicats américains dans le secteur de l'automobile,

ne sont pas à la mesure de la puissance des grandes entreprises. De plus, évoluant dans l'espace international, les grands groupes d'affaires échappent plus aisément aux différents contrôles publics, dont ceux effectués au titre de la législation antitrust. Dans certains secteurs de la vie internationale, ces groupes disposent d'une plus grande marge de manœuvre et voient s'accroître leur capacité d'influence. Au titre de l'activité économique, peu de gouvernements sont en mesure de s'opposer à eux, voire même de leur imposer des contrôles efficaces.

Tel est, globalement analysé, le modèle américain — modèle dont on recommande aux firmes européennes, en de nombreux milieux, de s'inspirer en une large mesure. Nous devons examiner maintenant si ce modèle ne connaît pas déjà des applications en Europe et s'il est appelé ou non à en connaître de plus importantes.

II. LA SITUATION EUROPÉENNE.

Pour être véritablement significative, la comparaison entre les groupes d'affaires européens et les groupes américains devrait être menée pays par pays. Un tel examen aurait certes beaucoup d'intérêt mais il excéderait le propos de ce livre qui est seulement d'indiquer des orientations générales. Au surplus, une étude de cet ordre serait gravement handicapée par l'absence de matériaux d'information adéquats ou l'insuffisance de ceux-ci, car, jusqu'à maintenant, la science politique s'est attachée bien davantage aux démarches des groupes professionnels qu'à celles des grandes firmes. Nous nous bornerons donc ici à une présentation globale de la situation en insistant sur les facteurs susceptibles d'affecter le poids propre des groupes européens et leur position par rapport aux groupes américains.

I. Poids national des groupes d'affaires.

On souligne volontiers désormais que, par rapport à leurs rivales américaines, les firmes d'Europe les plus importantes risquent de faire figure de nain. De nouvelles expressions sont forgées pour désigner les « géants » américains, les uns parlant de « pieuvres tentaculaires » et d'autres plus aimables, tel le *Times* à l'égard de la Standard Oil New Jersey, évoquant la notion d'un *business roman empire* (183). A force d'entendre et de répéter ces appréciations, on risque d'oublier que, compte tenu des dimensions du pays où s'exerce leur activité, les groupes européens sont susceptibles d'y avoir une influence socio-politique considérable, éventuellement dominante. Le cas de l'A. R. B. E. D. au Luxembourg est certes exceptionnel mais on ne serait pas en peine de citer pour d'autres pays des groupes jouant un rôle et disposant d'un poids décisif. Même s'ils produisent moins et gagnent beaucoup moins d'argent que les groupes

américains, les groupes européens ne sont pas des quantités négligeables en politique.

Considérons par exemple la Fiat. On raconte à Turin qu'une fois l'ingénieur Valletta au volant d'une voiture Fiat entra en collision avec un autobus construit par la Fiat qui transportait des ouvriers allant aux Usines Fiat sur une autostrade (Turin-Milan) appartenant à la Fiat. L'incident est symbolique de l'omniprésence et de la puissance d'un empire industriel qui, selon P. Ottone, s'est étendu jusqu'à son point actuel parce que son promoteur Giovanni Agnelli ne rencontrait aucune résistance dans les structures du vieux Piémont et que ce développement même faisait obstacle à la pénétration d'autres intérêts⁽¹⁸⁴⁾. Et, du bastion piémontais, la Fiat étend son influence sur toute la vie nationale : dans l'état actuel des choses on n'imagine pas un gouvernement italien qui s'aviserait de contrôler les activités des propriétaires de ce complexe, spécialement au titre du remodelage de ses structures financières et de son extension dans d'autres secteurs que l'automobile. En faisant de Vittorio Valletta un sénateur à vie (novembre 1966), le gouvernement de *centro-sinistra* a bien marqué la prépondérance politico-économique de cet empire industriel.

Mentionnons aussi, parmi tant d'exemples disponibles, le cas de l'entreprise Philips à Eindhoven — une ville de 200.000 habitants dont elle emploie la moitié de la population active. Philips, qui domine cette communauté avec un *patriarchal ethos*, selon le mot d'un commentateur britannique⁽¹⁸⁵⁾, va y construire un splendide monument appelé Evoluon qui comportera une exposition permanente des rapports entre l'homme et la technologie (coût du projet : trente millions de florins). Pour la France on connaît l'importance exceptionnelle qu'avaient prise les usines Renault à Billancourt et leur situation-pilote quant à la fixation des conditions du travail dans l'industrie mécanique de la région parisienne. Citons également le cas, quoique de signification différente, de la famille Schneider au Creusot, la ville étant pratiquement le fief de la famille depuis 1838⁽¹⁸⁶⁾. C'était la seule industrie de la région et Schneider agissait pour empêcher toute autre implantation qui eût pu lui disputer la main-d'œuvre locale. Telle est la base sur laquelle reposait la firme qui, au lendemain de la première guerre mondiale, devint le premier fabricant de canons du continent. Comme l'écrivait Richard Lewinsohn : « Quiconque a un besoin urgent de canons, comme c'est le cas des États nouvellement fondés au Centre et à l'Est de l'Europe, s'adresse à Schneider »⁽¹⁸⁷⁾. Et Schneider étendait alors son empire dans les pays qui étaient, en même temps, des piliers pour la diplomatie française (Skoda en Tchécoslovaquie, Huta Bankowa en Pologne, etc.). Aujourd'hui Schneider se reconvertit et l'opération provoque des licenciements de personnel mais, comme nous l'avons vu dans les précédents chapitres, la puissance de la firme continue de se manifester.

Les groupes européens sont généralement plus discrets que les

groupes américains sur leurs initiatives et leurs relations. L'un des plus caractéristiques à cet égard est le groupe belge Solvay dont le Centre de Recherche et d'Information Socio-Politiques nous dit qu'il « donne un exemple de discrétion rarement atteint dans l'histoire des grandes puissances financières »⁽¹⁸⁸⁾. Constituée en 1863 pour exploiter un brevet relatif à la fabrication de la soude, la société Solvay et C^{ie} commençait dès 1874 son développement international par création en France de l'usine de Dombasle. Dès avant 1914 l'action du groupe s'étendait au monde entier. Point intéressant pour notre propos : Ernest Solvay qui était parvenu à industrialiser la soude à l'ammoniaque voulait également réformer la société par l'éducation des individus et leur réunion en communautés d'existence. Soucieux d'assumer des responsabilités sociales en une époque où cette idée constituait encore une nouveauté, Solvay fonda en 1893 l'Institut Solvay d'Électro-Physiologie et en 1894 l'Institut des Sciences Sociales d'où allait sortir en 1901 l'Institut de Sociologie qui continue aujourd'hui son activité dans le cadre de l'Université Libre de Bruxelles. Solvay après avoir construit à Bruxelles l'École de commerce (1903) procédait à l'organisation des Conseils internationaux de Physique (1911) et de Chimie (1913). Déjà sénateur, Ernest Solvay était fait Ministre d'État le 21 novembre 1918⁽¹⁸⁹⁾.

Au titre de l'Allemagne, on ne peut manquer de souligner l'importance socio-politique des Usines Krupp à Essen. L'Empereur Guillaume II ne dédaignait pas de faire des visites à la villa Hugel, résidence des Krupp près d'Essen. Les héritiers mâles étant venus à manquer dans la troisième génération le mari de l'héritière, le diplomate von Bohlen und Halbach, reçut du Kaiser l'autorisation de faire précéder son nom de celui de Krupp. A la fin de la première guerre mondiale, la maison Krupp occupait 158.000 travailleurs et il ne devait pas lui falloir beaucoup de temps pour se relever des déboires supportés au lendemain de la défaite. Le 12 novembre 1943, Hitler promulguait un texte dit *Lex Krupp* par lequel il affirmait le souhait que cette firme, vu les services rendus à la puissance militaire de l'Allemagne depuis 132 mois, soit préservée comme propriété familiale⁽¹⁹⁰⁾.

L'un des groupes européens les plus importants dans la perspective de cet ouvrage, l'un des plus chargés de signification aussi, est l'ancien groupe de l'I. G. Farben (Interessengemeinschaft Farben Industrie Aktiengesellschaft) dont, du fait de la déconcentration imposée par les Alliés après la chute de Hitler, les trois grands actuels de l'industrie chimique allemande sont les héritiers. Créée le 9 décembre 1925 par la réunion de huit entreprises parmi lesquelles plusieurs étaient déjà d'importance mondiale (Badische Anilin, Bayer), l'I. G. Farben, dont le capital d'origine de 646 millions de Reichmarks avait été porté à 1.100 millions dès 1926, constituait la plus forte concentration de capitaux en Allemagne. Touchant à la presque totalité des branches de la grande industrie chimique,

L'I. G. disposait d'une considérable faculté de profit et d'une grande puissance d'investissement : en 1938 4,72 % des investissements totaux de l'industrie allemande et 44,95 % de ceux de l'industrie chimique. Consacrant une large part de son chiffre d'affaires à la recherche (entre 4 et 6 % durant les années 30-40), l'I. G. formait elle-même son personnel supérieur et elle embauchait en moyenne entre 40 et 60 % des étudiants en chimie sortant des universités et écoles spécialisées.

Le point le plus important dans notre optique est l'étroitesse des rapports noués entre l'I. G. et l'État allemand sous le III^e Reich. Sur ce point, les archives de Nuremberg sont une source de documentation incomparable. L'I. G. apporta un concours décisif à la réalisation du programme d'autarcie et de fabrications de guerre. On sait au surplus qu'en accord avec l'État-major elle s'efforça dans le cadre de conventions avec la Standard Oil N. J., de freiner le développement de la fabrication de caoutchouc synthétique aux États-Unis. L'I. G., qui contrôlait environ cinq cents sociétés à l'étranger (pour la plupart des organismes commerciaux), était le premier fournisseur de devises du pays.

Entre les deux partenaires l'échange de services était réciproque. Parmi les avantages reçus de l'État par l'industrie, mentionnons : l'octroi d'une garantie d'intérêt pour le capital investi dans des recherches et essais dont la rentabilité n'était pas certaine, ainsi que de garanties de prix au titre des carburants synthétiques et des usines stratégiques ; l'attribution de subventions directes pour la réalisation d'installations nouvelles (avec souvent autorisation d'amortissements accélérés) ; l'acquisition — confiscation d'actifs industriels dans les pays occupés par l'armée allemande. En contrepartie, l'I. G. accordait aux autorités gouvernementales de nombreux concours, spécialement pour des interventions extérieures que, vu l'importance et la qualité de ses relations d'affaires, elle pouvait accomplir avec plus d'efficacité que les organes officiels : ainsi la communication par la Standard N. J. des procédés de fabrication du plomb tétra-éthyl en vue de l'accroissement de la fabrication d'essence pour l'aviation à haut niveau d'octane. L'I. G. avait créé en 1929 un bureau d'information et de liaison avec le gouvernement. Celui-ci bénéficiait de la sorte de l'immense masse de renseignements que le groupe était en mesure de collecter, ses agents dans le monde entier ayant pour consigne d'établir des rapports mensuels sur les activités politiques, économiques et militaires du pays où ils résidaient. Une coopération analogue avait lieu dans le domaine de la propagande à l'étranger et des opérations financières extérieures⁽¹⁹¹⁾.

Le cas de l'I. G. sort de l'ordinaire mais l'on aurait tort de penser que dans les circonstances habituelles de la vie et de la politique internationales les rapports qu'entretiennent les États avec les entreprises à vocation mondiale sont exempts de telles pratiques ou préoccupations. Dès que l'on atteint un certain niveau les fils de la diplomatie publique et privée ne peuvent manquer de se

rejoindre (action des firmes françaises en Pologne et dans le pays de la Petite Entente pendant l'entre-deux-guerres) ; mais ces contacts restent généralement parmi les secrets les mieux gardés. Quant aux autres exemples donnés — et il eût été facile d'en modifier ou d'en allonger la liste — ils montrent que bien des traits relevés dans le modèle américain (ainsi l'étroitesse des liens entre groupes industriels et autorités militaires) se trouvent déjà dans l'expérience européenne, et parfois de longue date. Solvay encouragea le développement scientifique en Belgique au même moment que Rockefeller aux États-Unis⁽¹⁹²⁾. Nous allons maintenant examiner les ressemblances et les différences entre la situation des groupes d'affaires dans les divers pays européens et celle dont bénéficient les groupes américains aux États-Unis mêmes.

Que les groupes d'affaires européens jouissent dans leur pays respectif d'une grande liberté de manœuvre et qu'à l'instar de leurs homologues américains, ils y marquent, de façon parfois décisive, le déroulement de la vie sociale tout entière, aucun observateur des réalités socio-politiques ne saurait le contester. Et, dans la moyenne des cas, la présence de ministres socialistes ne change pas grand-chose à la situation. Soit la récente fusion Edison-Montecatini en Italie dont l'un des principaux instruments a été l'indemnité de quatre cents milliards de lires attribuée à la firme Edison au titre de la nationalisation de l'énergie électrique. Grâce à une loi votée en mai 1965 pour faciliter les fusions, les promoteurs de l'opération ont pu économiser plusieurs dizaines de milliards de taxes et l'on comprend que les titres des sociétés concernées aient immédiatement connu une importante hausse boursière.

Or, en 1953 le Parti Socialiste (aujourd'hui au gouvernement) avait présenté un projet de loi sur la nationalisation de la Montecatini. A ce propos J. Nobécourt a écrit que « le gouvernement de centre gauche était le dernier dont on pût attendre qu'il couvrirait de son autorité une telle mainmise des intérêts privés sur des secteurs vitaux de la vie nationale »⁽¹⁹³⁾. En réalité, les gouvernements d'ouverture à gauche, surtout depuis qu'Aldo Moro assume la présidence du Conseil (décembre 1963), ont continué à laisser toute latitude d'action aux groupes d'affaires nationaux comme étrangers (américains surtout) : ici le décalage entre les proclamations électorales et les conduites effectives est tellement flagrant qu'on pourrait s'en servir comme d'un cas d'école.

L'exemple de la Suède mérite d'être cité dans la mesure où il est habituel d'attribuer un caractère socialiste à l'économie de ce pays. Pourtant, le directeur général du complexe Volvo à Gotheborg n'a pas hésité à dire qu'à son avis les grandes affaires jouissent en Suède d'un climat aussi favorable qu'aux États-Unis et même que les normes imposées aux entreprises américaines sont plus restrictives que les dispositifs suédois. L'entreprise privée porte la responsabilité

de l'essentiel de la vie économique (90 % du secteur minier et manufacturier, 80 % du commerce de détail). Le gouvernement socialiste suédois dont on nous dit qu'il est très *industry minded* accepte les mécanismes de l'entreprise privée comme le meilleur moyen de parvenir à ce qu'il souhaite : une sécurité sociale relativement étendue et assez large, un *welfare capitalism* très en avance certes sur les projets américains de « grande société » mais qui ne diffère pas de ceux-ci par nature ⁽¹⁹⁴⁾. En somme, le pouvoir économique des firmes capitalistes n'est pas véritablement entamé et c'est au niveau de la redistribution du revenu que le gouvernement suédois (qui n'intervient pas directement dans les négociations de salaires) poursuit son œuvre de correction et de redressement.

Analysant la situation suédoise, l'éditeur économique du *Times* a qualifié de mythique (mythologie populaire) l'idée que la Suède constitue le meilleur exemple pratique de fonctionnement efficace d'une économie socialiste dans une société démocratique : on ne saurait dire selon lui que « la Suède est un pays socialiste et il est exagéré de prétendre qu'elle fournit d'énormes services sociaux ». Il n'y a dans ce pays aucune tentative réelle de planification sociale ⁽¹⁹⁵⁾. Ces observations méritent d'être entendues car elles établissent que l'implantation de la sécurité sociale n'est nullement incompatible avec le maintien de la liberté économique des grandes affaires.

En examinant le modèle américain, nous avons fait état des relations étroites et à double sens entre l'appareil gouvernemental et les corporations. Il est à peine besoin d'observer que des pratiques d'inspiration analogue ont cours de longue date dans les pays européens. Citons, à titre d'exemple, l'octroi à des parlementaires de sièges dans les conseils d'administration ou le passage de fonctionnaires au service de firmes privées (pratique dite en France « pantouflage »). Cependant ces procédés, qui connaissent des changements au cours du temps varient assez sensiblement d'un pays à l'autre. C'est un fait bien connu des spécialistes de l'étude des groupes que les structures et conduites politico-administratives exercent une influence sur le comportement des groupes de pression en général et des groupes d'affaires en particulier. Même si en définitive les résultats obtenus par les groupes dans les divers pays ne sont pas très différents, on observe assez souvent des divergences notables dans les techniques utilisées pour obtenir l'accès aux autorités officielles et pour influencer sur leurs décisions.

Considérons par exemple la propension des hommes d'affaires et des dirigeants professionnels (la distinction entre ces deux séries étant parfois difficile) à siéger dans les assemblées législatives. Cette propension n'a pas été très forte dans le parlement italien depuis la chute du fascisme : en considérant la composition de la Constituante et des trois premières Chambres des Députés (1948, 1953, 1958) on note que la proportion des députés étant *industriali* lors de leur première élection atteignait seulement 3,79 % (celle des

commerçants 1,20 %) ⁽¹⁹⁶⁾. Tableau bien différent à la Chambre des Communes où le groupe des hommes d'affaires détient de fortes positions parmi les élus conservateurs et n'est pas absent des rangs travaillistes. Analysant la composition totale de la Chambre élue en 1955, des auteurs britanniques ont montré que la part des hommes d'affaires était de 54 % dans le groupe parlementaire conservateur et de 10 % dans le groupe travailliste ⁽¹⁹⁷⁾. On ne s'étonnera donc pas que les *businessmen* aient détenu une part relativement importante de postes ministériels dans les Cabinets conservateurs ⁽¹⁹⁸⁾. Encore que moins marquée, une même tendance s'observe dans le Parlement de l'Allemagne de Bonn, spécialement depuis les élections au Bundestag de 1953 ⁽¹⁹⁹⁾ : elle correspond d'ailleurs à une pratique qui avait déjà cours sous le régime ancien et notamment sous la République de Weimar ⁽²⁰⁰⁾.

Un trait général de l'action des groupes à l'époque contemporaine est le développement et la consolidation des rapports avec les services administratifs de l'État. Ce mouvement qui s'est affirmé avec beaucoup de force et de constance en Europe provient sans aucun doute de la part croissante de l'administration dans l'élaboration et la mise en application des décisions publiques. Même quand celles-ci relèvent encore des assemblées parlementaires, il est important pour les groupes d'avoir l'oreille des services au titre de l'exécution. La question a été fort bien analysée par H. Ehrmann pour les groupes professionnels ⁽²⁰¹⁾ mais on ne saurait avoir de doute sur le fait que les grandes firmes bénéficient également d'accès directs aux bureaux administratifs. On sait qu'une partie des rapports entre les groupes et l'État s'insère désormais dans un cadre institutionnel ⁽²⁰²⁾ ; et, comme nous l'avons déjà observé à propos du Comité Économique et Social de l'Europe communautaire, il est possible aux entreprises dont les dirigeants siègent dans les comités et conseils institués à cet effet d'obtenir un accès direct supplémentaire aux centres publics de décision.

Nous avons abordé à quelques reprises le problème des rapports entre les firmes importantes et les groupes professionnels proprement dits. Assez négligée sur le plan théorique, la question vient d'être abordée dans un récent ouvrage consacré au cas espagnol ⁽²⁰³⁾ : il serait souhaitable que de telles monographies se multiplient, l'un des résultats de ces investigations devant être de préciser davantage les traits caractéristiques des groupes d'affaires en tant que force de pression ⁽²⁰⁴⁾. Ce que nous savons déjà montre que sur le plan national comme au niveau européen les grandes firmes ont en diverses occasions la faculté d'utiliser les groupes professionnels pour la défense de leurs intérêts et la sauvegarde de leurs positions.

Les groupes d'affaires européens détiennent donc dans leur pays respectif d'incontestables positions de puissance ⁽²⁰⁵⁾. On s'est beaucoup moqué en de nombreux milieux européens du slogan américain tenant pour favorable aux États-Unis ce qui est bon pour General Motors. Mais l'on voit se développer aujourd'hui en Europe

et notamment en France l'idée que rien ne doit être fait par les pouvoirs publics qui soit susceptible de porter tort aux grandes firmes — celles qui figurent ou ont chance de figurer dans le peloton mondial de leur spécialité. Faut-il au vu de tant d'attention et de l'octroi de tels privilèges considérer que les grandes firmes européennes jouissent chacune dans leur pays d'une influence socio-politique de même grandeur et de même qualité que celle dont bénéficient aux États-Unis les corporations les plus puissantes? A une question aussi générale, il serait difficile d'apporter une réponse significative ou simplement utile. On peut par contre identifier un certain nombre de traits de l'expérience européenne qui, toutes choses égales, sont susceptibles d'amoindrir l'influence des groupes européens par rapport à celle des groupes américains.

Quatre traits de cet ordre nous paraissent dignes d'être retenus : l'existence d'une tradition d'étatisme ; la présence de forces politiques d'inspiration anticapitaliste ; la contestation syndicale du pouvoir économique privé ; la méfiance à l'égard des démarches extra-économiques des entreprises. La difficulté d'une analyse européenne globale est que ces traits ne figurent pas tous et en tout cas, ne figurent pas avec la même intensité, dans chaque expérience nationale.

1. *Tradition d'étatisme.* L'article 2 de la Constitution italienne de 1948 dispose que « la République reconnaît et garantit les droits inviolables de l'homme... dans les formations sociales où se déploie sa personnalité... ». C'est là une référence expresse à la philosophie pluraliste mais, selon Pietro Rescigno ⁽²⁰⁶⁾, la mise en œuvre d'une telle norme se heurte à une conception de l'État profondément enracinée (*incrostata*) dans la coutume nationale — conception impersonnelle et abstraite de la société étatique dont les objectifs et les intérêts sont tenus pour totalement différents de ceux des communautés plus petites et dépourvues de tout rapport avec eux. Quand on la compare aux États-Unis, d'après Rescigno l'Italie n'a pas la notion d'un intérêt collectif, c'est-à-dire non individuel, qui reste pourtant un intérêt de nature privée et qui doit demeurer tel si l'on ne veut pas qu'il se dessèche. Ainsi s'explique que les groupes italiens dès qu'ils accomplissent des tâches d'intérêt général se tournent vers l'État pour en obtenir des encouragements et, par-dessus tout, un soutien financier. Cette opposition mériterait certes d'être nuancée, Rescigno lui-même admettant que la conception pluraliste a fait divers progrès dans la société italienne et que le pluralisme américain connaît aujourd'hui un déclin.

Sans prendre parti ici sur la valeur comparée du recours aux groupes privés et aux services gouvernementaux pour la solution des problèmes socio-économiques (la croissance économique, l'éducation et l'enseignement universitaire, la sécurité et l'assistance sociale...) on peut avancer que, dans de nombreuses occasions, les gouvernements européens tendent à se charger de responsabilités qui, en Amérique du Nord, sont assumées ou le sont encore partiellement

par des associations privées. Dans sa motivation la plus profonde l'idéologie de la libre entreprise considère que les groupes privés et spécialement les grandes firmes sont mieux placés que les organismes publics pour accomplir les tâches d'intérêt collectif. Le meilleur moyen d'éviter les ingérences de l'État dans les rapports sociaux, c'est que les affaires privées et les hommes d'affaires prennent une part aussi large que possible dans les responsabilités de la communauté.

On considère assez volontiers que le modèle britannique se rapproche davantage du modèle américain que du modèle continental. Le point a cependant été contesté par J. P. Nettl à propos des relations entre les grandes affaires et les services administratifs ⁽²⁰⁷⁾. Selon lui, les très grandes firmes, quoique membres des associations professionnelles (l'I.C.I. de quatre-vingts, Lever Brothers de quarante-cinq) ne se serviraient jamais de celles-ci pour discuter de leurs propres affaires avec les autorités officielles : les contacts seraient donc toujours directs mais alors qu'aux États-Unis ce sont les entreprises qui informent de leurs vues et de leurs méthodes le gouvernement et la bureaucratie, c'est l'inverse qui se produirait en Grande-Bretagne. Dans ce pays, les relations entre le gouvernement et l'industrie seraient marquées par la prépondérance du premier sur la seconde et les procédures bureaucratiques influenceraient les chefs d'entreprise. Cause de cette situation : Whitehall aurait une identité sociale précise alors que le monde des affaires ne disposerait pas d'une semblable qualité. Ainsi toute une série de comportements, inspirés du souci de mesure et de modération caractéristiques des fonctionnaires britanniques, auraient-ils été adoptés par les dirigeants des entreprises, ces habitudes étant ensuite passées du champ des rapports avec le gouvernement à celui des relations à l'intérieur des firmes, surtout les très grandes.

L'hypothèse est intéressante quoiqu'elle tende sans doute à attribuer aux services de Whitehall trop d'influence sur le monde des affaires ⁽²⁰⁸⁾. Mais elle a l'avantage de suggérer que les organismes gouvernementaux, surtout quand ils ont derrière eux une longue tradition de gestion des affaires collectives, sont capables de jouer un rôle actif dans l'orientation de l'activité des affaires. L'Administration américaine tend aussi, de plusieurs manières, à assumer un tel rôle : cependant la philosophie de l'État qui, quoique atténuée, continue de prévaloir aux États-Unis rend plus difficile aux autorités de ce pays de peser sur les décisions des hommes d'affaires. On peut douter que la capacité du gouvernement américain d'orienter l'activité économique (spécialement au titre de la sélection des investissements) soit proportionnée à l'ampleur des commandes qu'il passe aux grandes firmes et des avantages qu'il leur attribue.

Il y a en France une vieille tradition d'ingérence étatique dans l'activité des firmes. Au lendemain de la Libération, période où l'épargne privée n'était guère en mesure de financer les investissements et où la Bourse était inexistante, l'État dut mettre en place certains méca-

nismes financiers de secours : notamment une forte part d'investissements publics directs, un nombre considérable de prêts du Trésor à l'équipement, la prise en charge de nombreuses opérations par la Caisse des Dépôts et Consignations, une participation importante au financement du logement. En même temps, l'État instituait un dispositif de contrôle sur la vie financière du pays : nationalisation des quatre plus grandes banques de dépôt, création du Conseil National du Crédit ⁽²⁰⁹⁾. Depuis lors, la consistance et, plus encore peut-être, l'orientation de la politique financière ont subi des modifications notables. Cependant l'évolution des pourcentages d'auto-financement au cours des dernières années montre bien que les pouvoirs publics disposent des moyens d'agir et agissent en fait sur les conditions d'exploitation des firmes privées. Rappelons à ce propos que, selon les chiffres de la Comptabilité Nationale, le pourcentage d'autofinancement des entreprises privées non agricoles est tombé de 76,4 en 1960 à 61,9 en 1963 : d'après un commentateur autorisé il se situerait actuellement aux environs de 65 % (le taux allemand paraissant être de l'ordre de 70 %) ⁽²¹⁰⁾.

Au cours des derniers mois, le gouvernement français a entrepris une politique de soutien sélectif à l'industrie dont nous avons déjà mentionné plusieurs éléments (notamment dans l'ordre de la restructuration industrielle). On aura une juste idée de l'ampleur et de la nature de cet effort en considérant que l'État se prépare à garantir, pour 80 à 90 % selon les cas, le montant des investissements nécessités par la création de nouveaux réseaux de distribution et d'implantation à l'étranger. En beaucoup de cas, les actions, ainsi réalisées ou préparées, concernent des firmes individuelles agissant chacune pour son compte. D'autres opérations couvrent des branches entières : convention avec la sidérurgie, contrats de programme avec les fabricants d'appareils ménagers ou avec les constructeurs d'automobiles. Ce dernier contrat est important pour notre propos : vu la qualité des partenaires et la situation de la branche, il a pour effet de placer les automobiles sous le régime de la liberté contractuelle de prix tel que défini par l'arrêté du 9 mars 1966 — régime substituant au blocage des prix industriels un système d'accord souple entre l'État et les professions intéressées. Ce n'est donc pas le retour à la liberté totale de prix. La volonté de l'État d'intervenir comme animateur et meneur du jeu économique trouve son expression dans la mise en œuvre de plans généraux de développement. Au cours des dernières années cette formule a bénéficié d'une assez grande audience en Europe, le système français, lancé au lendemain de la Libération, ayant exercé une influence notable ⁽²¹¹⁾. Ces dispositifs, comme d'ailleurs l'ensemble des normes classées sous la rubrique du dirigisme, sont susceptibles de réduire, en quelque mesure, la liberté de manœuvre des entreprises et d'amoindrir les facultés d'initiative et de décision des groupes d'affaires.

Cependant, la portée des restrictions ainsi imposées ne doit pas être surestimée car l'objet de ces politiques est généralement d'amé-

liorer la marche du système capitaliste plutôt que d'en susciter la disparition ou même de lui apporter des changements décisifs. Dans tous les pays ayant recours à de telles pratiques, il est fréquent que les firmes intéressées puissent en tirer de très substantiels avantages, le profit résultant de la sorte de concours supportés par la collectivité. Par ailleurs, les associations professionnelles comme aussi les grandes firmes (directement ou par le truchement des premières) participent normalement à l'élaboration des programmes qui les concernent et il arrive que la décision publique se borne à mettre le sceau de l'État sur des projets privés. Enfin les entreprises, spécialement les très grandes, ne sont pas nécessairement dépourvues de moyens de résistance ou de temporisation à l'égard des mesures des autorités officielles qui ne leur conviennent pas.

Au total, les conséquences de la tradition d'étatisme sur le fonctionnement réel et la position effective des firmes capitalistes doivent faire l'objet d'une évaluation prudente : en particulier il ne faut pas oublier qu'une bonne part des interventions publiques découlent de revendications des entreprises elles-mêmes. Toutefois la question de l'autofinancement illustre les avantages que procure aux entreprises le respect par l'État des mécanismes oligopolistiques : en n'élevant pas d'objection contre des taux d'autofinancement supérieurs à 100 % des investissements, le gouvernement des États-Unis assure aux firmes américaines une supériorité de grande importance sur la plupart des firmes des pays européens.

Bien que l'influence des groupes d'affaires soit grande dans le modèle européen aussi, il n'en est pas moins vrai que certaines décisions fondamentales pour l'économie peuvent être prises par les gouvernements sans consultation, voire même à l'encontre de la volonté des grosses firmes. A ce propos nous avons déjà mentionné les décisions instituant la C. E. C. A. et la C. E. E. Ces décisions politiques se sont imposées aux groupes d'affaires comme aux groupes professionnels qui, par la suite, ont fait preuve d'une faculté d'adaptation remarquable. L'industrie cotonnière qui avait combattu avec succès le projet d'une union douanière entre la France et l'Italie (Francital) a dû, après une lutte vigoureuse, s'incliner devant le Marché commun. Certaines mesures fiscales, financières et monétaires témoignent aussi d'une plus ou moins large autonomie du pouvoir politique. Celui-ci tend à opposer sa vision globale de la société et de son développement aux finalités particulières des groupes d'intérêt ou d'affaires. Cette optique n'exclut pas la convergence de plusieurs décisions étatiques avec de grands intérêts même particuliers. Par définition, ces limites sont imprécises et fluctuantes. Telle est, entre autres, une des caractéristiques du modèle européen.

2. *Présence de forces d'inspiration anticapitaliste.* Il s'agit, en premier lieu, des partis socialistes d'abord, communistes ensuite — qui se réclament d'un projet de réforme plus ou moins radical de l'ordre capitaliste. Mais l'on doit aussi compter avec les formations et courants qui, sans préconiser de transformation globale, suggèrent

S. 1001: 02.11.66

des mesures tendant à porter remède aux défauts et abus les plus graves du régime. Ces forces se trouvent dans les assemblées parlementaires : cependant, à mesure que s'étend leur influence, elles imprègnent le milieu administratif lui-même, sous réserve d'éventuels décalages entre la haute fonction publique, principalement issue de la bourgeoisie, et la masse des agents administratifs en provenance de couches plus modestes. En dehors des mesures concrètes dont elles parviennent à obtenir l'adoption, ces forces suscitent des inquiétudes chez les possédants et font germer des doutes sur la pérennité du système.

La menace la plus grave qui pèse sur le capitalisme privé est apparemment celle de la nationalisation des principales concentrations financières et des branches industrielles les plus importantes. Des politiques de nationalisation partielle ont été mises en œuvre à diverses reprises en quelques pays européens (notamment au lendemain de la seconde guerre mondiale). Depuis, ces opérations ont été beaucoup plus rares sans pour autant disparaître complètement : nationalisation de l'industrie électrique en Italie ; renationalisation de la sidérurgie en Grande-Bretagne. Certains partis de gauche déposent encore des propositions à cet effet, le cas échéant dans des circonstances qui laissent peu d'espoir pour une réalisation immédiate : ainsi la proposition du groupe socialiste de l'Assemblée Nationale en février 1963 en vue de nationaliser les grandes banques d'affaires et de réorganiser le système bancaire français. De ces banques, l'exposé des motifs de la proposition socialiste disait qu'« elles ne cessent d'étendre leur emprise sur l'économie française et sur l'État notamment en utilisant les prolongements politiques et administratifs de leur puissance financière ».

Pour un ensemble de raisons désormais bien connues, les nationalisations déjà effectuées n'ont pas mis sérieusement en danger le capitalisme privé. Avec les fonds obtenus au titre de l'indemnisation, les groupes intéressés se sont en bien des cas réinstallés dans d'autres secteurs de l'économie, souvent plus profitables et plus dynamiques. D'un autre côté les gouvernements n'ont généralement pas utilisé ou n'ont que médiocrement employé la puissance du secteur public pour influencer sur le comportement de l'économie tout entière. Les dirigeants des groupes d'affaires privés ont appris à vivre en paix avec les managers des entreprises publiques, la communauté d'origine sociale et de formation facilitant bien des rapprochements. On connaît plusieurs cas où la politique des secteurs nationalisés a valu de substantiels avantages aux groupes privés.

Cependant, en dehors de la nationalisation, un gouvernement d'inspiration socialiste ou socialisante peut rendre plus difficile la gestion des firmes privées, ne serait-ce qu'en restreignant les avantages et facilités de tous ordres qu'elles ont pris l'habitude d'obtenir des services administratifs et des caisses gouvernementales. Au titre des rapports du travail, un gouvernement de ce type peut faciliter de diverses manières l'aboutissement des revendications ouvrières.

Il est vrai que les gouvernements de gauche, soucieux d'éviter le reproche de disloquer l'économie nationale ou d'entraver l'expansion, ne sont pas nécessairement les moins généreux à l'égard des grandes firmes. Les affaires ont également appris à vivre, et d'assez longue date en plusieurs pays européens, avec des ministres socialistes ⁽²¹²⁾.

Le gouvernement de la V^e République mène actuellement une politique qui paraît très favorable aux entreprises et spécialement aux grandes firmes : il a décidé en particulier, pour augmenter l'auto-financement, d'étendre à l'économie française la pratique américaine du crédit d'impôt, c'est-à-dire la possibilité pour l'industriel de soustraire à la taxation une partie des bénéfices réinvestis dans l'entreprise. Cependant divers milieux patronaux redoutent un accroissement de la fiscalité et une extension du dirigisme. L'un de leurs motifs d'inquiétude est l'éventuelle mise en application du texte dit « amendement Vallon » qui pose le principe d'un droit de participation des salariés à l'accroissement des valeurs d'actif des entreprises dû à l'autofinancement. Ce dispositif n'aurait probablement que des résultats secondaires mais le malaise et l'opposition qu'il suscite sont révélateurs des conséquences fâcheuses pour les possédants, en particulier baisse de la bourse, que provoque toute menace à la souveraineté patronale. Or plusieurs syndicats contestent ouvertement ce pouvoir du patronat.

3. *Contestation syndicale du pouvoir économique privé.* Réserve faite des implications de la concurrence internationale, les revendications des syndicats dans l'ordre des salaires et des conditions du travail ne menacent pas fondamentalement ou, plus exactement peut-être, ne sont susceptibles de gêner que provisoirement les firmes privées. A plus ou moins brève échéance, parfois de manière anticipée, les avantages ainsi accordés s'inscrivent dans les prix ; à cet égard les firmes oligopolistiques disposent en moyenne d'une élasticité supérieure à celle des entreprises de dimensions modestes. Il n'en va pas exactement de même quand la revendication syndicale porte sur l'exercice du pouvoir de gestion et de décision dans l'entreprise. C'est la reprise, sous une forme neuve, de la vieille demande du contrôle ouvrier. Elle s'étend à l'entreprise publique dans la mesure où la nationalisation n'a pas modifié effectivement le système de distribution du pouvoir et elle exprime aussi une volonté de participer à l'élaboration de la politique économique de l'État, notamment dans le cadre de la planification ou programmation ⁽²¹³⁾. Ces revendications n'ont encore reçu que des satisfactions très partielles : toutefois, durant cet après-guerre, divers systèmes de participation syndicale ont été établis dont, au niveau de l'entreprise, le plus important et le plus significatif est le système allemand.

Cette participation n'est pas une nouveauté en Allemagne puisque dès 1890 la loi générale pour les mines de l'État Prussien demandait que l'organisation du travail dans les entreprises minières soit décidée et appliquée par les patrons et les travailleurs. La Consti-

tution de Weimar prévoyait dans son article 165 que « les travailleurs et les employés sont appelés à participer, en commun avec les chefs d'entreprise, à la réglementation des conditions de travail et de salaire ainsi qu'à l'ensemble de l'évolution économique des forces productrices ». D'où la loi du 4 février 1920 sur les conseils d'entreprise qui accordait à ceux-ci un droit limité de cogestion pour les questions sociales. Au lendemain de l'effondrement hitlérien, les autorités britanniques d'occupation se prononcèrent en faveur d'une participation ouvrière en vue de limiter les pouvoirs des grands industriels de la Ruhr. Le système dont la mise en œuvre a atténué les effets pratiques, comporte deux grands types de participation : un mécanisme de cogestion ou de codécision assez poussé dans les entreprises minières et métallurgiques (loi du 21 mai 1951 : parité de représentation travailleurs-employeurs dans les conseils de surveillance ; présence d'un « directeur du travail » dans les comités de direction pour y représenter les travailleurs avec les mêmes droits que les autres membres) ; un mécanisme de participation plus modeste pour l'ensemble des entreprises (loi du 11 octobre 1952 : attribution aux représentants des travailleurs du tiers des sièges dans les conseils de surveillance de sociétés de capitaux ; formation de conseils d'entreprise ayant droit de décision pour les questions sociales dans toutes les unités occupant plus de cinq personnes).

Actuellement les syndicats, spécialement ceux qui correspondent à la tendance dite dure, revendiquent l'extension aux plus grandes entreprises de la cogestion selon la formule de la loi de 1951 que la loi de 1952 s'est bien gardée d'étendre à l'ensemble de l'économie. Il s'agit là manifestement d'une volonté de transformer les structures industrielles que certains sociologues taxent d'utopiques et auxquelles ils font grief de détourner les efforts de la lutte pour les salaires : selon eux l'action sur le marché de la main-d'œuvre aurait plus d'efficacité que l'essai de promotion de telles réformes. Le patronat qui, au moins de manière officielle, ne s'élève pas contre le dispositif en vigueur, surtout celui de 1952, est hostile à cette extension qu'il déclare, lui aussi, contraire à l'intérêt bien compris des travailleurs : il affirme, en particulier, que la distribution paritaire du pouvoir de décision serait susceptible de bloquer des initiatives souhaitables, voire indispensables, notamment du fait de la concurrence étrangère.

Les syndicalistes partisans de l'extension contestent avec force l'idée que la cogestion entraînerait une socialisation de l'entreprise et ils estiment que cette mesure est rendue inéluctable par la concentration croissante de l'industrie. On sait que contrairement à beaucoup d'autres syndicats des pays européens, les syndicats allemands disposent d'un important institut scientifique d'études économiques : une association a été créée qui se consacre exclusivement à l'analyse du problème de la cogestion. Certains théoriciens du syndicalisme (notamment Otto Kunze) préconisent une réforme de l'entreprise qui aurait pour mobile d'y intégrer tous les intérêts effectivement concernés par l'activité en cause. La mise en application de telles

idées (ou de celles soutenues en France sous une forme différente par un homme comme Bloch-Lainé) transformerait sans doute assez sensiblement la gestion des firmes européennes par rapport au modèle américain. Il est en tout cas assez significatif que ces propositions soient faites, même si le rapport des forces politiques empêche qu'elles fassent l'objet d'applications pratiques.

4. *Méfiance à l'égard des entreprises.* En étudiant le modèle américain, nous avons vu que le pouvoir des grandes entreprises ne fait plus l'objet aux États-Unis d'une contestation sérieuse. En règle générale, les activités d'affaires y bénéficient d'un prestige certain, un commentateur britannique ayant même parlé à ce propos de vénération⁽²¹⁴⁾. La légitimité du profit n'est jamais mise en doute et beaucoup voient dans la réalisation des bénéfices la preuve de l'utilité sociale des activités ou travaux accomplis. Un tel climat ne peut certes que favoriser et faciliter les démarches économiques et extra-économiques des corporations capitalistes.

Nous manquons des informations objectives qui permettraient d'apprécier correctement la situation morale des firmes ou, si l'on préfère, leur image dans les divers pays européens. Il est probable que la situation varie assez considérablement d'un pays à l'autre. Cependant, même dans les pays où comme en Suisse les dirigeants des firmes importantes bénéficient du respect social, il existe diverses barrières à l'intervention des entreprises dans les domaines extra-économiques. Il semble permis d'avancer que la transformation de la télévision en un instrument de promotion commerciale — un outil dont la valeur s'apprécie au chiffre des bénéfices obtenus — ne cadre pas avec la mentalité européenne. De même, rares sont probablement les universitaires qui accepteraient que la politique et le destin de leur université soient décidés, en dernière analyse, par des conseils faisant une place importante à des hommes d'affaires.

Ces considérations sont encore plus valables dans les pays où comme en France et en Italie le grand patronat ne bénéficie pas comme tel d'un prestige élevé. Cependant l'absence de respect pour les hommes a moins d'importance que le manque de foi dans les principes sur lesquels ils appuient leur autorité. En présentant la propriété privée de moyens de production (ce « pouvoir sur les hommes de nature héréditaire ») comme une institution « foncièrement contraire au système des valeurs occidentales » et en affirmant le caractère inéluctable de sa disparition, Maurice Duverger exprime une idée passablement répandue dans divers milieux européens en dehors même de l'opinion marxiste⁽²¹⁵⁾. Duverger ajoute qu'une évolution intellectuelle analogue s'observe aux États-Unis. Ce n'est pas si certain, un immense effort de propagande est accompli pour persuader les Américains que la dissémination des actions dans le public (dispersion d'ailleurs très relative) et leur passage progressif aux mains d'investisseurs dits institutionnels (par exemple les fonds de pension) accroissent la légitimité sociale de la propriété privée. Toutefois à supposer qu'un changement se dessine aux États-Unis le

décalage demeure assez grand avec la situation européenne et la portée de cette divergence n'est certainement pas négligeable pour notre propos.

Sur la base de toutes ces considérations on serait enclin à estimer qu'en moyenne les firmes européennes ont dans leur pays une position finalement moins bonne, moins solide et moins sûre que celle dont bénéficient leurs homologues aux États-Unis. Sans doute cette proposition devrait-elle recevoir maintes nuances pour tenir compte de la diversité des situations nationales ou locales : cependant comme expression d'une grande tendance elle paraît correspondre à la réalité. Mais il faut précisément examiner si cette tendance n'est pas en train de subir un retournement.

Plusieurs aspects des comportements immédiats paraissent indiquer un rapprochement entre le fonctionnement de la vie des affaires en Europe et le modèle américain. Mais l'interprétation même de ces signes offre matière à contestation et de toute manière la période d'observation est bien trop courte pour permettre la formulation d'un pronostic assuré.

Voyons le cas des syndicats ouvriers. De divers côtés l'on signale l'arrivée aux postes de responsabilités d'une nouvelle génération de syndicalistes peu enclins à se placer sous le signe de la lutte des classes et peu portés à se réclamer des vieilles doctrines. Modérés et réalistes, ces hommes seraient fermement décidés à maintenir et à développer le dialogue avec les dirigeants d'entreprises : sur ces bases on assisterait à la création progressive en Europe d'un syndicalisme situant sa revendication dans le cadre du régime en vigueur et se refusant, comme son homologue américain, à toute contestation fondamentale de l'ordre établi. La consommation de masse aidant, les syndicats, plus ou moins rapidement et plus ou moins complètement selon les pays, tendraient à s'intégrer à l'économie nationale, en échange de quoi une certaine place leur serait accordée dans les conseils consultatifs gouvernementaux (ainsi dans l'ordre de la politique des revenus).

Un point est certain : l'absence de participation syndicale aux décisions examinées en cet ouvrage, aussi bien celles des groupes privés que celle des autorités publiques quoique peut-être en une moindre mesure dans le second cas. Au lendemain de l'annonce de la fusion entre Usinor et Lorraine-Escaut la Fédération de la métallurgie C. F. D. T. déclarait que les « modifications structurelles indispensables ne peuvent être laissées à la seule discrétion des capitaux » (216). Ce n'est pas là un cas exceptionnel, l'enquête faite par Pierre Drouin a montré que les travailleurs sont généralement les derniers informés de telles opérations et que dans la plupart des cas les comités d'entreprise sont renseignés beaucoup trop tard pour avoir chance d'exercer une influence (217). Pourtant les concentrations entraînent souvent des licenciements et la perte d'avantages acquis (le problème des « cadres en soldes »). Il ne paraît pas excessif d'avan-

cer que la participation des salariés aux responsabilités de la vie des affaires, déjà extrêmement faible, est en train de se réduire davantage. Et il ne semble pas que la situation des syndicats dans la plupart des autres pays européens soit, sous l'angle du pouvoir économique privé, très différente de celle qui leur est faite en France. Dans notre optique, l'action des syndicats ne paraît pas susceptible de servir de contre-poids aux forces et orientations actuelles des groupes d'affaires.

2° Autre point significatif : la tendance des affaires et de quelques groupes professionnels à s'introduire dans le domaine culturel. Ici c'est encore le modèle américain qui sert directement de cadre de référence (218). Des firmes commencent à se livrer au mécénat. Certains groupes professionnels font de même : par exemple la Bundesverband der Deutschen Industrie avec le Kultur Kreiss fondé en 1951 et doté en 1965 d'un budget de 800. 000 D. M. Depuis sa création l'organisme a accordé des subventions à cent sept peintres et sculpteurs, quatre-vingt-seize architectes, soixante-dix-huit musiciens, cinquante-six écrivains... Parmi les opérations de 1965, citons une dépense de 150. 000 D. M. pour l'achat d'un violon de maître italien mis à la disposition de la violoniste Edith Peinemann. Les grands Konzerns de la Ruhr subventionnent le festival de Bayreuth.

Mentionnons également la création, à l'instar de la pratique américaine, de fondations dites philanthropiques par affectation d'une part plus ou moins large de vastes actifs industriels ou encore d'un revenu tiré de l'industrie. C'est le cas en Grande-Bretagne de la Nuffield Foundation établie en 1943 par Lord Nuffield. On sait toutefois que ce procédé, si courant aux États-Unis, est encore très rare en Europe. En Allemagne, c'est seulement en 1959 qu'a été créée la première grande fondation privée, la Fondation Thyssen. Cette création a suscité beaucoup de remous : certains ont vu dans l'opération une sorte de rideau de fumée déployé pour faciliter une opération de fusion. Depuis sa création, cette fondation a encaissé chaque année 10 à 12 millions de D. M. de dividendes qui ont été redistribués aux universités et aux instituts de recherche scientifique ouest-allemands, en premier lieu pour la formation de nouveaux cadres scientifiques.

La plus importante de ces fondations est celle des usines Volkswagen qui, durant ses trois premières années d'activité, a consacré vingt-sept millions de D. M. au financement de 678 projets de recherches dans le domaine des sciences exactes et des sciences humaines. Ce n'est d'ailleurs pas entièrement une fondation privée puisque ses recettes proviennent principalement des dividendes attribués à l'État et au Land de Basse-Saxe. En 1964, les recettes se sont élevées à 96,8 millions de D. M., ce qui a porté la valeur des avoirs de l'institution à 1074 millions de D. M. Parmi ses opérations mentionnons : l'acquisition d'un dynamitron ou accélérateur de particules nucléaires pour l'Université Technique de Stuttgart, le lancement d'un institut de recherches sur le diabète et d'un centre de recherches sur l'alimentation infantile à Stuttgart. La Fondation finance, en

collaboration avec la Fondation Thyssen, une étude pilote des conditions hydrauliques dans la vallée gréco-turque de la Maritsa.

Signalons pour l'Italie la Fondation Olivetti liée à la doctrine d'inspiration communautaire que professait l'ingénieur Adriano Olivetti (*Comunità*), ainsi que quelques autres (Cini, Einaudi et Agnelli, cette dernière la plus récente). En Suisse lors de l'assemblée générale des actionnaires en date du 6 mai 1966, le Président de Nestlé-Alimentana a annoncé la création d'une fondation dotée d'un capital de vingt millions de francs dont le but sera de « contribuer à l'amélioration de la nutrition dans les régions du monde qui souffrent de sous-alimentation et de malnutrition en encourageant des études directement en rapport avec la nutrition dans les domaines de la production agricole et animale, de la chimie et de la technologie alimentaire, de la biologie et de la physiologie ». Cette fondation accordera des bourses d'études et des prix destinés à récompenser des travaux scientifiques. Elle organisera également des colloques sur l'étude des problèmes de l'alimentation et publiera des études de caractère scientifique ou technique.

Il est arrivé que dans le passé des firmes européennes se livrent à des actions semblables (cas de Solvay en Belgique) mais le mouvement se développe aujourd'hui à une plus grande échelle et dans les pays où le système juridique rend difficile de telles opérations, les autorités sont invitées à porter remède à la situation. Nous retrouvons ainsi l'idée que les grandes firmes doivent assumer des responsabilités sociales — notamment par une contribution au développement de la culture et de la science.

Les affaires ont également propension à témoigner d'un intérêt plus vif que par le passé à l'égard du monde universitaire, cette attention s'étendant même aux sciences sociales. Comme elles le font depuis longtemps pour des hommes politiques ou d'anciens hauts fonctionnaires, de grandes entreprises offrent à des professeurs des sièges dans leur conseil d'administration. C'est là une pratique relativement récente et de fréquence encore modeste. Autre aspect, plus massif d'ailleurs de cette politique : la multiplication des contrats de consultation. Ces contrats s'insèrent dans un effort général de collaboration entre les affaires et les universités — coopération dont le mobile officiel est d'adapter l'enseignement aux nécessités de la vie économique dans un monde en pleine évolution. En règle générale, les syndicats ouvriers qui auraient pourtant leur mot à dire sur les problèmes de la formation de cadres ne sont pas associés à de telles relations ou n'y participent que symboliquement ⁽²¹⁹⁾.

Si certains traits tendent ainsi à rapprocher le modèle européen du modèle américain, il n'en reste pas moins que ces éléments se situent dans des structures différentes. Ainsi en particulier le problème des fondations et celui des relations université-affaires se posent-ils en termes distincts en Europe. En effet, l'autonomie des universités par rapport aux affaires est un acquis, dont les structures et le finan-

cement sont les meilleurs garants. Dans ces conditions, fondations et affaires n'ont pas de position privilégiée. Leur contribution ne sera donc qu'un élément d'appoint, et non pas le soutien principal. Dès lors elle constituera un complément aux fonds publics qui souvent plafonnent du fait de la marge d'imposition et des résistances politiques. Dans ces circonstances on peut se demander s'il ne serait pas utile de prévoir, au prix de certains dégrèvements fiscaux, une canalisation de ressources privées considérables au profit des recherches, des universités et de la culture, ressources dont une bonne partie est actuellement gaspillée au titre de frais généraux. D'autant plus qu'en réglementant ces possibilités, les gouvernements et parlements européens auraient l'occasion de définir une politique générale des fondations. Celle-ci pourrait préciser notamment les conditions visant à dissocier les bailleurs de fonds, la fonction de gestion, et la fonction de la politique scientifique et de la répartition des fonds. L'utilisation de moyens plus importants provenant de sources différentes pourrait contribuer efficacement au développement de la recherche, de la science et de l'enseignement en Europe.

Sur ce point les deux auteurs doivent convenir qu'il ne leur a pas été possible de parvenir à une vue commune. Le précédent paragraphe exprime les positions de Dusan Sidjanski, non celles de Jean Meynaud. Celui-ci tout en admettant que les mesures suggérées réduiraient sensiblement les risques d'empiètement n'est pas favorable au système des fondations pour trois raisons. La première est que les subventions attribuées par les entreprises pèsent inévitablement sur les contribuables (diminution des impôts payés par les entreprises) ou sur les consommateurs (justification de prix laissant des bénéfices trop substantiels) ou sur les deux. La deuxième est que l'on crée ainsi une sorte de pouvoir intellectuel qui, malgré les précautions prises, n'a pas à rendre compte de ses choix devant une autorité représentative (soit les citoyens, soit l'ensemble des chercheurs). La troisième est que les entreprises chercheraient inévitablement à tirer parti de ces décaissements soit pour améliorer leur prestige dans le public (prestige utile, par la suite, dans le cas d'un conflit avec les travailleurs), soit pour encourager le conformisme culturel et idéologique (risque d'ajustement quasi automatique du solliciteur aux intérêts du donateur, même si l'on institue un relais autonome au niveau de la gestion des fonds).

Reste enfin à caractériser l'action gouvernementale durant ces années de prospérité économique : disons qu'elle tend bien davantage, y compris dans les pays ayant des gouvernements socialistes ou à participation socialiste, à favoriser l'expansion de l'économie qu'à promouvoir la réforme sociale. C'est seulement au titre de la lutte contre les tensions inflationnistes que des restrictions sont apportées aux initiatives des entreprises — restrictions que modère d'ailleurs le souci de ne pas « casser l'expansion » selon la formule consacrée. Sous réserve de quelque mesure de « reprivatization » du secteur public, les positions de l'économie collective ne sont pas systématiquement

quement remises en cause mais leur extension n'est pas tenue pour souhaitable et, même dans les milieux socialistes, l'éventualité de nouvelles nationalisations n'est plus prise en considération ou ne l'est qu'avec de grandes réserves. En même temps les divers gouvernements européens ont propension à accorder des avantages ou facilités de toutes sortes aux groupes nationaux en vue de renforcer leur position devant la concurrence étrangère, dont la démobilisation douanière et la suppression des obstacles aux échanges accentuent le poids. Il nous faut donc analyser maintenant les conséquences de l'intégration européenne sur la capacité d'influence des groupes d'affaires.

II. Poids des groupes d'affaires dans le cadre européen.

10 L'intégration européenne ouvre de grandes possibilités d'action aux groupes d'affaires et leur assure déjà de substantiels avantages (notamment du fait de l'accroissement privilégié des échanges intra-européens). Sans doute la division de l'Europe en deux espaces douaniers pose-t-elle des problèmes aux groupes et les oblige-t-elle à mettre en œuvre des stratégies particulières d'adaptation. De plus les facilités obtenues ne vont pas sans contre-parties — la principale étant que dans son état actuel d'inachèvement et en vertu même de ce caractère incomplet, l'intégration favorise davantage les groupes américains que leurs homologues européens.

Un premier bénéfice de l'intégration est de procurer aux groupes les avantages d'une plus grande dimension (avantages internes et externes selon la vieille terminologie d'Alfred Marshall). Il existe déjà des groupes importants au moins à l'échelle européenne ⁽²²⁰⁾ mais la dévalorisation progressive des frontières nationales doit en susciter la croissance à la fois par le développement des activités qu'entraîne le progrès des économies européennes et par le regroupement des structures que suggère ou impose l'élargissement du marché. L'encouragement donné à la concentration par la Commission de la C. E. E. est à cet égard un signe sans équivoque.

On déclare parfois que le résultat de l'intégration est de placer les firmes des pays européens dans des conditions analogues à celles des firmes américaines sur le territoire des États-Unis. La comparaison n'est pas pleinement satisfaisante et, en quelque mesure, elle est même fallacieuse. L'expansion des firmes américaines a accompagné en somme le développement national tout entier : leur activité s'est progressivement étendue dans tout le pays à mesure que la frontière reculait vers l'Ouest. La société américaine comporte certes de nombreux éléments de diversité mais, spécialement sous l'angle de la manière de vivre et donc de la demande de biens et de services, elle présente beaucoup d'homogénéité : d'un océan à l'autre on parle une seule langue et l'on professe des croyances idéologiques très semblables.

Rien de tel encore en Europe et les entreprises qui veulent s'im-

planter en dehors de leur pays d'origine subissent aussi, à leur manière, certaines des difficultés qui ralentissent ou compromettent les efforts d'unification politique. L'observation s'applique même aux pays qui, jusqu'à présent, ont poussé l'union le plus loin, c'est-à-dire à l'Europe communautaire. Le retard apporté à l'harmonisation des législations nationales (spécialement dans l'ordre fiscal) et à la coordination des politiques gouvernementales, s'il procure aux firmes certaines possibilités de manœuvre, leur vaut aussi des difficultés. La persistance des nationalismes, la diversité des langues et la variété des cultures sont autant de facteurs qui imposent aux groupes des ajustements spécifiques, parfois délicats et coûteux. Or s'il est souhaitable que les préjugés et méfiances nationalistes s'apaisent entre les partenaires européens, il serait tragique que l'intégration entraînant un nivellement européen. Selon une vue idéale du mouvement d'union, la diversité des cultures, cette incomparable source de richesses de l'esprit, devrait être préservée à tout prix et, si possible, étendue (sauvegarde de cultures régionales actuellement menacées dans leur existence), même s'il en résulte quelques difficultés et complications pour les groupes d'affaires européens. L'exemple de la Suisse, qui a pour lui d'être le produit d'une longue et lente histoire, montre que l'unification des structures et comportements économiques ne provoque pas nécessairement la disparition des originalités culturelles.

20 Les groupes d'affaires qui s'étendent aujourd'hui en Europe bénéficient d'une facilité supplémentaire : l'absence quasi totale de riposte syndicale organisée au niveau européen ⁽²²¹⁾. A des stratégies patronales les syndicats n'opposent encore que des revendications et préoccupations nationales ⁽²²²⁾. Les firmes ont donc toute latitude, en choisissant les centres industriels à développer ou à créer en différents pays, de profiter de la fragmentation ouvrière européenne et en particulier des décalages dans les salaires ou conditions de travail qui en résultent habituellement. On objectera peut-être que la mobilité géographique constitue un antidote suffisant contre cette dispersion mais chacun sait qu'en pratique cette mobilité est sensiblement moins forte que dans les schémas théoriques. Rien ne saurait remplacer l'unification de la lutte syndicale ou, plus exactement, son adaptation aux dimensions effectives de l'action patronale.

Il existe à Bruxelles deux groupements syndicaux européens, celui de la Confédération Internationale des Syndicats Libres (C. I. S. L.) et celui de la Confédération Internationale des Syndicats Chrétiens (C. I. S. C.). Malgré des demandes répétées, les syndicats liés au mouvement communiste (essentiellement la C. G. T. française et la C. G. I. L. italienne) ne sont pas reconnus comme partenaires par les autorités de la C. E. E. (la C. G. I. L. ayant toutefois depuis 1966 deux sièges au Comité Économique et Social). Vu notre propos, nous nous bornerons à un jugement global sur cette

activité. Notre sentiment est que cette action qui procède le plus souvent par des prises de position générales ou des déclarations de principe n'exerce pas beaucoup d'influence sur la marche de l'intégration. Les syndicats réclament en particulier une application plus stricte de la législation antitrust au niveau européen mais ils mettent beaucoup moins d'empressement — cette observation concernant surtout la C. I. S. L. — à dénoncer les aspects monopolistiques de la pénétration américaine. Lors du dernier Congrès de la C. I. S. L. internationale (Amsterdam, juillet 1965) des efforts ont été accomplis pour réduire la tutelle exercée sur l'organisme par les syndicats américains (A. F. L.-C. I. O.). Il serait désirable que de tels efforts s'exercent aussi au niveau de l'organisation européenne.

Sans faire mention de ce problème, la résolution finale de la Ve Assemblée Générale des syndicats libres des États membres des Communautés européennes (Rome, 9-11 septembre 1966) vise à renforcer l'action revendicative commune ainsi que les structures de coopération syndicale communautaire. Elle insiste sur la nécessité d'une solidarité réelle dont le Fonds commun est une manifestation. Malgré l'insuffisance de leurs efforts les syndicats semblent avoir pleine conscience de leur grande faiblesse face au patronat. « Nous savons par exemple, a observé Harm G. Buitter, que déjà aujourd'hui le patronat, dans la planification de nouvelles installations industrielles, tient compte dans ses calculs de la force ou de la faiblesse des organisations syndicales concernées. » Et aussi : « les employeurs exploitent ces différences (entre les six pays en ce qui concerne le niveau des salaires...) contre nos organisations dans les négociations nationales collectives. Pour nous défendre contre ces pratiques, nous avons établi un programme d'action commun » ⁽²²³⁾.

Il est possible que la faiblesse des obligations sociales formellement inscrites dans le Traité de Rome, porte la responsabilité de l'insuffisance de la lutte syndicale au niveau européen. On peut également expliquer la situation par la division du mouvement syndical européen, selon des clivages politiques et philosophiques, en plusieurs blocs distincts et rivaux. Si l'intégration se poursuit, il est certain que l'adaptation s'effectuera à la longue mais ce ne sera pas sans tâtonnements et difficultés car, en définitive, le monde ouvrier est sensiblement moins enclin au cosmopolitisme que l'univers des affaires.

30 Nous insisterons enfin sur un troisième trait : l'absence d'un pouvoir gouvernemental européen qui soit en mesure d'effectuer des calculs et, plus encore, de prendre des décisions eu égard aux dimensions effectives de l'activité des groupes. La Commission, quoiqu'elle ne soit pas dépourvue de facultés et d'influence politiques, ne dispose pas d'un pouvoir global de cet ordre et celui-ci ne saurait résulter de la simple collaboration de Ministres encore jaloux des prérogatives nationales. Cette situation complique parfois la croissance intra-communautaire des groupes en les

obligeant à faire face à des législations et réglementations disparates (d'où les projets de création d'une société de type européen). En revanche elle accroît sur de nombreux points leur liberté de manœuvre et leur assure une plus grande marge de choix dans la sélection des stratégies optimales. Deux au moins de ces stratégies méritent une analyse particulière.

La première est une stratégie qui s'appuie sur les autorités nationales en vue de faire échec aux projets de réglementation ou d'arbitrage d'une autorité commune qui n'est pas en mesure d'imposer ses décisions. Cette stratégie a d'autant plus de chances de succès que les gouvernements attachent davantage d'importance à l'activité considérée. L'exemple de la C. E. C. A. est à cet égard particulièrement significatif. Plusieurs raisons ont empêché la pleine substitution de l'arbitrage communautaire à l'arbitrage national, souligne J.-F. Besson ⁽²²⁴⁾ : les dispositions du Traité réservant la compétence des États dans certains domaines et en ce qui concerne le régime de la propriété ; l'exigence de consentement des États dans l'élaboration de décisions de la Haute-Autorité et le fait que celles-ci puissent être tournées ou paralysées dans le cadre national. Il est d'ailleurs arrivé que les autorités nationales se servent de ces facultés pour imposer aux firmes sous leur contrôle des obligations qui n'étaient pas en harmonie avec la politique commune : tel a été le cas notamment dans le domaine des prix ⁽²²⁵⁾.

La sidérurgie européenne rencontre actuellement des difficultés, la principale étant qu'à la suite d'investissements considérables la capacité de production des aciéries s'accroît plus rapidement que les besoins. La concurrence sur le marché mondial augmente d'intensité, notamment du fait de la mise en vente des excédents du Japon et des pays de l'Est à des prix avantageux. Dans ces conditions, les gouvernements des Six pays communautaires s'appliquent chacun à défendre leur sidérurgie. Les industriels allemands payant leur coke sensiblement plus cher que leurs partenaires des autres pays, le gouvernement de Bonn a demandé au Conseil des Ministres de Luxembourg que soit établi un système de subventions communes du charbon à coke produit en Europe, de manière à égaliser son prix avec celui du coke américain. Actuellement ce coke est librement importé en Belgique, en Italie et aux Pays-Bas, le gouvernement français venant de prendre des dispositions pour en autoriser l'importation directe. Après un premier rejet de la demande les six gouvernements s'orientent vers un compromis et le gouvernement de la République Fédérale fait pression dans ce sens en laissant entendre qu'à défaut d'un accord il prendra lui-même les mesures nécessaires pour rendre pleinement compétitif le coke de la Ruhr (celle-ci recevant déjà d'importantes subventions). Il semble qu'en définitive les Six pays soient proches d'un compromis consistant, grâce à l'intervention d'une Caisse commune, à aligner le prix du coke sur celui qui est pratiqué aux États-Unis.

Les graves menaces qui pèsent aujourd'hui sur la C. E. C. A. s'expliquent au premier chef par le refus des groupes sidérurgiques comme aussi des gouvernements intéressés d'accepter les disciplines d'une programmation communautaire. Pour résoudre la crise de l'acier la Haute Autorité est en train de mettre au point, d'accord avec les gouvernements, des projets visant à une régulation quantitative de la production. D'autre part, elle estime désormais nécessaire la réalisation d'un nouveau palier de concentration qui aboutirait à la formation d'unités capables de rivaliser avec les groupes étrangers et notamment les groupes américains. En attendant la mise en œuvre de tels dispositifs la situation prend des aspects chaotiques et en divers milieux l'on fait état avec une insistance croissante de l'intervention de cartels de prix ⁽²²⁶⁾.

Nous sommes dès lors loin du marché organisé prévu par le Traité de Paris. Une seconde stratégie, utilisable par les groupes en d'autres occasions, est de profiter des disparités entre les politiques nationales et le cas échéant des rivalités inter-étatiques, soit pour en appeler du refus mis à une installation par le gouvernement d'un pays déterminé, soit pour obtenir les conditions d'implantation et de fonctionnement les plus profitables, notamment dans l'ordre fiscal. De telles distorsions auxquelles l'unification douanière donne leur portée maximale s'observent dans les États à structure fédérale, certaines unités se faisant une spécialité lucrative d'attirer les organismes financiers de centralisation et de gestion par une politique systématique de facilités ou d'exonération fiscales ⁽²²⁷⁾. La tendance est encore plus marquée dans l'espace communautaire vu l'absence d'un pouvoir politique central capable d'imposer un certain nombre de règles uniformes (ne serait-ce que par le truchement de la fiscalité commune).

Appliquée à la C. E. E. cette stratégie tend à vider d'une partie de leur contenu les prérogatives que les gouvernements nationaux se refusent à transférer à un organisme central. Le gouvernement français en a fait directement l'expérience à propos des implantations étrangères. Des firmes auxquelles l'autorisation de s'établir sur le territoire français avait été refusée se sont installées dans des pays voisins (parfois tout près : Wallonie au lieu du Nord et de l'Est de la France) : de là, elles n'éprouveront aucune difficulté, compte tenu de la suppression des barrières, à envoyer leurs produits sur le marché français.

De manière plus générale, ces considérations illustrent la difficulté d'établir une planification purement nationale pour les pays faisant partie d'un ensemble multinational au sein duquel tous les éléments de l'activité économique circulent ou tendent à circuler librement. Pour quiconque est favorable à ce mode de gestion il ne saurait y avoir d'autre solution que le passage progressif à une planification européenne. En cas d'échec de celle-ci et vu l'affaiblissement de la planification nationale due à la liberté de circulation des facteurs et des produits, la somme totale (nation et commu-

nauté) des supervisions exercées sur les groupes d'affaires risque d'être *ipso facto* ramenée au-dessous de son niveau antérieur à l'intégration.

Un auteur britannique, Sydney Dell ⁽²²⁸⁾, a soutenu que l'intégration économique de l'Europe occidentale avait la possibilité d'une part de provoquer une énorme augmentation de la concentration du pouvoir industriel et de susciter un vaste développement des accords de cartel ; d'autre part d'affaiblir les forces les plus capables d'intervenir comme contrepoids de cet accroissement de puissance, c'est-à-dire les syndicats et le gouvernement. L'affaiblissement syndical proviendrait selon lui de la possibilité ouverte aux firmes de jouer les travailleurs des différents pays les uns contre les autres, pression qui ne peut être neutralisée que par la création de syndicats véritablement européens. Quant à la diminution du pouvoir gouvernemental, Dell l'attribue à ce qu'il appelle la pré-vention (*bias*) implicite du Traité de Rome contre les interventions de l'État et au fait que le dispositif communautaire ne prévoit pas le transfert à une autorité centrale des éléments de souveraineté économique auxquels les États membres doivent renoncer. Ainsi certaines fonctions et certains contrôles gouvernementaux ne seront-ils plus exercés par personne.

Dell admet que la question ne se poserait pas en ces termes si le mouvement d'intégration devait aboutir à la formation d'un gouvernement central assumant les responsabilités qui étaient celles des gouvernements séparés. Mais il ne croit pas qu'une centralisation de ce type soit appelée à se réaliser dans un proche avenir. On doit donc s'attendre à ce que le Marché commun entraîne une augmentation du pouvoir économique privé par la concentration. Et Dell va jusqu'à déclarer que le système du Traité de Rome représente une réaction des grands intérêts économiques contre la notion tout entière du Welfare State.

Quoiqu'elle comporte pour les groupes certains avantages, l'absence d'un pouvoir politique européen entraîne aussi quelques risques. Certes, le vide politique dans lequel évoluent les grandes affaires au plan européen, leur offre la possibilité de consolider leur position économique et leur influence sociale. Il n'est pas certain toutefois que ce soient les groupes des pays européens qui tirent les bénéfices majeurs de cette situation. En effet, nous avons constaté que pour l'heure les grandes affaires américaines obtiennent un meilleur parti de la liberté politico-économique qui règne dans l'espace européen. Dans ces conditions, on ne serait pas étonné que, prenant conscience de leur infériorité relative dans divers secteurs, ce soient les grandes affaires européennes qui se mettent à appeler de leurs vœux la coordination des politiques nationales, voire la constitution d'un pouvoir qui soit capable d'assurer leur protection ou de les soutenir dans la réalisation de leurs projets à l'échelle européenne. Par ailleurs, l'absence d'un noyau de pouvoir politique au niveau de leurs activités euro-

péennes rend difficile la solution de conflits entre groupes et crée une insécurité juridique. Un pouvoir politique européen deviendrait donc nécessaire pour arbitrer ces conflits, pour contrôler les agissements des groupes ainsi que pour garantir la sécurité et la continuité de l'œuvre entreprise.

Il est évident que les groupes d'affaires ont besoin d'un minimum de sécurité politique afin d'orienter résolument leur politique et leur action vers des solutions européennes. A défaut de cette armature politique qui garantit la durée et la stabilité des rapports établis dans le Marché commun, les groupes d'affaires européens ne s'avancent qu'avec prudence et timidité dans l'espace européen. Rien de surprenant au fait que, dans les circonstances actuelles, le mouvement de concentration le plus important ait tendance à demeurer à l'intérieur des frontières nationales et à s'appuyer sur les gouvernements.

On vient d'annoncer la création à Luxembourg d'un nouvel organisme financier, l'Ameribas Holdings, par les soins de la Bank of America (la plus grosse banque d'Amérique) et de la Banque de Paris et des Pays-Bas. Cette société dont le capital est partagé à égalité entre les deux banques fondatrices a pour objet d'effectuer des prêts à moyen terme à l'industrie au moyen de fonds périodiquement recueillis sur les marchés de capitaux européens. Ces fonds seront obtenus par l'émission de bons jouissant de la garantie des deux banques. Comme les bons à cinq ans libellés en dollars sont actuellement très à la mode, Ameribas émettra de tels bons et prêtera pour une période équivalente.

Il est courant de justifier la pénétration des firmes américaines en Europe par leur supériorité technologique et les progrès qui peuvent en résulter pour les économies européennes. Dans une opération relevant du secteur bancaire — directement liée aux difficultés que connaissent les balances des paiements américaines et britanniques — l'argument de la prééminence technologique apparaît comme douteux. Il n'y a rien dans le schéma que les banques européennes ne soient susceptibles d'accomplir et qu'elles ne réalisent effectivement. Grâce à un accord qui préfigure ce que serait une économie atlantique, la Bank of America encaissera de substantiels profits en manipulant les marchés européens de capitaux : elle y trouvera de multiples occasions de développer ses relations d'affaires et de travailler à l'expansion des intérêts américains en Europe. Et, sans doute, les filiales et succursales américaines en Europe auront-elles une bonne part des fonds ainsi rassemblés.

Cet exemple établit que les grandes affaires américaines font désormais à peu près ce qu'elles veulent en Europe. Et de ces contacts avec les économies européennes elles tirent des profits croissants. Nous avons précédemment signalé le gros contrat passé par la Fiat

avec les autorités soviétiques : or, pour réaliser ce contrat, la firme devra acheter d'importantes quantités de produits aux États-Unis (on fait état d'un montant d'une cinquantaine de millions de dollars). Le Département d'État a accordé les autorisations d'exportation nécessaires.

Quand elles s'établissent en Europe, les compagnies américaines y jouissent apparemment de la même situation que leurs homologues des pays européens. L'absence d'un pouvoir gouvernemental européen en particulier leur procure des difficultés analogues mais leur apporte les mêmes avantages. Cependant le rapprochement ainsi effectué est trompeur car dans la grande majorité des cas les conditions de la partie qui se joue entre groupes américains et groupes européens sont profondément inégales. Et l'argument de la dimension si souvent invoqué comme facteur clé d'interprétation est en réalité loin de tout expliquer. Il y a aussi le fait que pour les groupes américains l'Europe est une occasion *supplémentaire* d'activité et de profit (un supplément dont la valeur est d'ailleurs croissante) alors que pour la très grande majorité des groupes européens, c'est le champ *principal* de leur exploitation : il est tellement plus facile de travailler quand les brevets et connaissances ont déjà été amortis dans les pays d'origine. Il y a enfin le fait que la base de départ des groupes américains est un espace politiquement et économiquement unifié de longue date — circonstance qui leur vaut diverses surveillances, notamment législation antitrust mais leur procure aussi des avantages auxquels ne sauraient prétendre les firmes d'un espace politiquement fragmenté et encore au début de son intégration économique.

De plus, en fonctionnant au plan multinational, les grandes sociétés ont su éviter de tomber sous le coup des lois antitrust, et cela dans tous les pays où elles produisent ou vendent leurs marchandises. « Une firme américaine qui absorbe un rival étranger avec lequel elle est en concurrence dans l'arène internationale, court peu de risques, déclare Philip J. Barber, d'être mise en question par aucun pays y compris le nôtre... Résultat : les compagnies internationales peuvent tourner les règlements en marchant, si j'ose dire, dans les failles qui séparent les pays ⁽²²⁹⁾. »

Considérons le problème de la recherche scientifique. L'État américain attribue aux grandes corporations, sous une forme ou une autre, des crédits qui couvrent une très large part de leurs frais de laboratoire. Or même si, en termes de finances publiques, cette distribution comporte des gaspillages elle s'effectue de manière unifiée dans le cadre des préoccupations globales. Non seulement les ressources sont très grandes mais leur emploi est concentré. Rien de comparable en Europe où, à l'exception d'un très petit nombre de secteurs, les gouvernements agissent en ordre dispersé. On émet fréquemment le souhait d'une politique scientifique commune à l'échelon de l'Europe et on affirme que cette jonction des forces répond à une nécessité inéluctable. Mais nous demeurons très éloignés d'un tel objectif, comme suffit à l'établir l'absence d'élan et

d'enthousiasme des gouvernements européens quand ils se rencontrent pour discuter ces problèmes ⁽²³⁰⁾.

Il arrive que certains dirigeants européens proposent comme remède des solutions de démission : achat de brevets, formation de techniciens aux États-Unis, installation en Europe de laboratoires financés par les entreprises américaines. La mise en œuvre de ces solutions aurait comme résultat d'aggraver le déséquilibre actuel qui, selon divers avis, concerne davantage les applications de la recherche (dont la rentabilité dépend des dimensions du marché) que la recherche fondamentale. Ces conseils paraissent oublier en tout cas l'importation massive de savants et chercheurs européens auxquels les États-Unis ne cessent de se livrer pour leur propre compte. Le *brain influx* de 1949 à 1964 s'est élevé à 84.919 ingénieurs, chercheurs et médecins (15.523 pour la seule période 1963-64). Les Américains espèrent que le chiffre total atteindra 100.000 à la fin de 1966, soit en moins de vingt ans ⁽²³¹⁾. Ces conseils négligent aussi les contributions que les techniciens locaux embauchés dans les filiales européennes des sociétés américaines sont susceptibles de faire au capital de connaissances de la maison-mère ⁽²³²⁾.

Entre les groupes américains et les groupes européens, la partie n'est donc pas égale. Cette inégalité n'est pas la même dans les divers secteurs. On sait que dans l'électronique, dans l'aviation ou dans les communications spatiales la supériorité américaine est écrasante. Les relations qui se nouent dans ces domaines entre les firmes américaines et les firmes européennes portent la marque de la domination. Même lorsque l'on établit des *joint ventures* ou des *partnerships*, ceux-ci en fait conduisent dans la plupart des cas à une perte de contrôle du côté de l'associé européen. Ce dernier menacé d'écrasement préfère souvent s'associer avec le fort qui résoudra ses problèmes financiers et, partant, lui évitera de perdre son capital. Certes, les firmes américaines apportent leur technique ou leur puissance financière ; mais elles amorcent aussi ce que certains auteurs ont appelé le processus de « vassalisation ». Dans d'autres secteurs cependant la compétition est plus équilibrée, particulièrement lorsque les recherches ne sont pas subventionnées par le gouvernement américain. Ainsi par exemple dans la chimie où les entreprises européennes sans avoir la dimension des entreprises américaines peuvent leur tenir tête : les firmes américaines ont pour elles l'avantage de leur puissance financière fondée en bonne partie sur l'autofinancement ; d'après les témoignages de spécialistes que nous avons recueillis, elles ne disposeraient pas, contrairement à des idées reçues, d'avantages substantiels ni sous l'angle de l'organisation ni de l'étude des marchés. Mais quelle que soit l'efficacité de la recherche européenne dans la chimie, la grande concentration offre la possibilité d'explorer simultanément plusieurs filons et surtout de passer rapidement à l'application. Par contre, du côté des prix et des salaires, la balance penche en faveur des grandes entreprises européennes. Ce genre de compétition équilibrée peut avoir des effets positifs en comprimant

les prix, en augmentant les quantités et les gammes des produits disponibles et en stimulant la croissance et la concentration des industries européennes.

Pourtant les aspects positifs de quelques secteurs ne doivent pas être extrapolés et généralisés selon la méthode employée par les défenseurs acharnés des investissements américains en Europe. Dans la plupart des secteurs de pointe, la pénétration américaine tend à accentuer le déséquilibre, la détérioration de la balance européenne des brevets et le rapport de puissance. Les conséquences sociales et politiques de cette évolution sont extrêmement graves. Même des hommes n'ayant aucune hostilité préconçue à l'égard des investissements américains admettent que leur concentration en divers secteurs de pointe fait peser « une menace certaine sur l'indépendance des pays concernés » ⁽²³³⁾. L'existence d'un vaste marché économique dépourvu en une large mesure de régulateur et de coordinateur politique doit valoir aux groupes européens un supplément de pouvoir économique et un accroissement de leur capacité de profit. Cet avantage perd une grande partie de sa valeur quand il s'agit d'affronter des rivaux qui disposent déjà d'une immense puissance acquise ailleurs dans des conditions particulièrement favorables et qui sont fermés à toute autre considération que le rendement maximum au sens le plus strict de l'expression. Le manque d'un pouvoir politique est donc susceptible de valoir de sérieux désagréments aux groupes européens mais à l'inverse cette situation permet aux firmes américaines de gagner sur tous les tableaux.

Il n'entre pas dans notre propos d'énoncer les conditions auxquelles devrait satisfaire un pouvoir politique européen pour assumer correctement les responsabilités de la régulation et de la supervision de l'intégration économique, spécialement sous l'angle de la concentration des affaires : nous dirons seulement ne pas lui concevoir d'autre légitimité que celle dérivant du suffrage populaire universel et représentant *toutes* les familles partisans de l'Europe. De même notre objectif présent ne nous conduit pas à évaluer les chances d'établissement d'un pouvoir de cet ordre ni à apprécier les moyens utilisés jusqu'à maintenant pour en promouvoir l'établissement. Il nous suffira d'observer qu'un processus d'intégration économique a été mis en marche et se poursuit désormais, selon certaines orientations, avec le consentement, explicite ou tacite, de la plupart des forces socio-politiques. Sur cette base, il nous paraît que la constitution d'une autorité gouvernementale européenne est une condition nécessaire de tout contrôle politique efficace des groupes du secteur privé — ceux dont les décisions sont prises dans des centres de pouvoir européen mais aussi, bien entendu, ceux qui, quoique travaillant en Europe, reçoivent consignes et directives de centres extra-européens.

Condition nécessaire d'une démocratisation de la machine économique européenne, la formation d'un pouvoir politique correspon-

dant aux dimensions de cette activité n'apporte pas, à elle seule, la garantie suffisante d'une semblable évolution. Celle-ci exige que les gouvernants soient décidés à prendre l'initiative et qu'ils reçoivent un soutien suffisant du public. Nous pensons connaître assez bien la puissance socio-politique des groupes d'affaires nationaux comme étrangers et nous avons une idée assez précise des moyens dont ils disposent pour réduire et, parfois, pour annuler les implications du suffrage universel. Nous n'oublions pas non plus le poids, pourtant souvent contesté, des influences technocratiques. Ceci dit, la consolidation, la restauration ou la construction d'un pouvoir politique, malgré les défauts et les insuffisances qui le caractérisent habituellement, reste le seul moyen dont disposent les citoyens, par le truchement des partis qui les représentent, pour surveiller le déroulement de la vie économique et promouvoir des orientations nouvelles. Malgré tant de déboires et de déceptions, il n'y a finalement pas de substitut à ce pouvoir dont, à l'inverse de ceux qui y voient une formule dépassée, nous inclinerions à dire, pour reprendre un mot célèbre, qu'il est encore une idée neuve en Europe et ailleurs aussi, bien entendu.

CONCLUSION

Voici quelques années, une sorte de maxime circulait dans les milieux directement intéressés par l'unification européenne : l'Europe des affaires est faite, l'Europe politique est en train de se faire. On ne disait pas toujours, mais on laissait entendre, que la première de ces Europes avait assez de dynamisme et de mordant pour accélérer la naissance de la seconde. Avec quelque recul, nous serions tentés de dire que cette argumentation reposait sur des éléments un peu simplistes. Mais ce qui paraît douteux et incertain, si l'on s'en tient à la courte période, n'a-t-il pas de meilleures chances de se réaliser dans le cadre d'une période plus longue et ne sommes-nous pas portés à trop faire abstraction des effets de la durée ?

L'Europe des affaires paraît certes en voie de réalisation. A la différence des échanges commerciaux et des ententes industrielles des années 30, ces mouvements se développent désormais dans un cadre institutionnel. En créant les Communautés européennes par une décision fondamentale de nature politique, les six pays ont établi un système commun d'institutions et de règles régissant, dans certaines limites, les activités économiques. Ce système introduit dans la vie politique des pays membres un échelon supplémentaire de gestion et de commandement au titre des matières couvertes par le traité. Dans son étape actuelle, l'intégration ne concerne qu'un secteur spécialisé, si important soit-il, des affaires publiques des six pays. Les limites réelles de ce pouvoir communautaire ont été mises en relief par la crise déclenchée en juin 1965. De toute manière, cet embryon de pouvoir commun exclut pour l'instant des secteurs d'activités aussi indissolublement liés à l'exercice du pouvoir politique que le sont ceux de la défense nationale et de la politique étrangère. Malgré cette faiblesse congénitale, la Communauté européenne forme un système politique naissant mais à fonction sectorielle ou départementale. De ce fait, la structure communautaire assure, comme l'a démontré la dernière crise de la C. E. E., une certaine stabilité des relations économiques entre les six pays.

Les échanges commerciaux aussi bien que l'interpénétration économique s'inscrivent dans cette armature institutionnelle qui leur

imprime un sens de durée et de continuité. Or le développement de ces échanges n'est pas affecté par les difficultés et divergences politiques. La politique internationale de la France s'est opposée sur de nombreux points à la politique de la République Fédérale : celle-ci n'en est pas moins désormais le premier acheteur et le premier vendeur de celle-là. De plus, les transactions intra-européennes progressent à un rythme privilégié non seulement dans la C. E. E. mais aussi dans la zone de libre-échange et, jusqu'à présent, les conséquences de la division économique de l'Europe occidentale en deux espaces distincts sont demeurées modestes. Il faut cependant remarquer que les échanges à l'intérieur de chacun des deux espaces économiques ainsi qu'entre ceux-ci ont bénéficié d'une conjoncture économique favorable à la stabilisation à laquelle ils ont par ailleurs contribué. C'est dire que l'ensemble de ces relations et échanges n'a pas été exposé à l'épreuve d'une crise économique qui aurait constitué un test extrême de leur solidarité.

Le tableau est certes différent si l'on considère le degré d'interpénétration des structures industrielles et financières, comme aussi le niveau de coordination des politiques économiques gouvernementales. Sur aucun de ces deux plans, la « concertation », pour utiliser le néologisme à la mode, n'a encore fait l'objet de réalisations décisives. La formation d'un capital européen ou si l'on préfère intra-européen reste bien en deçà de la pénétration du capital américain en Europe. L'exemple Gevaert-Agfa est demeuré unique.

Le poids des échanges commerciaux comme aussi celui des ententes économiques n'est certes pas négligeable — mais les liens qui en résultent n'ont pas la même durée ni la même solidité que ceux qui découleraient de la formation d'unités multinationales de production distribuant leurs points de fabrication sans tenir compte des frontières politiques. En règle générale, les firmes des pays européens n'ont pas encore atteint ce palier d'intégration.

Il est tentant de dire que ces réserves trouvent leur origine dans les vicissitudes du projet d'union politique. Le Marché commun a résisté à tous les orages ainsi qu'aux graves dangers que comportait pour lui le Kennedy Round et qui sont désormais bien atténués. Si la C. E. E. garde sa solidité et sa cohérence, on trouvera bien les moyens d'affirmer ou d'atténuer les conséquences de la division économique en Europe sans pour autant remettre en cause les principes de l'intégration communautaire. Par contre, le bon fonctionnement du Marché commun à lui seul ne conduit pas automatiquement, comme on l'a souvent prétendu pour des besoins d'action, à la création d'une union politique. Mais il prépare le terrain et les fondements, et, à la longue, met les gouvernements devant un choix : diluer le projet initial dans une zone commerciale ou se donner le complément indispensable d'une armature politique. L'ajournement de ce choix provoque, avec les difficultés qui en résultent, une certaine insécurité et un net flottement dans les milieux politiques et économiques à la fois.

Les conditions actuelles sont propices à une intensification des échanges et à une multiplication des ententes mais elles ne sont pas favorables à la survenance de fusions intra-européennes que d'ailleurs les gouvernements intéressés ne semblent pas, pour le moment du moins, prêts à encourager. Les firmes américaines dont la puissance repose sur les larges bases qu'elles ont aux États-Unis, sont les premières à restructurer leurs activités à l'échelle des dimensions européennes. A ce titre, certains auteurs se plaisent à leur attribuer le rôle de fédérateur économique. Mais ils passent sous silence le fait fondamental, à savoir leur caractère extra-européen. N'oublions pas non plus qu'en divers domaines (par exemple la construction aéronautique) l'action des firmes américaines a eu pour objet ou pour résultat de saper ou freiner les possibilités de coopération européenne.

L'interprétation des rapports entre l'Europe des affaires et l'Europe politique appelle des réponses nuancées. Les réalisations, même limitées, qui ont été acquises au titre de la première ont sans doute été encouragées par le fait que, durant ces vingt dernières années, l'idée d'un rapprochement entre les pays européens est constamment demeurée dans l'air. Ceux qui s'opposent à la réalisation d'un tel mouvement, ou paraissent en compromettre le cours, sont accusés de tourner le dos à l'avenir. Ce climat a probablement influencé en quelque mesure le comportement des hommes d'affaires qui, par ailleurs, ont découvert de nouvelles possibilités d'expansion dans l'espace européen. D'où un développement des rapports d'affaires intra-européens susceptible à son tour de renforcer le poids de l'idéologie européenne et de constituer les bases d'une coopération plus étendue. Mais pour que ce double mouvement continue et s'entretienne de lui-même, ne faudrait-il pas désormais que le projet politique reçoive quelques commencements de réalisation authentique ?

On peut, il est vrai, poser la question d'une autre manière en se demandant si le monde des affaires n'est pas susceptible de constituer le catalyseur de l'union politique européenne. Deux hypothèses sont concevables à cet égard. La première serait que la concentration européenne se poursuive en dépit du vide politique et, au moins pour partie, en profitant de ce vide. Il est possible qu'une telle dissociation de l'économique et du politique rende plus sensibles les dangers d'une concentration économique sans contre-partie gouvernementale. Le déséquilibre est d'autant plus grave que le contre-poids syndicaliste est absent. Dans cette hypothèse, l'action catalytique du secteur des affaires serait de nature indirecte et l'on peut penser que celui-ci ne favoriserait pas le mouvement s'il l'interprétait comme un effort de restreindre sa liberté de manœuvre. Disons pour appuyer notre raisonnement que dans les États à structures fédérales les défenseurs de la liberté des entreprises ont souvent utilisé l'argument du fédéralisme pour s'opposer à la formation et à l'expansion d'un pouvoir économique central de nature publique.

Notre seconde hypothèse est que le monde des affaires pourrait jouer lui-même un rôle de catalyseur en demandant une réglementation européenne de la pénétration américaine en Europe (hypothèse impliquant d'ailleurs quelque élément de programmation européenne). Cette fois l'action catalytique serait de type direct. Actuellement cette hypothèse a peu de chances de se réaliser, mais on peut se demander si les firmes américaines, par l'agressivité dont elles témoignent à l'égard de leurs concurrents européens et par la brutalité de leurs méthodes, ne sont pas en train de créer les conditions qui rendraient une telle réaction inévitable. L'insistance maladroite avec laquelle l'Administration américaine place les actifs et profits extérieurs de ces firmes au service de la balance des paiements des États-Unis ne contribue certes pas à améliorer le climat. La réticence et, parfois, l'exaspération de plusieurs milieux d'affaires européens à l'égard de la mise en exploitation systématique des ressources européennes (capitaux compris) par les groupes américains est un fait qui n'a pas encore produit toutes ses conséquences.

Certains milieux américains de l'étranger sentent bien le problème. Et le Président de Hill and Knowlton International (Genève) vient de préconiser toute une série de mesures pour porter remède à la situation et rendre la présence des firmes américaines moins irritante pour l'opinion locale ⁽²³⁴⁾. L'idée-clé de ces propositions est que les compagnies américaines en Europe devraient tendre à l'internationalisation de leurs structures et de leur gestion (répartition du capital aussi internationale que possible ; internationalisation des états-majors et possibilité pour les collaborateurs européens d'accéder aux informations confidentielles ; intégration des équipes de recherche travaillant aux États-Unis et en Europe)... Sans entreprendre de discuter la valeur de ces suggestions qui, sur divers points, rejoignent les conditions posées par M. Debré à l'entrée des capitaux étrangers, observons que leur mise en application exigerait un profond renversement des pratiques actuelles et demanderait beaucoup de temps. Au surplus cette internationalisation ne changerait rien à la domination du marché par les firmes américaines et au fait qu'une bonne partie de leur expansion en Europe est financée à l'aide de ressources européennes.

Lorsque les projets d'union européenne ont été lancés à partir des années 1948, leurs promoteurs ont toujours eu pour objectif de créer une Europe autonome. S'ils insistaient avant tout sur des aspects constructifs, leurs projets ont largement bénéficié, au début du moins de leur réalisation, de la crainte d'une expansion soviétique qui se manifestait en de larges milieux européens. La peur d'un adversaire extérieur n'est certes pas un facteur durable des unions entre communautés politiques ; mais, dans de nombreuses expériences de fédération, elle a souvent suscité, stimulé, ou accéléré

leur création sans pour autant en garantir la continuité. Or une nouvelle menace, pacifique mais lourde de conséquences, plane aujourd'hui sur les pays européens : celle des puissantes affaires américaines qui ont entrepris la conquête du grand marché européen. Au cours de notre analyse nous avons constaté que dans la plupart des secteurs de pointe, les plus dynamiques et les plus déterminants pour l'avenir, les géants américains occupent ou cherchent à occuper des positions dominantes sans se préoccuper des réactions des pays conquis. Cette prédominance économique se double du retard technologique et scientifique de l'Europe par rapport aux États-Unis.

La prise de conscience lente, suivie de quelques réactions encore sporadiques, annonce cependant un consensus de plus en plus large des Européens de tout bord, comme en témoignent de récentes déclarations au Parlement européen et à l'Assemblée consultative du Conseil de l'Europe. « La capacité de découverte joue aujourd'hui — selon Robert Marjolin — le rôle que jouait dans le passé la possession des gisements de matières premières en des sources d'énergie. » Et le vice-président de la Commission de la C. E. E. de conclure : « Nous sommes en train de nous condamner à un sous-développement qui rendrait bientôt notre déclin irrémédiable. » Ces propos sont à rapprocher de ceux d'Olivier Reverdin, Président suisse de la commission culturelle et scientifique de l'Assemblée consultative : « L'Europe se trouve placée devant une alternative absolument claire : ou bien elle réussit à échanger toujours suffisamment de brevets et d'inventions grâce au développement de la recherche, et alors elle maintient son indépendance ; ou bien elle n'invente plus et se transforme en quémandeuse, en sous-traitante des industries d'outre-Atlantique — bref, en satellite. » Pionniers de la science et de l'industrie, les Européens perdent progressivement l'initiative au profit de grands pôles de développement et de centres de commandement situés de l'autre côté de l'Atlantique. L'aventure scientifique et technique de l'homme européen aurait-elle changé de continent ?

Les effets politiques de cette tendance qui se dégage clairement sont incommensurables. Le contrôle des communications et du cœur de l'équipement moderne (cas de l'électronique) n'est pas une simple question de profit industriel mais de pouvoir national. Sous l'effet de l'invasion américaine, les centres réels de décision économique se déplacent vers l'extérieur, frustrant ainsi les agents économiques privés et les responsables politiques de leur autonomie dans des domaines vitaux. Qui pis est, le renforcement de la position dominante des Américains dans les secteurs qui commandent l'avenir de l'Europe, videra peu à peu de toute substance réelle l'exercice du pouvoir politique en cette matière fondamentale. Les États verront leur capacité de décision se restreindre dangereusement et l'efficacité de leurs moyens se dégrader rapidement. L'essentiel tendra à leur échapper, à savoir le contrôle des secteurs

qui conditionnent le progrès économique et social d'une communauté politique. De la sorte, les gouvernements européens, mais aussi des dirigeants économiques, des savants et des techniciens, sont confrontés dès à présent avec une option fondamentale pour l'avenir de l'Europe : démissionner devant la puissance américaine ou relever le défi.

Or, les efforts entrepris séparément par certains gouvernements et dirigeants européens, pour indispensables et louables qu'ils soient, ne sont plus à la mesure de la puissance des géants américains. Des concentrations ou des recherches effectuées à l'échelle des nations européennes même les plus grandes ne sont plus capables de résister, sauf exception, aux assauts de l'industrie et de la technique américaines. De ce fait, relever le défi équivaut à la mise en commun, à plus ou moins brève échéance, des ressources européennes dans les secteurs vitaux. La pénétration américaine peut ainsi provoquer le réveil des Européens. Dans cette perspective, la menace américaine tend à devenir un nouveau moteur de l'intégration européenne. A la crainte de l'intervention militaire d'autrefois s'est substituée la réalité d'une invasion pacifique : l'hégémonie économique et technique des Américains. Face à ce défi, l'intégration européenne a des chances d'être relancée sur des bases réalistes et solides.

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 les 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 américain 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.

On peut chercher les principes de cette Europe neuve dans plusieurs directions et c'est justement cette ouverture à des orientations diverses qui reste le meilleur atout de l'expérience européenne. Certains estiment que la construction d'une société nouvelle est subordonnée à la collectivisation des grands moyens de production industriels comme bancaires et, en attendant, à la prise en charge par la collectivité des nouveaux secteurs de pointe, spécialement de ceux qui, sans cette mesure, risquent de tomber sous contrôle américain. Pour eux, l'élimination de la propriété privée des biens de production reste la condition nécessaire quoique non suffisante (l'expérience acquise à cet égard depuis 1945 est difficilement réfutable) d'une amélioration en profondeur des structures socio-économiques. D'autres ne croient pas que la collectivisation donne nécessairement un caractère public aux moyens de production et ce mode de gestion ne leur apparaît pas comme une solution possible ni même souhaitable dans des sociétés fort développées : la solution d'un contrôle public efficace a leurs préférences car elle leur semble garantir le maintien de la diversification du pouvoir dans une société.

Les deux auteurs de ce livre ne concordent pas absolument sur de telles perspectives : l'un, Jean Meynaud, tient la collectivisation pour un principe essentiel d'optimisation sociale tandis que l'autre, Dusan Sidjanski, incline vers la solution du contrôle public et de ce que l'on appelle fréquemment l'économie mixte. Cependant, tous les deux se retrouvent aussitôt pour estimer que la centralisation si elle est parfois, spécialement dans le domaine économique, indispensable ou utile n'est pas toujours la meilleure solution : il existe aujourd'hui en plusieurs milieux une préférence pour les organismes géants mais il est acquis qu'ils présentent des dangers pour la liberté des hommes et il n'est nullement certain qu'ils aient toujours la plus grande efficacité. En réalité, il y a des domaines dont la gestion doit obéir à des impulsions centrales mais il y en a d'autres dont il est souhaitable de laisser la conduite à des unités décentralisées, à base fonctionnelle ou locale.

Ces observations s'appliquent particulièrement à la communauté politique européenne. C'est en utilisant le double critère de la liberté et de l'efficacité qu'il faut déterminer la répartition des domaines ou problèmes entre les divers niveaux d'attribution et les différents modes de gestion des affaires sociales. Le point essentiel est que le rapprochement et l'union des pays européens ne fasse pas de l'Europe, n'en fasse jamais, le *melting pot* dans lequel se dissoudraient notre richesse et notre diversité culturelles. Créons des organismes européens pour l'exploration spatiale et le calcul électronique, planifions nos chemins de fer et notre production de charbon à l'échelle du

continent mais conservons nos langues nationales et, s'il n'est pas trop tard, sauvegardons nos langues régionales sans lesquelles l'accès à tant de richesses littéraires risque d'être perdu ⁽²³⁵⁾.

Le principal défaut de ces conjectures tient au manque de recul par rapport aux phénomènes considérés et à l'extrême brièveté de la période d'observation qui leur sert de fondement. A force de parler de l'accélération de l'histoire nous en arrivons à penser que les comportements humains sont susceptibles d'évoluer à grande vitesse et nous nous étonnons en conséquence des résistances suscitées par des innovations qui semblent pourtant utiles ou souhaitables. Mais, peut-être, sans que nous sachions très bien les voir, les facteurs capables, à la longue, de transformer radicalement la situation sont-ils déjà présents.

Il arrive que les historiens des empires passés et des époques révolues disent, pour exprimer la rapidité d'une évolution décisive, qu'elle a eu lieu en moins d'un siècle ou en un demi-siècle. Les dates choisies comme point de départ et comme terme d'arrivée d'une évolution spécifique sont parfois singulièrement éloignées. Or le Congrès de la Haye date d'une vingtaine d'années et le Marché commun fonctionne depuis moins de dix ans : entre-temps que d'événements (à commencer par l'évolution des pays communistes européens) susceptibles d'influer sur la formation d'une Europe politique et cela dans des conditions qui, pour l'essentiel, échappent à la prévision.

L'analyse systématique de la réalité politique immédiate est nécessaire mais quiconque l'entreprend de bonne foi ne peut manquer d'en tirer pour lui-même une leçon de modestie.

APPENDICE

Ce texte établi au début de juin 1967 signale, sans prétendre à une énumération exhaustive, quelques-uns des éléments nouveaux acquis depuis l'envoi de cet ouvrage à la composition.

CONCENTRATIONS NATIONALES

Le mouvement s'est poursuivi de façon régulière dans les divers pays européens et cela indépendamment des fluctuations politiques. Le cas de la Grande-Bretagne est à cet égard fort significatif : depuis leur retour au pouvoir, les Travailleurs ont oublié qu'ils qualifiaient les fusions de « cannibalisme industriel » et ne cessent d'encourager les regroupements. Plusieurs opérations nouvelles ont eu lieu comme, par exemple, l'absorption de Rover (automobiles) par Leyland ou de Crompton Parkinson (moteurs diesel) par Hawker Siddeley. On s'attend à de nombreuses opérations dans les secteurs des machines-outils, du bâtiment, de la construction mécanique et maritime.

Une même évolution s'affirme en Suisse. L'opération la plus remarquée de ces derniers mois a été l'accord entre Brown Boveri et Maschinenfabrik Oerlikon : cet accord réunit le potentiel et les ressources des deux affaires en vue de favoriser une plus grande pénétration de l'industrie suisse du matériel électrique dans le marché mondial. Encore que les partenaires aient refusé le terme de fusion, les commentateurs helvétiques l'ont utilisé pour caractériser l'entente. Ce n'est pas un cas isolé dans l'économie helvétique : reprise de la Fabrique suisse de wagons et ascenseurs de Schlieren par Schindler (ascenseurs et machines motrices) ; acquisition de la Fabrique de locomotives de Winterthur par Sulzer ; signature d'un accord étroit avec échange d'actions entre Paillard (machines à écrire et caméras) et la fabrique zurichoise de machines à calculer Precisa, etc. Beaucoup estiment nécessaire l'extension de ce processus de concentration, notamment dans le secteur de l'industrie horlogère ⁽²³⁶⁾.

En France, la publication des résultats essentiels du recensement de l'industrie effectué en 1963 a confirmé, d'une part, la persistance de vieilles structures (88,1 % des entreprises occupant moins de

10 salariés et n'assurant que 10 % de la production totale), de l'autre, la tendance à la concentration dans plusieurs secteurs (1 400 entreprises assurant à cette date la moitié de la production nationale) ⁽²³⁷⁾. Selon un rapport présenté au Conseil Économique et Social, le nombre des regroupements dénombrés de janvier à août 1966 serait supérieur à 1 600 ⁽²³⁸⁾. Citons des regroupements dans le domaine de la bière (création en juillet 1966 de la Société Européenne de Brasseries qui représente 30 % du marché national), dans celui de l'industrie horlogère (importante concentration réalisée en avril 1967 autour de France-Ébauches), et dans le secteur des matières plastiques (accords entre Rhône-Poulenc et Pêchiney-Saint Gobain). Les spécialistes ne sont pas unanimes quant à la valeur économique de ce mouvement ⁽²³⁹⁾.

Pour l'Allemagne, l'un des problèmes qui retient le plus l'attention est celui de l'industrie automobile. Les techniciens se demandent si, faute de réaliser un palier supérieur de concentration, cette branche ne risque pas de connaître finalement, une situation analogue à celle de l'industrie pétrolière. Il semble que des efforts soient actuellement accomplis en vue d'une coopération plus poussée ⁽²⁴⁰⁾.

CONCENTRATIONS EUROPÉENNES

La situation n'a pas connu de changement notable. Les accords de concentration continuent d'intervenir principalement au niveau national et, s'il y a un partenaire étranger, c'est le plus souvent un américain ⁽²⁴¹⁾. Notons, parmi les opérations faites, l'entrée de la Compagnie Générale Transatlantique et de la Cunard Steam Ship dans l'Atlantic Container Line — groupe réunissant déjà trois armateurs suédois et un hollandais en vue d'assurer le transport rapide par container entre l'Europe et la côte Est des États-Unis ⁽²⁴²⁾. Signalons aussi l'accord très récent (mai 1967) entre Citroën et l'affaire allemande Neckarsulmer (NSU) pour la fabrication du moteur Wankel par l'intermédiaire de la société Comotor (dont le siège a été fixé à Luxembourg), ainsi que l'accord entre la société suisse Hammerli et la maison suédoise Husqvarna dans le domaine des machines à coudre. Signalons que l'on fait présentement état de négociations et de démarches boursières tendant à la création d'un consortium sucrier européen ⁽²⁴³⁾.

Au titre de ce que nous avons appelé le dépassement des frontières de zone (C. E. E. et A. E. L. E.) on observera que la société suisse du chocolat Tobler vient de décider (avril 1967) de transférer une partie de la production à Stuttgart (discrimination douanière et difficultés de main d'œuvre). Nous avons précédemment souligné les efforts de la chimie suisse pour développer ses implantations dans la C. E. E. Une même stratégie s'observe dans la chimie britannique (d'ailleurs favorable à l'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché Commun). L'Imperial Chemical Industries a entre-

pris la construction de vastes usines en Allemagne et en Hollande (le total des sommes ainsi investies devant s'élever en 1970 à 100 millions de livres). Distiller s'est associé avec plusieurs firmes françaises pour la production de chloroprène et de gaz carbonique, Albright and Wilson a des participations dans des usines de silicones et de détersifs dans toute l'Europe. Ces exemples, sans oublier le cas d'Unilever et de la Shell, établissent la volonté de l'industrie chimique britannique de faire face à toutes les situations.

Dans le domaine bancaire, on annonce la création prochaine d'une Société Financière Européenne constituée à parts égales par six grandes banques dont une américaine : Banca Nazionale del Lavoro ; Dresdner Bank ; Banque Nationale de Paris ; Algemene Bank Nederland ; Barclay's Bank et Bank of America. La Société qui aura son siège à Paris disposera d'un capital initial de 37,8 millions de francs. Objet de la banque : stimuler les investissements industriels, spécialement ceux qui concernent deux ou plusieurs pays. On prévoit trois types d'investissements : investissements intra-européens ; investissements en Europe par des groupes extra-européens ; investissements hors d'Europe par des groupes européens. Les promoteurs de la nouvelle Société ont expressément déclaré que ses activités tendraient à favoriser l'intégration économique à l'intérieur de l'Europe et entre l'Europe et les États-Unis ⁽²⁴⁴⁾.

DISPARITÉS ENTRE FIRMES AMÉRICAINES ET EUROPÉENNES

Les observateurs s'accordent à dire aujourd'hui que l'écart technologique et financier qui sépare les firmes des deux continents n'a pas été substantiellement réduit par le mouvement de concentration de ces dernières années. Certains estiment même que le décalage aurait tendance à s'accroître.

Selon une récente étude de la Compagnie Lambert pour l'Industrie et la Finance ⁽²⁴⁵⁾, les États-Unis possédaient en 1965, 300 des cinq cents plus grandes entreprises industrielles du monde (pays socialistes exclus). La C. E. E. pour une population du même ordre n'en avait que 69 (Royal Dutch Shell et Unilever non compris). En revanche, l'A. E. L. E., pour une population de 91 millions, disposait de 70 dont il est vrai 55 pour le Royaume Uni (Royal Dutch et Unilever non comptés). Le total européen, avec les deux entreprises anglo-néerlandaises, est donc de 141. Si l'on s'en tient aux 87 entreprises ayant réalisé un chiffre d'affaires supérieur à un milliard de dollars, les États-Unis en ont 60 et l'Europe 25 (les deux autres étant au Japon).

Nous avons vu que, selon certains experts, le processus de concentration européenne est entravé par l'absence d'un statut européen des sociétés. Du 13 au 15 avril 1967, s'est tenu à Deauville, à l'instigation du Barreau de Paris, un congrès sur la société de type

européen. Le congrès, qui rassemblait 250 juristes et représentants du monde industriel et financier, a préconisé la promotion d'une société de type européen devant revêtir la forme de la société anonyme et justifier d'un domicile social réel dans l'un des pays de la C. E. E. Le projet (qui n'opte pas franchement entre la thèse du gouvernement français et celle de la Commission) comporte notamment la formation auprès de la Cour de Justice d'une juridiction commune en cette matière ⁽²⁴⁶⁾.

Toutefois, selon divers experts, la faiblesse des concentrations européennes a d'autres causes que l'absence d'un cadre juridique spécial. D'après A. Roux, vice-président du C. N. P. F., la création d'un statut de la société européenne donnerait bien des satisfactions intellectuelles « mais on n'a jamais vu des évolutions économiques automatiquement engendrées par une structure juridique nouvelle » ⁽²⁴⁷⁾. La réalisation d'une fusion, estime A. Roux, suppose l'établissement de rapports de confiance qui exigent le franchissement d'étapes intermédiaires et l'accomplissement d'opérations partielles (accords techniques, création de filiales communes, répartition de fabrications). Or, la réalisation de ces stades est compromise par les freins juridiques et psychologiques que constituent les art. 85 et 86 du Traité de Rome. A. Roux va jusqu'à dire que ce dispositif a entraîné un relâchement progressif des contacts en profondeur entre industriels européens — rapports qui, d'après lui, seront très difficiles à renouer.

Nous retrouvons ici la thèse du patronat français selon laquelle le remodelage des structures industrielles européennes exige un assouplissement du dispositif communautaire anti-trust. D'autres, il est vrai, estiment que la faiblesse de la concentration et spécialement des fusions tient à l'insuffisance des efforts accomplis au titre de l'unification politique. Il n'y a de ce fait aucune incitation pour les affaires à entrer dans des schémas de regroupement multinational. Dans cette perspective, on a soutenu que le mouvement national de concentration constitue une menace pour les institutions communautaires ⁽²⁴⁸⁾.

De toute manière, la négociation d'un statut communautaire comporte de nombreuses difficultés, notamment d'ordre juridique et fiscal. Certains spécialistes se sont demandés s'il ne serait pas souhaitable d'utiliser dès maintenant des formules moins ambitieuses mais permettant néanmoins d'obtenir une large part des avantages de la concentration. Ainsi L. Duquesne de la Vinelle a-t-il proposé la transposition au plan communautaire du système adopté en 1955 par les sociétés belges de production et de distribution d'électricité en vue d'obtenir la rationalisation de l'industrie et la baisse des prix du courant ⁽²⁴⁹⁾. Il lui semble que des entreprises appartenant à plusieurs pays membres pourraient s'intégrer dans une organisation commune en laissant de côté, au moins provisoirement, les problèmes de statut juridique et de fusion des patrimoines. C'est ainsi qu'elles pourraient former un comité de gestion doté de compétences appro-

priées et dont les membres s'engageraient à respecter les décisions. Mais il est clair qu'une telle formule pose inévitablement le problème de l'interprétation des art. 85 et 86 du Traité de Rome.

L'inégalité de puissance entre les firmes américaines et les firmes européennes tend généralement à donner un caractère inégalitaire aux accords conclus par les premières avec les secondes. Il arrive cependant que le partenaire européen soit assez fort pour que s'établisse une situation mieux équilibrée. Tel est le cas pour le récent accord conclu entre Nestlé Alimentana et la Standard Oil New-Jersey sur la recherche dans le domaine des protéines synthétiques à partir des hydrocarbures. En exécution de cet accord, les travaux de recherche se déroulent, de manière coordonnée, dans différentes usines de Nestlé et d'Esso, tant en Europe qu'aux États-Unis. L'accord ne parle pas des modes de collaboration aux stades ultérieurs mais le but est l'exploitation en commun des procédés mis au point.

POLITIQUE INDUSTRIELLE COMMUNE

Au titre de l'art. 85 du Traité de Rome, la Commission a édicté en date du 27 mars 1967 le règlement sur les contrats d'exclusivité ⁽²⁵⁰⁾. Ces accords bénéficient désormais de l'autorisation globale prévue à l'alinéa 3. Cependant l'octroi de cette autorisation est soumis à plusieurs conditions et, en particulier, à l'absence de toute interdiction d'exportation (ce qui correspond à l'idée de la Commission que la simple possibilité d'importations parallèles garantit la concurrence au stade de la distribution). En guise de précaution le texte prévoit que les importations ne peuvent être empêchées par des moyens détournés, notamment par le biais des droits de propriété industrielle. Ce règlement sera sans doute utile mais il ne tranche qu'une partie (et pas la plus difficile) des questions suscitées par l'art. 85 ⁽²⁵¹⁾.

Nous avons signalé à plusieurs reprises les avantages que les entreprises américaines tirent de l'ampleur de leur autofinancement : lors d'un Congrès organisé au début de décembre 1966 par l'Institut d'administration des entreprises de l'Université de Poitiers, économistes et juristes ont souligné l'urgence des fortes marges d'auto-financement ⁽²⁵²⁾.

Le Marché commun souffre de l'absence d'une politique industrielle commune. Certes l'élaboration d'une telle politique est revendiquée par de nombreux milieux — dont certains estiment que cette lacune équivaut à un constat d'échec et regrettent ouvertement que tout l'effort de création ait porté sur la politique agricole commune. La formulation d'une politique industrielle leur paraît indispensable pour renforcer la capacité concurrentielle des entreprises. C'est dans le cadre d'un tel dispositif que devrait être envisagé le problème de la concentration, de ses avantages et de ses risques. Certes quelques principes ont été avancés à cet effet : ainsi nécessité d'avoir des

entreprises de grandes dimensions et de maintenir entre elles une concurrence suffisante, mais les six pays n'ont pas montré beaucoup d'empressement à trouver des solutions pratiques. Il en va de même à l'égard de la politique scientifique et des investissements en connaissances.

Les rares décisions prises l'ont été sous l'aiguillon de la nécessité : ainsi, en ce qui concerne le charbon (dont durant l'année 1966 les stocks se sont accrus de 19 % dans les pays de la C. E. C. A.). Finalement les Six pays sont parvenus en février 1967 à un accord sur le financement communautaire du soutien à donner au charbon à coke (aide de 1,7 dollar par tonne, en moyenne pour le charbon exporté d'un pays à l'autre de la C. E. C. A., le coke utilisé sur place ne pouvant être subventionné). On prévoit que le coût de ce système, qui doit être appliqué jusqu'à la fin de 1968, sera de 110 millions de francs par an, la part de chaque pays dans le financement total s'établissant comme suit : République Fédérale, 53 % ; France, 17,5 % ; Belgique, 9 % ; Italie, 8,5 % ; Pays-Bas, 7 % et Luxembourg, 5 %.

En évoquant la politique industrielle, on pense surtout aux grandes firmes. Mais les petites et moyennes entreprises voudraient ne pas être oubliées. C'est ainsi que le Centre d'Action Concertée des Entreprises de Production Alimentaire a préconisé une série de mesures tendant à favoriser le regroupement des entreprises de dimensions modestes⁽²⁵³⁾. Citons parmi ces mesures l'attribution sélective de prêts spéciaux et la suppression du coût fiscal de regroupement d'entreprises agréées. Rappelons à cet égard que les États-Unis ont créé en 1953 une administration spécialisée à cet effet : la Small Business Administration, laquelle dispose de toute une gamme de moyens d'intervention.

ACTIVITÉS DE POINTE

Les efforts de coopération engagés par les pays européens en ce domaine au cours des derniers mois, n'ont pas été nombreux. La situation continue de se caractériser par une absence générale d'esprit de collaboration. Cependant la nécessité d'un tel regroupement des forces paraît chaque jour plus évidente. C'est notamment le cas pour l'industrie aéronautique. Il suffit pour s'en convaincre d'observer la fusion que viennent de réaliser les deux firmes américaines Douglas Aircraft Company et McDonnell Company — accord provoqué semble-t-il par l'essoufflement financier de Douglas. Observons aussi l'impossibilité où se trouve la firme Boeing d'assurer à elle seule l'exécution de ses vastes programmes : on sait désormais que la plus large partie de l'avion 747 et du transporteur supersonique (S. S. T.) sera construite en collaboration avec les autres firmes américaines. Or Boeing a derrière lui le gouvernement américain qui finance 90 % du S. S. T.⁽²⁵⁴⁾.

Ces considérations devraient inciter les constructeurs européens à mettre en commun leurs ressources technologiques et leur potentiel industriel mais les démarches faites à ce jour n'inclinent guère à l'optimisme. Certes au cours des derniers mois, tant du côté britannique que français, la réalisation du Concorde n'a pas paru menacée et la décision a été prise par les deux pays d'entreprendre en commun de nouveaux projets d'importance (projets vraisemblablement liés dans l'esprit des Britanniques à leur désir d'entrer dans le Marché commun). Mais la collaboration tarde à se manifester en d'autres domaines essentiels (ainsi la construction d'un airbus européen, c'est-à-dire un avion bref-courrier de quelque 200-250 places par les industries allemande, britannique et française). Citons aussi les difficultés franco-allemandes au titre de la construction de l'avion de transport militaire Transall C 160.

En France, le gouvernement s'est attaché à promouvoir une réorganisation du secteur public de l'industrie aéronautique qui soulève d'importants remous et à obtenir la concentration des firmes privées (spécialement Marcel Dassault et Bréguet Aviation). Un accord de vente Dassault-Bréguet est intervenu en mai 1967. Il semble que le gouvernement voudrait confier aux sociétés nationales la fabrication des avions civils (ainsi que des hélicoptères et des engins) et attribuer les avions militaires à une société privée et unique. Quant à l'Allemagne, la situation de l'industrie aéronautique y est préoccupante. Dix ans après leur renaissance, presque aucune firme allemande n'a réussi à percer. Les capacités de production ont été fortement développées pour l'exécution des commandes militaires sous licence. Le gouvernement fédéral accorde une assistance financière pour des études militaires mais les études civiles sont très peu avancées. Il est possible que des opérations de concentration se préparent actuellement avec l'encouragement, sinon sous l'aiguillon, du Ministère Fédéral de la Défense Nationale.

Au total, c'est l'éparpillement qui continue de prévaloir dans l'industrie aéronautique européenne⁽²⁵⁵⁾. Et la situation n'est pas plus satisfaisante dans le domaine de l'électronique. En Allemagne le retard de l'industrie nationale, particulièrement dans le domaine des ordinateurs, suscite des préoccupations croissantes. La question a fait l'objet de débats parlementaires sans que, selon *Die Welt*, les réponses fournies par le gouvernement et, notamment, par le Ministre de la Recherche Scientifique aient été toujours très claires⁽²⁵⁶⁾. L'objectif déclaré de la politique officielle est de soutenir l'industrie électronique allemande sans discriminer les entreprises dont les capitaux sont détenus par des sociétés étrangères (essentiellement américaines). Selon le gouvernement allemand, il appartient à l'industrie nationale de décider elle-même si elle veut ou non d'une coopération directe avec les firmes britanniques et françaises. La réticence des firmes allemandes à cet égard tiendrait au fait qu'elles estiment avoir de meilleures chances que leurs partenaires éventuels. De son côté, le gouvernement français a mis en route le « plan

calcul ». L'un des points essentiels a été la constitution en décembre 1966 de la Compagnie Internationale d'Informatique (filiale commune aux principales entreprises françaises de l'électronique) qui, avec l'aide de crédits de l'État, procédera à l'étude et à la construction d'une gamme de calculatrices capables de concurrencer plusieurs éléments du matériel américain (la fabrication de calculateurs géants n'étant pas envisagée pour le moment). La Compagnie d'Informatique qui vient de décider la construction d'une usine à Toulouse a donc au départ le statut d'un partenaire privilégié de l'État. On a prévu également la création d'un Institut de Recherche d'Informatique et d'Automatique en vue de former des spécialistes tant pour la conception que pour l'utilisation du matériel. Ce plan a suscité de l'intérêt auprès des divers gouvernements européens et des contacts ont été pris mais les dirigeants, tant publics que privés, ne semblent pas mûrs pour des solutions européennes.

La même observation reste valable pour les problèmes de l'espace à propos desquels les plans se succèdent à une cadence rapide. Après le projet SAFRAN, le gouvernement français a étudié deux autres projets respectivement appelés SAROS 1 et SAROS 2. Le projet SAROS 2 diffère du projet SAFRAN sur des points essentiels : en particulier, il ne s'agit plus d'un simple satellite de télécommunications mais d'un satellite capable d'assurer aussi des transmissions de programmes de radio et de télévision. Le principe de la construction d'un tel satellite paraît acquis dans l'esprit du gouvernement mais les modalités de réalisation ne sont pas encore définies avec certitude. Quant au programme européen, il continue d'être marqué d'instabilité et d'indécision : toutefois certaines perspectives de coopération franco-allemande semblent se dessiner ⁽²⁵⁷⁾.

Notons enfin un autre effort de collaboration franco-allemande, cette fois dans le secteur particulièrement délicat de l'énergie atomique : la décision de construire en commun un réacteur nucléaire à haut flux. On s'est demandé si ce projet ne va pas porter un nouveau coup à l'Euratom qui a, lui aussi, à Ispra un projet de réacteur à neutrons. Mais, d'après certains avis, il y aurait peut-être quelque complémentarité entre les deux programmes.

INVESTISSEMENTS AMÉRICAINS EN EUROPE

Il n'y a pas de changement fondamental à signaler. Selon une opinion, les bénéfices réalisés par les firmes américaines en Europe auraient graduellement diminué et seraient aujourd'hui, en plusieurs secteurs, inférieurs à ceux obtenus en Amérique même : circonstance de nature à susciter une certaine diminution de l'afflux des capitaux américains pour 1967 et 1968. J.-P. Koszul, vice-président de la First National City Bank, a soutenu qu'il y a des raisons de penser que la période des engouements spontanés pour les investissements dans le Marché commun est en train de finir : d'après lui, les difficul-

tés que va affronter l'intégration économique devraient engager l'investisseur américain à la prudence ⁽²⁵⁸⁾. D'autres estiment au contraire que les Américains sont peu à peu en train d'« acheter » toute l'Europe, y compris les industries de luxe (voir par exemple en France l'offre d'achat publique portant sur 80 000 actions des Parfums Caron par la société Robins de Richmond en Virginie).

Nous ne disposons pas encore des statistiques qui permettraient de trancher le débat de façon certaine et, de toute manière, même s'il y a aujourd'hui une certaine pause, la pénétration déjà effectuée subsiste avec toutes ses implications. Un point est clair au surplus : les ressources des marchés de capitaux européens ont été largement utilisées par les américains, les chiffres finalement atteints dépassant ceux que l'on avait envisagés. Selon le *New York Times* les banques américaines seraient mécontentes de ce mouvement suscité par les mesures prises par l'administration américaine pour redresser la balance des paiements ⁽²⁵⁹⁾. A en croire un comité de l'Investment Bankers Association of America, il ne serait pas raisonnable de s'attendre à un retour au statu quo du fait qu'entre temps les banques européennes auraient beaucoup appris dans le domaine des placements bancaires...

En tout cas, les investissements américains ont continué de susciter diverses inquiétudes, celles-ci s'étendant même à la Suisse qui, pourtant, a tiré de substantiels avantages financiers du mouvement ⁽²⁶⁰⁾. Certains ont souligné que les inconvénients et distorsions qui accompagnent aujourd'hui les investissements américains en Europe sont aggravés par la crise actuelle des institutions communautaires : d'après eux l'on ne saurait éviter les excès de la domination que par le moyen de politiques communes à élaborer dans le cadre de la Communauté ⁽²⁶¹⁾. En tout cas, la France a poursuivi sa politique de retour à des normes plus libérales pour les investissements américains : « nous sommes en principe favorables aux investissements étrangers », a déclaré le 20 janvier 1967 le Premier Ministre G. Pompidou ⁽²⁶²⁾. Parmi les bénéficiaires de ce retournement figure la General Motors qui a décidé d'une part de développer ses installations de Gennevilliers (l'usine existe depuis 1925) et d'autre part de créer sous direction Opel une nouvelle usine à Strasbourg (cette unité de production devant entrer en service à la fin de 1968 et occuper près de 2 000 personnes) ⁽²⁶³⁾.

En juillet 1966, le gouvernement français a décidé d'autoriser la procédure des « offres publiques d'achat » qui est l'application au marché français de la méthode américaine du *take over bid*. Les offres se faisant en général à des niveaux sensiblement supérieurs aux cours pratiqués à la Bourse, il en résulte une réévaluation des titres en cause avantageuse pour les actionnaires, spécialement en période de marasme boursier. C'est par cette procédure que l'International Telephone and Telegraph a pris le contrôle majoritaire de Claude Paz et Visseaux (fabrique de lampes) — contrôle qui lui était disputé par deux autres firmes : General Electric et la firme néerlandaise

Philips. Il est clair que cette méthode ouvre de larges perspectives d'action aux sociétés qui disposent de capitaux importants.

Le gouvernement français a donc changé sa politique : ainsi autorisation donnée à Philips Petroleum — qui avait renoncé par suite de difficultés administratives à ouvrir une usine dans la région de Bordeaux — de prendre une large participation dans le capital de Kléber-Colombes-Plastiques. On notera cependant que le gouvernement tout en supprimant les réglementations monétaires du contrôle des changes s'est réservé de larges pouvoirs dans le domaine des investissements étrangers. Les instruments de direction sont donc maintenus, même s'ils sont utilisés de manière plus souple.

On n'a pas oublié les remous suscités dans les sphères gouvernementales par le passage de Bull sous le contrôle de General Electric. Or, depuis lors, la Bull General Electric a connu des difficultés qui l'ont conduit d'une part à arrêter le lancement des calculateurs Gamma 140 et 145 mis au point en France et prêts à être produits, d'autre part à procéder à des réductions d'horaires et à des licenciements de personnel (un millier de salariés selon les déclarations de la firme au début de 1967). On a pu se demander si ces décisions, prises dans leur principe aux États-Unis, n'allaient pas susciter une « deuxième affaire Bull ». En dépit des protestations syndicales, les choses ne sont pas allées aussi loin. C'est là certes un bon exemple de la brutalité chirurgicale avec laquelle les managers américains font face aux difficultés qu'ils rencontrent mais ce n'est certes pas un exemple isolé (cas allemand de la firme de machines de bureau de Francfort, Torpedo A. G., filiale de la Remington Rand Division of Sperry Rand qui, au début des années 60, avait un effectif de près de 2 000 personnes et qui en a perdu depuis la plus large partie).

En règle générale, le passage de firmes européennes sous le contrôle de firmes américaines ou la réalisation par celles-ci de nouvelles implantations sur le continent européen entraîne la constitution aux États-Unis mêmes d'un pouvoir privé de décision économique sur l'appareil de production de l'Europe. Les vicissitudes récentes de la Bull General Electric répondent bien à cette norme. Pour diverses raisons (inégalité de puissance entre les firmes des deux continents, structure des investissements européens aux États-Unis ; croyance un peu naïve des Européens dans la parfaite efficacité des méthodes américaines), il est très rare que l'inverse se produise et que l'on observe la mise en question de la politique d'une grande affaire américaine par des associés européens.

Durant ces derniers mois, un tel cas vient toutefois de se produire à propos de la firme de produits alimentaires de Chicago, Libby, McNeill et Libby — laquelle a installé une importante usine de conserves dans la vallée du Rhône (Libaron). On a en effet expliqué la démission de deux des directeurs et puis celle du Président en février 1967, par un désaccord avec les principaux associés européens sur la conduite générale de l'affaire et plus particulièrement sur sa politique commerciale en Europe. Il semble que les actionnaires

européens n'aient pas été d'accord sur la capacité des marchés continentaux d'absorber la production massive prévue par les dirigeants de la Libby.

Ce cas est certes exceptionnel. Les actionnaires européens sont avant tout Nestlé (20 % du capital), la Banque de Paris et des Pays-Bas (10 %) et un holding appartenant à un financier italien — la Banque de Paris détenant au surplus 20 % du capital du Libaron. L'autre partie du capital de la Libby (60 %) étant dispersée dans le public, les participants européens, ont pu, en concertant leur position, peser sur l'orientation de la firme et, par là, influencer sur sa gestion dans le domaine des activités européennes. Nous n'avons pas rencontré d'autre cas de renversement du processus habituel ayant cette envergure.

ÉVOLUTION DES GROUPES D'AFFAIRES EUROPÉENS.

Peu de changements significatifs sont survenus au cours des derniers mois dans la structure et le mode de fonctionnement des groupes européens⁽²⁵⁴⁾. Quelques points cependant méritent d'être soulignés.

Notons d'abord l'effacement de certaines familles afin de permettre la transformation d'affaires personnelles en sociétés anonymes — le mobile de ce changement étant en général la nécessité de drainer des capitaux plus massifs pour faire face aux opérations courantes et, plus encore, au développement. C'est ainsi que l'on a appris que la Banque Rothschild, aujourd'hui encore dans les mains des « trois barons » (Guy 50 %, Alain 25 %, Élie 25 %), allait devenir une société par actions. Il reste d'ailleurs à savoir jusqu'à quel point la famille (y compris le baron Edmond qui n'est pas actuellement copropriétaire de la banque) cédera effectivement le contrôle de l'établissement⁽²⁵⁵⁾. Au cours de la période récente, on a observé une mutation analogue pour plusieurs groupes industriels (ainsi chez Schneider, Pont à Mousson et tout récemment Solvay). L'une de ces transformations a fait grand bruit : c'est celle qui, en mars 1967, vient d'affecter le groupe d'affaires Krupp qui se trouvait dans les mains de la famille depuis l'origine, soit depuis 156 ans. En fait, le changement a été soudain puisqu'à compter du 15 avril 1967 la gestion est assumée par un conseil consultatif dont l'une des tâches essentielles sera de transformer la firme en société anonyme d'ici la fin de 1968.

La cause immédiate a été le refus des banques allemandes d'octroyer de nouveaux crédits sans une garantie du gouvernement. Celui-ci a accordé un crédit de garantie de 300 millions de marks pour les exportations à condition que la firme se transforme comme nous venons de le dire. Il n'entre pas dans le cadre de cette note d'insister sur les facteurs plus lointains de l'opération. On a souligné à ce propos l'influence néfaste de la crise du charbon et de l'acier, les difficultés de financement des exportations ainsi que l'ampleur

démessurée des tâches accomplies par l'affaire. En somme, ce géant industriel, aux structures tombées en désuétude, aurait été écrasé sous son propre poids : et déjà l'on annonce que la nouvelle entreprise Krupp aura des dimensions sensiblement plus réduites que l'ancienne.

L'actuel conseil consultatif a six membres dont deux banquiers : Hermann J. Abs de la Deutsche Bank et Werner Krueger de la Dresdner Bank. Ceux-ci ont la charge de gérer les finances de Krupp, en vue de rétablir l'équilibre entre le volume des affaires de la firme et ses moyens de financement — ce qui revient à dire qu'ils assument les responsabilités supérieures. Il est hors de doute que les banques tiendront un rôle décisif dans la réorganisation entreprise et l'on peut admettre qu'elles conserveront une sérieuse influence sur la politique de la nouvelle firme. Cette situation, conforme à la tradition allemande, est précieuse pour l'analyse des rapports entre la banque et l'industrie dans l'univers économique actuel.

Nous voudrions souligner un second trait : la tendance des groupes d'affaires d'Europe Occidentale à étendre leurs activités et implantations dans les pays d'Europe Orientale et dans les pays extra-européens à travers le monde. Il n'y a pas eu de changement significatif au cours des derniers mois dans cette évolution qui s'affirme de façon plus ou moins marquée selon les pays de provenance et d'accueil des capitaux. Notons cependant qu'un certain intérêt paraît se manifester en Europe Occidentale pour les affaires japonaises : des achats d'actions, relativement importants, ont eu lieu en 1966 (notamment par le canal de la Cité de Londres et de Hong Kong). Pour faciliter ces opérations, des maisons de titres japonaises ont établi des bureaux à Londres. Le Japon demeure réfractaire à l'investissement direct mais il est possible que les restrictions soient atténuées dans les années à venir — ce qui profiterait d'abord aux firmes américaines mais pourrait ensuite également servir aux groupes européens.

Nous mentionnerons un dernier point : un effort de certains groupes européens pour se définir comme tels vis-à-vis des groupes extra-européens. Encore qu'il s'agisse uniquement d'un secteur particulier (pétrole), l'affaire est assez significative pour justifier une brève analyse ⁽²³⁶⁾.

Le point de départ est une proposition de la Commission de la C. E. E. tendant à l'encouragement de la recherche et de la production d'hydrocarbures en Europe et hors d'Europe par des « Entreprises Communautaires » (document dit « memorandum Marjolin »). Mobile de ce sujet : rétablir un certain équilibre entre les sociétés européennes et les groupes extra-européens qui bénéficient déjà d'immenses avantages tant privés que publics (ainsi fiscalité de faveur attribuée par la législation des États-Unis aux compagnies américaines qui exercent des activités hors du territoire américain et notamment en Europe). La discussion s'est immédiatement engagée sur le contenu à donner à la catégorie des entreprises communautaires. Or, en date du 15 février 1967, le groupe français d'État

E. R. A. P. (Entreprise de Recherche et d'Activités Pétrolières), la société nationale italienne E. N. I. ainsi que huit compagnies publiques et privées d'Allemagne encore indépendantes, se sont entendus pour proposer une définition de l'entreprise communautaire qui en restreigne l'application. Selon les signataires de cet accord réunis dans le groupe DEMINEX les critères devant être retenus en vue de définir le caractère européen d'une société pourraient être : la localisation en Europe du centre de décision, la détention de la majorité du capital par des éléments européens ou encore l'établissement du bilan consolidé exclusivement dans la Communauté. La définition est assez large pour ne pas exclure la Royal Dutch Shell (qui n'est pas partie à l'accord et dont le porte-parole a immédiatement critiqué la formule ainsi proposée), mais elle écarte formellement les filiales en Europe des groupes pétroliers américains. Observons d'ailleurs que les firmes signataires sont allées plus loin que la seule revendication de mesures fiscales compensatrices et ont suggéré divers points d'une politique pétrolière commune.

L'affaire pose sans doute de délicats problèmes d'interprétation juridique (ainsi portée exacte de l'art. 58, al. 1 du Traité de Rome qui concerne le droit d'établissement des sociétés). Mais elle a une signification politique encore plus grande comme prise de conscience d'un intérêt commun européen vis-à-vis d'intérêts étrangers. Cette démarche appuie deux des points soutenus dans cet ouvrage. En premier lieu, notre effort pour distinguer les groupes européens des groupes extra-européens — notre critère du centre de commandement étant bien proche de certains des éléments avancés dans la définition. Et en second lieu notre hypothèse que, dans certaines circonstances, les affaires pourraient se retourner vers les autorités communautaires pour en obtenir une certaine protection contre une concurrence inégale et, par là, contribuer au renforcement de l'intégration. Il est significatif qu'une telle démarche ait eu lieu dans le secteur particulièrement sensible de la politique énergétique, même si les signataires ne représentent, vu l'ampleur de la pénétration étrangère, qu'un secteur minoritaire de l'industrie considérée.

Au cours d'une réunion tenue à Bruxelles le 3 juin 1967 ⁽²³⁷⁾, les experts de la C. E. E. (en l'espèce les directeurs chargés des problèmes pétroliers dans les ministères nationaux) ont donné raison à la thèse des pétroliers européens. Contrairement à l'idée que l'on devrait tenir pour européenne, toute société ayant la nationalité de l'un des six pays — point de vue ayant la préférence notamment des Néerlandais — les experts se sont accordés pour dire que les filiales européennes de sociétés américaines ne devraient pas être considérées comme des « entreprises communautaires » et, en conséquence, ne devraient pas avoir droit aux avantages fiscaux qui seront éventuellement consentis aux sociétés des Six en application d'une politique pétrolière commune. Le Comité des Représentants permanents et, ensuite, le Conseil des Ministres vont être bientôt saisis d'une proposition de la Commission fondée sur cet accord.

Quoiqu'il ait évité de se prononcer avec netteté sur la question, le memorandum Marjolin ne paraissait pas incliner vers la solution adoptée par les experts. Nous avons donc là, en dehors de la signification intrinsèque du problème, l'exemple d'une pression réussie. Il n'est toutefois pas impossible que les initiatives de compagnies européennes aient été encouragées, sinon « suscitées », par certains des gouvernements membres.

NOTES BIBLIOGRAPHIQUES

(¹) Dans une brochure de l'Institut d'Études Européennes, *Science politique et intégration européenne*, Genève, 1965, pp. 58-81.

(²) Pour une présentation générale de la catégorie « groupes d'affaires » voir : MEYNAUD (Jean), *Nouvelles études sur les groupes de pression en France*, Paris, Armand Colin, 1962, pp. 24-30.

(³) Il suffit de comparer à cet égard les présentations de la concentration faites par L. SERMON (de son vivant Administrateur-Conseiller économique de la Bruflina) in « Quelques observations sur la concentration au sein de la Communauté Économique Européenne », *Cahiers Économiques de Bruxelles*, n° 23, 3^e trimestre 1964, pp. 299-316 et par l'économiste marxiste Henri CLAUDE, in *La concentration capitaliste*, Pouvoir économique et pouvoir gaulliste, Paris, Éditions Sociales, 1965. Voir aussi : CHAMPAUD (Claude), *Le pouvoir de concentration de la société par actions*, Paris, Sirey, 1962.

(⁴) Pour l'étude du pouvoir économique la référence de base est désormais : LHOMME (Jean), *Pouvoir et société économique*, Paris, Édition Cujas, 1966.

(⁵) L'analyse approfondie de ces questions est faite par Jacques HOUSSEAUX dans l'ouvrage bien connu : *Le pouvoir de monopole*. Essai sur les structures industrielles du capitalisme contemporain. Paris, Sirey, 1958.

(⁶) Nous ne connaissons qu'une exception à cette lacune : l'ouvrage de BESSON (Jean-François), *Les groupes industriels et l'Europe*. L'expérience de la C. E. C. A. Paris, Presses Universitaires, 1962. Mais il ne traite que des liaisons établies dans le secteur charbon-acier.

(⁷) D'après le bulletin du C. N. P. F. *Patronat français*, août-septembre 1964, p. 7.

(⁸) Chiffres tirés des *Hearings before the subcommittee on antitrust and monopoly of the Committee on the judiciary*. United States Senate Eighty-eighth Congress Second session, Part I, p. 394.

(⁹) Cette reconstitution a été fort bien décrite par BROCHIER (Hubert), *Le miracle économique japonais*. Paris, Calmann-Lévy, 1965, pp. 71-104.

(¹⁰) Selon SIMON (J.-F.) « La crise des chantiers navals II. Les épines de la concentration », *Le Monde*, 30-31 janvier 1966, p. 8.

(¹¹) *Shipbuilding Inquiry Committee 1965-66 Report*, H. M. S. O. Cmd 2937. D'après les dernières informations disponibles, le gouvernement travailliste a décidé de mettre en œuvre les recommandations du Comité Geddes : il envisagerait la création d'un organisme chargé de superviser les fusions et l'affectation de 70 millions de livres (en prêts ou subventions) pour en faciliter la réalisation.

(¹²) Communication faite au Comité Économique et Social en date du 30 septembre 1965. Annexe n° 2 au *Bulletin d'Information* du Comité, n°s 3-4 1965, p. 77.

(¹³) In *Communauté Européenne*, avril 1965, p. 3.

(¹⁴) In *L'Europe du Marché commun*, Paris, Julliard, 1963, p. 84.

(¹⁵) Pour une présentation de ce difficile problème voir : TABOULET (Henri), « Transformation des marchés et dimension optimum des entreprises », *Bulletin S. E. D. E. I. S.*, n° 927, supplément n° 1, 1^{er} septembre 1965. Voir aussi WICKHAM (S.), *Concentration et dimensions de l'entreprise*, Paris, Flammarion, 1966.

(16) In « Le nouveau visage de l'Europe industrielle », *Bulletin du Centre Européen de la Culture*, n° 3, 1960-61, p. 31.

(17) D'après *Le Monde*, n° des 6-7 décembre 1964.

(18) D'après Janos SZOKOLOCZY-SYLLABA *Les organisations professionnelles françaises et le Marché commun*, Paris, Armand Colin, 1965, p. 184.

(19) N° du 11 août 1966.

(20) Étudiant l'interpénétration des entreprises dans la construction mécanique européenne Henri SCHWAMM (*Science politique et intégration européenne*, op. cit., pp. 82-101) distingue six séries d'opérations : concentrations industrielles, commerciales ou financières ; prises de participation ou de contrôle ; création de filiales industrielles ou financières ; création de filiales commerciales ou de succursales ; accords commerciaux et de représentation ; accords industriels et de licence. Beaucoup plus précise et nuancée que la nôtre, cette typologie présente un grand intérêt pour l'étude détaillée des changements survenus dans l'appareil de production. Notre propos étant seulement de dégager les conséquences politiques de ces transformations, nous avons préféré employer une classification plus rudimentaire mais dont la simplicité même facilite la mise en évidence des traits qui nous concernent directement.

(21) On trouvera plusieurs cas de tels agencements dans un numéro spécial de *Patronat Français* : « Les groupements d'entreprise. Des exemples et des enseignements. »

(22) Pierre Drouin qualifie assez heureusement d'« union libre » la situation des deux firmes après l'accord (*Le Monde*, 24-25 avril 1966, p. 1).

(23) « Mergers spreading in the Common Market » titrait le *New York Times* (édition américaine) en date du 21 mars 1966, p. 49.

(24) « La sidérurgie française entre dans l'ère des grands combinats », selon G. MATHIEU, *Le Monde*, 22 février 1966.

(25) N° du 25 juin 1965.

(26) Voir les appels lancés à ce sujet par plusieurs personnalités dans les numéros de février et d'avril 1965 de *Communauté Européenne*.

(27) Selon Hans von der Groben dans un discours prononcé devant le Parlement Européen à Strasbourg, le 16 juin 1965.

(28) Déclaration faite à *Entreprise*, n° du 15 février 1964, p. 69.

(29) On trouvera un bref exposé de ces diverses législations in CARABIBER (Charles), *Trusts, cartels et ententes*. Législation et jurisprudence des principaux pays industriels et de la Communauté Économique Européenne. Paris, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1964.

(30) *Direction*, octobre 1965, p. 872.

(31) On a parlé de « mariage inattendu », *Direction*, juillet-août, 1966, p. 635.

(32) D'après le *Journal de Genève*, n° des 23-24 juillet 1966, p. 7.

(33) Voir à ce propos la série d'articles de Pierre Drouin dans *Le Monde*, sous le titre « La nouvelle stratégie industrielle », n°s des 21, 22, 23 et 24 septembre 1966.

(34) *Direction*, avril 1965, p. 375. Ce numéro contient une série d'études très fouillées de la question (pp. 346-385).

(35) Dans une étude de *Patronat Français*, juin 1965, sur l'évolution des structures industrielles en France face à la concurrence mondiale.

(36) « Les concentrations augmentent peu : elles demeurent une modalité occasionnelle dans la vie des entreprises » précise HOUSSIAUX in *Direction*, avril 1966, p. 344, ce numéro analysant (pp. 343-377) les résultats enregistrés au cours de l'exercice 1964-1965.

(37) Étude publiée sous le titre *L'Europe face à la concurrence des entreprises mondiales*, Centre de Recherches Européennes, Lausanne, 1965.

(38) L'affaire a été racontée en détails par Roy JENKINS dans trois articles de *l'Observer* (numéros des 18 mars, 25 mars et 1^{er} avril 1962). Toujours sur l'I. C. I. voir deux articles de Michael SHANKS dans le *Sunday Times*, n°s des 27 septembre et 4 octobre 1964. Un peu plus tard (fin 66), Courtaulds a proposé à l'I. C. I. de fusionner leurs départements respectifs de fabrication de fibres synthétiques. Mais cette fois le refus est venu de l'I. C. I.

(39) Pour une vue générale du problème, se reporter à un dossier du Centre

de Recherche et d'Information socio-politiques (C. R. I. S. P.) *Sociétés belges 1962-1963*. Le C. R. I. S. P. cite une liste (dressée par *Fortune*) des deux cents plus grosses sociétés industrielles non américaines (1962). On n'y trouve que trois sociétés belges : Petrofina (52^e place), Cockerill Ougrée (129^e) et Union Minière du Haut-Katanga (164^e). La même liste comporte quatre sociétés néerlandaises, non compris les deux sociétés néerlandais-britanniques (Royal Dutch Shell et Unilever) et six sociétés suisses.

(40) Selon la *Stuttgarter Zeitung* en date du 23 juillet 1966, il existe encore en Allemagne de très nombreux accords de prix : en 1965, leur nombre serait passé de 157.899 à 162.905 (retrait de 47.685 accords existants et déclaration de 52.691 nouveaux).

(41) Voir FREDERICO (Pepe), *Studio sulle fusioni di imprese di società per azioni*. Milan, Giuffrè, 1966 (contient un appendice sur quelques-unes des opérations de fusion réalisées de 1961 à 1965).

(42) Données extraites d'une étude très documentée d'Osvaldo SANGUIGNI, « Aspetti della concentrazione monopolistica e della penetrazione del capitale straniero in Italia » dans l'ouvrage collectif *Tendenze del capitalismo europeo*. Rome, Editori Riuniti, Istituto Gramsci, pp. 558-651.

(43) Il n'existe encore que très peu d'analyses systématiques de ces processus. Voir l'étude de SCHWAMM (Henri) « Le mouvement d'interpénétration des entreprises dans la construction mécanique européenne » in *Science politique et intégration européenne*, op. cit., pp. 82-101.

(44) Ces chiffres sont tirés d'un rapport d'Ernest MANDEL publié dans le volume collectif *L'intégration européenne et le mouvement ouvrier*. Paris, 1964 (Cahiers du Centre d'Études Socialistes n°s 45 à 51, septembre à décembre 1964), pp. 87-88. MANDEL déclare que le chiffre de 1.000 cartels est celui qui est cité dans les milieux de la Commission. Selon Paul FABRA in *Le Monde* n° du 20-21 novembre 1966 les entreprises auraient pratiquement cessé de signaler aux responsables de Bruxelles les nouveaux accords qu'elles ont pu conclure depuis les notifications initiales.

(45) La bibliographie sur la réglementation communautaire des ententes est encore peu abondante et, par la force des choses, ne dépasse guère le niveau du commentaire de principe. Mentionnons : HOUSSIAUX (Jacques), *Concurrence et Marché commun*. Paris, M. Th. Genin, 1960 ; AUSTRUY (J.), « La réglementation des ententes et les pouvoirs compensateurs dans le Marché commun », *Revue Économique*, septembre 1960, pp. 770-803 ; KLEPS (Karlheinz), *Kartellpolitik und Energiewirtschaft in der Montanunion*, Stuttgart, G. Fischer, 1961 ; *Restrictive practices, patents, trade marks and unfair competition in the Common Market*, A report of a conference held on February 22 and 23, 1962, Londres, British Institute of International and Comparative Law, 1962 ; *Antitrust developments in the European Common Market*, Hearings before the subcommittee on antitrust and monopoly of the Committee on the judiciary, United States Senate, Eighty-eight Congress, First session, Washington, U. S. government printing office, 1963, (2 vol.) ; BLAISE (Jean-Bernard), *Le statut juridique des ententes économiques dans le droit français et le droit des Communautés Européennes*. Paris, Librairies Techniques, 1964 ; CARABIBER (Charles), *Trusts, cartels et ententes*, op. cit.

(46) Dans une déclaration au journal *Le Monde*, 4 mars 1965. Autre position intéressante dans un article du *Times* du 28 octobre 1966, p. 40 (« Times supplement on Britain on her way to Europe »). Selon l'auteur de cet article, Viscount CALDECOTE, une collaboration intra-européenne est indispensable si l'Europe ne veut pas devenir un continent retardataire dépendant d'une technologie importée. Cette coopération ne doit attendre ni la formation d'une union politique étroite ni la création d'énormes compagnies internationales. Les firmes européennes ont démontré la possibilité d'une coopération inter-entreprises et les gouvernements européens ont fait la preuve du caractère fructueux d'une coopération internationale dans le domaine de la recherche et du développement. L'essentiel est que les pays intéressés adoptent des politiques nationales garantissant la vente sur leurs propres marchés des fruits de cette coopération (spécialement au titre des industries de pointe).

(47) *Op. cit.*, p. 89.

(48) In *Le capital américain et la conscience du roi*. Le néo-capitalisme aux États-Unis. Paris, Colin, 1957, p. 34.

(49) Nous utilisons sur ce point un rapport de Pierre-André ZANCHI, *La Banque et la Haute Finance dans la C. E. E.* présenté en janvier 1964 au séminaire de Dusan Sidjanski (Institut d'Études Européennes, Genève).

(50) D'après MANDEL, op. cité, p. 91.

(51) Nous nous servons sur ce point d'un rapport de J.-M. MONNIER, *L'industrie chimique suisse et l'intégration européenne* présenté en février 1965 au séminaire d'Henri Schwamm (Institut d'Études Européennes, Genève). Sur les bénéfices réalisés par l'industrie chimique suisse, voir une étude du périodique vaudois, *Domaine Public*, n° du 14 janvier 1965.

(52) In « Les incidences de l'intégration européenne sur l'industrie chimique suisse », *Revue Économique et Sociale*, juillet 1958.

(53) C. E. C. A. 1952-1962. Résultats limites perspectives, 1963, pp. 27-64.

(54) D'après *Le Monde*, n° du 30 juin 1965.

(55) Sur les aspects humains de cette implantation (contacts entre managers américains et européens ; position des consommateurs des divers pays européens vis-à-vis des techniques de vente et marchandises américaines...) voir l'ouvrage de ton journaliste mais assez suggestif de McCREARY (E. A.), *The americanization of Europe*. The impact of americans and american business on the uncommon market. New York, Doubleday, 1964. Voir aussi la série d'articles publiés par Alain MURCER dans *Le Monde* sous le titre « Business in France », n°s des 15, 16, 17 et 18 juin 1965.

(56) Selon le texte publié par l'Union des Banques Suisses, Zurich. Les études les plus récentes du problème sont : HELLMANN (Rainer), *Amerika auf dem Europamarkt* U. S.-Direktinvestitionen im Gemeinsamen Markt Baden-Baden, Nomos Verlagsgesellschaft 1966 et LAYTON (Christopher), *Trans-Atlantic Investments*, Paris, The Atlantic Institute, 1966. Voir aussi : BALASSA (Bela), « American direct investments in the Common Market » *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, juin 1966, pp. 121-146.

(57) Dont les chiffres ont été présentés par *Le Monde*, n° du 23 août 1966, p. 12.

(58) N° du 16 juin 1966. Voir les remarques faites à ce propos par Paul FABRA in *Le Monde*, n° du 15 novembre 1966, p. 2. Selon lui l'on se plaindrait en Allemagne que dans la Ruhr les Allemands exploitent des mines de charbon peu rentables et les Américains des raffineries aux énormes profits. Un représentant de la Gelsenberg A. G. lui a déclaré tenir pour souhaitable que l'Allemagne fasse une politique économique « non pas nationaliste mais un peu plus nationale ».

(59) Pour un commentaire de la pénétration américaine en Flandre voir l'article d'Egon KASKELINE dans la *Weltwoche* du 12 novembre 1965.

(60) Pour l'étude des investissements étrangers en France se reporter à l'étude (déjà un peu ancienne) de GERVAIS (Jacques), *La France face aux investissements étrangers*. Analyse par secteurs, Paris, Éditions de l'Entreprise moderne, 1963. Voir aussi le livre de Gilles-Y. BERTIN, *L'investissement des firmes étrangères en France*, Paris, Presses Universitaires, 1963. La question a fait l'objet d'un rapport de Louis CHARVER au Conseil Économique sous le titre « Les investissements étrangers en France dans le cadre de la C. E. E. ». Selon le rapport, les investissements américains ont augmenté en France de 163 % de 1958 à 1964 : mais l'augmentation aurait été plus forte en Allemagne (plus 212 %), en Italie (plus 202 %) et aux Pays-Bas (plus 184 %), d'après *Le Monde*, n° du 20 mai 1966, p. 20.

(61) Selon *Le Monde*, n° du 15 juillet 1965.

(62) Cette situation a sans doute des causes proprement politiques (attachement italien aux formules atlantiques) mais elle s'explique également par la pauvreté en capitaux de l'Italie. Toutes choses égales, la faiblesse des disponibilités financières nationales ne peut qu'augmenter aux yeux des dirigeants publics la valeur de l'apport étranger. L'apport américain en Italie est le plus faible de la C. E. E. si l'on raisonne par tête de population : cependant, vu l'insuffisance du capital du pays, le moindre poids de l'économie italienne, les Américains contrôlent d'assez larges secteurs avec une mise de fonds relativement réduite. En fait, on ne trouve guère de protestations et de mises en garde contre cette pénétration que dans la presse d'extrême gauche. Voir par exemple dans

le supplément mensuel de *Rinascita*, juillet 1965, une étude intitulée « L'invasion dei capitali U. S. A. in Italia e in Europa ».

(63) Dans sa dernière édition disponible (1961), le *Manuel des Bourses Suisses* indiquait que 36 % des valeurs suisses actuellement cotées étaient des valeurs nominatives.

(64) Christopher LAYTON écrit à ce sujet dans *Trans-Atlantic Investments*, op. cité, p. 78 : « A third form of distortion, which has at times artificially promoted American direct investment in Europe, is taxation. For many years Switzerland has done its best to attract foreign investment, not only by the traditional methods of turnings a blind eye to foreign accounts in banks and allowing companies to operate with minimal disclosure of results, but by exempting foreign companies altogether from profits tax. The result was a striking growth of American direct investment, much of it in the form of holding-companies controlling investments elsewhere in Europe. Double-taxation agreements between the United States and other countries were thus neatly dodged. »

(65) Selon une étude du *New York Times* (International edition) en date du 3 septembre 1963, il y aurait eu à cette époque plus de sept cents compagnies américaines installées en Suisse. Titre de l'article sous la signature de MOONEY (Richard E.) : « Switzerland remains a tax haven for American despite U. S. curbs ». Les sociétés américaines ne sont d'ailleurs pas les seules à se fixer en Suisse. Un recensement (déjà ancien : 1^{er} janvier 1961) établissait la présence dans le pays de 2.827 holdings et sociétés similaires. La grande majorité de ces firmes (2.292) se répartissait entre seulement sept cantons : Genève (764), Zurich (374), Grisons (270), Glaris (268), Zoug (240), Bâle-Ville (212), Fribourg (164). Selon une estimation officieuse, le nombre de sociétés étrangères ayant élu domicile en Suisse serait aujourd'hui de l'ordre de six mille (dont deux mille allemandes).

(66) Voir les quelques remarques faites à ce propos par Christian RUDEL in *L'Espagne du Plan ou la succession ouverte*, Paris, Les Éditions Ouvrières, 1966, p. 35.

(67) Pour une étude détaillée du problème voir : MEYNAUD (Jean), *Les forces politiques en Grèce*, Montréal, Études de Science Politique, 1965, pp. 419-443.

(68) *Ibid.*, p. 363.

(69) Selon la Banque des Règlements Internationaux, *Trente-Sixième Rapport annuel* (1^{er} avril 1965-31 mars 1966), Bâle, 13 juin 1966, p. 123.

(70) La Chase Manhattan Bank qualifie ce succès de *truly extraordinary*. Selon elle la politique du gouvernement des États-Unis ne laissait guère d'autre possibilité aux firmes américaines que d'emprunter au dehors. La clientèle de ces émissions serait composée d'hommes riches à travers le monde dont les fonds sont traditionnellement administrés par des banques suisses, belges, néerlandaises et britanniques.

(71) *The Montreal Star*, 21 février 1966.

(72) Dans un article intitulé « Act of faith that the Concord will be ready on time », n° du 5 juillet 1966, p. 13.

(73) Texte du communiqué in *Le Monde*, 29 juin 1966, p. 20.

(74) Soulignant qu'il n'y avait plus alors en Europe qu'une grosse entreprise de cette branche qui n'ait pas succombé aux assauts américains — la firme britannique International Computer and Tabulators, l'*Economist* (n° du 26 septembre 1964, p. 1.251) écrivait : « Computers eats computer. Only one big computer manufacturers survives in Europe free of American influence. What are its chances of staying out of the cannibal pot? »

(75) Perspective évoquée par Oscar N. CYTRIN in *Le Monde*, n° du 5 août 1965, p. 9, sous le titre « L'industrie européenne des calculateurs face aux firmes géantes d'outre-Atlantique ». Cytrin remarquait alors que « quelque facilités qu'on veuille leur accorder des deux côtés de la Manche, quelque souhaitable qu'elle soit, la coopération à l'échelle européenne dans le domaine des calculateurs ne sera sans doute pas facile à mettre en œuvre ».

(76) N° du 17 mai 1966, p. 11.

(77) Sur les circonstances et les facteurs de la position britannique, voir les

informations présentées par le *Times*, n° du 9 juin 1966, p. 7, sous le titre « Eldo : the facts behind withdrawal by Britain ».

(78) N° du 10 août 1966.

(79) Pour une critique du programme spatial français voir deux articles de Nicolas VICHNEY in *Le Monde*, n°s des 14 et 15 septembre 1965.

(80) N. VICHNEY, *Le Monde*, n°s des 12 et 13-14 mars 1966. Selon des informations récentes, le gouvernement français aurait décidé de construire pour 1970 deux types de satellites de communications capables de transmettre des programmes de télévision en couleurs.

(81) « L'Europe des chemins de fer en avance sur l'Europe Politique » écrivait Michel PETITPIERRE in *Journal de Genève* du 10 août 1964.

(82) In *Le Monde*, n° du 23 septembre 1966, p. 21. Cette citation est extraite d'un article faisant partie d'une série de quatre déjà citée sur « La nouvelle stratégie industrielle ».

(83) Selon une étude du Département du Commerce, l'autofinancement couvrirait à plus de 100 % les investissements et immobilisations des sociétés américaines, la fraction qui reste disponible permettant de financer une partie des investissements à l'étranger et de renforcer les stocks et la trésorerie. Voir à ce propos une solide et intéressante étude de J.-P. DELACOUR, « Remarques sur certains aspects du financement des investissements industriels dans les pays de la C. E. E. », *S. E. D. E. I. S. Chroniques d'actualité*, n° 942, 1^{er} février 1966. L'auteur conclut que sur le plan du financement la situation des firmes européennes est très inférieure à celle des entreprises anglaises et, surtout, américaines.

(84) Voir sur ces problèmes le récent ouvrage de NIEBURG (H. L.) *In the name of science*, Burns and MacEachern, 1966. L'auteur y expose comment la course à la suprématie scientifique et technologique a créé aux États-Unis le *contract state*.

(85) Voir l'étude de Murray L. WEIDENBAUM, « Les entreprises privées à destination publique » *S. E. D. E. I. S., Analyse et prévision*, 1966, II, pp. 493-498.

(85 bis) On pouvait lire dans l'édition dominicale du *New York Times* (section business) en date du 21 novembre 1965 un article ainsi intitulé : « World's automobile makers in a race for expanding markets. Detroit leads in output and sales abroad. » Il importe peu dans cette perspective que General Motors publie dans les grands journaux européens des placards de propagande où elle se présente « au service des besoins grandissants du monde libre » (placard sur une page entière du *Monde* en date du 20 mars 1964). Les magazines américains contiennent d'ailleurs de multiples déclarations d'hommes d'affaires expliquant qu'ils « ont besoin » des marchés mondiaux : voir par exemple l'interview du Président de la Burroughs Corporation par *U. S. News and World Report*, n° du 10 février 1964, pp. 64-67. Selon cet homme d'affaires, l'une des meilleures manières de surmonter les difficultés tenant au nationalisme serait de ne pas avoir trop d'Américains en permanence sur les lieux de l'implantation.

(86) Le point a été exprimé avec force par Alessandro SILE in *L'industrie européenne, face à la concurrence internationale*, Lausanne, Centre de Recherches Européennes, 1966.

(87) In *Direction*, n° d'avril 1966, p. 313. Il ne sera pas inutile de rapprocher le point de vue des observations faites sur ce problème dans le rapport présenté par l'Imperial Chemical Industries lors de l'Assemblée générale tenue à Londres le 31 mars 1966 (rapport publié in *The Times*, n° du 1^{er} avril 1966, p. 19) : « It is not only in the field of tariffs that there is a growing danger to the science-based industries of Britain and indeed of Europe as a whole. The danger is that the vigorous export policies adopted by American companies, with the full support of their Government, together with the very great advantages of their large internal market, will result in a progressive transfer of manufacture in such industries to the United States. There is clear evidence of this already in industries such as aircraft manufacture and computers, but the danger is growing and by no means confined to these more obvious examples. In these industries and in other industries where technological progress is rapid, the cost of research and development is so high that, to be economic, the market needed is larger than Britain, France, or Germany, alone. The American companies with their

large home market have a tremendous advantage over European companies, and this advantage grows every time orders for the products of such industries are lost by Europe to the United States. »

(88) Lisons à ce propos le *Bulletin Mensuel* du Comte de PARIS, n° du 20 avril 1966 : « Qu'il s'agisse d'industries aéronautique, spatiale, atomique, automobile, les pressions formidables exercées dans les divers pays européens, pris séparément, par les plus grandes sociétés américaines soutenues par leur gouvernement, ont pratiquement fait échouer toutes les tentatives de coopération intra-européenne. En matière d'aviation, notamment, la liste serait éloquent. » Voir aussi les remarques de Raymond LEGRAND-LANE in *France-Forum*, octobre 1965, p. 4.

(89) In *Pouvoir et société économique*, op. cit., p. 66.

(90) Dans l'intervention déjà mentionnée devant le Comité Économique et Social (séance du 30 septembre 1965).

(91) On trouvera une bonne présentation de ces deux types d'organismes dans l'ouvrage déjà cité de BESSON (J.-F.), *Les groupes industriels et l'Europe*, pp. 43-44.

(92) Selon Richard J. BARBER in *New Republic* 3 août 1966, p. 18. BARBER emploie pour qualifier le résultat de ces opérations l'expression : *a new kind of company*. Ce n'est pourtant pas une formule neuve comme le montre le cas des Konzerns allemands durant le premier après-guerre (rassemblement d'entreprises qui n'ayant aucune relation technique entre elles étaient seulement unies par des rapports financiers et, surtout, par des liaisons personnelles).

(93) Le montant en serait de l'ordre de 90 milliards de lires selon Osvaldo SANGUIGNI in *Tendenze del capitalismo europeo*, op. cit., p. 559.

(94) *Ibid.*, p. 559. Voir dans la *Gazette del Popolo*, n° du 6 juillet 1964, le texte de la déclaration du Président de la Volkswagen aux actionnaires — déclaration repoussant la proposition de Valletta d'établir un accord de prix entre Fiat et Volkswagen.

(95) Pour l'étude des groupes belges renvoi à l'ouvrage du Centre de Recherche et d'Information Socio-Politiques, *Morphologie des groupes financiers*, Bruxelles, 1962. Une deuxième édition vient d'être publiée en 1966.

(96) *Direction*, novembre 1965, p. 1063.

(97) N° du 22 février 1966. Le *Times* présente la Société Générale comme « The power behind belgian economic scene ». Le *Times* cite cette déclaration de l'un des dirigeants de la Société : « We want to invest and to manage, to be as active as we can. »

(98) Ainsi celle d'*Entreprises*, n° du 2 décembre 1961, p. 23.

(99) Pour une vue générale récente de l'organisation bancaire en divers pays (dont ceux de la C. E. E.) voir : ORSINGER (R.), *Les banques dans le monde*, Paris, Payot, 1964.

(100) Selon les propres expressions de LÉNINE dans *l'Impérialisme stade suprême du capitalisme*.

(101) In *Annales, Économies Sociétés Civilisations*, novembre-décembre 1963, p. 1200.

(102) Pour un exposé de cette thèse voir : BLETON (Pierre), *Le capitalisme en pratique*, Paris, les Éditions Ouvrières, 1961 (spécialement la dernière partie). Bleton écrit (p. 213) : « La cause est entendue. La parole n'est plus aux banquiers, elle est à l'industrie. »

(103) On trouvera à cet égard bien des informations utiles et des réflexions intéressantes dans l'ouvrage de LAURENDON (Jean-Jacques), *Psychanalyse des banques*. Préface de Jean BOUVIER, Paris, Sedimo s. d. (voir en particulier le chapitre II consacré aux Rothschild et à La Henin). Pour une évaluation du rôle des financiers dans le monde moderne, notamment au titre des relations internationales, se reporter au massif ouvrage de QUIGLEY (Carol), *Tragedy and Hope. A history of the world on our time*, New York et Londres, Macmillan, 1966 (chap. VII et *passim*).

(104) A cette double exigence correspond la proposition faite par Suzanne Bastid et François Luchaire de distinguer deux séries d'allégeances : l'une d'essence juridique déterminée par le lieu du siège social, l'autre d'essence

politique fixée selon la nationalité de ceux qui forment ou contrôlent l'entreprise (proposition avancée dans un ouvrage collectif de l'Institut de Droit comparé de l'Université de Paris, *La personnalité morale et ses limites*. Études de droit comparé et de droit international public, Paris, 1960).

(106) Publié dans l'ouvrage collectif *L'entreprise et l'économie au XX^e siècle* (à l'initiative de F. BLOCH-LAINÉ et F. PERROUX), Paris, Presses Universitaires, 1966, t. I, pp. 291-328.

(107) *Le Monde*, n° du 17 juin 1965 (op. cité). Paul Fabra a cité ultérieurement (*Le Monde* 6 décembre 1966) un cas échappant à la norme : celui de l'entreprise française Luceat affiliée à la Holding Food Machine Corporation qui a étendu son activité à l'équipement pétrolier. La F. M. C. — classée soixante-dixième sur la liste des plus grandes sociétés américaines dressée par *Fortune* — a pour règle de ne contrôler que des sociétés de taille moyenne mais hautement spécialisées, auxquelles elle laisse une très grande autonomie. Selon Fabra, il y a huit ans, F. M. C. prenait une participation majoritaire dans Luceat, mais depuis quatre ans, il n'y a plus à Sens — siège de celle-ci — qu'un seul Américain dans l'entreprise qui occupe deux cent cinquante personnes. Cet Américain est le président. Tout le reste du personnel, y compris les cadres des grades les plus élevés, est français. Point important : les ventes à l'étranger et singulièrement dans les pays socialistes représentent actuellement 66 % du chiffre d'affaires.

(107) In « La grande entreprise multinationale », op. cité, pp. 299-312. Housiaux étudie ensuite (pp. 312-324) le cas de l'International Telephone and Telegraph Corporation (notamment sous l'angle de la persistance des particularismes nationaux).

(108) Voir à cet égard l'étude au titre significatif, et somme toute, assez fallacieux de Peter WILSHER, « How anglo is America ? » *Sunday Times*, 14 juin 1964, p. 15. Selon l'auteur les firmes britanniques se sont assurées aux États-Unis *an extremely strong position*. Mais les investissements britanniques aux États-Unis pour profitables qu'ils soient n'assurent nullement à la Grande-Bretagne une influence sur l'économie américaine analogue à celle dont jouissent désormais les États-Unis sur l'économie britannique. Les valeurs absolues des investissements directs doivent être tempérés par la différence de poids des économies.

(109) Sur la structure et la politique de la maison-mère voir une note d'Osvaldo TARQUINIO in *Tempi Moderni*, juillet-septembre 1963, pp. 109-127.

(110) *Domaine Public* a consacré plusieurs études au cas de Nestlé. Voir en particulier les numéros des 11 février, 25 février et 18 mars 1965.

(111) Chiffres extraits du rapport officiel C. E. C. A. 1952-1962 op. cité, p. 364. Le rapport donne un large exposé de la politique suivie par la Haute Autorité en ce domaine. Voir aussi : BESSON (J.-F.), *Les groupes industriels et l'Europe*, op. cité.

(112) On trouvera un compte-rendu du débat intervenu sur ce point à la Chambre des Communes in *The Times*, 22 novembre 1960, pp. 4-5.

(113) Le pays à économie de marché qui a montré les plus vives réticences à la pénétration du capital étranger et spécialement du capital américain est certainement le Japon. Voir à ce propos : CUKIERMAN (R.), *Le capital dans l'économie japonaise*, Paris, Presses Universitaires, 1962 pp. 10-22. Encore que la méfiance traditionnelle, due au souci de préserver l'indépendance nationale et de se prémunir contre toute forme de colonialisme, ait connu quelques atténuations au cours des dernières années elle reste encore très forte. Les Américains s'en plaignent, comme le montre une note du *New York Times* (édition américaine) du 1^{er} novembre 1965, « Japan urged to ease barriers to foreign capital ».

(114) LAURENDON (J.-J.), *Psychanalyse des banques*, op. cité, p. 149.

(115) Pour une analyse détaillée de la question voir : *La décision politique en Belgique*. Le pouvoir et les groupes (ouvrage collectif du Centre de Recherche et d'Information Socio-Politiques), Paris, Armand Colin, 1965, pp. 287-320.

(116) In *Patronat Français* août-septembre 1964, p. 10. Ce périodique a repris le problème dans son n° de novembre 1965 : voir en particulier p. 9 un tableau comparatif par pays des dépenses de recherche et de développement en 1962. Ces chiffres ne diffèrent pas fondamentalement de ceux avancés dans le numéro

d'août-septembre 1964. Ce tableau fait ressortir que la part de l'État dans le financement est beaucoup moins forte en Allemagne Fédérale (40 %), en Belgique (37 %) et aux Pays-Bas (30 %) qu'aux États-Unis (64 %), en France (69 %) et au Royaume-Uni (64 %). C'est sans aucun doute le facteur recherche militaire qui explique la différence.

(117) Voir sur ce point SZOKOLOSZY-SYLLABA (J.), *Les organisations professionnelles françaises et le Marché commun*, op. cité, pp. 220-223.

(118) *Ibid*, pp. 283-291. SZOKOLOSZY note qu'en raison de l'opposition des fédérations à propos du Traité l'effort du C. N. P. F. en vue de définir une position acceptable pour tous se trouva pratiquement paralysé. Le Conseil eut souvent pour politique de s'abstenir de prendre officiellement parti en laissant aux organisations membres le soin de défendre leur propre conception. En fait le C. N. P. F. borna son action à des interventions précises tendant à obtenir des améliorations déterminées au dispositif en voie d'élaboration. Voir aussi : LEMAIGNEN (Robert), *L'Europe au berceau*. Souvenirs d'un technocrate, Paris, Plon, 1964, p. 16 et 17.

(119) Pour une présentation générale du problème voir : MEYNAUD (J.), « Les groupes patronaux et l'opinion », *Politico*, 1966, n° 3, pp. 413-439.

(120) *Pouvoir et société économique*, op. cité, pp. 101-109.

(121) In *Origines du Patronat français*, Paris, Grasset, 1963, p. 237.

(122) In *Les Professions*, Paris, Éditions France-Empire, 1965, p. 108.

(123) Voir SZOKOLOSZY-SYLLABA (J.), op. cité, spécialement, pp. 55-57.

(124) Typique de cet esprit est l'ouvrage de Michel DRANCOURT, *Les clés du pouvoir*, Paris, Fayard, 1964. En dépit de réserves de surface, l'auteur ne conçoit manifestement pas qu'il puisse y avoir pour l'Europe un autre chemin que celui déjà suivi par les États-Unis.

(125) In *La réorganisation de l'économie américaine*, traduit de l'anglais, Paris, Presses Universitaires, 1965, p. vii. Berle réédite cette affirmation dès la page 5 où il écrit que « le système politico-économique américain, si l'on en juge par l'ensemble de ses résultats, est celui qui réussit le mieux dans le monde moderne ».

(126) Voir, par exemple, l'apologie faite de ce régime par Maurice ALLAIS in « La conjoncture potentiellement instable de l'économie américaine », *Politico*, juin 1966, pp. 197-221 (spécialement pp. 197-202).

(127) Voir à cet égard les remarques de David GRANICK in *The european executive*, Londres, Weidenfeld and Nicolson, 1962, pp. 12-17. Soucieux d'établir que les États-Unis ne détiennent pas les règles magiques du *good management*, Granick déduit de l'accroissement de la production industrielle réalisé de 1900 à 1959 les augmentations dues aux deux guerres mondiales qui ont prodigieusement avantagé les États-Unis. Calculant ensuite l'augmentation de la production par tête d'habitant, il montre que dans ces conditions les États-Unis viennent après l'Allemagne de l'Ouest, la France et la Belgique. Ce calcul prête certainement le flanc à la critique mais il n'est pas non plus très raisonnable de juger les performances économiques du modèle américain sans prendre en considération les avantages matériels apportés par les deux guerres mondiales ainsi que, pour le présent, les soixante à soixante-dix milliards de dépenses de guerre dont ce régime tire spécialement pour les industries de pointe, une large part de son élan.

(128) Article publié dans le Magazine du *New York Times*, n° du dimanche 3 juillet 1966.

(129) Voici un chiffre pour le Canada qui sur ce point comme sur beaucoup d'autres se situe très près du modèle américain : en 1951 on trouvait dans les conseils de quinze universités canadiennes quatre-vingt grands dirigeants économiques (dont trente figurant parmi les cent plus importants du pays). Le chiffre est donné par John PORTER in *The vertical mosaic*. An analysis of social class and power in Canada. University of Toronto Press, 1965, p. 200. Porter ajoute que lorsqu'on crée une nouvelle université, le chairman et le chancellor sont habituellement pris dans le Conseil d'administration de la corporation dominante la plus voisine.

(130) *The Times*, n° du 23 septembre 1966. Selon Rockefeller présentement moins de trois cents de chaque « corporate philanthropic dollar » vont aux

besoins culturels. Dans son numéro dominical du 27 mai 1966 (Section 3, p. 1) le *New York Herald Tribune* déclarait que « the business world is increasingly making the arts its business », tout en ajoutant que « despite commerce's growing interest in culture, the American businessman still lags badly as a patron of the arts ». Sur le financement des manifestations artistiques aux États-Unis voir la récente enquête de BAUMOL (W. J.) et BOWEN (W. G.) *Performing Arts: The economic dilemma*. Twentieth Century Fund 1966.

(131) Dans l'ouvrage collectif (dirigé par Michael Oliver) *Social purpose for Canada* University of Toronto Press 1961 (spécialement pp. 33-36).

(131 bis) Dans un ouvrage intitulé *The paper economy*, New York, Random House 1959.

(132) Voir à ce propos l'important ouvrage de KARIEL (Henri S.), *The decline of american pluralism*. Stanford University Press, 1961.

(133) Parmi ces critiques soulignons celle que vient de faire au Canada le Président général de la Confédération des Syndicats Nationaux dans son rapport moral au Congrès d'octobre 1966. A propos du « pouvoir du capital » on peut lire dans ce texte (pp. 21-22) que « sans aucun contrôle, sans aucune mesure autre que les possibilités de gain, compagnies, cartels et monopoles gagnent ce qu'ils entendent gagner, placent ces sommes comme ils l'entendent et où ils veulent bien, en retiennent pour l'avantage immédiat de leurs actionnaires ce qu'ils décident d'en retenir, contrôlent directement ou indirectement le crédit et quasi toutes les sources importantes de capital, sont en mesure de restreindre l'activité gouvernementale elle-même en prêtant ou en refusant de prêter à l'État, en somme font ce qu'ils veulent, comme ils le veulent et quand ils le veulent, dans les seules limites du possible. Pourtant un pouvoir aussi immense ne comporte aucune responsabilité statutaire importante envers le public. Les décisions de ce pouvoir sont, à toutes fins pratiques, souveraines ». Et le Président de la C. S. N. ajoute, après avoir rappelé le caractère élitiste de ces facultés, qu'« un tel pouvoir, entre les mains d'un aussi petit nombre d'individus, et d'individus agissant comme de purs propriétaires du bien commun, aurait de quoi faire frémir n'importe quelle personne imbue de principes démocratiques ». Observons qu'un semblable procès global du système capitaliste est aujourd'hui exceptionnel dans la vie syndicale nord-américaine.

(134) Analyse due à Robert L. HEILBRONER in « The power of big business », *Atlantic Monthly*, septembre 1965, pp. 89-93. Pour une vue plus approfondie, voir le récent ouvrage de cet auteur *The limits of american capitalism*, New York, Harper and Row, 1965.

(135) In *Le capital américain et la conscience du roi*, op. cité.

(136) « Les secteurs importants d'une communauté qui désirent vraiment une concurrence illimitée dans la société moderne sont peu nombreux, déclare-t-il (op. cité, p. 36) : ce ne sont ni les grandes corporations, ni leurs ouvriers, ni leurs fournisseurs. Au lieu d'un combat perpétuel, ils veulent tous essentiellement avoir un métier stable... »

(137) On pourra rapprocher ces considérations de celles présentées par l'auteur sur les vertus morales et sociales de l'éthique protestante dans un autre ouvrage (déjà cité), *La réorganisation de l'économie américaine*, pp. 203-210. Selon lui, c'est la mobilisation des profits (légitimes ou non) par l'éthique protestante (notamment création des fondations philanthropiques) qui, pour les États-Unis, aurait fait échec aux prévisions de Marx sur la concentration de la richesse en un petit nombre de mains.

(138) NEUSTADT a exposé cette thèse in : *Presidential power. The politics of leadership*, New York, Wiley, 1960. Gérard Lauzun lui apporte une confirmation en écrivant que l'actuel Président « a pris l'habitude et le goût des conversations téléphoniques en apparence impromptues avec tel ou tel directeur de grandes firmes soupçonné de vouloir augmenter ses prix. Il fait appel aux bons sentiments, au fair play, à l'intérêt du pays. Il évoque les stocks stratégiques qui pourraient inonder le marché. Il n'écarte pas la possibilité de contrôles fiscaux » (*Direction*, septembre 1966, p. 746).

(139) *American Capitalism. The concept of countervailing power*. Revised edition. Londres, Hamish Hamilton, 1957. Il existe une version française de

ce livre (traduite de la première édition américaine), *Le capitalisme américain*. Paris, Éditions Genin, 1956.

(140) Voir sur ces questions l'étude de Fred H. GOLDNER « Mondo degli affari e società negli Stati Uniti », *Tempi Moderni*, janvier-mars 1966, pp. 73-81 (nombreuses indications bibliographiques).

(141) *The technical elite* New York, Augustus Kelley, 1966.

(142) Voir par exemple l'ouvrage de NOSSITER (Bernard D.) *The myth makers. An essay on power and wealth*. Boston, Houghton Mifflin, 1964.

(143) Ainsi qu'en témoigne le titre d'un article de *Domaine Public* : « Les grandes maisons suisses méritent-elles le titre d'entreprises privées d'intérêt public », n° du 25 juin 1964, pp. 2-3.

(144) Le rapport utilise à ce propos la formule suivante (p. 24) : « Voilà donc des entreprises qui, tout en ayant les caractères d'entreprises collectives, restent juridiquement régies par le traditionnel droit civil de la propriété, de sorte qu'elles assument réellement un rôle dont les effets intéressent toute la collectivité tout en refusant les responsabilités qui s'attachent à ce rôle et tout en refusant que l'on exige d'elles qu'elles s'acquittent de ces responsabilités. » L'expression d'entreprise collective a déjà été utilisée par l'économiste américain Gardiner C. MEANS dans l'ouvrage *Pricing power and the public interest. A study on steel*, New York, Harper, 1962. Il y propose le vote d'un Economic Performance Act qui établirait une nouvelle catégorie légale : celle de l'entreprise collective. Entreraient dans cette catégorie les entreprises disposant d'une faculté non réglementée de fixer les prix, assez grande pour que la corporation soit en fait dépositaire d'un intérêt public substantiel. Ce nouveau type d'entreprise se situerait entre l'entreprise privée non réglementée et celles qui, s'occupant des *public utilities*, sont soumises à réglementation légale. L'esprit de l'Economic Performance Act serait de rechercher l'ajustement aux prescriptions de la loi et de favoriser une telle attitude par l'octroi de stimulants divers.

(145) In « Le système économique et social en 1970 » *Politico*, juin 1962, p. 364.

(146) Étude citée dans la note n° 85.

(147) *Private power and american democracy*, New York, Knopf, 1966. Sur les avantages apportés par l'État aux grandes affaires voir : ADAMS (W.), GRAY (H. M.), *Monopoly in America. The government as promoter*, New York, Macmillan, 1955.

(148) Pour un exemple de cette pénétration voir l'ouvrage d'Octave GELINIER, *Morale de l'entreprise et destin de la nation*, Paris, Plon, 1965. Sous un titre très vague il s'agit en fait d'une défense rigide et somme toute assez plate du capitalisme. Pour l'auteur, le chef d'entreprise « détenteur de la valeur économique et sociale de ses décisions, de leur conformité à l'intérêt général, de leur acceptation comme telle par l'opinion publique » se trouve être finalement « responsable de l'image de notre système économique dans l'esprit du citoyen et, à travers cette image, des modifications heureuses ou malheureuses que le citoyen exigera que l'on apporte au système. Impossible de nier ce schéma cybernétique : telle mesure négative qui restreint l'action des entreprises et leurs possibilités de progrès, les dirigeants d'entreprise en sont finalement responsables, car elle est la conséquence d'une attitude de l'opinion provoquée par une série de décisions abusives ou erronées, ou simplement mal expliquées. Un dirigeant d'entreprise au comportement cynique fait plus pour menacer l'économie concurrentielle que cent propagandistes marxistes. Les dirigeants d'entreprise sont responsables des contraintes qui les enserrant ; et ces contraintes ne se desserreront qu'à la suite d'une action responsable de leur part ».

(149) In *Le capital américain et la conscience du roi*, op. cité, chap. 3.

(150) *Ibid.*, p. 57. Pour une affirmation des responsabilités sociales assumées par les entreprises voir le *New York Times* du dimanche 3 juillet 1966 (Section III Business). On y trouvera divers articles sous le titre « Beyond the profits : business reaches for a social role ».

(151) In *The new society, The anatomy of the industrial order*, New York, Harper, 1949, chap. 21.

(152) In *The corrupted land. The social morality of modern America*, New York, Macmillan, 1966, p. 73. Cook consacre un chapitre à l'entente électrique (« The

great electrical conspiracy »). Voir aussi les divers scandales étudiés par MELLEHOFF (Clark R.), *Despoilers of democracy*, New York, Doubleday, 1965. Dans l'article déjà cité sur le niveau actuel du pouvoir corporatif (note n° 134), Heilbroner estime que le comportement des managers serait qualifié de *piratical* dans d'autres secteurs de la société. A l'appui de ce jugement sévère il mentionne l'arrogance des fabricants de tabac vis-à-vis des défenseurs de la santé publique, l'affaire du *price-fixing* dans le domaine de l'industrie électrique, la négligence des constructeurs d'automobiles quant à la sécurité des usagers de voitures ainsi que l'ampleur des traitements et avantages de toutes sortes que les hauts dirigeants s'attribuent à eux-mêmes.

(153) In *Modern capitalism*, The changing balance of public and private power, Oxford University Press, 1965. Pour Shonfield la structure des grandes entreprises demeure capitaliste. Les dirigeants de celles-ci s'intéressent au long terme pour rendre maximum le profit dont la réalisation demeure leur seul objectif. Selon lui, la cause fondamentale de l'évolution actuelle du capitalisme réside hors des mécanismes économiques proprement dits : elle résulte de l'apparition d'un nouvel ordre économique fondé sur une action conjointe de l'État et des grandes entreprises en vue d'atteindre un certain nombre d'objectifs collectifs.

(154) Renseignements extraits d'un travail de Andrew HACKER, *Democratic politics and corporate economics* (dont nous n'avons en mains qu'une version ronéotypée).

(155) Selon John BROOKS, *The great leap*, Fitzhenry and Whiteside 1966. Une estimation plus récente donne 20,3 milliards. Vue générale in ANDREWS (F. E.), *Philanthropic Foundations*, New York, Russel Sage Foundation, 1956.

(156) In *La réorganisation de l'économie américaine*, op. cité, p. 213.

(157) *Ibid.*, p. 220.

(158) Opinion de Victor PERLO, *The empire of high finance*. New York, International Publishers, 1957, pp. 87-89.

(159) Point de vue cité par René A. WORMSER dans l'introduction à son ouvrage *Foundations : Their power and influence*, New York, Devin-Adair Co, 1958. On trouvera dans le livre tous les arguments d'inspiration maccarthyste contre les fondations (en particulier la Fondation Ford qualifiée de Gargantua de la philanthropie : chap. 8).

(160) Voir à ce propos : DICKINSON (F. G.) (ed.), *Philanthropy and public policy*, National Bureau of Economic Research, 1962.

(161) Pour un exposé et un essai de réfutation de ces critiques, voir le petit ouvrage de Dean Rusk (alors Président de la Fondation Rockefeller), *The role of the foundation in american life*, Claremont University College 1961.

(162) Voir à ce propos le rapport d'A. HACKER, *Politics and the Corporation*, The fund for Republic 1958. Consulter également l'ouvrage édité par celui-ci, *The corporation take-over*, New York, Harper and Row, 1964 (ouvrage collectif pour partie d'inspiration apologétique et d'un intérêt inégal). Sur les aspects financiers des luttes politiques américaines et, notamment, le concours apporté aux partis par les corporations, l'ouvrage fondamental est : HEARD (Alexander), *The costs of democracy*. Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1960 (spécialement chap. 5).

(163) Voir sur ce point un rapport de l'American Management Association *The business man in politics and other matters of top management concern* (A. M. A. Management Report, Number 37, 1959).

(164) Sur l'activité de *lobbying* qu'il ne faut pas confondre avec la notion de *pressure group*, voir MILBRATH (Lester W.), *The Washington Lobbyists*, Chicago, Rand McNally, 1963 ; voir également : DEAKIN (James), *The lobbyists*, Washington, Public Affairs Press, 1966.

(165) Sur l'utilisation des relations publiques, qui est en progression constante, voir : ROSS (I.), *The image merchants. The fabulous world of american public relations* Londres, Weidenfeld and Nicolson, 1959. Comme exemple de ces démarches, on peut mentionner l'activité déployée en 1955 par les grandes compagnies pétrolières en faveur de l'adoption du bill Fulbright-Harris tendant à exempter les producteurs de gaz naturel de certains contrôles. Les compagnies pétrolières ayant jugé préférable de ne pas intervenir à visage découvert il

fut créé un Natural Gas and Oil Ressources Committee pour mener la campagne sur l'opinion. Le comité mobilisa à cet effet deux millions de dollars (dont 80 % venant de 26 grandes corporations). L'emploi des relations publiques par les firmes pétrolières est analysée en détails in : ENGLER (R.), *The politics of oil. A study of private power and democratic direction*. New York, Macmillan, chap. 15.

(166) Titre de l'article de Richard J. BARBER cité dans la note n° 92.

(167) R. J. BARBER, op. cité, p. 22.

(168) Voir son ouvrage : *Unsafe at any speed*. The designed-in dangers of the american automobile. New York, Grossman Publishers. On sait qu'en cette occasion la General Motors (qui avait soumis l'avocat Nader à une filature et à une enquête policière très rigoureuse depuis que celui-ci avait lancé une campagne sur la sécurité routière) a pris l'engagement devant une commission sénatoriale de ne plus enquêter sur la vie privée de ses critiques. Pour un autre spécimen de tels reproches dans un domaine différent mais aussi grave voir : MINTZ (M.), *The therapeutic nightmare*. Boston, Houghton Mifflin, 1965 (critique acérée de l'industrie pharmaceutique américaine).

(169) New York, Oxford University Press, 1956.

(170) Pour les détails statistiques, se reporter au chapitre 10 de l'ouvrage de Mills.

(171) Penguin Books, Baltimore, 1965 (A 760). Voir en particulier le chapitre 2, « Monopoly and waste » et le chapitre 6, « Public policy and private monopoly ».

(172) *Le capital américain et la conscience du roi*, op. cité, p. 104.

(173) *Ibid.*, pp. 104-105. Voir les conseils que donne à ce propos Thomas AITKEN, Jr. in *A Foreign policy for american business*, New York, Harper, 1962 (spécialement au chapitre 11).

(174) Il existe sur ces problèmes une littérature innombrable. Le dernier en date des ouvrages français sur ce sujet, livre d'ailleurs remarquable, est : LENTIN (Paul-Albert), *La lutte tricontinentale*. Impérialisme et révolution après la Conférence de la Havane, Paris, Maspéro, 1966. Les pays latino-américains ont longtemps constitué l'un des secteurs de prédilection du capital américain : sur l'intervention des firmes des États-Unis on trouvera de nombreux renseignements utiles dans l'ouvrage de GERASSI (J.), *The great fear in Latin America*, New York, Collier Books, 1965.

(175) Renseignements tirés d'une étude de Philip J. BARBER, « Les entreprises internationales », *Analyse et prévision*, septembre 1966, pp. 633-639.

(176) Pour une étude générale des stratégies pétrolières internationales voir : HARTSHORN (J. E.), *Oil companies and governments*. An account of the International oil industry in its political environment. Londres, Faber, 1962. Voir aussi le livre déjà un peu ancien d'Harvey O'CONNOR, *L'Empire du pétrole*, traduit de l'américain, Paris, Seuil, 1958.

(177) In *Direction*, n° de février 1966, p. 123.

(178) Intéressant article sur les méthodes de cette firme, in *Der Spiegel*, n° du 18 août 1965, pp. 40-46. Voir aussi le reportage de G. LAUZUN, « Histoire de la Coca-colonisation », *Direction*, novembre 1966, pp. 978-981 et 1021-1027.

(179) D'après Philip J. BARBER, op. cité, p. 634.

(180) *Ibid.*, p. 637.

(181) *Ibid.*, p. 636.

(182) *Ibid.*, p. 638.

(183) N° du 20 avril 1964.

(184) Dans l'ouvrage collectif *Italia sotto inchiesta*, Florence, Sansoni, 1965, p. 5.

(185) Dans le *Times* du 8 septembre 1966.

(186) « ... Tout ici appartient aux Schneider, écrit Alphonse TELLIER (in *Le Monde*, 23 février 1966, p. 15), les terrains des vingt communes aux alentours, les églises (placées sous le patronage des saints Eugène, Henri, Charles, prénoms portés par la famille), l'hôpital, le service des eaux dont la société voudrait bien aujourd'hui se débarrasser. On n'ose dire que les hommes aussi lui appartenaient. Et pourtant... »

(187) In *Les profits de guerre à travers les siècles*, traduit de l'allemand, Paris, Payot, 1935, p. 172.

- (188) In *Morphologie des groupes financiers*, op. cit., p. 214.
- (189) Voir BOLLE (J.), *Solvay L'invention, l'homme, l'entreprise industrielle* 1863-1963, Bruxelles, Éditions Weissenbruch, s. d. Quoique d'inspiration hagiographique, l'ouvrage fournit divers renseignements utiles.
- (190) Voir sur la famille Krupp : MÜHLEN (N.), *The incredible Krupps. The rise, fall and comeback of Germany's industrial family*. New York, Holt, 1959.
- (191) Bonne présentation du sujet par R. LEVASSORT, « Quelques aperçus sur l'I. G. Farben Industrie A. G. », dans l'ouvrage collectif : *Études économiques allemandes*, Paris, Armand Colin, 1961, pp. 67-99.
- (192) C'est en 1890 que Rockefeller fonda l'Université de Chicago avec un don initial de 600.000 \$, total qui en 1910 avait été porté à 35 millions. Voir l'étude de GREER, Williams, « The Rockefeller Foundation How it operates », *Atlantic Monthly*, avril 1964, pp. 106-118.
- (193) In *Le Monde*, 18 décembre 1965, p. 22.
- (194) D'après John H. STASSEN, « Sweden's Great Society : Pilot Study of welfare capitalism » in *Modern Age*, été 1966, pp. 282-292.
- (195) « Lessons from management and labour in Sweden », *Times*, n° du 20 septembre 1966, p. 11.
- (196) D'après l'ouvrage collectif *Il Parlamento Italiano* (1946-1963) sous la direction de G. Sartori. Naples, Edizioni Scientifiche Italiane, 1963 (voir en particulier le tableau p. 26).
- (197) H. B. BERRINGTON et S. E. FINER, « La Chambre des Communes Britannique » in *Revue Internationale des Sciences Sociales*, 1961, n° 4, pp. 667-691.
- (198) Voir le tableau établi par W. L. GUTSMAN in *The british political elite*, Londres, Macgibbon and Kee, 1963, p. 313.
- (199) Consulter sur ce point : BRAUNTHAL (G.), *The Federation of German Industry in politics*. Cornell University Press, 1965, pp. 152-166 (« The deputies from industry »). Tout en notant que ces députés se préoccupaient aussi d'obtenir le soutien des partis, BRAUNTHAL déclare que les interviews ont révélé « a continued identification with and dependence on their firms as they moved up or down the political ladder » (p. 163).
- (200) Voir à ce propos l'étude d'OTTO KIRCHHEIMER, « The composition of the German Bundestag, 1950. *Western Political Quarterly*, vol. 3, 1950, pp. 590-601 : il note un retour aux traditionnelles patterns malgré les changements institutionnels (l'un d'eux étant la représentation de groupes d'intérêts bien définis).
- (201) « Les groupes d'intérêts et la bureaucratie dans les démocraties occidentales », *Revue Française de Science Politique*, septembre 1961, pp. 541-568. EHRMANN observe à juste titre que si le fonctionnement du sous-système groupes-bureaucratie accroît l'efficacité de l'État il comporte aussi des dangers pour le régime démocratique. Du même auteur : « French bureaucracy and organized interests », *Administrative Science Quarterly*, mars 1961, pp. 534-555.
- (202) CLEYS (Paul-Henri), « L'action des groupes de pressions économiques et son institutionnalisation », *Revue de Sociologie* (Bruxelles), 1963, n° 3, pp. 641-666.
- (203) LINZ (Juan J.) et MIGUEL (Armando de), *Los empresarios ante el poder publico*, Madrid, Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1966.
- (204) Voir l'étude de Pedro VOLTES BORE, « Tipificación del grupo financiero como grupo de presión », *Revista del Instituto de Ciencias Sociales* (Barcelone), 5, 1965, pp. 87-111.
- (205) Nombreuses indications utiles à cet égard in MANDEL (Ernest), *Traité d'économie marxiste*, Paris, Julliard, 1962, tome II, chap. 12, 13 et 14.
- (206) In « Ascesa e declino della società pluralista », *Quaderni di scienze sociali*, décembre 1965, pp. 333-353.
- (207) In « Consensus or elite domination : the case of business », *Political Studies* (Oxford), février 1965, pp. 22-44.
- (208) Pour une vue mieux équilibrée, voir : BEER (Samuel H.), *Modern british politics. A study of parties and pressure groups*. Londres, Faber, 1965, chap. 12 (« The new group politics »).
- (209) L'État s'est également livré à des activités de promotion comparables

- aux activités habituelles des banques d'affaires. Voir l'ouvrage de Michel VASSEUR, *L'État banquier d'affaires*, Paris, Dalloz, 1962.
- (210) D'après l'étude déjà citée de J. P. DELACOUR, pp. 8-9.
- (211) Sur l'extension et la portée de ce genre de planification voir l'ouvrage de Firmin OULÈS (non encore publié en français), *Economic planning and democracy*, Penguin books, 1966. Intelligente présentation générale in CAVALLARI (Alberto), *L'Europa su misura. Viaggio tra le pianificazioni dell'Occidente*, Florence, Vallecchi, 1963.
- (212) « I have to reluctantly recognize that the current socialist administration seems to have a better appreciation of business matters than did its Conservative predecessors » (Sir Frank Kearton, chairman of Courtaulds). D'après *The Montreal Star*, n° du 4 novembre 1966, p. 7.
- (213) Pour une analyse détaillée de ce problème voir : BOEKEL (A.), *La participation des syndicalistes ouvriers aux fonctions économiques et sociales de l'État*. Paris, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1965.
- (214) Voir à ce propos l'ouvrage de Geoffrey OWEN, *Industry in the U. S. A.*, Penguin Books, 1966 (A 822), spécialement le chapitre 11.
- (215) In *Introduction à la politique*, Paris, Gallimard, 1964, pp. 377-378.
- (216) In *Le Monde*, n° du 25 février 1966.
- (217) *Ibid*, n° du 24 septembre 1966.
- (218) *Le Corriere della Sera* le reconnaît avec franchise dans son numéro du 1^{er} juin 1966 sous la signature de A. CIAMPI, « Spetta alle Fondazioni private aiutare le iniziative culturali. Lo Stato ha il dovere di destinare alla ricerca scientifica una somma maggiore de quella attuale, ma istituzioni libere e non burocratizzate sono più idonee a promuovere esperimenti nuovi. L'esempio degli Stati Uniti ».
- (219) En liaison avec ces problèmes nous recommandons la lecture des pages désabusées et, pourtant, pleines d'esprit inventif de Georges GUSDORF, *L'Université en question*, Paris, Payot, 1964 (spécialement le chap. 10, « Positions et propositions »).
- (220) On publie assez souvent, et de plusieurs sources, des listes des plus grandes entreprises européennes. La mieux faite et la plus sûre de ces présentations est celle que publie périodiquement le Secrétariat général de la Haute Autorité de la C. E. C. A. sous le titre *Liste des plus grands entreprises (ou groupes d'entreprises) de la Communauté Économique Européenne et du Royaume-Uni* (la dernière version portant la date du 1^{er} février 1966). L'un des avantages de la compilation de la C. E. C. A. est de mettre en évidence les difficultés et incertitudes des classifications de ce type.
- (221) Ce problème est analysé dans l'ouvrage (déjà cité), *L'intégration européenne et le mouvement ouvrier*. André GORZ y esquisse (pp. 59-65) les éléments d'une stratégie internationale du mouvement ouvrier face à l'intégration européenne et à une éventuelle planification supranationale.
- (222) « On attend toujours, écrit à juste titre MANDEL (*Ibid*, pp. 97-98), une première action commune réelle entre les organisations syndicales du Marché commun ».
- (223) Vers un mouvement syndical européen discours prononcé par le Secrétaire Général du Secrétariat Syndical Européen à la V^e Assemblée Générale tenue à Rome les 9, 10 et 11 novembre (texte ronéoté p. 13).
- (224) In *Les groupes industriels et l'Europe*, op. cit., p. 508. Voir aussi l'ouvrage de Philippe SAINT-MARC, *La France dans la C. E. C. A.* Une expérience de planifications multiples du charbon et de l'acier. Paris, Armand Colin, 1961. SAINT-MARC souligne (p. 410) que « l'institution d'une planification de l'industrie lourde implique la création d'un pouvoir politique européen » et que l'une des causes de la faiblesse des autorités européennes est de reposer sur une base technocratique et non politique.
- (225) Le Huitième rapport général sur l'activité de la Communauté (1^{er} février 1959-31 janvier 1960) est à ce propos très explicite. On y lit que « alors que les prix sont libres sur le plan communautaire, des gouvernements ont, dans plusieurs cas, sans évoquer le problème en Conseil et sans disposer de pouvoirs directs, exercé une influence considérable sur les prix, spécialement en période de haute

conjoncture. Les entreprises ne sont évidemment pas tenues, sur le plan juridique, de respecter les désirs des gouvernements ; mais il est souvent bien difficile de s'y soustraire dans le cadre d'une économie nationale. Le problème qui est évoqué ici est grave en raison surtout de ce que le développement à long terme d'une industrie nationale peut se trouver compromis lorsqu'elle doit accepter des sacrifices qui ne sont pas demandés à ses concurrents dans le Marché commun » (pp. 12-13).

(226) « Di fronte all'accrescersi dei surplus inutilizzati rispuntano in Europa i cartelli dell'acciaio », lit-on dans l'hebdomadaire communiste *Rinascita* 1^{er} octobre 1966, pp. 20-21. Mais le *Times* du 11 octobre déclare aussi : « Price-fixing by steel firms-users » heed to ransom » by world cartels. »

(227) C'est par de telles pratiques que s'explique, en Suisse, la richesse actuelle du canton de Zoug (canton dont, au recensement de 1960, la population résidente était d'environ 52.000). Selon des statistiques d'octobre 1963, 159 maisons américaines et 155 allemandes étaient inscrites au registre du commerce, beaucoup d'entre elles dirigeant de là leurs affaires européennes et même mondiales. Ces sociétés ne jouissent d'aucun privilège pour l'impôt fédéral de la défense nationale, on comprend que, selon la statistique de la onzième période d'application de cet impôt, Zoug vienne en tête avec une moyenne cantonale par habitant de 222,74 francs (Bâle-Ville : 202,17 ; Genève : 185,27 ; Zurich : 113,60 ; moyenne suisse : 83,47). En revanche, la fiscalité cantonale est bien plus légère.

(228) In *Trade blocs and common market*, Londres, Constable, 1963, pp. 66-70.

(229) *Op. cit.*, p. 638.

(230) Caractéristique à cet égard fut la première conférence ministérielle sur la science organisée par l'O. C. D. E. en octobre 1963. Un rapport de synthèse de la conférence a été publié sous le titre *Les ministres et la science*, Paris, O. C. D. E. 1965. La C. E. E. et l'Euratom étudient ces questions de recherche au sein d'un groupe de travail du Comité de politique à moyen terme.

(231) D'après *The Times*, n° du 8 novembre 1966, sous le titre « U. S. dependence on brains from abroad. Mounting demands of the Great Society ». Sur les quarante-trois gagnants du Prix Nobel en physique et en chimie, seize avaient fait leurs études hors des États-Unis.

(232) On ferait bien de méditer à ce propos les avertissements donnés dans un éditorial de *Progrès scientifiques*, publication de la Délégation générale à la recherche scientifique et technique, n° du 1^{er} septembre 1964. En voici un extrait particulièrement suggestif :

« De même que la recherche spatiale ou la recherche atomique ne sont abordables que par un nombre limité de nations, les applications industrielles de la recherche et, par conséquent, une grande part du bénéfice du progrès de la science, risquent de devenir demain l'exclusivité de firmes de dimensions internationales, à savoir les firmes américaines. Ainsi donc, vis-à-vis du progrès, les entreprises comme les nations se classeront en deux catégories : les « suiveurs » et les « pionniers ». Les « suiveurs » apporteront leurs capitaux, leur travail, leur ingéniosité ainsi que leurs capacités intellectuelles. Les « pionniers » apporteront leur savoir et leurs techniques, et se réserveront la direction de l'entreprise filiale ; celle-ci demeurera bien filiale en ce sens qu'elle sera dépendante de la maison-mère, source de ces informations scientifiques et techniques qui lui permettront de suivre le « train du progrès ». Ainsi installée, la firme-pionnier n'hésitera d'ailleurs pas à s'enrichir des connaissances fondamentales acquises par sa filiale. Mieux même, la première maintiendra en activité les laboratoires de la seconde. L'ensemble 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 que remonte aux sièges des sociétés, et en définitive au pays dominateur, une grande partie des 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 ».

(233) L'expression est de Philip J. BARBER, *op. cit.*, p. 636.

(234) D'après la *Tribune de Genève*, n° du 6 octobre 1966.

(235) Sur les problèmes de la culture de l'Europe nous ne pouvons que renvoyer aux ouvrages de Denis de ROUGEMONT : en particulier *L'Aventure occidentale de l'homme*, 1957.

(236) Voir sur ce point les observations de J. HEGETSCHWEILER in *l'Ordre Professionnel* (Genève), n° du 14 avril 1967.

(237) Selon *Études et Conjoncture*, n° de février 1967.

(238) D'après *Le Monde*, n° du 7 janvier 1967, p. 18.

(239) Pour une analyse systématique des données relatives à l'exercice 1965-66 voir le n° d'avril 1967 de *Direction* qui fait suite à des numéros analogues (cf. notes n°s 34 et 36). J. HOUSSEAUX porte un jugement relativement pessimiste, sur le mouvement : « la plupart des fusions, écrit-il (p. 343), ont été de simples opérations de clarification, des réorganisations internes de groupes industriels ou l'entérinement de la disparition de firmes naturellement condamnées. Les résultats ont été dans l'ensemble peu satisfaisants... ». Toutefois, Housseaux admet que des opérations plus valables ont été effectuées à l'époque récente sous la pression de la concurrence étrangère. Sur les premiers résultats de quelques opérations récentes (Thomson-Houston et Hotchkiss-Brandt ; Renault-Peugeot) voir deux articles d'Alain MURCIER dans *Le Monde*, n°s du 16 et du 17 mars 1967 (« La pratique des concentrations industrielles : deux exemples »).

(240) Selon *Die Welt* n° du 1^{er} avril 1967.

(241) Le point a été correctement souligné par G. SACCO « Industrial Concentration in Europe », *Lo spettatore internazionale*, janvier-février 1967, p. 62-63.

(242) D'après *Le Monde*, n° du 30 décembre 1966, p. 12.

(243) Selon la *Tribune de Genève*, n° du 21 avril 1967.

(244) D'après *l'Espresso*, n° du 30 avril 1967, p. 9. Le premier président de la Société sera Alberto Ferrari (actuellement directeur général de la Banca Nazionale del Lavoro).

(245) Annexe au rapport de l'exercice 1966.

(246) D'après *Le Monde*, n° du 18 avril 1967, p. 21.

(247) In *La Vie Française*, 20 janvier 1967.

(248) Point de vue souligné par G. SACCO, *op. cit.*, p. 63.

(249) Dans une note ronéotée intitulée : « La direction commune à plusieurs entreprises : solution transitoire ou solution de rechange au problème de la concentration industrielle dans la C. E. E. ».

(250) J. O. des Communautés Européennes, 1967, n° 57, p. 849.

(251) La note n° 45 contient une bibliographie du problème à laquelle il faut ajouter : VAN GERVEN (W.), *Principes de droit des ententes de la Communauté Économique Européenne*, Bruxelles, Bruylant, 1966. Nous avons relevé la publication de deux autres livres sans avoir la possibilité de les consulter : PLAISANT et al., *Droit européen de la concurrence* (Éditions Delmas) ; *Droit des Ententes de la C. E. E.* (Larcier à Bruxelles et Dalloz à Paris), ouvrage qui est la traduction française, mise à jour, du commentaire allemand de Gleiss et Hirsch.

(252) Selon *Le Monde*, n° du 6 décembre 1966, p. 22.

(253) *Le Monde*, n° du 20 décembre 1966.

(254) Selon *Le Monde*, n° du 31 janvier 1967, p. 9.

(255) Selon la formule de *Die Welt*, n° du 4 janvier 1967.

(256) N° du 23 février 1967.

(257) Quant aux effets politiques éventuels des satellites dans l'ordre de la diffusion des informations, voir les remarques de Gérard LAUZUN « Les satellites briseront-ils le monopole de l'information ? » *Direction*, février 1967, p. 146-153.

(258) Voir *Journal de Genève*, n°s du 15 et du 18 avril 1967.

(259) N° du 16 janvier 1967, p. 48 (sous le titre « Europe is gaining status in banking »).

(260) Voir par exemple in *Journal de Genève*, n° du 27 février 1967, p. 3, un petit article de R. DELAPIERRE intitulé : « Expansion américaine. Démission de la Suisse ? » En voici un extrait caractéristique : « Nous finançons notre rachat. Nous mettons, présentement, passablement de capitaux à la disposition des États-Unis. Est-ce bien notre rôle, du moment que nous en avons besoin pour

notre propre compte? Paradoxalement, par nos capitaux, nous finançons le rachat de nos propres entreprises. Pourquoi ne financerions-nous pas, désormais, notre rachat par nous-mêmes? Pour cela, nous devrions être plus audacieux. Le sens du risque fait la fortune des Américains. C'est la qualité qui nous manque. Nous devrions abandonner quelque peu nos investissements de portefeuille et nous lancer davantage que nous ne le faisons dans des investissements directs. Nous gagnerions à remplacer partiellement notre mentalité de gérants de fortunes, d'assureurs, par celle d'industriels et d'hommes d'affaires. »

⁽²⁶¹⁾ Voir à ce propos l'intéressant commentaire d'Alessandro SILJ in *Le Monde*, n° des 26-27 mars 1967, p. 7 et p. 10.

⁽²⁶²⁾ D'après *Le Monde*, n° janvier 1967, p. 19.

⁽²⁶³⁾ Pour une vue du dossier faisant moins de place à un changement de vue du gouvernement français, voir *L'Express*, n° du 17-23 avril 1967, pp. 14-15.

⁽²⁶⁴⁾ On trouvera de nombreux éléments de réflexion et de documentation sur les groupes européens dans un récent numéro de *Tempi Moderni* (Hiver 1966-67, n°s 27-28) consacré aux actes d'un colloque international sur le thème suivant « I gruppi dirigenti in Europa Occidentale tra dimensioni nazionali e dimensioni sopranazionali ».

⁽²⁶⁵⁾ Sur la structure actuelle de la maison Rothschild (France) voir les deux articles de G. MATHIEU in *Le Monde*, n°s du 15 et du 16-17 avril 1967. Pour une vue plus systématique et plus approfondie se reporter au dernier chapitre du très intéressant ouvrage de Jean BOUVIER, *Les Rothschild*, Paris, Fayard, 1967.

⁽²⁶⁶⁾ Voir *Le Monde*, n°s du 23 et des 26-27 mars 1967.

⁽²⁶⁷⁾ Selon *Le Monde*, n°s des 4-5 juin 1967.

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS	7
--------------------	---

PREMIÈRE PARTIE

FORMATION DES GROUPES

CHAPITRE PREMIER. — MODALITÉS DE CONSTITUTION	17
SECTION I. FACTEURS DE L'ÉVOLUTION	17
SECTION II. TECHNIQUES DE FORMATION	22
I. Évolution par ajustements individuels	23
II. Évolution par ajustements collectifs	27
I. Accords et ententes	28
II. Interpénétration des entreprises	33
III. Opérations de fusion	35
SECTION III. PROBLÈME DES SOCIÉTÉS DE TYPE EUROPÉEN	39
CHAPITRE II. — AMPLEUR DE L'ÉVOLUTION	47
SECTION I. PROCESSUS D'AJUSTEMENT NATIONAUX	48
SECTION II. PROCESSUS D'AJUSTEMENT EUROPÉENS	57
I. Contrôle communautaire des accords et ententes	58
II. Formation d'un capital européen	63
III. Dépassement des frontières de zones	70
IV. Esquisse d'un bilan	71
SECTION III. IMPLANTATION DE FIRMES EXTRA-EUROPÉENNES	74
I. Dimensions de la pénétration américaine	75
II. Insuffisances et impuissances de l'Europe	87

DEUXIÈME PARTIE

INTERVENTION DES GROUPES

CHAPITRE III. — ÉLÉMENTS D'UNE MORPHOLOGIE.	103
SECTION I. TRAITS GÉNÉRAUX DES GROUPES D'AFFAIRES....	103
SECTION II. TRAITS SPÉCIAUX DES GROUPES EUROPÉENS....	113
SECTION III. DIMENSION INTERNATIONALE DES GROUPES EUROPÉENS	122
CHAPITRE IV. — MODALITÉS D'INTERVENTION ...	129
SECTION I. NATURE DES INTÉRÊTS DÉFENDUS	129
SECTION II. NIVEAUX D'INTERVENTION	138
I. Schéma général des voies d'accès.....	138
I. <i>Niveau des autorités nationales du pays d'origine.</i>	138
II. <i>Niveau des autorités des pays étrangers</i>	140
III. <i>Niveau des autorités communautaires</i>	142
II. Particularités de l'accès	144
SECTION III. CAPACITÉ D'INFLUENCE	149
I. Modèle américain	151
I. <i>Nature et contenu de l'influence des corporations.</i>	151
II. <i>Intervention de contrepoids</i>	155
III. <i>Bilan de la controverse</i>	159
IV. <i>Aspects internationaux.</i>	169
II. La situation européenne	175
I. <i>Poids national des groupes d'affaires</i>	175
II. <i>Poids des groupes d'affaires dans le cadre euro- péen</i>	194
CONCLUSION	205
APPENDICE	213
NOTES BIBLIOGRAPHIQUES	227

ACHEVÉ D'IMPRIMER LE
31 JUILLET 1967 SUR LES
PRESSES DE L'IMPRIMERIE
BUSSIÈRE, SAINT-AMAND (CHER)

L'EUROPE DES AFFAIRES

Depuis une vingtaine d'années, la réalisation de l'unité européenne est à l'ordre du jour. Plusieurs institutions ont été créées pour assurer cette œuvre d'unification. Le projet a certes connu des hauts et des bas, mais, en dépit de tant de crises et de divisions, l'intégration des économies nationales dans un ensemble plus vaste continue de s'accomplir.

La formation progressive d'une Europe des affaires représente l'un des principaux aspects de ce mouvement. L'élargissement du marché a suscité de multiples regroupements dans chaque pays et l'établissement de nombreux rapports entre firmes de pays différents. La gestion des entreprises tient compte désormais de la dimension européenne mais il en va de même pour la pression que celles-ci exercent sur les autorités publiques.

Ce qu'est l'Europe des affaires, les facteurs et les modalités de sa constitution, les obstacles qu'elle rencontre, la part respective des firmes européennes et américaines, la capacité d'influence ainsi acquise, toutes ces questions ont fait l'objet d'une minutieuse enquête et donnent lieu à des conclusions précises. Les dangers de l'offensive américaine pour l'Europe font l'objet d'un examen détaillé.

Ce livre, qui n'évite aucune question, concerne directement tous ceux que préoccupent le destin de l'Europe et l'avenir de la civilisation européenne. Par ailleurs, du fait qu'il propose un cadre neuf d'interprétation, l'ouvrage s'adresse aussi à tous ceux qu'intéresse le développement de la théorie politique.

(couverture : Photo Roger-Viollet)

PAYOT, 106, boulevard Saint-Germain, PARIS