

*LA POLITIQUE  
INDUSTRIELLE  
DE LA COMMUNAUTÉ*

*Mémoire  
de la Commission  
au Conseil*

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES  
BRUXELLES 1970

*LA POLITIQUE  
INDUSTRIELLE  
DE LA COMMUNAUTE*

*Mémoire  
de la Commission  
au Conseil*

La Commission considère ce memorandum comme devant servir de base pour une discussion approfondie au sein de la Communauté avec les autres institutions communautaires, Parlement, Conseil ainsi que le Comité économique et social, le Comité consultatif de la CECA et la Banque Européenne d'Investissement par et avec les organismes représentatifs des forces économiques et sociales de la Communauté.

Le memorandum comprend :

1. Un premier document contenant les principes dont s'est inspirée la Commission et les orientations générales qu'elle propose.

2. Un second document contenant quatre parties. La première partie de ce second document expose la situation de l'industrie communautaire. Les orientations présentées dans le premier document sont développées et justifiées dans les trois parties suivantes.



**INTRODUCTION**  
**ET ORIENTATIONS GENERALES**



Douze ans après sa fondation, alors que vient de s'achever la période de transition qui a permis la réalisation du marché commun des produits, la Communauté aborde une phase nouvelle de sa construction. L'élaboration d'une politique commune de développement industriel favorisant la constitution de ce que l'on pourrait appeler un tissu industriel européen s'avère indispensable pour assurer à la fois les bases irréversibles de l'unité économique et bientôt politique de l'Europe occidentale, la poursuite de l'expansion économique et un degré raisonnable d'autonomie technologique à l'égard des grands partenaires extérieurs.

La Commission a décidé, aussitôt après la fusion des institutions, d'entreprendre un examen d'ensemble des problèmes du développement de l'industrie dans la Communauté. En transmettant au Conseil le résultat de ces travaux, elle espère répondre à une attente et contribuer utilement au renforcement de la Communauté et par là même à la préparation de son élargissement.

S'il est en effet un domaine où il s'impose de renforcer et d'approfondir la Communauté en vue de préparer l'élargissement, c'est bien celui de la politique industrielle. Mais ce serait une erreur d'attendre, pour ce faire, l'arrivée des futurs membres. Il convient au contraire que les Six leur donnent des indications aussi précises que possible sur l'orientation qu'eux-mêmes entendent imprimer à leur Communauté.

Loin de compliquer ou de retarder l'élargissement, cet effort pourrait au contraire le faciliter ou l'accélérer. L'opinion publique, dans le plus important des pays candidats, s'interroge sur l'intérêt d'une adhésion aux Communautés. L'attrait qu'exerce la Communauté est exactement à la mesure de sa vitalité. Or, l'abaissement du tarif douanier commun, le fait qu'il soit inférieur au tarif britannique, le coût de la politique agricole

sont autant d'éléments qui provoquent hésitations et appréhensions. En revanche, on peut estimer qu'une Communauté qui parviendrait à élaborer une stratégie de développement industriel exercerait une attraction beaucoup plus forte. (1)

On n'a peut-être pas mesuré à quel point la Communauté serait menacée de ce qu'on pourrait appeler un phénomène d'"obsolescence", si elle ne parvenait pas à dépasser le stade actuel de l'union douanière et de la politique agricole.

Les droits de douane ne sont plus aujourd'hui le seul ni même le principal instrument de politique commerciale. Dans les industries nouvelles, dites de technologie avancée, la concurrence extérieure se manifeste davantage par les investissements et la technologie que par les exportations directes. Les droits de douane n'assurent aucune protection à cet égard. Ils ont au contraire pour effet d'attirer l'investissement extérieur, ce qui correspond souvent à l'intérêt européen, mais pourrait aussi comporter des inconvénients si le décalage actuel entre l'investissement américain en Europe et l'investissement européen aux Etats-Unis continuait à s'accroître et si ce mouvement devait conduire les entreprises ayant leur centre de décision en Europe à se cantonner dans les activités traditionnelles.

Si l'on ajoute à cette considération les abaissements résultant du "Kennedy round", ceux qui sont envisagés au profit des pays en voie de développement et le fait que les droits n'ont jamais assuré une protection efficace à l'égard des pays à commerce d'Etat, on doit admettre que l'union douanière, si elle demeure la base de tout le reste, doit être complétée le plus tôt possible par des instruments nouveaux d'action en commun.

Ce sont surtout les industries travaillant pour le consommateur privé qui ont tiré bénéfice de l'Union douanière. L'expérience montre que les industries qui mettent en oeuvre les grandes technologies nouvelles ne profitent pas de l'Union douanière dans la mesure où - dépendant pour leur développement des crédits et commandes publics - elles ne parviennent pas à briser le corset du cloisonnement national.

---

(1) Cf. Récent rapport du Council of British Industries

Commencé dans le domaine du charbon et de l'acier, l'intégration économique n'est devenue générale qu'en apparence en 1958. Elle se limite en fait au commerce des produits de grande consommation, à celui de certains biens d'équipements et à une organisation des marchés agricoles. Elle ne touche pas encore suffisamment les structures d'entreprises et les productions de pointe.

De même, dans ses relations extérieures, la Communauté est parvenue à parler d'une seule voix, et donc à défendre efficacement ses intérêts, dans le seul domaine tarifaire. Il devient urgent d'étendre la solidarité communautaire aux autres domaines de la responsabilité publique où se manifeste aujourd'hui la compétition économique internationale : investissements, concurrence, technologie, brevets, l'objectif étant, comme en matière commerciale, non pas de fermer la Communauté sur elle-même mais, bien au contraire, de développer une coopération fructueuse parce qu'égalitaire avec les grands partenaires extérieurs.

\*

\* \*

Il n'est pas facile de donner une définition de la politique industrielle, sinon en termes d'objectifs. En vue d'assurer l'amélioration du bien-être général il s'agit d'abord de permettre à l'industrie de tirer le maximum d'avantages de l'existence et de la dimension du marché commun. Cette première définition sommaire révèle déjà les liens qui unissent nécessairement la politique industrielle aux autres aspects de la politique économique et aux autres politiques communes.

En premier lieu, le développement de l'industrie est une condition fondamentale du progrès économique et social, puisqu'il commande à la fois la satisfaction des besoins et la création des emplois. Mais la politique économique générale commande à son tour le développement de l'industrie dont le rythme et la régularité dépendront largement des résultats qui pourront être atteints dans la régulation de l'offre et de la demande globales, dans la coordination des politiques économiques et dans la réalisation de l'union monétaire.

En second lieu, le dynamisme du marché doit être entretenu par des actions différenciées qui permettent aux structures de s'adapter au mouvement qu'il imprime : promotion des technologies nouvelles par la politique scientifique et technique, surveillance des structures de production par la politique de concurrence, adaptation des conditions d'échange par la politique commerciale, adaptation des infrastructures par la politique des transports et de l'énergie.

La politique industrielle préconisée dans le présent mémorandum est délibérément orientée vers l'avenir c'est-à-dire vers l'expansion et le progrès dans l'acception la plus large. Trop souvent en effet le terme politique industrielle a été utilisé pour désigner des mesures ayant pour objet le maintien de structures périmées. La dimension communautaire et la solidarité qui s'établit progressivement dans tous les domaines entre les Etats membres doivent permettre une évolution beaucoup plus dynamique, c'est-à-dire non seulement une croissance plus rapide de la production et de la consommation, mais encore un meilleur emploi des travailleurs et de meilleures conditions de vie et de travail.

C'est ainsi que les actions de la politique industrielle se conjuguent avec les réalisations de la politique régionale qui tend notamment à une répartition harmonieuse des activités économiques sur le territoire de la Communauté, en évitant en particulier les concentrations excessives de ces activités.

De même, le développement de l'industrie et le dynamisme du marché doivent être rendus compatibles avec les exigences sociales et humaines. La politique de l'emploi doit assurer une adaptation dynamique de l'offre et de la demande de main d'oeuvre.

En effet la politique industrielle des économies hautement développées devra de plus en plus être orientée vers des objectifs d'ordre qualitatif, liés au modèle de civilisation original que les Communautés européennes doivent contribuer à promouvoir.

La définition des finalités qualitatives du développement économique et industriel et l'esquisse d'un modèle européen débordent le cadre du présent mémorandum. La Commission se propose de traiter ce sujet capital dans un autre document.

Ces objectifs, sur lesquels l'accord devrait se faire aisément, sont la réduction dans le progrès des écarts de toute nature qui séparent encore la condition des hommes suivant leur appartenance socio-professionnelle, régionale ou nationale, l'amélioration des conditions de travail et du niveau de culture, la sauvegarde d'un environnement naturel de plus en plus menacé, la lutte contre les formes excessives de la concentration du pouvoir ou des activités économiques, la solidarité envers les zones géographiques moins favorisées de la planète.

Parmi ces questions posées avec de plus en plus d'insistance, notamment par la jeunesse, qui s'attend à les voir traiter au niveau européen et même mondial, il en est plusieurs sur lesquelles la Commission désire formuler dès maintenant quelques brèves observations dont elle s'est inspirée dans la préparation du présent mémorandum.

1. L'amélioration des conditions et de la dignité du travail et surtout du travail manuel s'impose si l'on veut éviter que les jeunes se détournent des professions industrielles. C'est pourquoi les progrès nécessaires de productivité ne devraient pas être obtenus par une aggravation des conditions ou du rythme du travail, mais au contraire dans une organisation qui soit de nature non seulement à réduire la fatigue des travailleurs mais à développer l'intérêt qu'ils peuvent porter à leur tâche. Des négociations entre partenaires sociaux au niveau communautaire devraient permettre, dans l'avenir, de réaliser des progrès dans ce domaine; elles auraient également l'avantage de réduire le risque de distorsions de concurrence.

2. Une participation plus active des travailleurs à la définition des objectifs du développement et à la vie des entreprises est aujourd'hui une nécessité. La Commission est convaincue que l'expansion industrielle pourrait être accélérée si deux séries de conditions nullement contradictoires mais complémentaires étaient remplies. D'une part, l'initiative privée et la concurrence doivent être reconnues et encouragées et la sanction du profit admise; d'autre part, l'évolution économique doit être orientée à tous les niveaux en fonction d'objectifs définis en commun.

Pour que ces conditions soient réunies, il est indispensable qu'une meilleure compréhension s'établisse, dans tous les milieux, quant aux conditions du progrès. Considérée de ce point de vue, la participation n'est pas seulement une exigence du progrès humain, mais un facteur d'efficacité industrielle. Cette participation doit s'établir progressivement et sous diverses formes à tous les niveaux. Pour sa part, la Commission, qui a déjà procédé à de multiples consultations avant d'adopter le présent mémorandum, s'emploiera à favoriser un débat aussi large que possible avec tous les milieux intéressés. Elle ne conçoit pas que la politique qu'elle préconise puisse être mise en oeuvre sans que toutes les catégories professionnelles et sociales intéressées aient eu la possibilité d'être pleinement informées et de faire valoir leur point de vue.

3. Jusqu'à présent le secteur de l'enseignement a fort peu participé au processus de l'intégration communautaire. L'absence d'harmonisation dans ce domaine constitue un frein à la libre circulation et au libre établissement des cadres et par conséquent à l'unification économique et industrielle. Au cours des débats, jusqu'à présent infructueux, relatifs à la création d'une Université européenne, la nécessité d'une coopération plus étroite entre toutes les Universités de l'Europe a été reconnue. C'est dans cette voie qu'il conviendrait de s'engager aujourd'hui tout en réservant la création de nouveaux établissements à la formation de certains spécialistes. L'objectif d'une politique européenne d'enseignement devrait être d'abord de favoriser la reconnaissance mutuelle des diplômes, ensuite de concilier un certain rapprochement des méthodes et des programmes nécessaire pour faciliter les échanges de professeurs et d'étudiants, avec le maintien d'une diversité féconde en un tel domaine. Il devrait être aussi de rechercher en commun, au niveau européen, les meilleures solutions aux difficiles problèmes posés par la crise de l'enseignement. Favoriser l'adapta-

tion des mentalités aux solidarités nouvelles qu'impose le monde moderne, permettre aux hommes de tirer un meilleur parti des moyens d'action nouveaux et des loisirs que leur procure le progrès matériel devraient devenir des objectifs recherchés en commun. Les nécessités du développement économique n'exigent pas, comme on le croit souvent, un enseignement de plus en plus utilitaire et spécialisé, mais au contraire une formation de base conçue pour permettre les réadaptations et reconversions, c'est-à-dire, les changements de métier à l'âge adulte. Ainsi, il n'est pas exagéré de dire que préoccupations humanistes et économiques peuvent parfaitement être conciliées, conformément à ce qui paraît être une vocation éminente de l'Europe.

4. De même, il devient urgent de rechercher au plan communautaire et international la solution des problèmes que pose la protection du milieu naturel. S'il n'en était pas ainsi, il en résulterait, en effet, non seulement un retard dans la recherche de meilleures solutions, mais même la réapparition d'obstacles au fonctionnement du marché commun et de distorsions de concurrence. Les efforts déjà déployés en ce qui concerne l'harmonisation des prescriptions nationales ayant pour objet la protection des travailleurs, des consommateurs ou du milieu naturel ont été surtout guidés jusqu'alors par le souci d'assurer la libre circulation des marchandises (élimination des entraves techniques). Ils devront désormais s'insérer dans une politique de l'environnement dont la nécessité apparaît chaque jour plus évidente et qui conduira en particulier à orienter le développement industriel en tenant davantage compte des charges imposées à la collectivité par la concentration des industries. La comptabilité nationale, en ne déduisant pas de la valeur ajoutée par l'activité industrielle les valeurs qu'elle détruit dans son environnement, masque l'importance de ce qu'il est convenu d'appeler "les déséconomies externes". Une telle politique comporterait inévitablement certaines contraintes pour les industries, mais elle leur ouvrirait en même temps un champ nouveau d'expansion très riche d'avenir. Il y a là tout un ensemble d'actions à entreprendre qui concernent le développement des équipements collectifs mais aussi la définition de normes communes, la recherche de dispositifs

et de produits nouveaux, l'urbanisme et l'aménagement du territoire.

De telles réflexions et actions devraient être considérées comme le prolongement naturel d'une politique industrielle européenne qui ne peut viser exclusivement l'accroissement quantitatif des biens mis à la disposition des consommateurs, mais devrait aussi se proposer une amélioration qualitative des conditions de vie des hommes.

5 Enfin, la politique de développement industriel de l'Europe ne saurait être conçue sans égard aux nécessités d'une répartition plus harmonieuse des richesses dans l'ensemble du monde. Sur ce point, la Commission tient à souligner qu'il est conforme non seulement à la justice mais à l'intérêt européen de favoriser le développement industriel des pays du tiers-monde. La Communauté, comme tous les pays avancés, ne peut en effet trouver qu'avantage à une multiplication de partenaires commerciaux solvables et à une utilisation plus rationnelle de ses propres ressources productives qui résulterait d'une politique commerciale plus favorable au développement de certaines industries dans les pays en voie de développement. Outre l'effort particulier qu'elle poursuit en faveur des Etats associés européens ou africains, la Communauté doit être prête à accepter le transfert progressif et ordonné de certaines activités industrielles dans les pays en voie de développement. Elle doit tenir compte de cette nécessité dans l'élaboration de ses plans à long terme dans tous les domaines, ainsi que dans le choix des mesures sectorielles destinées à accompagner ou favoriser les évolutions nécessaires.

Les ressources presque sans limite offertes à l'homme par la technologie moderne ont cette conséquence, encore insuffisamment aperçue, d'atténuer les vieilles oppositions d'intérêt. Dans un monde où l'homme dispose de moyens de plus en plus puissants, il devient possible de concilier des intérêts et des préoccupations qui jusqu'à présent pouvaient paraître irréductiblement contradictoires.

°  
° °

Avant de présenter et de commenter les orientations fondamentales de son mémorandum, la Commission désire dissiper les malentendus qui résultent du caractère imprécis de l'expression "politique industrielle".

Tout d'abord la Commission est bien loin de prétendre régler au niveau public et communautaire tous les problèmes du développement industriel. D'une part, elle n'ignore pas que l'initiative et la concurrence sont les facteurs élémentaires et irremplaçables de l'expansion. Ainsi la politique industrielle qu'elle préconise vise-t-elle davantage à libérer le dynamisme industriel d'entraves qui existent encore qu'à le soumettre à de nouvelles contraintes. La Commission n'envisage en aucun cas la création de superstructures administratives complexes qui, par une réglementation minutieuse, viendraient ajouter leur poids à celui que les administrations nationales sont parfois dans l'obligation de faire peser sur l'industrie. L'objectif essentiel de la Commission est au contraire d'éliminer les obstacles au développement qui résultent des imperfections de l'Union douanière et des lacunes de l'état actuel de l'Union économique. La Commission est, d'autre part, convaincue que beaucoup de problèmes doivent continuer à relever de la compétence nationale ou même régionale. L'action de la Communauté doit tendre cependant à rendre leur action plus cohérente et donc plus efficace.

Un autre malentendu pourrait résulter de préoccupations opposées de certains Etats membres. Les plus développés industriellement paraissent redouter que, sous le nom de politique industrielle, la Communauté ne cherche à leur imposer un certain ralentissement de leur propre croissance afin de parvenir à une meilleure homogénéité du développement. D'autres au contraire semblent craindre que l'élimination des entraves qui subsistent n'accroissent à leur détriment la concentration industrielle. Loin de négliger ces préoccupations sous prétexte qu'elles sont contradictoires, la Commission reconnaît leur légitimité. Elle s'est efforcée d'y répondre en recherchant un compromis entre l'intérêt général de la Communauté dont elle a la charge et celui d'un certain équilibre entre les intérêts particuliers des Etats membres qu'elle n'a pas cru réaliste de négliger au nom de l'intérêt commun.

Une troisième source de confusion tient à l'aspect à la fois horizontal et sectoriel de toute politique industrielle. Pour certains, l'approche horizontale, trop théorique, ne permet pas de dépasser le stade de la politique économique générale alors que, pour d'autres, toute politique sectorielle est suspecte de dirigisme, de protectionnisme ou même de malthusianisme. Il est vrai qu'une politique industrielle qui se propose de favoriser le progrès des structures, plutôt que leur conservation, est, par essence, horizontale. Elle ne doit pas moins être adaptée aux conditions particulières aux différents secteurs de l'industrie. Bien que tous les secteurs requièrent un effort de prévision et d'innovation, deux catégories d'industries appellent une attention spécifique au niveau communautaire, les industries en difficulté dont il faut prévoir et faciliter l'adaptation, les industries de pointe auxquelles il faut offrir un meilleur cadre de développement.

Cette constatation peut à son tour être à l'origine d'un autre malentendu résultant d'une interprétation erronée. N'a-t-on pas, dans certains pays, eu trop tendance à affecter l'essentiel des interventions publiques à ces deux catégories extrêmes au dépens et au détriment des catégories intermédiaires, moins portées à faire appel à l'aide des pouvoirs publics ? L'accent mis par la Commission sur les problèmes d'adaptation ou de promotion tend tout au contraire, en améliorant l'efficacité des interventions publiques dans ces deux domaines, à réduire leur coût et à alléger par conséquent le poids qu'ils font peser sur l'ensemble de l'économie.

On constatera, au demeurant, en parcourant les différents chapitres du document, que la Commission ne s'est nullement limitée à l'examen des problèmes des secteurs extrêmes de l'industrie.

Enfin, deux catégories d'entreprises soulèvent des problèmes particuliers. Il s'agit, d'une part, des entreprises publiques, d'autre part, des entreprises de taille modeste, voire artisanale. Cependant, pas plus qu'elle n'a procédé à des exposés sectoriels, la Commission n'a cru devoir isoler l'examen des problèmes de ces deux catégories d'entreprises dans le présent document. Elle se réserve de revenir ultérieurement sur certaines questions spécifiques. Mais elle tient, dès maintenant, à rappeler la contribution précieuse que ces entreprises peuvent apporter au développement de la Communauté.

Les entreprises publiques ont été créées pour des raisons différentes dans les divers pays membres. Leur importance et leur vocation varient selon le pays et leur mission. Dans la mesure où elles se trouvent dans le secteur concurrentiel, il ne devrait pas leur être accordé, de la part des pouvoirs publics, des avantages particuliers ayant l'effet de fausser la concurrence. Elles doivent contribuer d'une manière particulière, non seulement à l'expansion, mais également à l'amélioration des relations sociales et à l'intégration multinationale des structures de production et des grands services publics à caractère industriel et commercial.

Les entreprises de petite taille s'interrogent parfois sur leur avenir. En dépit de l'évolution vers la concentration, l'ampleur et la diversité de l'expansion industrielle leur laisse une large place, comme le montre l'exemple des Etats-Unis où les entreprises de taille moyenne contribuent largement à l'innovation technologique et au dynamisme de l'économie. Il est même probable que l'accroissement des exigences des consommateurs, les nécessités de l'entretien chez les particuliers de matériels de plus en plus complexes et les préoccupations relatives à la qualité de l'environnement donneront des possibilités nouvelles de développement aux petites entreprises et en particulier à l'artisanat.

## ORIENTATIONS GÉNÉRALES

En fonction des principes qui viennent d'être rappelés, la Commission croit utile de mettre en lumière les cinq orientations fondamentales contenues dans ce document :

- l'achèvement du marché unique,
- l'unification du cadre juridique, fiscal et financier,
- la "restructuration" des entreprises,
- l'organisation des mutations ou adaptations,
- l'extension de la solidarité communautaire dans les relations avec les pays tiers.

\*

\*            \*

## I. ACHEVER LA REALISATION DU MARCHE UNIQUE

Permettre à toutes les entreprises et à toutes les productions de tirer pleinement avantage de l'existence d'un grand marché sans frontière interne est la première exigence d'une politique de développement industriel.

L'achèvement du marché intérieur communautaire requiert l'élimination des entraves techniques aux échanges, l'ouverture des marchés publics et l'abolition des frontières fiscales à l'intérieur de la Communauté.

### 1. L'élimination des entraves techniques

Les divergences qui subsistent dans les prescriptions nationales ayant pour objet d'assurer la protection des travailleurs, des consommateurs ou du milieu naturel ont pour effet de maintenir des entraves aux échanges intra-communautaires et d'obliger les industriels à adapter leur production à des exigences qui varient d'un Etat membre à l'autre.

A la suite des travaux longs et difficiles, le Conseil a adopté, le 28 mai 1969, un programme général offrant aux Etats membres la garantie d'un équilibre dans le processus d'harmonisation. Ce programme comportait un calendrier par rapport auquel un important retard a déjà été pris par suite de la lenteur des travaux au niveau des experts. Une seule directive a été approuvée en 1969 alors que l'adoption de 44 était prévue au programme.

Aussi la Commission fait-elle appel à la volonté politique du Conseil afin que les travaux soient accélérés et que soient évitées autant que possible les répétitions des mêmes débats techniques aux différents stades de la procédure. Néanmoins s'il se confirmait que les dispositions du traité de Rome relatives à l'harmonisation des législations et qui prévoient des décisions à l'unanimité ne permettent pas un rythme raisonnable de décisions, il conviendrait d'en envisager la révision à l'occasion de la fusion des Traités.

La prise de conscience récente des dangers que le développement industriel fait peser sur les milieux naturels dont dépend la vie humaine ne manquera pas de donner une dimension nouvelle au problème des prescriptions dites techniques. La nécessité apparaît aujourd'hui, en effet, non seulement d'harmoniser les règles nationales mais d'élaborer des règles nouvelles plus efficaces et mieux adaptées. Il s'agit d'une tâche qui ne peut être improvisée et qui devra être conduite sur une échelle internationale dépassant les limites de l'Europe occidentale.

Tout en se réservant de revenir sur ces questions, la Commission appelle dès à présent l'attention du Conseil

- sur la nécessité d'éviter des initiatives nationales en ordre dispersé qui conduiraient à l'apparition de nouvelles entraves ;
- sur l'intérêt que présentent à cet égard ses propositions relatives à la création d'un "Bureau Communautaire de Références", en vue de l'adoption de méthodes communes d'analyse et de normalisation ;
- sur l'opportunité que présenterait une concertation de l'attitude des Etats membres, en vue des travaux engagés par plusieurs organisations internationales dans ce domaine, notamment au Conseil de l'Europe et à l'OCDE.

## 2. L'ouverture des marchés publics

Réserver les marchés publics ou semi-publics à l'industrie nationale peut paraître conforme aux intérêts industriels immédiats de chacun des Etats membres. Toutefois, cette pratique a pour résultat de priver certains secteurs essentiels de l'industrie communautaire de l'avantage que représente la disposition d'un large marché intérieur. Les secteurs ainsi défavorisés sont en particulier ceux de certains biens d'équipement, du matériel de transport public et, plus généralement, de nombreux matériels de technologie avancée. Il en résulte que ces secteurs ont des conditions de développement moins favorables que les productions courantes destinées au consommateur privé.

Ces pratiques sont devenues entièrement illégales depuis le 1er janvier 1970. Toutefois, la mise en oeuvre des directives qui ont pour objet d'assurer l'ouverture effective des marchés publics sera d'autant mieux assurée que l'objectif de la réalisation du marché unique rencontrera un accueil positif de la part des organismes acheteurs. Dans un pareil domaine, l'évolution des mentalités est essentielle pour assurer le respect des prescriptions juridiques.

Aussi la Commission demande-t-elle aux Etats membres de donner aux acheteurs publics les instructions les plus précises quant au devoir qu'ils ont de respecter les dispositions du Traité et de contribuer pour leur part à la réalisation effective du marché unique en recherchant le meilleur fournisseur sans considération de nationalité. Pour sa part, la Commission se propose d'établir et de publier des statistiques détaillées concernant les achats publics passés à des entreprises d'autres Etats membres. Elle demande aux Etats membres de lui apporter un plein concours dans cette tâche.

Dans certains secteurs, en particulier ceux de technologie avancée, les marchés publics représentent une fraction importante des débouchés des entreprises. Lorsqu'il en est ainsi, une politique concertée des achats publics peut être un élément déterminant pour le progrès de l'industrie à l'échelle communautaire.

Dans ces secteurs, le cloisonnement de facto du marché demeure la règle et l'impossibilité de recourir à des adjudications ouvertes rend extrêmement difficile le contrôle du respect du Traité. De plus, certains acheteurs privés importants sont soumis à des contraintes politiques, psychologiques, financières ou sociales qui rapprochent

leur comportement de celui des acheteurs publics ou semi-publics. Cependant, le développement des industries de technologie avancée ne peut être assuré de manière saine dans le cadre de marchés cloisonnés. Ainsi c'est dans les secteurs où elle serait la plus utile que l'ouverture du marché est aussi la plus difficile.

Le Conseil a déjà reconnu l'intérêt d'une politique concertée des commandes de biens de technologie avancée lorsqu'il a adopté le deuxième programme de politique économique à moyen terme. Il s'agit maintenant d'en assurer la mise en oeuvre effective.

La Commission propose d'organiser dans ces secteurs une concertation des politiques d'achat à laquelle devraient être appelés à participer également certains acheteurs privés. Cette concertation qui, pour être efficace, devrait être acceptée dans son principe par le Conseil et encouragée par les gouvernements, n'aurait pas pour objectif d'imposer de nouvelles contraintes aux acheteurs mais d'alléger celles qui pèsent aujourd'hui sur eux. Elle tendrait à assurer la réalisation effective du marché unique des biens de technologie avancée, sans en exclure les firmes des pays tiers sous réserve d'une réciprocité réelle et en tenant compte de la nécessité d'assurer un certain équilibre dans le développement technologique et industriel des différentes régions de la Communauté. A cette fin, la Commission se propose de présenter au Conseil un rapport annuel, en vue d'un examen des résultats obtenus.

### 3. L'abolition des frontières fiscales

L'existence de frontières fiscales contribue à maintenir un certain cloisonnement des marchés. Aussi longtemps que de telles frontières existent, la stratégie des entreprises concernant l'investissement aussi bien que la politique de vente et d'achat ne peut s'orienter entièrement en fonction du marché communautaire. C'est pourquoi l'harmonisation des impôts indirects (TVA, accises) et le rapprochement des taux sont indispensables pour permettre la suppression des contrôles et des mesures fiscales de compensation aux frontières intérieures.

La Commission rappelle la nécessité d'assurer la mise en oeuvre effective des décisions déjà prises et d'éviter tout nouveau report.

## II. L'UNIFICATION DU CADRE JURIDIQUE, FISCAL ET FINANCIER

Pour que l'industrie tire tous les avantages qu'elle est en droit d'attendre de l'existence de la Communauté, il est essentiel que les efforts amorcés pour harmoniser et unifier le cadre institutionnel dans lequel s'inscrit la vie des entreprises soient considérablement accélérés.

En effet, les entreprises qui entendent déployer leur activité dans l'ensemble de l'espace communautaire sont encore loin d'y trouver les facilités d'un véritable marché intérieur et continuent à rencontrer de nombreux obstacles dans le domaine juridique, fiscal et financier.

### 1. Le cadre juridique

Les entreprises rencontrent de grandes difficultés lorsqu'elles souhaitent coopérer ou se regrouper par-delà les frontières.

L'absence d'un statut de société européenne rend très difficile les fusions proprement dites. Il oblige en effet les entreprises qui désirent s'unir, soit à recourir à des formules trop complexes pour ne pas demeurer exceptionnelles, soit à adopter l'une des six nationalités, ce qui soulève fréquemment des obstacles de caractère psychologique.

Cependant les entreprises peuvent, dès à présent, développer leur coopération au-delà des frontières en faisant un plus large usage des possibilités existantes et qui sont analysées en détail dans le document (2<sup>ème</sup> Partie Chapitre II). Tout en soulignant la nécessité d'un contrôle renforcé des concentrations susceptibles de porter atteinte à une concurrence effective, la Commission confirme que l'application qu'elle donne à l'article 85 du Traité C.E.E. laisse de larges possibilités de coopération aux entreprises.

La Commission estime nécessaire :

- l'achèvement des travaux relatifs au statut de société européenne et l'adoption de ce statut dans le plus bref délai possible ;
- l'adoption par tous les Etats membres d'un "droit des groupes d'entreprises", un tel droit n'existant actuellement qu'en Allemagne ;
- le rapprochement des législations nationales relatives au droit des sociétés.

Elle estime nécessaire d'examiner :

- l'extension à certains secteurs autres que le nucléaire, du statut d'entreprise commune, afin de faciliter la coopération industrielle, notamment entre établissements publics :
- l'adoption par tous les Etats membres, voire au niveau communautaire, du statut de groupement d'intérêt économique, un tel statut n'existant actuellement qu'en France.

## 2. L'harmonisation fiscale

Dans ce domaine l'action la plus urgente devrait être l'adoption par le Conseil des directives concernant le droit fiscal des fusions et le régime des sociétés-mères et filiales qui lui ont été transmises par la Commission le 15 janvier 1969.

La poursuite de l'harmonisation fiscale s'impose également en vue de mettre l'industrie des différents Etats membres dans des conditions de concurrence aussi égales que possible.

## 3. Le cadre financier

Les entreprises de la Communauté doivent, pour assurer leur expansion, faire un large appel au financement externe, c'est-à-dire aux sources de financement extérieures à l'entreprise. L'accès direct ou indirect aux sources de financement externe rencontre un certain nombre de difficultés tenant à la structure des marchés financiers nationaux et à l'absence d'un véritable marché commun des capitaux. L'importance des ponctions exercées par les autorités publiques et le drainage de l'épargne au profit d'entreprises de pays tiers contribuent à aggraver cette situation.

Outre les propositions déjà présentées dans le domaine monétaire et financier, la Commission :

- rappelle la nécessité d'une modernisation des mécanismes et de l'appareil bancaire et financier de la plupart des Etats membres,
- étudie la possibilité d'une amélioration des régimes fiscaux applicables aux financements sous forme de capitaux à risques,
- souhaite la mise à la disposition des entreprises de la Communauté d'un volume accru de capitaux provenant d'euro-émissions, par l'intermédiaire des institutions spécialisées de crédit. Sur ce dernier point la Commission précisera ultérieurement son point de vue.

### III. LA "RESTRUCTURATION" DES ENTREPRISES

---

Si la Communauté entend maintenir son option fondamentale en faveur de la concurrence extérieure, les entreprises de la Communauté doivent pouvoir affronter cette concurrence à armes égales. Il ne fait pas de doute que dans certains cas un degré plus élevé de concentration est une nécessité en vue d'assurer un développement optimal à condition qu'une concurrence efficace puisse être préservée.

Un vaste mouvement est déjà en cours dans la Communauté, y compris dans ceux des Etats membres où la dimension des entreprises accusait un retard accentué. La Commission considère cette évolution comme positive en ligne générale; toutefois une politique qui pousserait au maximum la concentration dans le cadre national tout en cherchant à limiter les liaisons ou regroupements trans-nationaux présenterait de très sérieux dangers.

D'une part, la dimension du marché national est souvent insuffisante et, notamment dans les secteurs de technologie avancée, l'accession à la dimension indispensable est hors de portée sans concentration avec des firmes d'autres pays.

D'autre part, l'évolution vers une entreprise nationale unique pour chacun des grands secteurs ou la concentration s'impose pour des raisons technologiques, financières ou de concurrence externe, ne manquerait pas en cas de difficultés de faire peser sur chaque Gouvernement des pressions auxquelles il lui serait malaisé de résister et qui aboutiraient à placer de telles entreprises sous le contrôle direct des Etats et à rendre illusoire le fonctionnement effectif du marché unique.

Les seules liaisons internationales qui se développent à un rythme relativement rapide unissent les entreprises communautaires et celles des pays tiers, en général des Etats-Unis. Elles consistent le plus souvent dans le rachat ou la prise de contrôle par une entreprise plus puissante d'un pays tiers. Tout en admettant le grand intérêt que présentent également les liaisons avec les firmes des pays tiers, la Commission estime que la recherche d'un meilleur équilibre dans ce domaine doit devenir un objectif de la Communauté.

La conjonction des deux phénomènes, concentration nationale, absorption par les entreprises des pays tiers, pourrait, si l'on n'y prenait garde, réduire, voire annuler, les possibilités d'une politique européenne commune de développement dans les secteurs de technologie avancée.

En présence de cette situation, la Commission estime nécessaire

- d'éliminer dans tous les secteurs, les obstacles qui rendent difficiles la formation d'entreprises européennes trans-nationales,
- d'utiliser, à cette fin, les crédits publics de développement industriel dans les secteurs de technologie avancée.

Par entreprises européennes trans-nationales, il faut entendre, non seulement des entreprises qui déploient leur activité dans plusieurs pays, mais dont les capitaux et les dirigeants appartiennent également à plusieurs pays et dont le centre de décision se situe en Europe. Il s'agit de rendre possible, voire de faciliter, l'apparition de telles entreprises qui ne devraient pas nécessairement grouper des capitaux et des hommes des Six Etats membres ou seulement des Etats membres, mais qui devraient être en mesure d'affronter en Europe et sur le marché mondial, la concurrence des entreprises géantes d'Outre-Atlantique.

L'unification de l'environnement juridique, fiscal et financier contribuerait à faciliter la constitution et le contrôle de telles entreprises. Dès à présent, certaines mesures de caractère positif peuvent être envisagées.

La Commission n'envisage pas pour le moment la création d'un organisme de droit public, transposant à l'échelle communautaire l'action menée au Royaume-Uni par l'Industrial Reorganisation Corporation, ou envisagée en France par l'Institut de Développement Industriel dont la création vient d'être décidée.

Elle souhaite cependant qu'une étroite coopération s'organise entre tous les organismes publics ou privés qui s'attachent à promouvoir le regroupement des entreprises. C'est seulement si cette coopération s'avérait insuffisante ou inopérante que d'autres mesures devraient être envisagées.

Cependant la Commission estime que, dès à présent, la Banque Européenne d'Investissement pourrait contribuer à offrir des facilités financières en vue du regroupement d'entreprises appartenant à différents Etats membres. De même la Commission est décidée à utiliser à cette fin, dans le cadre du Traité de Paris, les crédits dont elle assure elle-même la gestion.

Ces mesures devront toutefois être contenues dans des limites étroites afin de ne pas présenter un caractère discriminatoire. Elles sont justifiées par les difficultés spécifiques auxquelles se heurtent de telles opérations, par rapport aux concentrations nationales et même, semble-t-il, par rapport aux concentrations avec des firmes de pays tiers. De même, ces mesures ne devraient pas être réservées aux plus grandes entreprises. La Commission est en effet de l'avis que des encouragements, sans nuances, à la concentration seraient contraires aux nécessités d'une politique industrielle saine, les entreprises de taille moyenne se révélant souvent plus dynamiques, plus adaptables, plus promptes à saisir les opportunités nouvelles ou à exploiter les innovations que les très grandes entreprises.

C'est toutefois dans les secteurs de technologie avancée que la constitution d'entreprises trans-nationales s'impose de la manière la plus évidente, si l'on veut assurer l'efficacité de la coopération technologique européenne (cf. 4<sup>e</sup> partie du document). Or l'importance de l'aide financière publique et le caractère national des fonds que reçoivent les entreprises dans le cadre des politiques de recherche et de développement

technologique, le cloisonnement actuel des marchés publics et semi-publics, les considérations de prestige sont autant de facteurs qui, outre les imperfections de l'environnement rappelées au chapitre précédent, font obstacle à l'apparition d'entreprises européennes trans-nationales dans ces secteurs.

Jusqu'à présent les efforts déployés dans le cadre national ou international ont été presque exclusivement orientés vers la fabrication de prototypes sans que, dans la plupart des Etats membres, une attention suffisante ait été portée au renforcement des structures industrielles. Modifier cette situation, rechercher la création de structures industrielles compétitives à travers l'exécution des programmes technologiques doit être considéré comme un objectif majeur de la politique industrielle communautaire. Cet objectif implique des méthodes nouvelles de financement des programmes de développement technologique, qui permettent d'échapper aux aléas inhérents aux financements intergouvernementaux et au désastreux principe dit du "juste retour". C'est pourquoi la Commission propose l'institution de contrats communautaires de développement qui seraient offerts par priorité aux entreprises décidées à s'engager dans un processus de coopération et de restructuration trans-nationale (cf. 4e partie du document).

Le retard considérable du développement industriel européen dans ces secteurs, la concurrence rigoureuse que font les entreprises des pays tiers, soit par leurs exportations directes, soit par l'intermédiaire des filiales qu'elles ont établi dans la Communauté, et dont il convient de reconnaître la valeur de l'apport au développement de l'économie communautaire, devraient, de l'avis de la Commission, conduire le Conseil à donner une attention particulière à cette proposition.

Dès à présent, la Commission se propose d'analyser pour chacun des principaux secteurs de technologie avancée —électro-nucléaire, aérospatial, électronique-informatique — l'évaluation des structures industrielles et les solutions susceptibles de concilier les impératifs de l'efficacité avec ceux de la concurrence. Elle soumettra les conclusions auxquelles elle sera parvenue aux Etats membres ainsi qu'aux entreprises intéressées.

L'interpénétration économique au-delà des frontières prend nécessairement d'autres formes que les fusions ou absorptions. Ces formes sont analysées dans le document (2e partie). La Commission n'entend pas privilégier certaines d'entre elles. Elles désire seulement que toutes soient accessibles aux entreprises et que soient éliminés les obstacles particulièrement nombreux qui s'opposent aux fusions proprement dites d'entreprises de nationalité différente.

Si la Commission condamne le principe du "juste retour", elle n'ignore pas pour autant la nécessité de maintenir un certain équilibre entre les intérêts industriels des Etats membres dans des domaines aussi sensibles. Ce serait cependant un grand progrès si les Etats membres voulaient bien admettre que l'équilibre des intérêts doit être recherché sur la base la plus large possible. Ce principe, dont la Commission s'est déjà inspirée au point I (achats publics), vaut aussi pour les restructurations industrielles et le développement technologique. Il conduit la Commission à proposer un examen dans un cadre approprié des regroupements en cours ou envisagés si un Etat membre ou la Commission en exprime la demande. La répartition d'ensemble des contrats de développement industriel, en tenant compte du lieu géographique de leur exécution, devrait également faire l'objet d'examens périodiques par le Conseil.

#### IV. L'ORGANISATION DES MUTATIONS ET ADAPTATIONS

L'accélération des mutations est une nécessité du progrès industriel qui commande à son tour le progrès économique et social. Toutefois, les processus d'adaptation indispensables doivent s'accomplir en tenant compte des données spécifiques de la Communauté, faute de quoi l'échec serait inévitable.

La suppression de nombreux emplois dans certains secteurs doit être compensée par la création de nouveaux emplois dans d'autres secteurs plus dynamiques. C'est pourquoi l'exploitation industrielle de l'innovation et de la prévision technologique ainsi que le renforcement des mesures de politique régionale doivent être encouragées autant que possible.

Enfin, l'adaptation industrielle requiert un effort pour améliorer les méthodes de gestion et la formation des futurs cadres et dirigeants des entreprises.

##### 1. Les mutations d'emploi

Les données numériques exposées dans la 3ème partie du document montrent l'ampleur déjà prise par les mutations d'emploi. Il s'agit non seulement du transfert des travailleurs agricoles vers les secteurs secondaire et tertiaire, mais d'importants transferts à l'intérieur du secteur industriel. Pour ne citer qu'un seul chiffre, ce sont près de 500.000 travailleurs qui ont quitté le secteur textile au cours des dix dernières années, bien que le chiffre d'affaires de cette industrie ait sensiblement augmenté au cours de la même période. Encore ce chiffre ne tient-il pas compte des mutations à l'intérieur du secteur textile. Mais on peut mettre en regard l'augmentation de l'emploi dans les secteurs mécaniques et électriques qui a atteint 1.600.000 unités.

Loin de se ralentir, ce mouvement va s'accroître au cours des prochaines années. Il aura pour résultat d'imposer à beaucoup de travailleurs un changement de métier, mais il doit aussi permettre d'améliorer les conditions de travail, la rémunération et la qualification professionnelle du plus grand nombre possible d'entre eux.

Une action très énergique et de très vaste envergure s'impose pour que les effets douloureux de ces mutations soient limités et pour qu'au contraire leurs conséquences positives soient maximisées.

Cette action doit être menée à tous les niveaux : à celui des entreprises comme à celui des secteurs, à celui des Etats comme à celui de la Communauté. Les différentes formes ont été analysées de manière approfondie dans le document (3ème Partie - Chapitre Ier).

La Commission se borne ici à souligner le rôle des prévisions, l'utilité des négociations entre partenaires sociaux, l'importance de la politique régionale et l'urgence de la réforme du Fonds Social.

Les mutations sont moins difficiles lorsqu'elles ont été prévues. Aussi les entreprises ont-elles le devoir, lorsqu'elles peuvent, d'avertir le plus tôt possible leurs travailleurs des réductions ou modifications d'emploi qu'elles peuvent être amenées à décider. De même, lorsqu'une branche ou une région paraît devoir être affectée dans son ensemble, il est souhaitable que des discussions s'engagent entre partenaires sociaux ainsi qu'avec les autorités régionales ou nationales en vue d'organiser les mutations de la manière la plus harmonieuse possible.

Pour sa part, la Commission s'efforce de parvenir à une prévision des mutations d'emplois pour le plus grand nombre possible de secteurs. Bien que de nombreuses difficultés doivent encore être surmontées, certains résultats sectoriels sont déjà disponibles.

Toutefois, la Communauté doit contribuer d'une manière plus directe et plus positive à la solution du problème des mutations. Le projet de réforme du Fonds Social ainsi que le mémorandum de politique régionale répondent à cette nécessité.

Indépendamment des objectifs propres à la politique sociale et à la politique régionale, il est essentiel du point de vue de la politique industrielle que la mobilité professionnelle et, dans une certaine mesure géographique de la main-d'oeuvre soit encouragée. L'aide à la mobilité des travailleurs sous ses diverses formes (formation professionnelle, indemnités pour perte de salaires, aide au déménagement, aide au logement) est le plus souvent une forme d'aide indirecte à l'industrie plus judicieuse que la plupart des aides directes trop facilement détournées de leur objet et trop propices aux surenchères.

En conclusion, la Commission souligne à nouveau :

- l'urgence d'une réforme du Fonds Social qui en fasse un instrument efficace d'adaptation et de promotion et qui permette à la Communauté -à qui on a tendance à imputer la responsabilité des mutations- d'apporter une contribution positive à la solution des problèmes humains posés par ces mutations ;
- la nécessité d'une meilleure coordination des politiques régionales (cf. mémorandum sur la politique régionale), l'accent étant mis davantage sur les conditions de localisation que sur les aides directes à l'investissement.

En outre, la Commission marque son intention de rendre plus efficace le contrôle des différentes formes d'aide directe aux entreprises, y compris des aides à motivation régionale.

## 2. L'exploitation industrielle de l'innovation

Le dynamisme du développement industriel et la création d'un nombre suffisant d'emplois nouveaux dépendent de la promptitude de l'industrie à exploiter les résultats de la recherche scientifique et technologique (1).

A cette fin, la Commission recommande trois actions qui peuvent être entreprises sans délai :

- des réunions périodiques au niveau communautaire des meilleurs spécialistes de prévision technologique, en vue de procéder à un examen en commun des opportunités nouvelles offertes à l'industrie par l'évolution des techniques et des besoins; ces réunions devraient contribuer à intégrer au niveau communautaire prévisions technologiques et prévision économique d'ensemble;
- un examen en commun des critères de répartition de la recherche entre centres publics, universités et industrie et des possibilités d'améliorer les liaisons; cet examen a été amorcé dans le cadre du groupe de travail présidé par M. Aigrain (1)
- un effort en vue d'améliorer la diffusion des connaissances techniques dans la Communauté, après un examen secteur par secteur ou par catégories d'entreprises des difficultés que rencontre cette diffusion.

## 3. L'amélioration de la gestion des entreprises et du recrutement de leurs cadres et dirigeants

Les principes de gestion, dont les firmes communautaires devraient se pénétrer, sont analysés dans le document (Chapitre II de la 3ème Partie) Ils paraissent pouvoir se résumer ainsi :

- la nécessité d'objectifs à long terme (les entreprises européennes ayant parfois tendance à s'en remettre aux pouvoirs publics);

---

(1) Les problèmes de l'organisation et de la promotion de la recherche et de certains aspects de la technologie débordent le cadre du présent mémorandum. Ils seront traités ultérieurement par la Commission.

- l'attention portée au marché plus encore qu'à la production ;
- l'analyse en coûts et gains des alternatives de décision ou méthode de gestion quantitative ;
- la participation des collaborateurs à tous les niveaux aux choix et au progrès de l'entreprise.

La pénurie de certains cadres techniques (en particulier d'informaticiens), l'insuffisance qualitative et quantitative des instituts de formation à la gestion sont analysés dans le document ainsi que la mauvaise adaptation de l'enseignement général aux exigences d'une société industrielle.

Indépendamment des initiatives déjà en cours au niveau national ou européen dans ce domaine, la Commission fait appel aux entreprises de la Communauté, afin qu'elles acceptent de prendre l'initiative et la responsabilité financière d'une Fondation Européenne de Gestion et de Formation dont la mission serait de :

- constituer, en liaison étroite avec les Universités et Instituts spécialisés, un centre d'études des méthodes modernes de gestion et de leur adaptation aux conditions particulières de l'Europe occidentale;
- prévoir les besoins de l'industrie en spécialistes de gestion, éventuellement en d'autres spécialités, faire connaître ces besoins aux Instituts spécialisés et aux Universités;
- développer les contacts au niveau communautaire entre l'industrie et les Universités dans tous les domaines d'intérêt mutuel.

Bien que cette initiative, de l'avis de la Commission, doive être laissée à l'industrie, l'appui des gouvernements améliorerait sensiblement ses chances de succès.

V. L'EXTENSION DE LA SOLIDARITE COMMUNAUTAIRE  
DANS LES RELATIONS ECONOMIQUES AVEC LES  
PAYS TIERS.

La Communauté est dès à présent la première puissance commerciale du monde. Cette position serait encore sensiblement renforcée par l'adhésion des Etats candidats.

Les responsabilités de la Communauté dans le développement des échanges mondiaux sont donc considérables et sont appelées à s'accroître. La Communauté doit en tenir compte dans le développement de sa politique commerciale.

Cependant les relations économiques internationales s'étendent aujourd'hui à des domaines nouveaux. Cette extension n'étant qu'à peine amorcée à l'époque de la rédaction des Traités, la solidarité communautaire n'est pas encore organisée dans ces domaines qui présentent cependant une importance capitale du point de vue du développement industriel.

1. La politique commerciale

La mise en oeuvre des abaissements tarifaires du Kennedy Round a pu être assurée jusqu'à présent dans les meilleures conditions grâce à l'expansion générale de l'économie mondiale.

Cependant, la Communauté ne saurait s'engager, même après son élargissement, dans de nouveaux abaissements tarifaires si elle n'obtenait la garantie d'une réduction effective des principales disparités qui subsistent pour de nombreuses positions entre son tarif et celui de ses principaux compétiteurs.

Les conditions dans lesquelles pourrait être organisé un transfert progressif et ordonné de certaines activités industrielles au profit des pays en voie de développement feront l'objet d'études et de propositions ultérieures. Il est, en effet, de l'intérêt de la Communauté de s'ouvrir davantage aux exportations des pays en voie de développement. Toutefois, cette évolution, déjà largement amorcée, notamment dans le cadre des associations, et qui devrait trouver son aboutissement dans les travaux de la CNUCED, devrait être programmée de manière aussi précise que possible afin

que les secteurs concernés sachent à l'avance les délais dont ils disposent pour s'adapter à une situation nouvelle. La Commission présentera sur ce point des propositions au Conseil pour les différents secteurs concernés.

## 2. Les problèmes nouveaux

Une série de problèmes nouveaux d'une importance capitale pour le développement de l'industrie communautaire ne pourront être résolus de manière satisfaisante si les Etats membres ne réussissent pas à reconnaître et à organiser leur solidarité dans ces domaines.

### a) Les crédits et aides à l'exportation.

L'aide au développement sert de prétexte à une politique commerciale agressive qui est, en définitive, nuisible à la fois aux pays industrialisés et aux pays moins développés. La concertation déjà pratiquée dans le groupe de l'assurance-crédit devrait être considérablement renforcée. La Commission propose en particulier aux Etats membres de fixer un délai impératif pour l'adoption du projet de police commune dans le domaine de l'assurance-crédit.

### b) Les opérations de troc et les investissements dans les pays

à commerce d'Etat se développent de manière anarchique sans que les contreparties fassent l'objet d'un examen suffisamment attentif au niveau de la Communauté. Les nouvelles dispositions adoptées en matière de politique commerciale devraient permettre de surmonter ces difficultés, sinon elles devraient être renforcées.

c) Les obstacles non tarifaires notamment les dispositions réglant le domaine des marchés publics font déjà l'objet de travaux importants dans le cadre de plusieurs organisations internationales. Ces travaux rendent plus urgente l'élimination de ces obstacles entre les Six et la définition d'une attitude commune à l'égard des partenaires extérieurs.

d) Les mêmes observations s'appliquent aux problèmes posés par la protection du milieu naturel (cf. I ci-dessus)

e) La sécurité et la régularité de l'approvisionnement en matières premières et énergétiques pose aujourd'hui pour certains produits des problèmes dont la solution ne peut être recherchée seulement à l'échelle nationale, faut de quoi le fonctionnement du Marché commun pourrait être remis en cause, en cas de crise.

f) Le développement des investissements à travers les frontières est appelé à prendre une ampleur croissante. Loin de recommander une attitude protectionniste, la Commission estime que cette évolution est positive à condition qu'un équilibre approprié soit recherché entre facilités offertes aux investissements extérieurs dans la Communauté et facilités obtenues pour les investissements communautaires dans les principaux pays tiers. Elle estime également que les orientations contenues au point III ci-dessus, si elles étaient mises en oeuvre, devraient apaiser les craintes qui se manifestent parfois à propos du développement des investissements extérieurs dans la Communauté.

g) Le développement des sociétés multinationales pose des problèmes fiscaux et de concurrence qui devront faire l'objet de négociations avec les principaux pays tiers dans les années à venir. La Commission a l'intention de mettre ces problèmes à l'étude en étroite liaison avec les experts des Etats membres.

h) La coopération technologique avec les pays tiers est une nécessité. Cependant, la manière dont elle a été pratiquée jusqu'alors - ainsi d'ailleurs que la coopération intra-communautaire - a conduit à de très sérieux mécomptes dont les causes font l'objet d'une analyse approfondie dans la 4ème partie du document (ch. Ier). La recherche d'une meilleure cohérence dans la coopération technologique intra-communautaire ne se conçoit pas sans un effort analogue dans les relations avec les pays tiers européens ou extra-européens.

Dans ces différents domaines, la Commission est décidée à faire ce qui dépend d'elle pour mieux assurer la sauvegarde des intérêts de la Communauté et de son industrie. Toutefois, elle estime indispensable qu'une volonté politique plus ferme de solidarité se manifeste dans les Etats membres avant que des propositions précises puissent être formulées allant au-delà de celles qui figurent dans le présent document.

La perspective de l'élargissement de la Communauté conduit enfin la Commission à souligner que non seulement les orientations et conclusions dégagées dans le présent memorandum garderaient toute leur valeur pour une Communauté élargie mais que leur opportunité s'en trouverait accrue.

\*

\*

\*

La Commission considère ce mémorandum de politique industrielle comme devant servir de point de départ pour un large débat avec les autorités des Etats membres ainsi qu'avec les différents milieux professionnels intéressés. Elle tient à souligner qu'elle souhaite obtenir du Conseil :

1. l'accélération de certains travaux en cours :

- la réalisation du marché unique, y compris la concertation des politiques des achats publics ou semi-publics, notamment dans les secteurs de technologie avancée ;
- l'harmonisation de l'environnement juridique, fiscal et financier (droit des sociétés, harmonisation fiscale, brevets, progrès dans la réalisation du marché commun des capitaux) ;

- la politique commerciale y compris l'harmonisation des politiques de crédit à l'exportation.

2. L'adoption de propositions déjà soumises au Conseil, par exemple:

- la réforme du Fonds Social;
- les mesures proposées dans le memorandum de politique régionale ;
- l'adoption du Statut de société de droit européen;
- certaines directives fiscales.

3. L'examen et l'approbation de certaines orientations ou actions de caractère nouveau:

- La préparation d'une législation européenne en vue de la protection du milieu naturel, la coordination des travaux en cours dans ce domaine et la concertation à propos des travaux entrepris dans d'autres organisations internationales;

- L'adoption de mesures rendant possible la constitution des entreprises européennes transnationales dans certains secteurs;

- les contrats de développement communautaires pour la promotion industrielle des technologies nouvelles;

- la procédure de concertation sur les regroupements industriels (cf. page 30 in fine)

- l'examen annuel par le Conseil du résultat de la concertation des politiques d'achats;

- l'intervention de la B.E.I. en faveur des concentrations transnationales;

- l'exploitation en commun des prévisions technologiques et l'organisation rationnelle de la diffusion des connaissances;

- un effort de concertation et d'action en commun dans les domaines nouveaux des relations économiques extérieures.

\*

\*

\*

Enfin, plusieurs des indications contenues dans le présent mémorandum s'adressent aux entreprises et n'appellent pas de décisions du Conseil. Certaines de ces orientations peuvent néanmoins être considérablement secondées par l'action des États membres. Il en est ainsi en particulier du projet de Fondation européenne de Gestion et de Formation.

À la suite des consultations qu'elle aura avec les différents milieux intéressés et en tenant compte des délibérations du Conseil, la Commission se réserve de préciser et de compléter ses propositions.

Les deux premières catégories de décisions mentionnées ci-dessus correspondent, pour l'essentiel, à la mise en oeuvre des premiers programmes de politique économique à moyen terme. En ce qui concerne les considérations et orientations nouvelles, il appartiendra au Comité de Politique économique à moyen terme d'examiner si elles peuvent s'intégrer dans le 3ème Programme en cours d'élaboration. Cependant certaines actions sectorielles qui sont la suite des orientations du présent mémorandum et qui présentent un caractère d'urgence seront proposées très prochainement au Conseil.



*Première partie*

**LA SITUATION  
DE L'INDUSTRIE COMMUNAUTAIRE**



## INTRODUCTION

Il n'est guère possible de traiter des problèmes qui font l'objet des trois parties principales du présent document sans les situer dans un certain contexte, sans citer quelques données de fait essentielles à leur compréhension ni surtout sans vérifier si certains thèmes développés fréquemment en matière de politique industrielle dans la littérature économique actuelle sont en conformité avec les faits.

La Commission a confié à un groupe d'économistes éminents la tâche d'analyser le niveau de compétitivité de l'économie de la Communauté par rapport à celle de ses principales concurrentes des pays tiers et de rechercher les causes des différences constatées. Ce groupe ne déposera son rapport que dans quelques mois.

Aussi s'est-on borné à un examen assez sommaire effectué dans l'attente du rapport des experts qui devrait constituer un complément précieux au présent document et fournir la base de départ indispensable pour les réflexions ultérieures.

Si l'on tente d'analyser les éléments importants de la vie industrielle en particulier sa contribution au niveau de vie des populations, la ventilation de son apport entre la rémunération des salariés et les autres emplois, les mutations qui se traduisent par les créations nouvelles, les modifications de dimension des entreprises et des établissements, le mouvement de concentration et les fermetures, on se trouve, en Europe, singulièrement démuné des informations systématiques et cohérentes indispensables à l'analyse.

Il existe une masse de données statistiques sur les quantités produites mais il n'est pas possible de tirer de celles-ci des enseignements suffisants sur la rentabilité des différentes activités industrielles.

Des informations en valeur sont pourtant souvent disponibles, mais à l'exception des années couvertes par des recensements industriels, elles sont généralement incomplètes et surtout ne sont pas suffisamment homogènes d'un pays à l'autre pour que des comparaisons puissent être faites avec la rigueur nécessaire.

Les données reproduites dans la présente partie comportent parfois une part d'estimation qui a dû être introduite précisément afin d'améliorer la comparabilité des données publiées par l'Office statistique des Communautés Européennes ou par les Office statistiques nationaux.

Il peut paraître étonnant qu'une analyse effectuée en 1970 ait fréquemment recours à des données anciennes.

Depuis la création du Marché commun, une seule enquête statistique plus ou moins uniformisée a été réalisée sur l'industrie de la Communauté. Elle porte sur l'année 1962, encore que certains éléments qui y sont repris concernent soit 1961, soit 1963. Ses résultats définitifs et détaillés n'ont pas encore été diffusés et dans beaucoup de cas, ce sont les exploitations provisoires de cette enquête qui ont dû être utilisées dans la préparation du présent document.

En tout état de cause, il ne s'agit pas d'une enquête réalisée à partir de critères communs, mais d'une adaptation à postériori d'enquêtes nationales diverses, en vue d'en rapprocher les résultats.

On n'espère guère procéder à une deuxième enquête avant 1972. Il existe également des tableaux "entrées-sorties" portant sur l'année 1959, mais ceux-ci ne trouveront de point de comparaison que lorsque ceux relatifs à l'année 1965 seront disponibles pour l'ensemble des pays membres, ce qui est prévu pour le printemps 1970. Il faut d'ailleurs noter que l'amélioration des méthodes de calcul de la comptabilité nationale intervenue entre les élaborations 1959

et 1965 pourrait faire que cette comparaison reflète le progrès statistique , plutôt que l'évolution économique.

Le point de départ pour les pays de la Communauté a donc été l'enquête portant sur 1962, complétée ou ajustée à partir d'informations tirées des tableaux "entrées-sorties" de 1959 et des comptes nationaux. Pour les pays tiers, le point de départ retenu a été soit 1962, soit 1963, parce qu'un recensement industriel avait été effectué cette année là, ou parce que certains travaux de l'Office Statistique des Nations-Unies permettaient, pour l'année en cause, d'améliorer le degré de comparabilité des données nationales.

L'analyse qui suit n'a pas pour objet de remettre en mémoire des notions de géographie industrielle. Elle n'est donc pas exhaustive et de nombreux aspects dignes d'intérêt sont passés sous silence, soit par manque d'informations, soit parce qu'ils sont étrangers aux thèmes développés par ailleurs.

En particulier, les aspects relatifs au rythme d'investissement et au capital investi dans l'industrie ne sont pas présentés parce qu'une première approche n'a pas permis d'en donner ici une image qui permette des développements ultérieurs.

Faute de temps, dans ce premier stade, une analyse fouillée de la composition du commerce extérieur en produits industriels de la Communauté n'a pas pu être faite. Ce type d'analyse aussi indispensable pour l'orientation de la politique commerciale communautaire que pour celle des efforts des milieux industriels, devra être développé dès que possible.

Aussi, faut-il considérer la présente partie du document comme un premier bilan, très partiel, qui sera suivi d'analyses plus approfondies, destinées à préciser les forces et les faiblesses des industries de la Communauté comparées à celles de leurs principales concurrentes, à en rechercher les causes et le cas échéant, la nature des mesures aptes à y remédier. Ces analyses pourraient également permettre de mieux dégager certaines orientations souhaitables de l'activité industrielle en fonction des avantages et des handicaps spécifiques de l'industrie européenne.

Cette approche orienterait les choix non seulement en fonction de prévisions de débouchés mais également en fonction des aptitudes de l'industrie communautaire.

A titre de première contribution, cette partie du document portera donc sur deux aspects fondamentaux de l'économie industrielle:

- l'efficacité <sup>(1)</sup> de l'industrie de la Communauté, c'est-à-dire, sa capacité de rétribuer correctement ses travailleurs, de couvrir ses charges en capital et si possible d'autofinancer son développement, base de son dynamisme futur;
- le déroulement de la vie des entreprises, c'est-à-dire leur naissance, leur croissance (taille), leurs financements (coopérations), leurs mariages (fusions), leurs reproductions (créations de filiales), et leur disparition.

Avant d'entamer l'analyse, il convient de rappeler quelques ordres de grandeur. Dans le monde, actuellement <sup>(2)</sup> à l'exclusion des pays à commerce d'état que les statistiques ne permettent pas d'appréhender sur des bases comparables, la population de la Communauté représente environ 8 %, celle de l'A.E.L.E. 4 %, celle de l'Amérique du Nord (Etats-Unis et Canada) 10 % et celle du Japon 4 %. Ces quatre régions totalisent ainsi un quart de la population totale.

---

(1) Ce terme, qui n'est pas entièrement adéquat, a finalement été retenu, car les notions de rentabilité, rendement et productivité couvrent dans un sens ou un autre, des aspects plus étroits que ce qui est visé ici.

(2) Sur la base des statistiques ONU pour 1961 actualisées en fonction des tendances constatées au cours des années suivantes. Les pays à commerce d'état visés sont ceux d'Europe orientale et la Chine continentale.

L'industrie de la Communauté emploie 21 % des personnes occupées dans le monde <sup>(1)</sup> par l'industrie, celle de l'A.E.L.E. 13 %, celle de l'Amérique du Nord 16 %, et celle du Japon 9 %. Près de 60 % des personnes occupées par l'industrie sont donc concentrées dans ces quatre régions.

La valeur fournie par l'activité industrielle de la Communauté représente environ 25 % celle de l'A.E.L.E. 12 %, celle de l'Amérique du Nord 38 % et celle du Japon 10 %. Ces quatre régions assurent ainsi ensemble 85 % de la valeur fournie par l'activité industrielle du monde à l'exclusion des pays à économie dirigée.

Ces chiffres autorisent déjà quelques constatations.

Le rapport entre les personnes occupées dans l'industrie et la population totale est nettement moins élevé en Amérique du Nord que dans les autres régions tandis que le rapport entre la valeur de la production industrielle et les personnes occupées dans l'industrie est beaucoup plus élevé en Amérique du Nord qu'ailleurs.

En effet, en se référant à l'ensemble des personnes occupées et à l'ensemble de la production industrielle dans le monde avec 16 % des personnes occupées, l'Amérique du Nord assure 38 % de la production industrielle, tandis que la Communauté avec 21 % des personnes occupées ne réalise que 25 % de la valeur de cette production industrielle. Ainsi avec 20 % de personnes occupées en moins que dans l'industrie de la Communauté, l'industrie de l'Amérique du Nord produit 50 % de plus.

L'Industrie de la Communauté occupe 44 % de la population active et fournit 44 % du produit intérieur brut. L'agriculture occupe encore 16 % de la population active pour ne procurer que 8 % du P.I.B. Par contre, les services réalisent 48 % du P.I.B. tout en n'occupant que 40 % de la population active.

---

(1) Le monde étant entendu ici à l'exclusion des pays à économie planifiés d'Europe et d'Asie.

Aux Etats-Unis, l'industrie emploie 34 % de la population active et fournit 40 % du P.I.B...L'agriculture occupe 5 % de la population active pour ne procurer que 3 % du P.I.B. tandis que les services dominant largement en employant 61 % de la population active pour assurer 57 % du P.I.B.

Si, en termes absolus, les performances par personne occupée sont aux Etats-Unis supérieures dans les trois branches à celles de la Communauté, ces comparaisons permettent d'apercevoir que c'est dans l'industrie que les résultats de l'activité de la population active de la Communauté sont les moins satisfaisants par rapport à celles des Etats-Unis.

CHAPITRE I  
L'EFFICACITE DE L'INDUSTRIE DE LA COMMUNAUTE

L'année 1961 est la plus récente que saisissent les études comparatives actuellement disponibles réalisées par les Nations-Unies en matière d'industrialisation<sup>(1)</sup> et pour laquelle on dispose de données couvrant tous les pays du monde à l'exclusion des pays d'Asie à commerce d'état<sup>(2)</sup>.

Si l'on tente d'apprécier le degré d'industrialisation des différents pays, à cette époque, en terme de valeur ajoutée au coût des facteurs<sup>(3)</sup> dans l'industrie minière et manufacturière, par tête d'habitant:

- le Luxembourg occupait le 2ème rang après les Etats-Unis;
- l'Allemagne, le 3ème rang;
- le Royaume-Unis, le 4ème;
- la Suède, le 8ème après le Canada, la Suisse et le Danemark;
- la Belgique, le 11ème après la Nouvelle-Zélande et la Norvège;
- la France, la 13ème après l'Autriche;
- les Pays-Bas, le 15ème après l'Australie;
- l'Italie, le 18ème après le Vénézuéla et Israël;
- le Japon, le 20ème après la Finlande.

Si l'on fait abstraction des industries extractives, la Belgique, la France, les Pays-Bas et l'Italie gagnent un rang, tandis que le Vénézuéla disparaît de la liste des 20 premiers pour céder sa place au Japon.

Pour réaliser cette comparaison, les Nations-Unies n'ont pas simplement converti les monnaies nationales aux taux de change officiels, mais elles ont tenté de tenir compte des différences réelles du pouvoir d'achat.

On ne peut manquer d'être surpris de trouver la Belgique, par exemple après le Danemark et la Nouvelle Zélande qui furent longtemps considérés comme des pays à prédominance agricole.

---

(1) La croissance de l'industrie mondiale 1938-1961, analyses et tableaux internationaux, ONU, 1965.

(2) L'URSS et les pays de l'Europe orientale ont été écartés par manque de comparabilité des données.

(3) Qui reflète à peu près l'apport de l'activité industrielle au produit intérieur brut au coût des facteurs.

Il faut encore préciser que si la valeur ajoutée dans l'industrie en Allemagne, au Luxembourg et au Royaume-Uni représentait en 1961, par tête d'habitant 80 % environ de celle des Etats-Unis, ces derniers n'employaient cependant dans l'industrie que 97 personnes pour 1.000 habitants, contre 155 au Luxembourg, 183 au Royaume-Uni et 196 en Allemagne, (la Belgique, la France et l'Italie en utilisant respectivement 148, 121 et 87). La même étude contient également des comparaisons par région de la valeur ajoutée dans l'industrie par personne occupée. Cette valeur ne reflète plus le degré d'industrialisation mais bien l'efficacité relative de la population industrielle active. Exprimée en milliers de dollars de 1958, elle était en 1961 de :

10,8 en Amérique du Nord  
4,5 en Australie et Nouvelle-  
Zélande  
3,9 dans l'A.E.L.E.  
3,8 dans la C.E.E.

Comme l'indique le tableau n° 1 ci-joint, ce n'est que pour quelques secteurs importants tels que la chimie, la métallurgie de base et la mécanique que la Communauté parvenait à dépasser l'A.E.L.E.

Il faut noter toutefois que la rapide expansion de l'industrie italienne n'avait pas encore pu porter tous ses fruits en 1961. Il n'empêche que, d'après cette étude des Nations-Unies, la Communauté, prise globalement, avait à cette époque une efficacité industrielle par personne occupée qui ne paraissait devoir être enviée que par les pays en voie de développement.

Aussi, est-il apparu nécessaire de pousser l'examen plus loin que ne l'avait fait l'étude des Nations-Unies.

A cet effet, l'industrie des pays membres a été comparée à celle de quelques pays tiers, les Etats-Unis, le Royaume-Uni, la Suède et le Japon, choisis en fonction, soit du niveau absolu qui y est atteint, soit de la similitude de situation, soit encore de leur rythme accéléré de croissance.

T A B L E A U No. 1

VALEUR AJOUTÉE AU COUT DES FACTEURS PAR PERSONNE OCCUPEE EN 1961 DANS LES REGIONS INDUSTRIALISEES

(EN MILLIERS DE DOLLARS 1958)

AJUSTES EN FONCTION DU POUVOIR D'ACHAT

Secteur	Amérique du Nord	Océanie <sup>a)</sup>	A E L E	C.E.E.
Industrie	10,8	4,5	3,9	3,8
Extractive	20,2	5,6	3,8	3,6
Charbon	10,5	5,6	3,4	3,4
Minerais métalliques	13,8	4,4	8,8	4,2
Pétrole	32,0	-	11,0	14,8
Manufacturière	10,2	4,3	3,7	3,7
Alimentaire	11,0	5,0	4,2	3,5
Textiles	6,3	3,5	2,7	2,4
Habillement	5,5	2,8	1,9	1,5
Bois et meubles	6,4	3,7	2,8	2,5
Papier et Dérivés	11,5	6,6	4,4	4,5
Chimie et Raffineries	20,1	8,5	7,1	8,3
Minéraux non métall.	11,0	5,2	4,1	3,9
Métallurgie de base	12,2	5,9	4,6	5,1
Mécanique	10,4	3,6	3,7	3,8
Electr. Gaz	17,6	12,6	8,8	9,8

Source : La croissance de l'industrie mondiale 1938 - 1961, ONU 1965.

a) Australie et Nouvelle Zélande seulement

Les données utilisées sont presque toujours exprimées en termes relatifs, généralement par personne occupée, dénominateur pratique qui reflète bien l'optimisation du produit et des revenus de la population active. Sauf indication contraire, les conversions en dollars ont été faites aux taux de change officiels.

Une image assez précise au niveau des grands secteurs industriels a pu être dégagée pour 1962 - 1963 pour le chiffre d'affaires, les achats de l'industrie et la valeur ajoutée. Toutefois, les masses salariales, charges patronales comprises, n'ont pu être reprises car les concepts utilisés dans l'enquête industrielle de 1963 différaient trop d'un pays à l'autre.

L'image dégagée pour 1962 - 1963 était trop ancienne pour être d'une utilité véritable; une mise à jour jusqu'en 1968 par application à la situation 1962 - 1963 des projections tirées des statistiques publiées par les Offices Nationaux ne conduirait, compte tenu des variations importantes de conjoncture intervenues entre 1964 et 1968 et au vu des données de comptabilité nationale actuellement disponibles, qu'à des résultats très hypothétiques. Ceci explique que l'analyse sectorielle n'a pas pu être présentée ici pour une année récente.

Au niveau de l'industrie manufacturière prise dans son ensemble, les comptes nationaux permettent de suivre l'évolution de 1962 à 1968 de la valeur ajoutée et des masses salariales, charges patronales comprises. Mais en ce qui concerne la valeur ajoutée, donnée également fournie par les statistiques industrielles, des divergences parfois importantes apparaissent. Elles s'expliquent pour une part par des différences de concept, la statistique industrielle ayant généralement recours à la notion de valeur nette de production qui comprend le coût des services non industriels supporté par l'industrie (par exemple publicité) alors que la comptabilité nationale utilise la notion de valeur ajoutée qui exclut ce coût. Ces différences de concept ne permettent toutefois pas d'expliquer certains écarts importants: selon la statistique industrielle, l'efficacité de l'industrie allemande

dépasse nettement celle de l'industrie française alors que, selon les comptes nationaux, ce serait l'inverse.

En ce qui concerne les masses salariales, charges patronales comprises, certaines incohérences semblent exister également entre les statistiques industrielles, les comptes nationaux et les statistiques sociales. Sans que les résultats soient nécessairement contradictoires, certaines différences apparaissent auxquelles il n'a pas été possible d'apporter jusqu'ici d'explication satisfaisante. Par exemple, les masses salariales annuelles par personne occupée dans l'industrie manufacturière de la Belgique et de la France se trouvent dans le rapport inverse de celui donné par les salaires horaires dans les statistiques sociales. Il s'agit évidemment de deux concepts différents, mais les différents éléments qui les séparent, tels que la durée du travail, le rapport ouvriers/employés, les proportions différentes de travailleurs indépendants et le fait que les enquêtes sociales ne porte que sur les établissements de plus de 50 personnes ne semblent pas devoir suffire pour expliquer cette inversion.

Toutes ces difficultés, qui ne sont apparues que pour les pays de la Communauté, le Royaume-Uni et le Japon, mais pas pour les Etats-Unis dont les statistiques apparaissent cohérentes, ont conduit à retenir l'approche suivante :

- analyse au niveau des secteurs, sur base de l'enquête industrielle, des chiffres d'affaires, des achats et de la valeur nette de production ou de la valeur ajoutée en 1962 - 1963;
- évolution de 1962 - 1968, au niveau de l'industrie manufacturière, de la valeur ajoutée, des masses salariales, charges patronales comprises, et du résultat brut d'exploitation, sur base des comptes nationaux.

L'analyse présente un bilan comparé des divers éléments sans entrer dans la recherche des causes des différences de niveau qui apparaissent, causes qui peuvent être très diverses, allant de la protection douanière à la formation professionnelle en passant par le développement technologique, la politique des prix et la structure des entreprises. C'est à de telles recherches que devront être consacrés les travaux ultérieurs.

## I. LA SITUATION PAR SECTEUR EN 1962-1963

Les données reprises sont celles relatives à 1962 pour l'Allemagne, la France, les Pays-Bas, la Belgique, le Luxembourg, le Royaume-Uni, la Suède et les Etats-Unis et à 1963 pour l'Italie et le Japon.

### 1) Le chiffre d'affaires de l'industrie communautaire

Les données relatives aux industries extractives ne sont reproduites ici qu'à titre documentaire. Dans ce secteur particulier, les conditions géologiques sont en effet nettement défavorables aux pays de la Communauté, au Royaume-Uni et au Japon, du moins pour le charbon, le minerai de fer et le pétrole; ce qui ne permet pas d'apprécier correctement l'influence des autres facteurs d'efficacité.

La valeur ajoutée par les industries extractives de la Communauté et les personnes qu'elles occupent ne représentent en moyenne que 5 % du total de l'industrie, variant de 2 % en Italie à 8 % en Belgique.

Les particularités inhérentes au bâtiment et au génie civil ainsi qu'à la production et la distribution d'électricité, de gaz et d'eau ont également motivé leur exclusion de l'analyse effectuée dans ce chapitre.

L'attention doit être attirée sur la signification économique que revêt le chiffre d'affaires.

Au niveau de l'entreprise, le chiffre d'affaires représente la valeur totale de ses ventes qui ne reflète pas seulement l'importance de sa fonction productive, mais également le volume de ses achats et des travaux sous-traités.

Au niveau du secteur, l'addition des chiffres d'affaires de plusieurs entreprises provoque des doubles-comptes dans la mesure où elles échangent des produits entre elles. En particulier, tous les travaux de sous-traitance sont comptés deux fois. Dès lors, plus un secteur est atomisé, plus son chiffre d'affaires risque d'être faussé vers le haut.

Enfin, le chiffre d'affaires comprend les coûts et les impôts indirects, ce qui fait que dans les pays où le coût de l'énergie et les impôts indirects sont élevés, le chiffre d'affaires peut s'en trouver majoré d'autant.

En 1962-1963, les chiffres d'affaires par personne occupée se comparaient comme suit :

	Industrie Manufacturière (en milliers de dollars courants)	Industrie Extractive
Etats-Unis	23,2	17,4
C.E.E.	9,3	6,9
Luxembourg	12,3	6,3
Suède	11,7	18,5
France	10,9	6,3
Pays-Bas	9,7	5,1
Allemagne	9,5	7,1
Belgique	8,6	5,1
Royaume-Uni	7,9	. .
Italie	7,1	8,0
Japon	6,8	3,3

Le chiffre d'affaires réalisé par personne occupée dans l'industrie manufacturière des Etats-Unis s'élevait alors au double environ de ceux de la Suède et du Luxembourg, et à plus du triple de ceux de l'Italie et du Japon.

Cette situation avait des origines diverses. Pour le Luxembourg, ainsi que le montre le tableau n° 2 ci-joint, le chiffre d'affaires relativement élevé reflète essentiellement celui du secteur sidérurgiques, qui réalisait plus des deux tiers du chiffre d'affaires de l'industrie nationale. A cette époque, dans la métallurgie de base de la plupart des pays autres que les Etats-Unis, le chiffre d'affaires par personne occupée était en effet de 12 à 13 mille dollars par an. Pour la Suède et la France, le niveau élevé du chiffre d'affaires par personne occupée se retrouvait dans la plupart des secteurs.

Les chiffres réalisés au Japon étaient inférieurs à ceux des pays de la Communauté, sauf dans l'habillement, la chimie, les ouvrages métalliques, la construction électrique et le matériel de transport où ils étaient voisins, voire supérieurs à ceux de certains pays membres, et dans la métallurgie de base où ils dépassaient la moyenne communautaire.

T A B L E A U N O 2

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR PERSONNE OCCUPEE EN 1962 - 1963 (f)  
(en millions de dollars aux prix courants)

SECTEUR	CLASSE MICE	ALLEM. (a)	FRANCE (a)	ITALIE (a)(f)	PAYS BAS (a)	BELG. (a)	LUXEM. (a)	U.S.A. (b)	ROYAUMI (c)	SUEDE (d)	JAPON (e)(f)
Industrie extractive	1	7,1	6,3	8,0	5,1	5,1	6,3	17,4	.	18,5	.
Charbon	11	6,1	5,0	5,6	4,3	4,8	-	13,1	.	3,2	.
Minerais métalliques	12	5,8	10,2	5,9	-	-	7,3	21,6	.	18,9	.
Pétrole et gaz naturels	13	47,5	22,3	56,5	-	-	-	18,9	.	.	.
Industrie manufacturière	2 + 3	9,5	10,9	7,1	9,7(g)	8,6(h)	12,3	23,2	7,8	11,7	6,8
Alimentaires + tabac	20-21-22	16,8	21,9	14,0	16,5	13,9(i)	15,6(m)	37,0	15,8	28,9	7,8
Textiles	23	7,7	8,7	5,3	7,1	7,6	-	16,7	6,4	8,4	4,9
Habillement + cuir	24-29	5,5	5,9	2,7	5,2	4,3	(3,9)	11,5	4,5	7,1	4,4
Bois + meubles	25-26	7,2	6,1	3,5	7,3	6,1	7,7	12,6	5,8	9,8	4,3
Papier	27	10,0	12,2	8,5	11,4	8,6	-	21,1	6,8	14,6	8,1
Édition + imprimerie	28	6,1	9,3	7,0	5,8	7,1	8,8	14,6	6,8	7,8	5,8
Caoutchouc + matière plastique + Fas	30	9,1	11,4	8,3	7,5	7,9	13,7(k)	21,5(l)	7,1(k)	9,9	5,9
Chimie	31	13,3	16,0	12,6	13,7(l)	11,3	13,4	34,7	13,4	17,5	12,4
Raffinage de pétrole	32	80,5	76,8	38,2	-	63,5	-	199,5	46,2	37,2	46,2
Métaux non métallique	33	7,9	8,3	5,5	6,8	6,1	7,4	18,3	5,8	8,3	5,1
Métallurgie de base	34	10,9	12,8	10,0	13,9	10,2	12,8	24,1	9,7	13,7	12,5
Ouvrages en métaux	35	7,4	6,3	4,7	7,1	6,3	8,7	20,3	7,2	9,0	4,8
Machines non électriques	36	8,1	11,2	7,5	6,9	7,4	7,6	18,6	6,2	9,0	5,9
Construction électrique	37	7,2	9,9	7,5	7,9	6,4	7,3	16,1	5,8	8,8	6,5
Matériel de transport	38	10,5	9,8	7,9	11,3	11,0	17,5	25,4	6,6	11,0	9,4
- dont : automobile	383	12,3	11,5	11,3	12,3	20,8	-	40,8	9,6	.	.

(a) Source : Enquête OCCE 1963

(b) Source : Survey of Current Business

(c) Source : Annual Abstract of Statistics, London

(d) Source : Statistical Abstract of Sweden

(e) Source : Japan Statistical Yearbook

(f) Ensemble des entreprises : Italie et Japon : 1963  
- autres pays : 1962

(g) sans l'industrie du pétrole

(h) sans la production de fibres artificielles  
et synthétiques et sans l'industrie du diamant

(i) sans la production de fibres artificielles et  
synthétiques et les produits artificiels

(j) y compris la production de fibres artificielles  
et synthétiques

(k) uniquement le caoutchouc

(l) y compris les produits artificiels  
(nos. 304)

(m) sauf le tabac (pos. 22)

## 2. Les achats

Le facteur achats des matières premières <sup>(1)</sup>, d'énergie et de travaux de sous-traitance est difficile à analyser si l'on n'entre pas dans les détails et les particularités de chaque secteur et de chaque pays.

En effet, un chiffre élevé d'achats par personne occupé peut refléter :

- un handicap concurrentiel dans l'approvisionnement dû, par exemple, à l'éloignement des sources de matières premières (minerai de fer et charbon à coke pour la sidérurgie japonaise) à la protection des agriculteurs pour l'industrie alimentaire, ou à un approvisionnement inadéquat ou fortement taxé en énergie ou encore à un faible pouvoir de négociation vers l'amont;
- la prédominance de secteurs utilisant peu de main-d'oeuvre par rapport à la valeur du produit (raffineries de pétrole) ou se situant à un stade très avancé du processus de fabrication (assemblage de véhicules automobiles);
- des différences dans les types d'activités à l'intérieur des secteurs (acières ordinaires ou spéciaux, chimie de base ou produits pharmaceutiques);
- un recours élevé à la sous-traitance;
- la juxtaposition d'activités commerciales (revente en l'état) à celles de fabrication, dont l'influence ne peut pas toujours être éliminée des données statistiques disponibles.

---

(1) Y compris les achats de produits semi-finis et de produits destinés à la revente en l'état.

En 1962-1963, l'industrie manufacturière des différents pays procédait aux achats suivants, par personne occupée :

Etats-Unis	14,3
C.E.E.	5,3
Luxembourg	8,5
Suède	7,1
France	6,9
Pays-Bas	5,9
Belgique	5,2
Royaume-Uni	5,2
Allemagne	4,9
Japon	4,5
Italie	4,1

Le tableau n° 3, ci-joint, qui reproduit les achats par secteurs, mériterait un examen plus approfondi qu'il n'est possible de le faire ici.

Il met en relief, secteur par secteur, les disparités considérables qui existent dans l'approvisionnement des différents pays. Des écarts allant de 1 à 3 peuvent être constatés d'un pays à l'autre à l'intérieur de la Communauté. Le niveau élevé des achats de l'industrie française se répète dans la majorité des secteurs et provient probablement en partie de la structure relativement peu intégrée de l'industrie et du niveau élevé d'imposition indirecte. Le chiffre français est cependant légèrement dépassé par celui de la Suède <sup>(1)</sup> et dans quelques secteurs également par celui du Luxembourg. Par contre, le niveau des achats des industries italiennes est bas et souvent inférieur à celui du Japon.

---

(1) Les chiffres très élevés d'achats par personne occupée pour le bois et le papier en Suède doivent être interprétés non comme un handicap, mais comme le reflet d'une productivité élevée du travail.

TAB LEAU n° 3

Achats de matières premières et d'Énergie (r)  
par personne occupée, en 1962-1963  
(en milliers de \$ aux prix courants)

SECTEUR	Classés MICE	Allemagne (a)	Franco (a)	Italie (a) (f)	Pays-Bas (a)	Belgique (a)	Luxembourg (a)	Suède (d)	Japon (e) (f)
Industries extractives	1	2,1	2,1	4,5	0,7	1,9	2,1	1,3	1,1
Charbon	11	1,5	1,4	2,8	0,6	1,9	-	-	-
Minerais métalliques	12	2,1	5,2	2,2	-	-	2,0	-	-
Pétrole et gaz naturel	13	28,3	6,7	44,6	-	-	-	-	-
Industries manufacturières	2-3	4,9	6,9	4,1	(g) 5,9	(h) 5,2	8,5	7,1	4,5
Alimentaires	20-21-22	10,1	15,6	10,1	12,1	9,2	(m) 12,4	24,7	(n) 5,8
Textiles	23	4,2	5,8	3,1	4,3	5,2	-	4,7	3,4
Habillement + cuir	24-29	2,9	3,5	1,3	3,2	2,5	2,3	-	3,1
Bois et meubles	25-26	3,6	3,4	1,6	3,9	3,4	5,3	6,1	2,9
Papier	27	5,3	7,6	5,2	6,7	5,1	-	10,3	5,6
Imprimerie, édition	28	2,1	5,1	3,2	2,3	3,2	3,3	2,6	3,1
Cautchouc + matières premières + FAS	30	4,3	6,7	4,6	(d) 3,8	(t) 4,4	(k) 10,7	-	3,6
Chimie	31	6,2	10,4	7,1	(j) 7,2	6,2	9,7	5,4	7,6
Raffinage de pétrole	32	49,5	43,4	17,7	-	50,6	-	-	39,7
Minéraux non métalliques	33	3,0	4,1	2,7	2,9	2,6	3,7	3,3	2,8
Métallurgie de base	34	6,0	8,0	6,2	7,9	6,1	8,4	-	9,7
Ouvrages en métaux	35	3,4	4,7	2,4	3,7	3,2	5,5	-	2,7
Machines non électriques	36	3,8	7,3	4,0	3,6	3,7	4,4	5,4	3,4
Construction électrique	37	3,4	5,9	4,2	3,9	3,2	4,3	-	3,9
Matériel de transport	38	5,9	6,4	4,7	7,9	7,9	14,4	-	6,2
dont : automobile	38B3	6,8	7,4	6,9	8,2	16,7	-	-	-

Renvois de (a) à (c) : voir tableau n° 2

(r) Matières premières, etc., énergie, services Industriels, achats pour revente.

C'est surtout dans l'industrie lourde, vraisemblablement par suite de sa forte concentration verticale, que l'Allemagne réalise des niveaux d'achats inférieurs à ceux du Japon, ce qui lui permet de réaliser une moyenne générale relativement peu élevée pour l'ensemble de l'industrie manufacturière.

Le bénéfice réel de l'activité industrielle n'est pas encore le résultat de ses ventes déduction faite des achats. Il faut encore déduire l'imposition indirecte.

L'objet du présent chapitre n'est pas de juger des avantages ou des inconvénients des différents modes de perception d'impôt.

Aussi, suffit-il de constater qu'en 1962-1963, le volume de l'imposition indirecte nette de subventions de l'industrie manufacturière, par personne occupée peut être estimé à (1) :

(en milliers de dollars courants par an)

	<u>1962-1963</u>
France	1,2
Etats-Unis	0,8
C.E.E.	0,8
Suède	0,7
Allemagne	0,7
Pays-Bas	0,7
Royaume-Uni	0,6
Italie	0,5
Belgique	0,4
Luxembourg	0,4
Japon	0,2

Si l'on déduit les achats et l'imposition indirecte du chiffre d'affaires on obtient la valeur ajoutée brute au coût des facteurs par personne occupée (2), qui reflète le résultat de l'activité industrielle.

(1) Estimations basées sur les comptes nationaux où, à défaut, sur les relations dégagées des tableaux Entrée-Sortie 1959

(2) L'usure du matériel reflétée par les amortissements n'est toutefois pas déduite de ce résultats

### 3) La valeur ajoutée par l'industrie

Cette notion reflète l'accroissement de valeur des produits apporté par l'activité industrielle.

Différentes variantes de cette notion sont en usage dans les différents pays. Il a été dit déjà que la valeur nette de production est la valeur ajoutée majorée du coût des services non-industriels supportés par l'industrie. Les données de l'enquête 1963 de l'O.S.C.E. sont celles de valeur ajoutée pour la France et celles de valeur nette de production pour les autres pays de la Communauté (1). Les données relatives aux pays tiers sont celles de valeur ajoutée.

La valeur ajoutée peut être brute, c'est-à-dire amortissements inclus, ou nette, lorsqu'ils sont exclus. Les données reprises ici comprennent partout les amortissements sauf pour le Japon où les amortissements des entreprises de plus de 10 personnes ne sont pas compris.

Enfin, la valeur ajoutée peut être aux prix du marché, c'est-à-dire, inclure les impôts indirects, ou au coût des facteurs, lorsque les impôts indirects sont déduits.

Dans la mesure du possible les données ont été ajustées pour refléter des valeurs brutes au coût des facteurs.

Ici, également, l'attention doit être attirée sur la signification qui peut être donnée à ce concept. La valeur ajoutée brute au coût des facteurs représente incontestablement le montant financier que l'industrie perçoit de son activité et avec lequel elle doit payer ses travailleurs et ses cadres (2), couvrir ses amortissements, ses impôts directs et assurer le service de ses dettes et la rémunération de son capital. Toutefois, les différences de niveaux qui peuvent être constatées ne reflètent pas nécessairement des différences de productivité ou de taux de profit.

La valeur ajoutée reste en effet influencée par le niveau des prix, qui peut être artificiellement élevé grâce à une forte protection

---

(1) Une évaluation fournie par l'Office Statistique de la République Fédérale d'Allemagne situe l'écart entre les deux concepts à environ 16% pour l'Allemagne.

(2) et retribuer aussi les personnes occupées non salariées.

douanière, à l'existence d'un monopole ou de pratiques concertées ou encore artificiellement bas du fait de mesures de blocage de prix.

Pourtant, dans la mesure où la valeur ajoutée ne découle pas de prix anormaux, on peut considérer qu'une valeur élevée est un élément favorable. Elle n'est cependant pas une garantie de percée commerciale, face à des concurrents qui enregistrent des valeurs ajoutées moindres associées à des salaires moins élevés, qui leur permettent éventuellement de vendre à des prix inférieurs.

En 1962-1963, la valeur ajoutée brute au coût des facteurs par personne occupée était :

(en milliers de dollars courants par an)

Etats-Unis	8,8
C.E.E.	3,4
Suède	4,4
Allemagne	3,9
Luxembourg	3,8
France	3,5
Pays-Bas	3,2
Belgique	3,1
Royaume-Uni	2,7 (1)
Italie	2,6
Japon	2,1

Par rapport à la situation qui résultait des chiffres d'affaires, la Suède maintenait sa position. L'Allemagne et les Pays-Bas amélioraient la leur. Le Luxembourg et la France diminuaient sensiblement par rapport aux Etats-Unis, tandis que la Belgique, le Royaume-Uni, l'Italie et le Japon, tout en accusant des reculs moins importants, demeureraient aux niveaux les plus bas des pays pris en considération ci-dessus.

---

(1) chiffre de la comptabilité nationale.

Le tableau n° 4, ci-joint, reproduit les données de valeur ajoutée par secteur. Comme il n'a pas toujours été possible de déduire les impôts indirects par secteur, les deux séries de chiffres au coût des facteurs et aux prix du marché sont présentées pour les pays de la Communauté où ce calcul a pu être réalisé. Les données disponibles par secteur pour le Royaume-Uni semblent trop s'écarter de la notion de valeur ajoutée pour être reprises utilement dans ce tableau.

En 1962, la valeur ajoutée au coût des facteurs par personne occupée représentait aux Etats-Unis, dans les différents secteurs au moins deux à trois fois celle des pays membres de la Communauté qui obtenaient le meilleur résultat.

En termes de valeur ajoutée aux prix du marché, la Suède atteignait des niveaux assez nettement supérieurs aux meilleurs enregistrés dans la Communauté, sauf dans trois secteurs, le caoutchouc et les matières plastiques où elle était légèrement dépassée par l'Allemagne, la métallurgie de base où les Pays-Bas l'emportait et le raffinage de produits pétroliers où les pays du marché commun réalisaient des chiffres plus élevés, peut-être par suite des différences de fiscalité indirecte.

Quant au Japon, son niveau de valeur ajoutée aux prix du marché était partout inférieur au moins bon résultat enregistré dans la Communauté, sauf pour le matériel de transport où il était supérieur à celui des Pays-Bas et à peu près égal à ceux de l'Italie et du Luxembourg.

A l'intérieur de la Communauté, la situation différait d'un secteur à l'autre. L'Allemagne réalisait les niveaux les plus élevés dans la plupart des secteurs, mais cédait la première place à la France pour l'industrie alimentaire et aux Pays-Bas pour l'industrie du papier, la métallurgie de base et la construction électrique.

Les chiffres les plus bas apparaissaient au Luxembourg dans tous les secteurs autres que ceux des minéraux non métalliques, la métallurgie de base et les ouvrages en métaux où l'Italie le

VALEUR NETTE DE LA PRODUCTION ET VALEUR AJOUTÉE BRUTE, PAR PERSOMNE OCCUPEE EN 1962-1963 (f)  
(en milliers de dollars aux prix courants)

S E C T E U R	Classes NICE	ALLEMAGNE			FRANCE		ITALIE		PAYS BAS		BELGIQUE		LUXEM.		U.S.A.		JAPON		SUEDE	
		VNP cf (p)	VNP pe (a)	VAB cf (u)	VAB pe (a)	VAB cf (o)	VNP pe (a)	VNP cf (p)	VAB cf (a)	VAB pe (a)	VAB cf (b)	VNP pe (e)	VAB cf (b)	VNP pe (e)	VAB cf (b)	VNP pe (e)	VAB cf (f)	VNP pe (e)	VAB cf (a)	VNP pe (e)
Industrie extractive	1	4,0	5,1	3,8	4,5	3,0	3,5	4,4	4,5	2,9	2,9	4,2	4,2	9,8	-	-	-	14,5	-	
Charbon	11	4,0	4,6	3,5	3,8	1,5	2,8	4,2	4,3	2,7	2,7	-	-	8,1	-	-	-	2,1	-	
Minerais métalliques	12	3,6	4,0	5,3	5,7	3,6	3,6	-	-	-	-	-	-	10,1	-	-	-	14,9	-	
Pétrole et gaz naturel	13	-	19,9	(r)16,6	20,3	11,1	12,2	-	-	-	-	-	-	10,8	-	-	-	-	-	
Industrie manufacturière	2 - 3	3,9	4,7	3,5	4,4	2,6	3,1	3,2	3,9	3,1	3,5	4,2	4,2	6,8	2,3	5,1	-	-	-	
Alimentaire + tabac	20 - 21 + 22	3,9	6,8	4,3	6,8	2,8	4,1	-	4,4	3,6	4,7	(s) 3,1	3,1	8,1	(m)2,0	6,4	-	-	-	
Textiles	23	3,0	3,5	2,4	3,0	2,0	2,3	2,9	2,9	2,3	2,5	-	-	5,6	1,5	3,9	-	-	-	
Habillement + cuir	24 + 29	2,3	2,6	2,0	2,4	1,4	1,5	2,0	2,1	1,7	1,9	1,6	1,6	4,5	1,3	3,2	-	-	-	
Bois + meubles	25 + 26	3,2	3,7	2,3	2,7	1,7	1,8	2,8	3,1	2,5	2,7	2,5	2,5	5,5	1,4	4,1	-	-	-	
Papier	27	4,2	4,8	3,9	4,8	3,1	3,5	4,4	4,8	3,1	3,5	-	-	9,4	2,5	5,1	-	-	-	
Edition + imprimerie	28	3,7	4,1	3,7	4,5	3,3	3,8	3,4	3,5	3,7	3,9	3,5	3,5	7,5	2,7	5,3	-	-	-	
Caoutchouc + matière plastique + FAS	30	4,2	4,9	(t)3,8	5,0	3,0	3,8	3,5	3,8	3,1	3,5	3,6	3,6	(l)18,5	(k)2,3	4,9	-	-	-	
Chimie	31	6,4	7,2	5,3	6,3	4,4	5,6	6,1	6,7	4,8	5,2	3,7	3,7	13,5	4,8	8,0	-	-	-	
Raffinage de pétrole	32	11,4	31,8	(s)4,8	34,8	7,5	21,0	-	-	7,3	13,4	-	-	34,2	6,5	11,6	-	-	-	
Minéraux non métalliques	33	4,5	5,0	3,4	4,3	2,5	2,8	3,7	4,0	3,2	3,5	3,9	3,9	8,9	2,3	5,2	-	-	-	
Métallurgie de base	34	4,3	5,0	(u)4,3	5,1	3,8	4,1	5,8	6,2	4,1	4,2	5,0	5,0	10,8	2,8	5,7	-	-	-	
Ouvrages en métaux	35	3,6	4,1	2,9	3,8	2,0	2,4	3,2	3,5	2,9	3,1	3,2	3,2	8,2	2,1	4,9	-	-	-	
Machines non électriques	36	4,0	4,4	(v)3,9	4,7	3,2	3,7	3,5	3,7	3,7	3,9	3,5	3,5	9,4	2,5	4,9	-	-	-	
Machines électriques	37	3,6	3,9	3,7	4,4	3,2	3,5	4,3	4,6	3,2	3,4	3,0	3,0	8,1	2,6	5,1	-	-	-	
Construction électrique	38	4,4	4,7	3,7	4,0	(q)4,0	4,5	3,1	3,4	3,2	3,4	3,2	3,2	11,7	3,2	5,3	-	-	-	
Matériel transport	-	-	-	-	-	-	-	4,8	4,3	4,3	4,5	-	-	16,0	-	-	-	-	-	
dont : automobile	383	-	5,6	3,9	4,5	-	4,8	3,5	4,3	3,9	4,5	-	-	-	-	-	-	-	-	

Remarques : cf : au coût des facteurs

pe : aux prix du marché

Renvois de (a) à (s) : voir tableau n° 2

(n) source : il valore aggiunto delle imprese nell'anno 1963 - ISTAT

(o) source : recensement de l'industrie 1963 - INSEE

(p) Estimations sur la base des chiffres de la comptabilité nationale OSCE pour 1962 et, à défaut, des tableaux input-output OSCE pour 1959

(q) La source (n) porte 4,2 à la place de 3,5 pour le VNP pe

(s) chiffre estimé sur la base des données de l'enquête OSCE 1963

(t) sauf industrie des produits métalliques (pos. 304)

(u) y compris les grosses forges et gros emboutissage (pos. ex. 351)

(v) y compris la grosse chaudronnerie (pos. ex. 354,2) et la construction de machines et de matériel ferroviaire associés à la fonderie (pos. ex. 382,2)

(w) y compris la grosse chaudronnerie (pos. ex. 354,2) et la construction de machines et de matériel ferroviaire associés à la fonderie (pos. ex. 382,2)

(x) y compris la grosse chaudronnerie (pos. ex. 354,2) et la construction de machines et de matériel ferroviaire associés à la fonderie (pos. ex. 382,2)

(y) y compris la grosse chaudronnerie (pos. ex. 354,2) et la construction de machines et de matériel ferroviaire associés à la fonderie (pos. ex. 382,2)

(z) y compris la grosse chaudronnerie (pos. ex. 354,2) et la construction de machines et de matériel ferroviaire associés à la fonderie (pos. ex. 382,2)

(aa) y compris la grosse chaudronnerie (pos. ex. 354,2) et la construction de machines et de matériel ferroviaire associés à la fonderie (pos. ex. 382,2)

(ab) y compris la grosse chaudronnerie (pos. ex. 354,2) et la construction de machines et de matériel ferroviaire associés à la fonderie (pos. ex. 382,2)

(ac) y compris la grosse chaudronnerie (pos. ex. 354,2) et la construction de machines et de matériel ferroviaire associés à la fonderie (pos. ex. 382,2)

(ad) y compris la grosse chaudronnerie (pos. ex. 354,2) et la construction de machines et de matériel ferroviaire associés à la fonderie (pos. ex. 382,2)

(ae) y compris la grosse chaudronnerie (pos. ex. 354,2) et la construction de machines et de matériel ferroviaire associés à la fonderie (pos. ex. 382,2)

(af) y compris la grosse chaudronnerie (pos. ex. 354,2) et la construction de machines et de matériel ferroviaire associés à la fonderie (pos. ex. 382,2)

(ag) y compris la grosse chaudronnerie (pos. ex. 354,2) et la construction de machines et de matériel ferroviaire associés à la fonderie (pos. ex. 382,2)

(ah) y compris la grosse chaudronnerie (pos. ex. 354,2) et la construction de machines et de matériel ferroviaire associés à la fonderie (pos. ex. 382,2)

remplaçait et le matériel de transport où les Pays-Bas enregistraient le chiffre le plus faible.

L'impression générale qui se dégage du tableau est que, en dehors de quelques points de force pour l'un ou l'autre pays, la situation était caractérisée par un niveau moyen dans la plupart des secteurs en France et dans le Bénélux, dont s'écartaient dans une proportion voisine, l'Allemagne vers le haut et l'Italie vers le bas.

## II. L'EVOLUTION DE 1962 A 1968

Comme il a déjà été indiqué, des divergences entre la statistique industrielle et les comptes nationaux apparaissent pour la plupart des pays de la Communauté **ainsi que pour le Royaume-Uni et le Japon.**

Le fait le plus marquant est que, tandis que, pour quatre pays, les comptes nationaux donnent des valeurs nettement inférieures à la statistique industrielle, ils donnent des résultats inverses pour la France.

Ces divergences compliquent sérieusement l'analyse et rendent plus difficile la formation de choix éclairés. Aussi, sans sous-estimer les difficultés psychologiques et financières qui freinent le progrès de la statistique dans la plupart des pays européens, faut-il insister sur la nécessité d'une plus grande cohérence des statistiques existantes.

L'évolution de 1962 - 1968 est présentée pour l'ensemble de l'industrie manufacturière. Les données relatives aux pays de la Communauté, en Royaume-Uni et au Japon sont tirées des comptes nationaux. Les informations relatives au Grand-Duché de Luxembourg ne sont pas disponibles.

### 1. La valeur ajoutée au coût des facteurs

De 1962 à 1968, la valeur ajoutée brute au coût des facteurs par personne occupée a évolué comme suit :

Valeur ajoutée brute au coût des facteurs par  
personne occupée 1962 - 1968

	En milliers de dollars		Etats-Unis = 100	
	<u>1962</u>	par an <u>1968</u>	<u>1962</u>	<u>1968</u>
Etats-Unis	8,8	11,7	100	100
C.E.E.	2,9	4,7	33	40
France	3,8	6,1	43	52
Pays-Bas	2,9	5,3	33	45
Allemagne	3,1	4,8	35	41
Belgique	2,8	4,4	32	38
Royaume-Uni	2,7	3,4	31	29
Japon	1,7	3,3	19	28
Italie	1,9	3,2	22	27

On peut constater qu'en 1968, malgré un progrès certain, l'efficacité de l'industrie de la Communauté n'atteignait toujours que 40 % de celle de l'industrie américaine.

Entre 1962 et 1968, ce furent les Pays-Bas, le Japon et la France qui améliorèrent le plus leurs positions relatives tandis que le Royaume-Uni voyait la sienne se détériorer. Les progrès relatifs de l'Italie, de la Belgique et de l'Allemagne furent, pour leur part, inférieurs à celui de la moyenne communautaire.

Il faut toutefois attirer l'attention sur le fait que ces améliorations en pourcentage ne se confirment pas en termes absolus ainsi que le montrent les écarts en milliers de dollars par personne occupée par an, par rapport à la Communauté :

	<u>1962</u>	<u>1968</u>
Etats-Unis	+ 5,9	+ 7,0
Japon	- 1,2	- 1,4

## 2. La masse salariale

Il s'agit ici de l'ensemble des sommes versées directement sous forme de salaires ou indirectement sous forme de charges patronales, pour la rémunération de l'ensemble des salariés de tous rangs.

Pour les besoins de l'analyse présente, les masses salariales sont divisées ici, comme toutes les autres variables, par les personnes occupées et non par les salariés. Elles ne peuvent dès lors être utilisées à des comparaisons de niveaux de salaires auxquelles elles ne sont pas destinées. En effet, les données reprises ici sont d'autant plus faibles que le nombre de personnes occupées non salariées, est élevé qu'il s'agisse d'indépendants, de membres de leur famille ou d'autres personnes qui trouvent leur rémunération dans le profit de l'entreprise.

La proportion des personnes occupées non salariées varie beaucoup d'un pays à l'autre comme l'indiquent les pourcentages suivants relatifs à 1967-1968 :

Etats-Unis	2%
Suède	5%
Allemagne	7%
Pays-Bas	7%
France	7%
Belgique	12%
Japon	17%
Italie	19%

Dès lors qu'il s'agirait de comparer les revenus directs et indirects des salariés, il faudrait au minimum corriger les chiffres présentés en fonction de ces pourcentages.

De 1962-1968, les masses salariales, charges patronales comprises par personne occupée, ont évolué comme suit :

**Masses salariales, charges patronales comprises par personne occupée - 1962-1968**

	En milliers de dollars par an		Etats-Unis = 100 pourcentages	
	<u>1962</u>	<u>1968</u>	<u>1962</u>	<u>1968</u>
Etats-Unis	6,3	8,2	100	100
C.E.E.	1,8	2,9	29	35
France	2,3	3,8	38	46
Pays-Bas	1,8	3,3	29	40
Allemagne	1,9	2,9	30	35
Belgique	1,8 <sup>E</sup>	2,7 <sup>E</sup>	29	33
Royaume-Uni	1,9	2,4	29	30
Italie	1,2	2,0	19	24
Japon	0,8	1,6	13	19

<sup>E</sup> = Estimation

Ainsi, entre ces deux années, les masses salariales par personne occupée ont progressé plus vite dans tous les pays que celles des Etats-Unis. Les augmentations les plus importantes eurent lieu aux Pays-Bas, au Japon et en France et la plus modeste intervint au Royaume-Uni.

Comme pour la valeur ajoutée, les écarts absolus continuent de croître :

	<u>1962</u>	<u>1968</u>
	(en milliers de dollars par an)	
Etats-Unis	+ 4,5	+ 5,3
Japon	- 1,0	- 1,3

### 3. Le résultat brut d'exploitation

Il faut encore passer brièvement sous revue l'évolution du résultat brut d'exploitation. Cette notion correspond à ce qui reste à l'industrie des résultats de son activité après avoir

payé ses achats en tous genres, les travaux de sous-traitance, les impôts indirects, les salaires et les charges patronales. Il s'agit donc du montant qui lui reste pour couvrir les amortissements, effectuer des investissements par auto-financement, assurer le service de sa dette sous forme notamment des intérêts d'obligations, constituer des provisions, payer les impôts directs, et distribuer des dividendes. Cette notion n'est donc pas très éloignée du concept de cash flow brut popularisée récemment en Europe.

Cette notion doit être interprétée avec prudence et ne peut être assimilée au profit. Une entreprise fortement endettée ou devant amortir un capital très élevé par personne occupée peut avoir un résultat brut d'exploitation très élevé sans réaliser de bénéfice.

De 1962 à 1968, le résultat brut d'exploitation par personne occupée a évolué comme suit :

	Résultat brut d'exploitation par personne occupée - 1962-1968			
	En milliers de dollars		Etats-Unis = 100	
	par an		pourcentages	
	<u>1962</u>	<u>1968</u>	<u>1962</u>	<u>1968</u>
Etats-Unis	2,5	3,5	100	100
C.E.E.	1,1	1,8	44	51
France	1,5	2,3	60	66
Pays-Bas	1,1	2,0	44	57
Allemagne	1,2	1,9	48	54
Belgique	1,0 <sup>E</sup>	1,7 <sup>E</sup>	40	49
Japon	0,9	1,7	36	49
Italie	0,7	1,2	28	34
Royaume-Uni	0,8	1,0	32	29

E = estimation

Au cours de cette période, la Communauté a ainsi amélioré sa position en valeur relative par rapport aux États-Unis, moins cependant que le Japon, tandis que le Royaume-Uni voyait son écart relatif augmenter quelque peu.

A l'intérieur de la Communauté, les progrès étaient particulièrement importants aux Pays-Bas, mais assez uniformes dans les autres pays membres.

En chiffres absolus, le phénomène constaté pour les autres variables se reproduit et les écarts augmentent, ou subsistent presque par rapport à la Communauté.

	<u>1962</u> (en milliers de dollars par an)	<u>1968</u>
Etats-Unis	+ 1,4	+ 1,7
Japon	- 0,2	- 0,1

Le tableau ci-après reproduit la part prise par les principaux éléments en 1962 et 1968.

Répartition en pourcentage (1) de la valeur ajoutée au coût des facteurs entre :

	Masse salariale, charges patronales incluses.		Résultat brut d'exploitation	
	<u>1962</u>	<u>1968</u>	<u>1962</u>	<u>1968</u>
Etats-Unis	72	70	28	30
C.E.E.	62	62	38	38
Royaume-Uni	70	70	30	30
Italie	63	63	37	37
France	61	62	39	38
Pays-Bas	62	62	38	38
Belgique	64 <sup>E</sup>	61 <sup>E</sup>	36 <sup>E</sup>	39 <sup>E</sup>
Allemagne	61	61	39	39
Japon	47	48	53	52

E = Estimation

(1) Valeur ajoutée = 100

Si l'on prend en considération le pourcentage beaucoup plus élevé dans la Communauté et au Japon qu'aux Etats-Unis, des personnes occupées non-salariées, il semble que celui-ci justifie la plus grande part de l'écart constaté. En fait, ce qui frappe dans ce tableau est l'homogénéité et la stabilité relative de la part de ces deux éléments dans le temps et dans chacune des régions (1).

Aux Etats-Unis, l'analyse du résultat brut d'exploitation peut être poursuivie plus loin. Les 2 500 dollars par personne occupée qui le constituent en 1962, peuvent être ventilés comme suit :

en milliers de dollars courants par an	
amortissements	0,8
divers	0,2
bénéfice brut	1,6
impôts directs	0,7
bénéfice net	0,8
dont-distribué	0,4
- mis en réserve	0,4

Ces informations sont disponibles par secteur et pour chaque année.

Par contre, dans la Communauté, les informations de même type qui sont disponibles couvrent des échantillons qui dépassent rarement la moitié de l'industrie et ne peuvent, de ce fait, prétendre à un degré suffisant de comparabilité, en particulier au plan international.

---

(1) Le Directeur Général de l'Office Statistique des Nations Unies, M. P.J. LOFTUS, est arrivé à des conclusions analogues pour 17 pays où les cinq continents sont représentés, dans une étude intitulée "La part des salaires dans le produit industriel", parue dans "Analyse et Prévision", Février 1970

### III. LES CHARGES FISCALES

Les charges fiscales ne sont pas sans influence sur le dynamisme de l'industrie. Aussi peut-on difficilement omettre ici un bref examen des charges relatives qui pèsent sur l'industrie des différents pays.

En 1967, l'imposition indirecte représentait la part suivante de la charge fiscale totale (1) :

France	73,1 %
Italie	65,3 %
Belgique	59,0 %
Allemagne	58,8 %
Royaume-Uni	54,2 %
Luxembourg	50,2 %
Japon	49,0 %
Pays-Bas	43,8 %
Suède	40,5 %
Etats-Unis	38,6 %

Ces différences se répercutaient largement dans le niveau des prix comme le montre le rapport du chiffre d'affaires/valeur ajoutée au coût des facteurs qui, à partir des données reprises aux chiffres précédents, donnent par exemple un chiffre d'affaires égal à 3,4 fois la valeur ajoutée au coût des facteurs en France et 2,7 fois aux Etats-Unis et en Suède.

Ceci souligne le danger que comportent les comparaisons établies entre entreprises industrielles en termes de chiffre d'affaires qui augmentent la puissance de l'entreprise du montant d'un certain volume de taxes payé par le consommateur.

Un impôt de consommation se répercute plus que les autres dans le niveau des prix et rétrécit le marché qu'il frappe.

---

(1) Comptes nationaux OSCE et ONU.

En dehors de la spécificité sectorielle qu'il peut comporter, son effet sur la demande intérieure est comparable en termes économiques globaux à celui de l'imposition directe des ménages. La différence d'impact se retrouve donc surtout dans le niveau des prix. Aussi n'est-ce pas dans le cadre de la politique industrielle mais dans celui d'une politique monétaire commune que les six Etats membres devront procéder aux rapprochements des modes de perception fiscale qui apparaîtront nécessaires pour maintenir une évolution convergente du niveau des prix dans les différents pays membres.

Il n'a pas été possible d'isoler ici les charges fiscales directes portant sur les seules entreprises industrielles.

Bien que ces taux d'imposition des bénéfices des sociétés soient divergents à l'intérieur du marché commun <sup>(1)</sup>, l'examen des comptes nationaux conduit à des résultats plus homogènes, ainsi que le montre le tableau ci-dessous :

Impôts directs des sociétés en  
pourcents du produit intérieur brut  
aux prix du marché

	<u>1960</u>	<u>1967</u>
Luxembourg	5,6	2,5
Etats-Unis	4,5	4,6
Japon	4,1	3,6
Pays-Bas	3,2	2,5
Royaume-Uni	2,7	2,0
Allemagne	2,7	1,9
Suède	2,4	2,1
France	2,3	1,9
Italie	1,7	1,8
Belgique	1,6	1,9

La convergence des évolutions ne peut manquer de frapper. En dehors des Etats-Unis où le pourcentage est à peu près constant, tous les autres pays se sont rapprochés du niveau de 2 %

(1) 9 à 25 % en Italie, 20 à 40 % au Luxembourg, 30 % en Belgique, 43 à 46 % aux Pays-Bas, 50 % en France, en Allemagne 15 % sur les bénéfices distribués, 51 % sur les bénéfices non distribués.

du Produit Intérieur Brut qui se retrouve, à peu de chose près, dans six des dix pays étudiés.

La part de l'imposition directe des sociétés dans l'ensemble des recettes fiscales a subi une évolution comparable pour converger dans la plupart des pays vers une proportion allant de 8 à 10 % de la charge fiscale totale.

Enfin, l'ensemble de l'imposition indirecte et directe affecte, comme il a été dit plus haut, le volume de la demande disponible et peut ainsi influencer l'activité industrielle. Aussi, est-il intéressant de voir quelles sont les différences de charge fiscale globale dans les différents pays.

Charge fiscale globale en pourcents  
du produit intérieur brut  
aux prix du marché

---

	<u>1960</u>	<u>1967</u>
Suède	27,9 %	34,6 %
Royaume-Uni	24,7 %	26,8 %
Allemagne	23,8 %	24,6 %
Etats-Unis	23,4 %	23,2 %
Pays-Bas	22,2 %	24,5 %
France	22,2 %	22,6 %
Luxembourg	21,4 %	22,1 %
Belgique	19,2 %	23,2 %
Italie	18,4 %	19,5 %
Japon	15,9 %	15,5 %

Deux pays s'écartent très sensiblement des autres, la Suède vers le haut et la Japon vers le bas, tandis que la charge fiscale gravite autour du niveau de celle des Etats-Unis, soit 23 %, dans les autres pays. Parmi ceux-ci, le Royaume-Uni se situe à la limite supérieure de la fourchette et l'Italie à la limite inférieure.

Il semble donc que pour la Communauté, le niveau de la charge fiscale globale ne désavantage pas les pays de la Commu-

nauté, par rapport aux principaux pays concurrents, sauf le Japon. À l'intérieur de la Communauté des divergences importantes subsistent cependant dans les méthodes d'imposition.

\*

\*

\*

## CONCLUSIONS

Sans prétendre à une grande précision, les données qui figurent dans ce chapitre mettent en lumière certains faits saillants qui caractérisent la situation de l'industrie de la Communauté par rapport à celle de certains de ses concurrents. Les comparaisons ont été faites en convertissant les monnaies nationales en dollars aux taux de change officiels qui ne reflètent pas les différences réelles du pouvoir d'achat. De ce fait, elles sont trop pessimistes pour le Japon et pour la Communauté et plus particulièrement pour l'Allemagne, les statistiques utilisées se rapportant à la période antérieure à la réévaluation du D.M.

Des études complexes ont été menées, notamment par l'O.C.D.E., sous la direction de M. GILBERT, et ont été poursuivies par A. MADDISON dans le but d'estimer l'écart existant entre les taux de change et le pouvoir d'achat local réel des monnaies. Leurs résultats sont sans doute imparfaits, mais il a semblé ici, pour la comparaison entreprise, qu'il eut été plus erroné d'accepter les parités de change officielles

plutôt que de procéder à des redressements dont la marge d'erreur est inférieure à celle que comporte l'absence de tout correctif. Les chiffres cités ici ne constituent donc que des approximations

L'influence des personnes occupées non salariées a également déjà été soulignée. Dans un effort de meilleure compréhension un autre ajustement a été tenté en attribuant à ces personnes un revenu égal à celui des autres et en déduisant ce revenu du résultat brut d'exploitation. Les deux séries de chiffres sont présentées simultanément.

Le tableau reprend, en termes de pouvoir d'achat réel, les trois éléments principaux.

Éléments principaux de la valeur ajoutée  
en termes de pouvoir d'achat réel - 1968 (1)

En milliers de dollars par personne occupée  
(ajustés au pouvoir d'achat)

	Valeur ajout. brt. au coût des facteurs	Masse salariale charges patron. incluses		Résultat brut d'exploitation	
		A	B	A	B
Etats-Unis	11,7	8,2	8,3	3,5	3,4
C.E.E.	7,1	4,4	4,9	2,7	2,2
France	8,5	5,3	5,7	3,2	2,8
Allemagne	7,7	4,7	5,0	3,0	2,7
Pays-Bas	7,2	4,5	4,9	2,7	2,3
Japon	6,3	3,1	3,7	3,2	2,6
Belgique	6,2	3,8 <sup>E</sup>	4,3 <sup>E</sup>	2,4 <sup>E</sup>	1,9 <sup>E</sup>
Italie	5,1	3,2	4,0	1,9	1,1
Royaume-Uni	4,4	3,1	...	1,3	...

E = estimation

A = par personne occupée

B = corrigés pour tenir compte de la rémunération des personnes occupées non salariées.

Selon ces chiffres, la valeur ajoutée par personne occupée de l'industrie manufacturière japonaise, exprimée en pouvoir d'achat réel, aurait en 1968 dépassé celle des industries manufacturières anglaise, italienne et belge. La masse salariale par personne occupée aurait rejoint celle du Royaume-Uni. Le résultat brut d'exploitation de l'industrie japonaise aurait même été supérieur à la moyenne communautaire.

Un écart de 4,600 dollars par personne occupée par an sépareit la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière de la Communauté de celle réalisée aux Etats-Unis. Compte tenu des personnes occupées non salariées, la rémunération du travail restait dans la Communauté de 3.400 dollars par an et par personne active inférieure à celle constatée aux Etats-Unis.

Enfin, le résultat brut d'exploitation par personne active et après rémunération des personnes occupées non salariées, aurait été dans la Communauté de 1.200 dollars inférieure à celle des Etats-Unis.

---

(1) de la page n° 36 :

Les coefficients pouvoir d'achat/taux de change ont été actualisés à 1968, sur base des indices de prix de biens d'investissements, à partir des données fournies pour 1965 par A. MADDISON dans "Production, emploi, productivité, niveaux comparés dans douze pays industrialisés" paru en traduction dans "Analyse et Prévision" V, 1968, qui met à jour les travaux réalisés par M. GILBERT et son équipe (OCDE 1958).

La comparaison s'établit plus aisément si l'on exprime les différentes valeurs en pourcentage de celles des Etats-Unis.

Eléments principaux de la valeur ajoutée en pouvoir d'achat réel comparés aux Etats-Unis = 100

	Valeur ajout.brt. au coût des facteurs	Masse salariale charges patron. incluses.		Résultat brut d'exploitation	
		A	B	A	B
Etats-Unis	100	100	100	100	100
C.E.E.	61	54	59	77	65
France	73	65	69	91	82
Allemagne	66	57	60	86	79
Pays - Bas	62	55	59	77	68
Japon	54	38	45	91	76
Belgique	53	46 <sup>E</sup>	52 <sup>E</sup>	69 <sup>E</sup>	56 <sup>E</sup>
Italie	44	39	48	54	32
Royaume-Uni	38	38	...	37	...

E = Estimation

A = par personne occupée

B = corrigés pour tenir compte de la rémunération des personnes occupées non salariées.

Estimée en pouvoir d'achat réel, la valeur ajoutée par personne occupée de l'industrie de la Communauté aurait atteint, en 1968. 61 % et celle du Japon 54 % de celle des Etats-Unis. L'efficacité industrielle du Royaume-Uni aurait été la plus faible parmi les pays étudiés. A l'intérieur de la Communauté, l'efficacité industrielle allemande aurait été supérieure de 50 % à l'italienne. Etant donné les contradictions entre la statistique industrielle et les comptes nationaux, il est malaisé de tirer des conclusions de l'efficacité élevée de l'industrie française.

Estimée en pouvoir d'achat réel, la masse salariale moyenne aurait été, dans la Communauté, inférieure de plus de 40 % à celle constatée aux Etats-Unis.

Toutefois, le tableau ci-dessus appelle la réserve suivante : le fait de retirer du résultat brut d'exploitation la rémunération des personnes occupées non-salariées pour la transférer dans la masse salariale en prenant pour hypothèse un niveau égal de rémunération entre salariés et non salariés aboutit probablement à une surévaluation de la rémunération au Japon où il doit s'agir surtout de travailleurs indépendants à revenus faibles et à une légère sous-évaluation dans les pays occidentaux.

En conclusion, si la situation de l'industrie de la Communauté s'améliore, elle est encore très éloignée de celle de l'industrie américaine et l'on peut même constater qu'en chiffres absolus, l'écart ne diminue pas, mais s'accroît.

En pouvoir d'achat local, la valeur ajoutée par personne occupée de l'industrie japonaise a d'ores et déjà dépassé celle de l'industrie de deux pays de la Communauté.

Des disparités considérables subsistent à l'intérieur du Marché Commun, non pas dans la répartition de la valeur ajoutée entre masse salariale et résultat brut d'exploitation

qui est homogène, mais dans les niveaux absolus des différentes données qui viennent d'être examinées.

Il faut pourtant parvenir à assurer à la Communauté un développement industriel équilibré.

Les écarts de situation qui ont été constatés ne découlent pas tous de différences dans l'organisation des techniques de production. Il importe, certes, que les industriels veillent à moderniser et à adapter l'appareil de production. Ces écarts trouvent aussi leur origine dans l'environnement et les politiques suivies qui peuvent contribuer à freiner ou à accélérer le dynamisme industriel.

Les trois parties suivantes du présent document ont pour objet les améliorations d'environnement et les actions susceptibles de contribuer au renforcement des structures et à l'accroissement de l'efficacité de l'industrie communautaire.

## CHAPITRE II

### LA VIE DES ENTREPRISES

Ce chapitre a pour objet de saisir l'évolution de la vie des entreprises, reflète des efforts consentis par les industriels pour s'adapter aux situations nouvelles qui résultent des mutations structurelles, des dimensions nouvelles que leur offre le Marché Commun ou de la concurrence accrue qui découle de la libération des échanges avec les pays tiers. Il est procédé enfin à une analyse comparative de la dimension des établissements industriels.

#### I. NATALITE ET MORTALITE DES ENTREPRISES

La naissance et la disparition des entreprises font partie de l'évolution industrielle. Il a paru utile de tenter d'analyser brièvement ce phénomène. Les informations en cette matière sont rares et celles qui sont disponibles ne sont pas comparables d'un pays à l'autre, car leur système d'élaboration, les concepts utilisés et les champs couverts sont différents. Des données ont pu être trouvées pour l'Allemagne, la France et la Belgique. Celles relatives à la Belgique ont dû être écartées parce qu'elles ne couvrent que les sociétés par actions. Il en résulte que les entreprises individuelles déjà existantes qui optent pour le régime des sociétés par actions apparaissent dans cette statistique comme des créations nouvelles, ce qui conduit à une surévaluation importante du nombre d'entreprises nouvelles.

La statistique allemande dégage une image qui pourrait surprendre. Ainsi que le montre le tableau 5, ci-joint, en 1966 et 1967, dans tous les secteurs de l'industrie manufacturière, le nombre de fermetures d'établissements a en effet largement dépassé celui des créations nouvelles et a laissé chaque année des déficits d'emplois équivalents à environ 0,5 % des personnes occupées dans l'industrie manufacturière.

Il convient toutefois de rappeler que les deux années pour lesquelles ces informations sont disponibles sont précisément des années de basse conjoncture.

TABLEAU No. 5  
CREATIONS ET SUPPRESSIONS D'ETABLISSEMENTS  
EN ALLEMAGNE

SECTEUR	ANNEE	CREATIONS		SUPPRESSIONS		SOLDE	
		Nombre	Personnes occupées	Nombre	Personnes occupées	Nombre	Personnes occupées
Manufact.	1964	159	5191	--	--	--	--
	1965	161	4731	--	--	--	--
	1966	114	4624	803	58372	-689	-53748
	1967	130	3969	887	73431	-757	-69462
Aliment.	1964	13	649	--	--	--	--
	1965	11	287	--	--	--	--
	1966	7	229	39	2297	- 32	- 2068
	1967	14	432	60	3161	- 46	- 2729
Textiles	1964	10	599	--	--	--	--
	1965	5	132	--	--	--	--
	1966	2	32	73	9819	- 71	- 9787
	1967	6	188	102	7811	- 96	- 7623
Habillemeut	1964	25	648	--	--	--	--
	1965	31	755	--	--	--	--
	1966	19	1310	212	10669	-194	- 9359
	1967	23	688	211	9666	-188	- 8978
Bois et meubles	1964	8	303	--	--	--	--
	1965	4	161	--	--	--	--
	1966	3	74	57	2608	- 54	- 2534
	1967	11	304	53	3584	- 42	- 3280
Cuir	1964	5	106	--	--	--	--
	1965	6	292	--	--	--	--
	1966	4	90	66	3548	- 56	- 3458
	1967	4	113	72	4128	- 68	- 4015
Chimie	1964	22	552	--	--	--	--
	1965	23	534	--	--	--	--
	1966	16	820	36	2208	- 20	- 1388
	1967	22	749	49	5555	- 27	- 4806
Minéraux non métall.	1964	--	--	--	--	--	--
	1965	1	218	--	--	--	--
	1966	2	178	8	598	- 6	- 420
	1967	1	10	8	1029	- 7	- 1019
Métallurgie et Mécanique	1964	38	813	--	--	--	--
	1965	43	1169	--	--	--	--
	1966	39	962	161	16188	-122	-15226
	1967	29	806	190	24343	-161	-23537
Construction électrique	1964	8	188	--	--	--	--
	1965	13	265	--	--	--	--
	1966	12	629	44	4532	- 32	- 3903
	1967	8	127	55	7010	- 47	- 6883
Autres	1964	30	1333	--	--	--	--
	1965	24	918	--	--	--	--
	1966	11	300	123	5905	-102	- 5605
	1967	12	552	87	7144	- 75	- 6592

Note : Les fermetures de l'industrie extractive ont été :  
en 1966 21 Etablissements employant 33558 personnes  
en 1967 15 Etablissements employant 19675 personnes

Source : Die Standortwahl der Industriebetriebe in der Bundesrepublik Deutschland - Institut für Raumforschung - Bon 1966.

Comme les créations nouvelles sont évidemment saisies au cours de leur période de démarrage, il est probable que l'effectif indiqué constitue en fait une sous-estimation, puisqu'il s'agit de l'effectif initial. La statistique montre en effet que les établissements nouvellement créés occupent en moyenne beaucoup moins de personnes que les unités dissoutes. Il faut noter toutefois que pour les secteurs qui sont globalement en expansion, la main-d'oeuvre dégagée trouve probablement un emploi dans les entreprises déjà existantes et dont l'activité est en expansion.

Par sa nature, la statistique française diffère très fortement de la statistique allemande. Elle ne reprend malheureusement pas le nombre de personnes occupées, mais va jusqu'à couvrir 8 % par an du nombre total des entreprises relevé dans l'enquête de 1962. Les mouvements ont été recensés au niveau des sous-secteurs, ce qui implique qu'une entreprise qui se convertit d'un sous-secteur à un autre à l'intérieur de la même branche apparaît dans la statistique à la fois comme une création nouvelle et comme une suppression. Si cette statistique n'a pas l'ambition d'appréhender tous les cas de création et de suppression et que des estimations existent qui la dépassent de plus du tiers pour certaines années, il reste que la méthode a tendance à exagérer chaque mouvement et que les éléments les plus instructifs peuvent surtout être tirés de l'examen du solde des deux opérations. A en croire cette seule statistique, le nombre total d'entreprises manufacturières décroîtrait en France d'environ 2,5 % chaque année.

Comme le montre le tableau 6, la statistique française reflète une situation plus nuancée que la statistique allemande. On y décèle, en effet, des secteurs où le nombre de créations l'emporte sur celui des fermetures. C'est le cas pour une seule année, il est vrai, 1964, dans l'industrie du papier. Par contre, ce l'est systématiquement pour l'industrie du caoutchouc et des matières plastiques et pour la construction électrique tandis que dans le raffinage du pétrole, les minéraux non métalliques et la mécanique, le sens du mouvement alterne d'année en année. Pour le matériel de transport, les créations dépassent

TABLEAU No 6

## CREATION ET SUPPRESSION D'ENTREPRISES EN FRANCE

SECTEUR	OPERATION	1962	1963	1964	1965	1966	1967
Manufacturière	Créations	18.681	17.759	18.590	19.297	19.085	18.442
	Suppress.	28.827	29.301	27.354	27.660	27.329	27.061
	Solde	-10.146	-11.542	- 8.764	- 8.363	- 8.244	- 8.619
Alimentaires	CR	1.619	1.590	1.535	1.740	1.744	2.031
	SUP	2.895	2.564	2.868	2.838	2.994	2.769
	SOL	- 1.276	- 974	- 1.333	- 1.098	- 1.250	- 738
Textiles	CR	709	619	677	649	576	519
	SUP	1.504	1.540	1.203	1.518	1.479	1.574
	SOL	- 795	- 921	- 526	- 869	- 903	- 1.055
Habillement	CR	4.186	3.810	3.511	3.218	3.134	2.934
	SUP	9.316	9.096	8.894	8.273	7.518	7.218
	SOL	- 5.130	- 5.286	- 5.383	- 5.055	- 4.384	- 4.284
Bois et meubles	CR	2.152	1.995	2.182	2.284	2.100	2.008
	SUP	3.220	3.078	3.070	3.157	3.034	3.202
	SOL	- 1.068	- 1.083	- 888	- 873	- 934	- 1.194
Papier	CR	151	138	162	143	156	135
	SUP	196	198	144	165	192	165
	SOL	- 45	- 60	• 18	- 22	- 36	- 30
Cuir	CR	262	292	232	232	219	182
	SUP	793	858	770	751	692	691
	SOL	- 531	- 566	- 538	- 519	- 473	- 509
Caoutch. et mat. plastique	CR	495	427	444	445	471	455
	SUP	410	469	347	363	436	450
	SOL	• 85	- 42	• 97	• 82	• 35	• 5
Chimie	CR	496	447	418	327	472	462
	SUP	578	716	420	434	513	474
	SOL	- 82	- 269	- 2	- 107	- 41	- 12
Raff. pétrole	CR	26	32	62	44	65	28
	SUP	26	37	18	30	45	86
	SOL	-	- 5	• 44	• 14	• 20	- 58
Minéraux non métalliques	CR	751	738	921	928	853	793
	SUP	862	926	750	755	814	926
	SOL	- 111	- 188	• 171	• 173	• 39	- 133
Métallurgie de base	CR	102	112	120	112	123	120
	SUP	187	189	140	148	196	194
	SOL	- 85	- 77	- 20	- 36	- 73	- 74
Ouvr. métall.	CR	2.522	2.336	2.557	2.670	2.383	2.335
	SUP	4.073	4.117	4.230	4.203	4.081	4.035
	SOL	- 1.551	- 1.781	- 1.673	- 1.533	- 1.698	- 1.700
Machines	CR	726	627	708	780	748	666
	SUP	659	733	557	927	670	697
	SOL	• 57	- 106	• 151	- 147	• 78	- 31
Constr. élect.	CR	1.013	997	1.103	1.255	1.373	1.286
	SUP	850	982	765	803	987	1.010
	SOL	• 163	• 15	• 338	• 452	• 386	• 276
Mat. de transp.	CR	2.195	2.182	2.491	2.838	2.922	2.779
	SUP	1.998	2.235	2.029	2.117	2.247	2.220
	SOL	• 197	- 53	• 462	• 721	• 675	• 559

presque toujours les suppressions et reflètent surtout l'évolution du sous-secteur de la construction de matériel automobile. La diminution nette du nombre d'entreprises est particulièrement prononcée dans l'industrie du meuble et l'alimentaire, le secteur qui emploie le plus grand pourcentage d'effectifs dans des établissements de 1 à 4 personnes. En termes relatifs, la diminution du nombre d'entreprises dans le secteur textile est également importante puisqu'elle a atteint pour l'année 1967 7 % du nombre total des entreprises du secteur. Elle est considérable aussi dans l'industrie du cuir où elle a dépassé 5 % chaque année de 1962 à 1967.

Ainsi, cette statistique fait apparaître un "bouillonnement" de l'activité industrielle où beaucoup d'entreprises disparaissent, beaucoup se convertissent d'une activité à une autre, mais où également beaucoup de nouvelles unités se créent.

## II. IMPLANTATIONS, COOPERATIONS, PARTICIPATIONS ET FUSIONS DES ENTREPRISES

La création, la conversion et la fermeture ne sont pas les seuls grands événements de la vie des entreprises. Celles-ci peuvent aussi s'associer, fusionner, créer des filiales. Aussi convient-il d'analyser brièvement l'évolution des coopérations, des prises de participation, des fusions et des implantations nouvelles.

A cet effet, la Commission a confié à Opera Mundi Europe, la charge de rassembler sous forme analytique les informations que cette agence a accumulées depuis 1961 dans ce domaine. Le recensement a été limité à 15 secteurs ou sous-secteurs de l'industrie manufacturière qui ont paru être les plus significatifs, mais il porte néanmoins sur plus de 15 000 opérations. Celles-ci ont été classées en trois grandes catégories :

- les implantations unilatérales qui correspondent à la création d'une filiale dans un autre pays membre de la Communauté ou dans un pays tiers ou encore celle par une société de pays tiers dans un pays membre. Les opérations réalisées au plan strictement national n'ont pas été recensées ;

- les accords de coopération, les prises de participations minoritaires les participations croisées, la création de filiales communes ou de sociétés mères communes ; l'ensemble de ces opérations correspond à des associations plus ou moins étroites entre entreprises dans lesquelles chaque participant conserve toutefois sa personnalité et la plus grande part de son autonomie ; elles ont été ventilées en trois classes :

les opérations au plan national, celles entre entreprises de deux ou plusieurs pays membres et celles qui associent les entreprises de pays tiers à des sociétés de la Communauté ;

- les fusions ou prises de participation de contrôle, soit les plus poussées, qui impliquent la domination d'une société par l'autre ou la disparition juridique d'au moins un des participants. Celles-ci ont également été classées au plan national, au plan communautaire et au plan des pays tiers, mais dans cette dernière classe, une ventilation supplémentaire a été introduite pour distinguer les cas où la domination est exercée par une entreprise de la Communauté de ceux où, au contraire, la société de pays tiers domine.

Le champ de l'enquête couvre la période de 1961 jusqu'au 1er semestre de 1969 inclus. Les données globalisées pour l'ensemble des 15 secteurs, ventilées par année, sont reproduites au tableau 7.

En dehors d'un creux en 1963, le nombre d'opérations réalisées annuellement n'a pas cessé de croître et est passé de 1 507 en 1961 à 2 096 en 1968 et à une moyenne annuelle de 2 716 au cours du premier semestre de 1969.

Parmi les opérations réalisées au plan international, l'implantation unilatérale est celle qui est la plus pratiquée. Elle a représenté 58 % du nombre total tandis que les fusions et participations de contrôle sont les moins usitées (11 %).

Les données sont analysées sous trois angles différents qui sont

- les types d'opérations utilisés entre les pays du marché commun ;
- le rapport entre la concentration nationale et la concentration transnationale à l'intérieur de la Communauté ;
- le rôle des pays tiers.

Il y a eu entre pays membres 2 300 implantations unilatérales contre 1 001 coopérations et 257 regroupements (1). Toutefois, de 1961 à 1968, les rythmes de croissance se sont établis dans l'ordre inverse, 26 % pour les implantations, 54 % pour les coopérations et 84 % pour les fusions. On peut ainsi estimer, en un certain sens, que l'évolution est relativement favorable à l'intégration industrielle de la Communauté puisque les trois formes d'approche progressent et que celles qui impliquent la collaboration de sociétés de plusieurs pays ont tendance à combler leur retard par rapport aux opérations unilatérales.

Il faut toutefois constater que les coopérations et les fusions se multiplient nettement plus vite au plan national qu'à celui de la Communauté. Alors qu'en 1961, il y eut 100 cas de coopérations "nationales" contre 104 cas de coopérations "communautaires", il y en eut en 1968, 231 contre 160. De même, en 1961, on a recensé 131 fusions nationales et 19 regroupements communautaires, alors qu'en 1968, leur nombre était passé à 272 contre 35. Ce phénomène est d'autant plus préoccupant qu'il se conjugue avec un autre : dans toutes les catégories, les opérations où interviennent des sociétés de pays tiers dépassent celles qui se réalisent au plan communautaire et souvent de manière très sensible.

---

(1) Pour ne pas alourdir l'exposé, les termes "coopération" et "regroupement" sont utilisés dans la suite du texte pour couvrir l'ensemble des opérations plus ou moins analogues décrites précédemment.

T A B L E A U n° 7

Années	1961 - 1969 ENSEMBLE DES SECTEURS IMPLANTATION UNILATERALES			COOPERATION-PARTICIPATIONS MINORITAIRES PARTICIPATIONS CROISEES FILIALES COMMUNES SOCIETES MÈRES COMMUNES			FUSIONS-PARTICIPATIONS DE CONTRÔLE (ou minorité de contrôle)				
	de Pays Membre à Pays Membre	de Pays Tiers à Pays Membre	de Pays Membre à Pays Tiers	entre Même Pays	entre Entreprises Marché Commun	entre Pays Membre + Pays tiers	même Pays Membre	Pays Membre Différents	Pays Membre en Pays Tiers	Pays Tiers en Pays Membre	Totaux
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	
1961	241	351	71	100	104	362	131	19	26	102	1507
1962	232	348	76	141	114	343	162	11	21	85	1533
1963	195	378	63	55	61	228	157	28	9	82	1257
1964	273	476	139	132	123	335	172	34	18	110	1812
1965	247	409	142	177	140	364	228	17	20	70	1814
1966	320	457	154	205	112	289	221	31	20	93	1912
1967	328	496	196	166	104	292	253	32	36	115	2018
1968	304	381	191	231	160	387	272	35	29	106	2096
(1) 1969	160	239	126	145	83	197	265	50	36	57	1368
Totaux	2300	3546	1158	1352	1001	2797	1661	257	215	820	15307

Source : Opera Mundi  
(1) Les six premiers mois

3 546 implantations de sociétés de pays tiers ont été réalisées dans la Communauté contre 2 300 implantations d'un pays membre à l'autre; 2 797 cas de coopération avec des entreprises de pays tiers ont été relevés contre 1 001 cas entre entreprises de la Communauté; 820 prises de contrôle ou d'absorption par des entreprises de pays tiers ont eu lieu contre 257 regroupements entre sociétés de pays membres. Il faut signaler cependant, que les trois classes d'opérations menées à l'initiative de sociétés de pays tiers n'augmentent que très faiblement d'année en année alors que les opérations communautaires se développent plus rapidement.

Un autre aspect doit être mis en lumière : les relations entre les entreprises de la Communauté et celles des pays tiers. Qu'il s'agisse d'implantation unilatérale ou d'absorption et prise de contrôle, l'action des pays tiers dans la Communauté est environ quatre fois plus intense que celle exercée par la Communauté dans les pays tiers. Ici encore, surtout pour les implantations unilatérales, on peut cependant constater un redressement progressif de la situation, car le nombre d'opérations au départ de la Communauté croît plus rapidement que celui qui trouve son origine dans les pays tiers (1).

Le tableau 8 permet d'apercevoir dans quels secteurs les différentes opérations sont intervenues. Il n'est pas possible de procéder ici à son analyse détaillée, car il faudrait faire intervenir une série d'autres paramètres qui permettraient de saisir simultanément l'importance relative du secteur, en nombre d'entreprises, en valeur ajoutée mais également en rythme de développement, ce qui conduirait à dépasser le cadre assigné à la présente étude. Toutefois, ce type d'analyse ne manquera pas d'être poursuivi ultérieurement par la direction générale des Affaires Industrielles. Il apparaît dès à présent que les secteurs où interviennent le plus fréquemment les différentes opérations sont la mécanique, la chimie, la construction électrique, la métallurgie et l'alimentaire. Si l'on tient compte du nombre d'entreprises existant dans les différents secteurs, les 199 opérations réalisées dans la construction aéronautique et spatiale ne constituent pas non plus un chiffre négligeable, encore qu'il provienne pour moitié de coopérations avec les pays tiers. Pour ce secteur comme pour la sidérurgie, le regroupement au plan national laisse peu de place

---

(1) Il n'a pas été possible, dans cette première étude, de distinguer les opérations intéressant les entreprises de pays tiers européens et extra-européens.

T A B L E A U No 8

CLASSEMENT DES SECTEURS	1961 - 1969 DETAIL PAR SECTEUR IMPLANTATIONS UNILATERALES				COOPERATION-PARTICIPATIONS BILATERALES FILIALES - PARTICIPATIONS CROISEES SOCIETES MÈRES COMMUNES				FUSIONS-PARTICIPATIONS DE CONTROLE (ou minorité de contrôle)				
	de Pays à Pays (1)	de Pays à Pays (2)	de Pays à Pays (3)	de Pays à Pays (4)	Entre Entreprises dans le même pays (5)	Entre Entreprises sur le marché commun (6)	Entre Entreprises dans un autre pays (7)	Pays à Pays (8)	Pays à Pays (9)	Pays à Pays (10)	TOTAUX		
1. Industrie alimentaire et boissons	226	224	69	173	95	210	277	21	12	81	1388		
2. Textiles	238	200	94	129	63	184	225	20	11	49	1213		
3. Industrie papetière	34	101	13	27	18	70	59	4	9	29	364		
4. Chimie	478	772	271	238	217	581	352	66	86	199	3250		
dont :													
a. Pétrochimie et plastique	(148)	(192)	(66)	(70)	(58)	(180)	(80)	(26)	(27)	(45)	(892)		
b. Pharmacie	(77)	(138)	(46)	(17)	(32)	(51)	(55)	(11)	(11)	(56)	(494)		
5. Industrie pétrolière et dérivés	86	115	45	63	34	113	41	18	8	32	561		
6. Mécanique de construction	140	159	49	120	90	106	132	13	8	17	834		
7. Verre	16	21	5	15	18	30	30	5	2	5	147		
8. Construction mécanique	542	927	310	244	221	660	284	46	24	181	3439		
9. Métallurgie et fonderie	210	290	93	149	81	278	194	28	18	73	1415		
10. Sidérurgie	16	17	3	19	8	26	42	3	3	3	140		
11. Construction électrique et électromécanique	239	322	138	97	101	243	146	18	24	94	1432		
12. Construction électronique	72	389	67	50	32	192	56	11	10	56	915		
13. Construction aéronautique et spatiale	3	19	1	28	23	97	23	4	-	1	199		
T O T A U X	2300	3546	1158	1352	1081	2797	1861	257	215	820	15307		

(a) - Source - Opera - Mund 1

aux rares cas de regroupements transnationaux. Le tableau permet également de distinguer les secteurs qui font actuellement l'objet de vastes réorganisations, notamment l'alimentaire et le textile, par le chiffre élevé des fusions réalisées au plan national (277 pour l'alimentaire, 225 pour le textile).

La plupart des phénomènes décrits au plan général se reproduisent dans presque tous les secteurs. Par exemple, dans toutes les relations avec les pays tiers, le poids des pays tiers domine dans tous les secteurs, sauf pour les fusions en sidérurgie où l'équilibre est réalisé. Une exception à la règle générale doit cependant être relevée pour l'industrie du verre et l'aéronautique où les coopérations à l'intérieur du marché commun sont plus nombreuses que les implantations unilatérales.

### III. LA DIMENSION DES ETABLISSEMENTS

D'après l'enquête 1962, le nombre d'entreprises ne diffère guère du nombre d'établissements dans les pays de la Communauté.

Dans l'industrie manufacturière, il y avait 1.583.653 établissements pour 1.540.795 entreprises. Le nombre de personnes occupées par établissement ou par entreprise était donc pratiquement le même (13 contre 14). Les écarts différaient de secteur à secteur mais étaient toujours inférieurs à 10 % sauf pour la chimie où il y avait 19.170 établissements pour 16.207 entreprises et dans le raffinage de pétrole qui comptait 580 unités locales pour 382 entreprises. L'écart était marqué aussi dans les entreprises extractives où 19.689 entreprises se partageaient 25.428 sièges d'exploitation.

Différents critères peuvent être retenus pour apprécier les dimensions d'entreprises et d'établissements.

Il n'a pas été jugé nécessaire de reproduire ici les informations relatives aux grandes sociétés mondiales, qui sont diffusées régulièrement par la presse spécialisée.

Le critère de base qui sera retenu ici sera, comme au chapitre I, les personnes occupées. Il n'est pas parfait, mais c'est le seul qui soit disponible de manière détaillée. L'autre critère usuel est le chiffre d'affaires.

Des statistiques détaillées de classe de grandeur établies sur des bases comparables d'après le chiffre d'affaires ne sont malheureusement pas disponibles. En outre, il convient de rappeler les réserves faites au chapitre I sur les risques que comportent les comparaisons internationales fondées sur le chiffre d'affaires. Toutefois, les seuls chiffres d'affaires moyens par établissement dans l'industrie manufacturière en 1962-1963 font ressortir des différences assez impressionnantes :

	chiffre d'affaires moyen	
	par	par
	établissement	entreprise
	(industrie manufacturière)	
	en milliers de dollars	
Etats-Unis	1 431	..
Royaume-Uni	862	1 125
Suède	770	..
Luxembourg	..	223
Allemagne	189	204
Pays-Bas	149	170
France	147	153
Japon	118	..
Belgique	116	114
Italie	56	59

De toute évidence, ceci ne reflète pas un écart normal, ainsi que le montreront les statistiques fondées sur l'effectif, mais résulte pour une grande partie du très grand nombre de petites entreprises à faible chiffre d'affaires qui subsistent dans la Communauté et au Japon.

L'analyse portera sur les établissements des industries manufacturières<sup>(1)</sup>.

En 1962-1963, l'effectif moyen par établissement était le suivant :

Etats-Unis	53
Belgique	27
Pays-Bas	27
Allemagne	17
France	11
Italie	7

(1) Les données reproduites sont pour la plupart extraites de "Structures industrielles et concentrations - essai de comparaisons internationales". Mémoire présenté en novembre 1968 à l'Université de Paris par M.J.P. NIOCHE.

L'influence de très petits établissements sur ces moyennes était déterminante ainsi que le montre le pourcentage de l'effectif total occupé dans les établissements de moins de 10 personnes.

Etats Unis	3%
Belgique	7%
Pays Bas	8%
Allemagne	13%
Japon	15%
France	19%
Italie	28%

Réalisée au niveau de l'industrie manufacturière prise dans son ensemble, une analyse comparative des dimensions d'établissements n'a pas beaucoup de sens car les tailles optimales diffèrent d'un secteur industriel à l'autre.

Le phénomène de la structure industrielle par taille d'établissement est très difficile à décrire en quelques pages car il se prête mal à une synthèse de la multitude des cas rencontrés et les coefficients utilisés par les experts de la concentration, outre qu'ils sont souvent hermétiques pour le non-initié, s'avèrent également imparfaits.

Aussi, la méthode utilisée ici, imparfaite également, mais ayant le mérite de la simplicité, consistera à montrer pour chaque secteur et pour chaque pays la classe de grandeur sur laquelle s'était porté le pourcentage le plus élevé de personnes occupées en 1962 - 63. Cette classe sera appelée ici classe type.

Si l'on assimilait la classe type rencontrée le plus fréquemment dans les pays les plus développés au plan industriel à une classe optimale, l'étude donne à penser que ce serait la classe de plus de 1 000 personnes par établissement pour :

- le caoutchouc et les matières plastiques
- la chimie,
- le verre,
- la métallurgie de base,
- la construction de machines,
- la construction électrique,
- la construction navale,

- la construction automobile,  
et même les instruments de précision.

et dans la classe de 100 à 499 personnes pour :

- l'alimentaire
- le textile,
- l'habillement,
- le cuir,
- le bois,
- le meuble ,
- le papier
- l'imprimerie et l'édition,
- les minéraux non métalliques (sauf verre)
- les ouvrages métalliques.

Assez curieusement, la taille intermédiaire de 500 à 999 personnes ne semble convenir particulièrement à aucun secteur et paraît être essentiellement une classe de transition.

Ceci explique que selon l'importance relative des différents secteurs dans l'industrie manufacturière d'un pays, une prédominance de la taille de 100 à 499 sur la taille de plus de 1 000 personnes puisse parfaitement refléter un meilleur degré d'adaptation que l'inverse.

Dans tous les pays étudiés, les deux points lourds étaient constitués par ces deux classes d'établissements, sauf :

- aux Pays Bas, où le second point lourd n'était pas la classe de 100 à 499, mais celle de 50 à 99 personnes,
- en Italie, où les établissements de plus de 1 000 personnes occupaient moins d'effectifs que ceux de 1 à 4 personnes,
- au Japon, où les établissements de plus de 1 000 personnes partageaient la deuxième place avec ceux de 20 à 49 personnes.

Il est donc indispensable de procéder à un examen par secteur, dont le tableau n° 9 , ci-joint, reproduit les données clés.

TABLEAU N° 9  
CLASSE TYPE

S E C T E U R	ALLEMAGNE	FRANCE	ITALIE	PAYS-BAS	BELGIQUE	ETATS-UNIS	JAPON
MANUFACTURIERE	+ de 1.000 28 %	100 à 499 27 %	100 à 499 22 %	+ de 1.000 28 %	100 à 499 28 %	+ de 1.000 31 % 100 à 499 31 %	100 à 499 22 %
ALIMENTATION	1 à 4 22 %	1 à 4 33 %	1 à 4 27 %	50 à 99 22 %	100 à 499 31 %	100 à 499 41 %	100 à 499 22 %
TEXTILE	100 à 499 41 %	100 à 499 42 %	100 à 499 33 %	+ de 1.000 31 %	100 à 499 44 %	100 à 499 42 %	100 à 499 22 %
HABILLEMENT	100 à 499 30 %	1 à 4 29 %	1 à 4 49 %	50 à 99 33 %	100 à 499 29 %	100 à 499 44 %	20 à 49 22 %
BOIS	1 à 4 25 %	1 à 4 25 %	1 à 4 51 %	50 à 99 31 %	20 à 49 30 %	100 à 499 30 %	20 à 49 28 %
MEUBLES	100 à 499 34 %	1 à 4 41 %	1 à 4 38 %	50 à 99 33 %	20 à 49 24 %	100 à 499 41 %	20 à 49 22 %
PAPIER	100 à 499 45 %	100 à 499 45 %	100 à 499 36 %	50 à 99 29 %	100 à 499 39 %	100 à 499 46 %	100 à 499 25 %
CAOUTCHOUC + PLASTIQUES	+ de 1.000 33 %	+ de 1.000 29 %	+ de 1.000 24 %	+ de 1.000 24 % (a)	+ de 1.000 37 %	+ de 1.000 34 %	+ de 1.000 36 %
CHIMIE	c)	100 à 499 34 %	100 à 499 28 %	+ de 1.000 37 %	100 à 499 35 % (b)	+ de 1.000 37 %	+ de 1.000 33 %
MINERAUX NON METALLIQUES	100 à 499	100 à 499 32 %	100 à 499 29 %	50 à 99 37 %	100 à 499 32 %	100 à 499 36 %	100 à 499 25 %
METALLURGIE DE BASE	+ de 1.000 66 %	+ de 1.000 67 %	+ de 1.000 41 %	+ de 1.000 50 %	+ de 1.000 70 %	+ de 1.000 54 %	+ de 1.000 42 %
OUVRAGES METALLIQUES	100 à 499 32 %	100 à 499 26 %	100 à 499 31 %	50 à 99 24 %	100 à 499 31 %	100 à 499 37 %	20 à 49 23 %
MECANIQUE	+ de 1.000 39 %	100 à 499 36 %	c)	+ de 1.000 25 %	100 à 499 28 %	+ de 1.000 33 %	100 à 499 28 %
CONSTRUCTION ELECTRIQUE	+ de 1.000 48 %	100 à 499 30 %	+ de 1.000 59 %	+ de 1.000 67 %	+ de 1.000 65 %	+ de 1.000 53 %	+ de 1.000 40 %
CONSTRUCTION AUTOMOBILE	+ de 1.000 78 %	+ de 1.000 66 %	c)	c)	c)	+ de 1.000 82 %	+ de 1.000 40 %

a) mais aussi: de 500 à 999 - 24 %

b) mais aussi: + de 1.000 - 32 %

c) renseignements couverts par le secret professionnel.

Source : Enquête 1963 de l'O.S.C.E.

La première ligne indique la taille d'établissement dans laquelle est concentré le plus fort pourcentage de l'effectif total du secteur.

La seconde ligne donne ce pourcentage.

Dans l'alimentaire, la classe type de 100 à 499 personnes l'emportait aux Etats-Unis (41 % de l'effectif total de la branche) en Belgique (31 %) et au Japon (22 %). Aux Pays-Bas, elle était remplacée par la classe de 50 à 99 personnes qui employaient 22 % des effectifs. Dans trois pays, l'Allemagne, la France et l'Italie, un phénomène tout à fait différent apparaissait, la classe prédominante étant celle de 1 à 4 personnes, avec 33 % de l'effectif en France, 27 % en Italie et 22 % en Allemagne, qui comptait de surcroît 21 % de l'effectif dans la classe de 5 à 9 personnes. Dans ces trois pays cependant, la classe type (100 à 499) n'était pas négligeable puisqu'elle occupait 24 % de l'effectif en France, 22 % en Italie et 19 % en Allemagne?

Dans l'industrie textile, la classe type était atteinte à 44% en Belgique, 42% en France et aux Etats Unis, 41% en Allemagne, 33% en Italie et 22% au Japon. Les Pays Bas diffèrent sensiblement de ce schéma en plaçant 54% de leurs effectifs dans des unités plus grandes que la classe type (1), contre 43% aux Etats Unis et 34% en Allemagne.

Dans l'industrie de l'habillement, trois pays se situaient dans la classe type : les Etats Unis (44%), l'Allemagne (30%), la Belgique (29%). Les Pays Bas étaient fortement concentrés sur la classe immédiate inférieure de 50 à 99 personnes (33%). Le Japon avait son centre de gravité dans la classe de 20 à 49 personnes (22%), tandis qu'en Italie et en France, c'était la classe de 1 à 4 personnes qui prédominait avec respectivement 49 et 29% des effectifs du secteur. Contrairement à l'Italie, la France occupait pourtant un pourcentage assez élevé des effectifs (25%) dans la classe type.

Pour l'industrie du bois, il est difficile de parler de classe type, les Etats Unis étaient concentrés à 30% dans la classe de 100 à 499, les Pays Bas à 31% dans celle de 50 à 99, la Belgique et le Japon respectivement à 30 % et 28% dans celle de 20 à 49 personnes. Par contre la classe des tous petits, (1 à 4), l'emportait en Italie avec 51% et en France et en Allemagne avec 25% de l'effectif du secteur.

(1) soit : les deux classes groupées de plus de 1 000 personnes et de 500 à 999 personnes.

Pour l'industrie du meuble, les pays se situaient dans les mêmes classes que pour le bois, sauf l'Allemagne qui passait dans la classe de 100 à 499 où elle approchait le pourcentage des Etats Unis (34% contre 41%). La situation s'inversait aussi entre la France et l'Italie, les tout petits occupant 41% des effectifs en France contre 38% en Italie.

Dans l'industrie du papier, tous les pays s'inscrivaient à des degrés divers dans la classe de 100 à 499, sauf les Pays Bas où le poids principal se situait dans la classe de 50 à 99, encore qu'ils plaçaient 26% de l'effectif dans la classe type. Il faut noter que dans ce secteur, l'Allemagne et la France étaient particulièrement proches de la structure américaine.

Pour l'industrie du caoutchouc et des matières plastiques, tous les pays plaçaient leurs effectifs surtout dans les unités de plus de 1 000 personnes, mais les Pays Bas et la Belgique également dans celle de 500 à 999 personnes, tandis qu'un deuxième centre de gravité moins fort existait partout dans la classe de 100 à 499 personnes.

Pour l'industrie chimique, trois pays se situaient dans la taille de plus de 1 000, les Etats Unis et les Pays Bas à 37% et le Japon à 33%. L'Allemagne, pour laquelle les informations ne sont pas disponibles, est certainement dans ce groupe. La classe des établissements de 100 à 499 personnes prédominait par contre en Belgique (35%), en France (34%), et en Italie (28%). La Belgique était pourtant présente dans la classe des plus de 1 000 avec 32% de ses effectifs.

Dans l'élaboration des minéraux non métalliques, tous les pays se trouvaient dans la classe de 100 à 499, sauf une fois encore, les Pays Bas qui avaient opté pour celle de 50 à 99 personnes.

La métallurgie de base, comme le caoutchouc et les matières plastiques, faisaient l'unanimité dans la classe de plus de 1 000, mais avec des nuances : 70% en Belgique, 67% en France, 66% en Allemagne, 54% aux Etats Unis, 50% aux Pays Bas, 42% au Japon et 41% en Italie.

Pour les ouvrages métalliques, la classe type de 100 à 499 personnes se retrouvait aux Etats Unis (37%), en Allemagne (32%), en Belgique et en Italie (31%) et en France (26%). Les Pays Bas s'en tenaient à la classe de 50 à 99 (24%), et le Japon à celle de 20 à 49 personnes (23%).

Dans la mécanique, trois pays se plaçaient dans la classe des plus de 1 000. L'Allemagne (39%), les Etats Unis (33%) et les Pays Bas (25%). Trois autres se situaient encore dans la classe de 100 à 499, la France (36%), la Belgique et le Japon (28%). L'absence de comparabilité des données ne permet pas ici de situer l'Italie, qui faisait pourtant probablement partie de ce deuxième groupe.

Pour la construction électrique, tous les pays, sauf la France avaient résolument opté pour la classe des plus de 1 000, les Pays Bas en tête avec 67%, suivis de la Belgique (65%), de l'Italie (59%), des Etats Unis (53%), de l'Allemagne (48%) et du Japon (40%). A l'époque, la France se situait dans la classe des 100 à 499 où elle investissait 30% de ses effectifs contre 26% seulement dans la classe des plus de 1 000.

Le matériel de transport, qui est une classe hybride, sera illustrée ici par deux sous-secteurs.

En construction navale, tous les pays avaient opté pour la dimension maximale, mais à des degrés divers, l'Allemagne à 69%, la Belgique à 64%, la France et le Japon à 61%, les Etats Unis à 56%, les Pays Bas à 44%.

Pour la construction automobile, la classe type était aussi partout de plus de 1 000 personnes, à 82% aux Etats Unis, 78% en Allemagne, 66% en France et 40% au Japon où intervient un phénomène connu de sous-traitance.

Citée ici presque à titre de curiosité, l'industrie des instruments de précision avait opté pour la très grande dimension aux Etats Unis (43%) et en Allemagne (28%). Elle évoluait au Japon de la classe de 100 à 499 (24%), vers celle de plus de 1 000 (22%) tandis qu'en France elle était résolument attachée à la classe de 100 à 499 personnes (28%) en perçant légèrement vers les plus de 1 000 (9%), mais en restant, phénomène unique parmi les pays étudiés, fortement enracinée dans les entreprises de moins de 5 personnes (16%).

Un fait doit encore être mentionné. La part des petits établissements qui est particulièrement élevée en Italie et en France ne se trouve pas seulement dans les industries légères mais dans presque tous les secteurs, même les plus inattendus tels que la chimie et la construction électrique. Pour le caoutchouc et les matières plastiques, qui présentent une similitude profonde de concentration élevée dans tous les pays, les établissements de moins de 10 personnes occupaient néanmoins 12 % en France et 15 % en Italie de l'effectif du secteur, alors que ce pourcentage variait de 2 à 4 % dans tous les autres pays. De même, en Italie, un secteur qui est le symbole même de la grande dimension, la métallurgie de base employait plus de 1 % des effectifs dans les établissements de moins de cinq personnes.

Il est assez édifiant que le Japon dont l'industrie est considérée généralement comme constituée de quelques géants et d'une masse de tous petits, n'atteignait jamais un degré voisin, soit de la France, soit de l'Italie dans la part de l'effectif occupé dans des établissements de moins de 5 personnes, sauf pour le papier et la construction navale.

Il est difficile de faire une synthèse de ces situations diverses et du résultat que donne leur superposition au niveau de l'industrie manufacturière.

Toutefois, par rapport à trois classes caractéristiques, les pays se situent comme suit :

Effectif employé dans les établissements

	+ de 1 000	de 100 à 499 PERSONNES	- de 20
Etats-Unis	31 %	31 %	7 %
Allemagne	28 %	25 %	18 %
Pays-Bas	28 %	14 %	15 %
Belgique	25 %	28 %	13 %
France	17 %	27 %	25 %
Japon	16 %	22 %	26 %
Italie	14 %	22 %	35 %

Il est significatif de constater que cette hiérarchie est pratiquement celle qui apparaissait pour la valeur ajoutée par personne occupée exprimée en pouvoir d'achat réel à la même époque telle qu'elle a été constatée au chapitre I.

Il faut encore porter l'attention sur les très grands établissements qui emploient plus de 1 000 personnes pour lesquels on constate que la taille absolue n'était pas nécessairement le privilège des Etats Unis.

En effet, en terme d'effectif moyen par établissement de plus de 1 000 personnes, on trouve par secteur :

	PREMIER RANG	DEUXIEME RANG
Alimentaire	: Italie : 2 033	Etats Unis : 1 853
Textiles	: Etats Unis : 1 734	Pays Bas : 1 657
Habillement	: Allemagne : 1 780	Italie : 1 637
Bois	: Etats Unis : 1 856	Japon : 1 355
Méuble	: Allemagne : 1 637	Etats Unis : 1 514
Papier	: Pays Bas : 2 224	Etats Unis : 1 539
Caoutchouc et matières plastiques	: Italie : 2 904	France : 2 879
Chimie (1)	: Pays Bas : 2 355	Etats Unis : 2 255
Minéraux non métalliques	: Pays Bas : 2 405	Belgique : 1 725
Métallurgie de base	: Pays Bas : 4 070	Allemagne : 3 417
Ouvrages métalliques	: Allemagne : 1 959	Etats Unis : 1 732
Mécanique	: Belgique : 3 840	Pays Bas : 3 330
Constr. Electrique	: Pays Bas : 6 389	Etats Unis : 3 683
Constr. Navale	: Allemagne : 4 212	Japon : 4 009
Constr. Automobile	: Allemagne : 5 053	France : 4 025

(1) Allemagne non connue, les informations étant couvertes par le secret professionnel.

## T A B L E A U No.10

DIMENSION DES ETABLISSEMENTSEffectif moyen par établissement de + de 1 000 personnes

(année : 1962-1963)

SECTEUR	All.	Fr.	It.	P.B.	Belg.	USA	Jap.
Manufacturière	2 680	2 311	2 245	2 519	2 331	2 580	2 266
Alimentation	1 585	1 301	2 033	1 361	1 670	1 853	1 636
Textiles	1 526	1 603	1 619	1 657	1 525	1 734	1 485
Habillement	1 786	1 300	1 637	1 612	-	1 600	-
Bois	1 065	-	-	1 243 (1)	-	1 856	1 355 (1)
Meubles bois	1 637	-	-	-	1 317 (2)	1 514	1 285 (2)
Papier	1 384	1 348	1 162	2 224	1 116 (2)	1 539	1 449
Caoutchouc et matières plast.	2 471	2 879	2 904	1 266 (2)	1 603 (2)	2 189	2 061
Chimie	-	1 769	2 116	2 355	2 209	2 255	2 179
Pétrole							
Minéraux non métalliques	-	1 667	1 234	2 405 (2)	1 725	1 598	1 653
Métallurgie de base	3 417	2 919	2 460	4 070	2 776	3 179	3 287
Couvrages métalliques	1 959	1 474	1 442	1 705	1 665	1 732	1 574
Mécanique	2 340	1 790	-	3 330	3 840	2 174	1 883
Construction électrique	2 390	1 830	2 190	6 389	3 070	3 683	2 568
Construction navale	4 212	3 503	-	2 357	2 406	3 925	4 009
Construction automobile	5 053	4 025	-	-	-	3 232	3 238

Lorsque le nombre d'établissements de + de 1 000 personnes est inférieur à 5, il est indiqué entre parenthèses. Les tirets remplacent les données qui sont couvertes par le secret professionnel.

Il semblerait donc qu'une faiblesse éventuelle de l'industrie européenne dans ce domaine particulier, ne proviendrait pas du fait que la taille des grands établissements y serait inférieure à celle qui prévaut dans les principaux pays concurrents (voir tableau n° 10) mais plutôt de ce qu'il y en aurait proportionnellement moins, tout au moins qu'aux Etats-Unis, surtout en France et en Italie.

Si l'on passe de l'établissement à l'entreprise, les entreprises de plus de 1 000 personnes occupaient en 1962 le plus fort pourcentage de l'effectif total de l'industrie manufacturière dans tous les pays de la Communauté, sauf en Italie où il était toujours concentré dans les entreprises de moins de 10 personnes. Les pourcentages d'effectifs occupés dans les entreprises de plus de 1 000 personnes étaient :

Luxembourg	: 59 %
Allemagne	: 40 %
France	: 32 %
Belgique	: 28 %
Pays Bas	: 24 %
Italie	: 22 %

Il a été dit plus haut qu'une assez grande similitude existe entre le degré de concentration et la valeur ajoutée par personne occupée. Aux Etats Unis, une étude approfondie du recensement de 1963 a permis de conclure qu'un rapport certain existe entre la dimension des établissements et le niveau des salaires (1)

L'annuaire statistique de la République Fédérale d'Allemagne apporte une autre confirmation, ainsi que le montre le tableau n° 11 suivant qui reprend pour une série de secteurs ou de sous-secteurs industriels un certain nombre d'entreprises classées d'après leur volume de production en indiquant la valeur ajoutée par personne occupée dans chacune des classes

---

(1) "AN INTER INDUSTRY ANALYSIS OF WAGES AND PLANT SIZE" par Stanley H. Masters dans "The Review of Economics and statistics" août 1969 Harvard University Press.

TABLEAU N° 11

VALEUR AJOUTÉE PAR PERSONNE  
OCCUPÉE PAR TAILLE D'ENTREPRISES  
REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE 1966

Production totale de ... à moins de ... DM	pos. 251. - Scieries			pos. ex 260.1 Fabrication et réparation de meubles en bois			pos. ex 260 Fabrication de sièges et de tables			pos. 36. Construction de machines non électriques		
	Entreprises occupées par Entr.	Personnes occupées par PO. en 1.000 DM	Valeur ajoutée par PO. en 1.000 DM	Entreprises occupées par Entr.	Personnes occupées par PO. en 1.000 DM	Valeur ajoutée par PO. en 1.000 DM	Entreprises occupées par Entr.	Personnes occupées par Entr.	Valeur ajoutée par PO. en 1.000 DM	Entreprises occupées par Entr.	Personnes occupées par Entr.	Valeur ajoutée par PO. en 1.000 DM
250.000 - 500.000	35	9,9	17,1	33	24,0	18,2	26	21,6	40	42,1	-	
500.000 - 1 million	91	18,1	17,3	48	37,9	20,9	25	41,8	86	105,4	19,1	
1 million - 2 millions	57	30,0	20,6	61	73,8	24,5	45	79,5	81	208,3	19,5	
2 millions - 5 millions	43	58,6	20,5	28	137,2	29,2	27	164,1	94	445,4	21,7	
5 millions - 10 millions	5	340,6	24,8	18	259,7	28,5	18	314,1	58	950,9	21,2	
10 millions - 25 millions	-	-	-	6	691,5	27,9	-	-	40	1.696,5	22,9	
25 millions - 50 millions	-	-	-	-	-	-	3	2.470,0	22	3.956,7	23,9	
50 millions - 100 millions	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
plus de 100 millions	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	pos. 271. - Fabrication de la pâte, du papier et du carton.			pos. ex 272. Transformation de carton.			pos. ex 28. - Imprimerie			pos. 381 - Construction sauf 381.3 navale		
100.000 - 250.000	11	17,7	17,3	16	19,3	8,8	75	30,5	15	55,3	18,5	
250.000 - 500.000	28	72,4	23,6	22	45,8	15,3	88	57,7	12	110,9	16,2	
500.000 - 1 million	36	262,6	27,9	24	146,3	16,1	99	110,9	15	288,4	17,9	
1 million - 2 millions	19	820,2	30,5	-	-	-	13	952,2	9	845,9	18,8	
2 millions - 5 millions	5	4.342,0	35,3	-	-	-	-	-	9	5.877,9	17,3	
5 millions - 10 millions	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
10 millions - 25 millions	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
25 millions - 50 millions	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
50 millions - 100 millions	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
plus de 100 millions	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

TABLEAU N°11a) (suite)

Production totale de ... à moins de ... DM	pos. 301.3 Transformation du caoutchouc.			pos. 302. Transformation des matières plastiques.			pos. ex 345.1. Fonderies de métaux ferreux			pos. 345.3. Fonderies de métaux non ferreux		
	Entreprises	Personnes occupées par Entr.	Valeur ajoutée par PO. en 1.000 DM	Entreprises	Personnes occupées par Entr.	Valeur ajoutée par PO. en 1.000 DM	Entreprises	Personnes occupées p.r. Entr.	Valeur ajoutée par PO. en 1.000 DM	Entreprises	Personnes occupées par Entr.	Valeur ajoutée par PO. en 1.000 DM
100.000 - 250.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
250.000 - 500.000	26	38,5	15,4	92	22,6	15,0	30	48,5	17,9	24	19,4	18,7
500.000 - 1 million	23	148,0	18,9	70	51,5	16,5	32	107,8	18,6	36	64,7	19,5
1 million - 2 millions	28	959,3	19,1	72	266,6	21,6	21	225,0	21,1	18	254,5	19,8
2 millions - 5 millions	-	-	-	14	895,8	23,3	15	699,8	21,7	4	1.391,0	18,7
5 millions - 10 millions	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10 millions - 25 millions	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
25 millions - 100 millions	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	pos. ex 355. Fabrication d'outillage			pos. ex 355. Quincailleries (serrures et ferrures)			pos. ex 355. Coutellerie et fabrication de couverts			pos. ex. 355. Fabrication d'articles finis en tôle d'acier		
100.000 - 250.000	13	13,1	15,0	-	-	-	24	15,5	11,4	-	-	-
250.000 - 500.000	22	31,7	20,4	23	45,0	16,3	24	37,0	15,6	32	29,5	19,5
500.000 - 2 millions	25	84,9	23,0	18	114,3	17,3	27	241,4	19,9	49	123,4	20,8
2 millions - 5 millions	17	326,7	23,2	13	234,5	19,5	-	-	-	30	455,3	26,2
5 millions - 10 millions	-	-	-	13	620,7	21,0	-	-	-	-	-	-
10 millions - 25 millions	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
25 millions - 50 millions	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
50 millions - 100 millions	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Source : Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1969

On peut constater ainsi que, si dans certains secteurs tels que les fonderies de métaux non ferreux, la dimension ne semble pas modifier la valeur ajoutée, dans presque tous les autres, des écarts souvent considérables apparaissent. Dans la mécanique par exemple, la valeur ajoutée par personne occupée réalisée en 1966 dans 40 entreprises occupant en moyenne 42 personnes, qui était de 19,1 mille DM, passait à 23,9 mille DM dans les 22 entreprises occupant en moyenne 4 000 personnes environ. Dans l'industrie du papier, elle passait de 17,3 mille DM dans les 11 entreprises occupant en moyenne 18 personnes à 35,3 mille DM dans les 5 entreprises occupant en moyenne 4 342 personnes. La lecture du tableau permet de trouver de nombreux autres exemples.

Le recensement industriel français de 1963 donne également une indication au niveau de l'ensemble de l'industrie. Du tableau suivant, il ressort en effet qu'en 1962 en France, la valeur ajoutée aux prix du marché par personne occupée croissait de 12 600 francs pour les entreprises de moins de 10 salariés à 28 600 francs pour les entreprises de plus de 1 000 salariés.

Dimension des entreprises	Nombre d'entreprises (en %)	valeur ajoutée aux prix du marché par personne occupée (en milliers de FF)
Moins de 10 salariés	88,2	12,6
10 à 19	4,7	17,3
20 à 49	4,0	17,6
50 à 99	1,5	17,8
100 à 199	0,8	18,4
200 à 499	0,5	19,9
500 à 999	0,2	20,8
1 000 et plus	0,1	28,6
	100,0	20,8

Les recensements anglais de 1958 et 1963 confirment également cette relation entre la valeur ajoutée par personne occupée et la taille des entreprises ainsi que le montre le tableau ci-dessous :

Dimension des entreprises (nombre de personnes occupées)	Nombre d'entreprises		valeur ajoutée brute au coût des facteurs par personne occupée (en Livres sterling)	
	1958	1963	1958	1963
1 à 24	--	45 276	896	1 019
25 à 99	14 257	11 551	859	1 115
100 à 199	4 261	3 376	880	1 142
200 à 499	2 979	2 342	916	1 205
500 à 999	993	845	953	1 314
1 000 à 1 999	488	449	1 045	1 333
2 000 à 4 999	289	318	1 084	1 418
5 000 à 9 999	106	112	1 083	1 523
10 000 à 19 999	42	60	1 108	1 501
20 000 à 49 999	24	28	1 182	1 440
50 000 et plus	8	10	1 159	1 612

Il existe certes quelques exceptions telles que les classes de 25 à 99 et de 100 à 199 personnes en 1958 et celles de 20 000 à 49 999 personnes en 1963. Pourtant, celles-ci ne suffisent pas à entamer l'impression générale dégagée par les écarts systématiques de valeur ajoutée par personne occupée, qui peuvent atteindre 60% entre les plus petites et les plus grandes entreprises.

Incidentement, ce tableau fait apparaître l'évolution des structures d'entreprises au Royaume Uni entre 1958 et 1963, où l'on constate une diminution sensible de nombre d'entreprises dans toutes les classes occupant moins de 2 000 personnes et une nette augmentation dans toutes les classes en occupant plus.

Il n'a malheureusement pas été possible de présenter pour la Communauté une image de l'évolution récente des dimensions d'établissements et d'entreprises, faute de disposer d'une deuxième enquête harmonisée.

Au plan des établissements, l'exemple français semblerait montrer que, si la population active occupée dans des établissements industriels de moins de 10 personnes a décru de manière continue de 1906 à 1966, le degré de concentration des établissements industriels de plus de 10 personnes est au contraire resté très stable au cours de la même période. (1) Par contre, au simple vu des mouvements de fusion et prises de participations décrites au chiffre 2 du présent Chapitre, il ne semble pas faire de doute que la dimension des entreprises a du moins depuis quelques années, tendance à croître rapidement.

## CONCLUSIONS

Plusieurs conclusions peuvent être tirées de ce Chapitre.

Le chiffre 1. a permis de saisir, bien imparfaitement,

---

(1) "La concentration de l'industrie s'est-elle accentuée depuis le début du siècle ?" par M. DIDIER et E. MALINVAUD dans "Economie et Statistique" 2 juin 1969.

l'importance du phénomène de fermeture et de création d'entreprises industrielles, dont les cas particuliers apparaissent tous les jours dans les journaux mais que l'appareil statistique n'appréhende pas convenablement. De tels mouvements comportent des conséquences graves tant au plan industriel que social et la troisième partie du présent document sera consacrée aux moyens que peut utiliser la politique industrielle pour les guider et pour en atténuer les conséquences sociales.

Le chiffre 2 a montré que les industriels de la Communauté ont une propension à se lier surtout soit entre eux au plan national, soit avec des entreprises de pays tiers, mais beaucoup moins avec des entreprises d'un autre pays membre, alors que la Commission ne peut manquer de trouver ces dernières les plus orthodoxes pour la construction de la Communauté. Le Chapitre II de la deuxième partie sera largement consacré à ce problème.

Le chiffre 3 a fait apparaître que, dans de nombreux secteurs industriels, les structures dimensionnelles de l'un ou l'autre pays membre s'écartaient, en 1962 du moins, encore fortement de celles qui paraissent être les plus efficaces. Il semble peu probable que la période qui s'est écoulée depuis lors ait permis d'éliminer entièrement ces faiblesses de structure. Il y a donc, dans l'industrie de la Communauté, des problèmes de restructuration qui doivent être résolus pour assurer l'indépendance et l'expansion de l'industrie et procurer aux travailleurs des revenus appropriés. Ce thème sera présent au cours de trois parties suivantes du présent document.

\* \* \*

Les insuffisances des statistiques disponibles en matière industrielle sont apparues à plusieurs reprises dans cette première partie.

Pour faire des prévisions dont la nécessité est développée dans la troisième partie ou pour opérer des choix de politique industrielle, il faudrait au minimum connaître le présent, ce qui n'est pas le cas actuellement au niveau communautaire.

Faut-il rappeler qu'au Chapitre I, il n'a pas été possible de présenter une situation sectorielle pour une année plus récente que 1962, et que des divergences considérables qui n'ont pu être expliquées, ont été rencontrées entre les données fournies par la statistique industrielle, la comptabilité nationale et la statistique sociale.

De toute évidence, la première mesure de politique industrielle devrait être de doter la Communauté d'un appareil de statistiques industrielles comparable à ceux que des pays comme les États-Unis et le Japon ont réussi à mettre au point, et qui ne sont probablement pas complètement étrangers aux succès de leur industrie.

Parmi les améliorations qui peuvent être recherchées, il faut citer notamment :

- d'abord l'explication, puis l'élimination des discordances de statistique grâce à l'adoption généralisée de définitions communes au niveau de la Communauté et si possible à celui des principaux pays industrialisés pour les éléments essentiels à l'analyse du phénomène industriel, particulièrement en ce qui concerne les différentes variantes de valeur ajoutée et la définition des secteurs industriels.

A cet égard, il faut rendre hommage aux efforts consentis par les services des Nations Unies, de l'O.C.D.E. et de l'O.S.C.E., qui n'ont pourtant pas encore pu pleinement aboutir.

- Une meilleure prise en considération au niveau de la statistique, des objectifs d'efficacité et de croissance industriels qui ont surtout été exprimés dans le passé, par les valeurs physiques qui laissent dans l'ignorance de l'importance économique relative que peuvent présenter les différents types de production industrielle. Il en résulte que pour les secteurs les plus difficiles, tels que la chimie, la construction mécanique ou électrique, c'est-à-dire ceux où le seul dénominateur commun est finalement la valeur monétaire, la statistique ne fournit actuellement pas d'indications suffisantes.

- la plupart des statistiques industrielles présentent un caractère exemplatif et partiel. A l'occasion d'enquêtes particulières, il est possible de connaître le niveau de salaire horaire d'un ouvrier masculin ou féminin pour les différents secteurs industriels, mais cette information n'est généralement pas intégrée dans un ensemble cohérent qui permette de le situer par rapport à l'activité industrielle. Actuellement, il semble que seuls la comptabilité nationale et les tableaux entrée - sortie offrent des ensembles cohérents qui permettent une analyse sérieuse des phénomènes économiques.
- la liste minimale des informations dont il faudrait disposer au niveau des sous-secteurs de la classification industrielle communautaire (ventilation à 3 chiffres de la N.I.C.E.) est :
- le chiffre d'affaires;
  - les impôts indirects;
  - les subventions;
  - la valeur ajoutée au coût des facteurs;
  - la masse salariale;
  - les charges patronales;
  - le résultat brut de l'exploitation;
  - les amortissements;
  - les investissements;
  - les provisions;
  - les services des emprunts et les loyers;
  - les impôts directs;
  - les bénéfices distribués;
  - le nombre de personnes occupées ( en moyenne annuelle);
  - le nombre de salariés ( en moyenne annuelle );
  - la valeur des immobilisés.

Dans un premier temps, il n'est pas indispensable de connaître la totalité de ces éléments chaque année, mais il ne sera pas possible de fonder des choix de politique industrielle tant au niveau de la puissance publique qu'à celui de l'entreprise, aussi longtemps que l'on ne disposera pas des deux tiers environ de ces informations, une fois par décennie, après plusieurs années de retard sur l'événement.

- En matière d'évolution des structures, il est également indispensable d'obtenir à intervalles relativement rapprochés des informations ventilées par secteur sur :
  - les créations d'entreprises;
  - les fermetures;
  - les concentrations;
  - les dimensions des établissements et des entreprises par effectif et par chiffre d'affaires, ou mieux même par valeur ajoutée au coût des facteurs, les classes d'entreprises donnant également les masses salariales et le résultat d'exploitation.

Dans le cadre de la politique de concurrence, il serait, en outre, nécessaire que la Commission disposât à intervalles réguliers, d'informations plus complètes sur les entreprises permettant notamment de calculer les taux de concentration dans les différents secteurs.

Beaucoup de ces informations sont en fait disponibles, mais sont conservées dans des administrations ou des services différents qui les utilisent à des fins particulières, telles les administrations fiscales.

Dans l'organisation actuelle, toutes ces données ne font généralement pas l'objet d'un regroupement au niveau des Instituts de statistiques et ne deviennent donc pas disponibles.

Il faudra donc renforcer les moyens mis à la disposition de la statistique afin qu'elle puisse notamment augmenter la fréquence des enquêtes réalisées en matière d'industrie et accélérer l'exploitation des résultats. La fréquence des recensements industriels dans la plupart des pays européens, correspond à des besoins du 19ème siècle et ne répond plus au rythme actuel des transformations. L'informatique n'aura d'utilité que si des informations sont disponibles pour l'alimenter.

En formulant ces propositions, la Commission n'ignore pas les efforts consentis par les Offices statistiques nationaux des Etats membres et l'O.S.C.E. Elle désire appuyer de tels efforts qui se développent dans un environnement qui ne leur est pas suffisamment propice et qui ne saisit pas l'importance essentielle de la contribution qu'apportent de bonnes statistiques.



*Deuxième partie*

**AMELIORATION DE L'ENVIRONNEMENT  
DES ENTREPRISES  
DANS LA COMMUNAUTE**



## INTRODUCTION

La première partie a montré qu'un écart encore considérable sépare l'industrie de la Communauté de celle des Etats-Unis. Cet écart n'a pas été évalué en termes de production globale car les préoccupations immédiates de la Commission ne sont pas d'assurer à l'industrie de la Communauté un record de dimension. Elles portent essentiellement sur les causes qui ne permettent pas encore à l'industrie communautaire d'assurer à la population qu'elle concerne un niveau de vie équivalent à celui qui est atteint ailleurs, sans que cette renonciation puisse trouver sa justification dans des sacrifices consentis pour réaliser un développement important de son activité.

La Commission n'entend pas entrer dans des considérations sur l'équilibre délicat qui doit exister entre les satisfactions immédiates qu'il y a lieu d'accorder aux travailleurs et sur les limitations qu'il faut respecter pour assurer la croissance future de l'industrie. Ces problèmes relèvent surtout de l'accord entre les organisations patronales et syndicales dont l'objectif à terme est identique. En effet, ce n'est que par des augmentations importantes de rentabilité qu'il sera possible d'améliorer durablement le niveau de vie des travailleurs. L'objectif plus simple de la Commission est de contribuer dans la mesure du possible à mettre à la disposition de l'industrie de la Communauté, les moyens dont elle doit disposer pour conserver son autonomie, améliorer sa rentabilité et accélérer son expansion.

Cette partie sera consacrée aux problèmes de l'environnement des entreprises qui jouent un rôle considérable et que les pouvoirs publics peuvent souvent influencer sans entamer pour autant les prérogatives qui doivent rester celles des responsables de l'industrie.

Beaucoup d'aspects propres à l'environnement des entreprises industrielles seront à peine évoqués. Un choix a été fait qui tient compte des actions menées par la Commission dans le cadre d'autres politiques et qu'il n'y a pas lieu de développer encore. La politique énergétique joue un rôle essentiel pour l'industrie puisqu'elle contribue à déterminer une part très importante des coûts de production. Cette politique a déjà fait l'objet d'un mémorandum qui permet de faire ici l'économie de nouveaux développements. Il suffira de rappeler la nécessité d'une grande rigueur dans l'examen des exigences de sécurité d'approvisionnement, afin d'éviter qu'elles ne servent de prétextes à des mesures dont le résultat serait de faire obstacle à la baisse du prix de l'énergie.

Une politique industrielle efficace est inséparable d'une politique sociale dynamique. C'est en effet cette dernière qui permet d'assurer la formation professionnelle adéquate des travailleurs, condition essentielle de l'efficacité de l'industrie, d'améliorer la mobilité professionnelle et géographique de la main-d'oeuvre et qui assure à ceux qui n'ont pu devancer les mutations industrielles le bénéfice d'appuis temporaires pour les accomplir. Le projet de réforme du Fonds social répond à ces préoccupations fondamentales.

La politique régionale est également complémentaire de la politique industrielle et peut d'ailleurs, par des choix éclairés, assurer un meilleur équilibre géographique du développement industriel et atténuer ce que celui-ci pourrait comporter d'excès dans sa recherche de l'efficacité. Le mémorandum relatif à la politique régionale a déjà examiné ces aspects.

L'activité industrielle subit les retournements de la conjoncture, dans certains secteurs plus que d'autres, surtout dans ceux qui nécessitent des investissements lourds et lents à réaliser et plus encore lorsqu'ils sont confrontés avec une demande qui spéculé sur leur manque d'élasticité. Bien que les préoccupations présentes concernent les aspects les plus permanents de l'évolution, il ne faut pas en conclure que la politique conjoncturelle, qui fait par ailleurs l'objet d'importants travaux de la Commission, n'est pas partie inhérente de la recherche d'une amélioration du rendement et du développement de l'industrie.

La politique des transports a contribué à la réalisation du marché commun des produits notamment par la suppression des discriminations et des mesures de soutien non justifiées. Elle poursuit actuellement sa tâche plus fondamentale qui consiste à harmoniser les conditions de concurrence et à organiser le marché des transports communautaires. Cette tâche sur laquelle les institutions de la Communauté doivent concentrer leurs efforts est d'une grande importance pour l'économie communautaire entière et notamment pour son industrie.

Pour celle-ci, il importe notamment que les restructurations à réaliser par la politique commune des transports conduisent à la création d'entreprises dynamiques permettant de satisfaire efficacement les besoins de la collectivité au coût le plus bas possible.

Plus modestement, cette partie traitera successivement :

- des entraves qui s'opposent encore à l'achèvement d'un marché intérieur au niveau de la Communauté et qui en réduisent l'intérêt au niveau industriel;
- des obstacles qui entravent les regroupements indispensables pour que les entreprises adaptent leurs structures et leurs activités à la dimension communautaire ;
- des problèmes de financement qui peuvent freiner le développement de l'industrie communautaire ;
- des problèmes nouveaux que pose à l'industrie communautaire l'évolution des relations économiques internationales.

\*

\*

\*



## CHAPITRE I

### L'ACHEVEMENT DU MARCHÉ INTERIEUR COMMUNAUTAIRE

Un des objectifs les plus importants visé par les Traités, la libre circulation des marchandises, n'est pas un but en soi. Le but poursuivi n'était certainement pas d'accroître le volume des transports sans autre bénéfice. Il était de donner aux entreprises un marché proportionnel à la dimension qu'elles doivent atteindre pour que leur degré de productivité assure un niveau de vie élevé à la population et une capacité suffisante de résistance à la concurrence extérieure aux entreprises.

Ce résultat n'est actuellement pas pleinement atteint. Un progrès considérable de libéralisation a certainement été réalisé entre les six pays, mais l'ensemble de leurs six marchés est loin de ressembler à un marché unique.

Les différences de niveau de prix pour des produits analogues entre les différents pays membres en témoignent à suffisance. Les raisons en sont multiples et relèvent souvent des mentalités et des traditions. Il faut citer notamment :

- une connaissance insuffisante, dans le chef des consommateurs, des produits fabriqués dans les autres pays du Marché commun, combinée à la fidélité routinière aux produits habituels ;
- un manque d'adaptation des produits d'un pays aux goûts et aux habitudes des consommateurs d'un autre ;
- des stratégies de prix adoptées par certains producteurs et distributeurs et des ententes contraires aux Traités qui tendent parfois à consolider les écarts plutôt qu'à les éliminer, quelque fois par crainte de représailles ;

En dehors de ces facteurs psychologiques et économiques qui devraient s'amenuiser progressivement, si on ne les conduit pas dans la voie des antagonismes, deux facteurs institutionnels s'opposent surtout à la libre concurrence entre les pays membres du Marché commun.

D'une part, un réseau presque inextricable d'entraves techniques découlant de dispositions législatives relatives à la sécurité et à la santé, à des normes industrielles ou à des cahiers de charges des services publics font qu'un produit conçu pour donner les garanties maximales dans un pays membre est considéré inacceptable dans un autre et vice-versa. Il en résulte qu'un producteur qui veut vendre un produit dans le marché unique doit souvent fabriquer six produits différents.

D'autre part, les marchés publics restent, au niveau communautaire, principalement réservés aux producteurs nationaux. Actuellement, dans les pays de la Communauté, moins d'un pourcent des contrats passés au terme de marchés publics le sont avec des entreprises d'autres Etats membres. Ce pourcentage, à peine supérieur à celui des contrats passés avec des pays tiers, n'est certainement pas le reflet d'un fonctionnement normal d'un marché unique.

Il faut dès lors s'interroger sur les conséquences que peuvent comporter ces imperfections pour la construction européenne, vue ici sous l'angle de l'efficacité et du développement de l'industrie.

#### I. LES ENTRAVES TECHNIQUES AUX ECHANGES :

Le développement technologique et industriel comporte un accroissement continu des menaces que font peser les produits sur les individus qui les utilisent, par suite des déficiences graves que pourraient présenter certains de leurs éléments essentiels ou par les nuisances qui résultent de leur utilisation ou de leur production. Ceci entraîne pour les autorités publiques l'obligation de prendre des dispositions qui garantissent la santé, la sécurité des travailleurs, la loyauté commerciale et le respect de la nature et de l'habitat.

Les objectifs poursuivis sont sensiblement les mêmes dans tous les pays, mais les modalités diffèrent suffisamment pour cloisonner les marchés en dépit de l'abolition des barrières douanières et des autres restrictions visées par les Traités.

La disparité qui existe d'un pays à l'autre dans ces prescriptions dépend de toute une série de motifs de caractère historique et de technique législative. Toutefois, la raison principale qui détermine ces divergences est à rechercher dans les différences des situations de l'industrie des pays membres. Un pays où un produit est uniquement importé a tendance à édicter des prescriptions sévères, souvent fondées sur des contrôles préalables à la mise sur le marché, sans trop se préoccuper du coût économique de l'opération. Par contre, un pays engagé fortement dans la production du même bien devra prendre en considération l'incidence industrielle des prescriptions dont l'excès de sévérité pénaliserait son appareil productif.

L'article 100 du Traité C.E.E. fournit à la Commission et au Conseil la possibilité de rechercher au plan communautaire, l'harmonisation des dispositions nationales.

Il importe d'abord d'harmoniser les objectifs en définissant la nature de la protection que les pouvoirs publics veulent assurer. Il convient ensuite d'harmoniser l'instrument technique - la prescription de fabrication ou de contrôle - qui permet de réaliser ces objectifs.

Si les travaux entrepris en cette matière ont déjà démontré les améliorations auxquelles la confrontation de plusieurs systèmes nationaux peut conduire par l'échange d'expériences qui en résulte, c'est pourtant des aspects plus spécifiquement industriels qu'il convient de traiter ici.

La disparité des prescriptions à l'intérieur du Marché commun affecte la rentabilité des établissements industriels de manière distincte. D'abord, elle exige des producteurs qui veulent exporter sur le marché des autres pays membres qu'ils fassent les frais d'enquête, d'études et de recherches, pour adapter leurs produits à des définitions différentes. Ensuite, elle exige qu'ils fabriquent des composants plus ou moins différents, qu'ils multiplient leurs chaînes de production, qu'ils diversifient leurs stocks, en bref, qu'ils compliquent tout le processus de production, de stockage, de distribution, de service après-vente, parfois de sous-traitance, voire d'approvisionnement en matières premières.

En tout état de cause, elle a pour conséquence de rendre la production à l'échelle du Marché commun, plus onéreuse qu'elle ne devrait l'être. (1)

La première incidence, celle des frais d'enquête et d'adaptation des produits, a surtout pour conséquence d'établir une discrimination entre les grandes sociétés, surtout si elles sont multinationales, et les petites et moyennes entreprises.

En effet, le dispositif nécessaire pour découvrir les particularités des réglementations des différents pays, dans des secteurs où le commerce international n'était pas généralisé auparavant, n'est pas à la portée de tous. Il comporte, sur les marchés d'exportation, l'organisation ou l'assistance de bureaux techniques et la nécessité de faire effectuer de longs stages à l'étranger au personnel le plus qualifié de l'entreprise.

Tout ceci peut être réalisé assez facilement par les grandes entreprises, parce qu'elles disposent du personnel adapté à cette tâche et parce que le coût supplémentaire se ventile sur de très longues séries et ne représente plus qu'une fraction négligeable du coût unitaire du produit. Pour les moyennes et petites entreprises, cette obligation est souvent insurmontable, si ce n'est dans le cadre d'une association professionnelle. Les moyens nécessaires leur font défaut et le coût de l'opération serait prohibitif par rapport à la quantité des produits écoulés. La persistance des entraves techniques dans le Marché commun favorise ainsi les grandes entreprises par rapport aux moyennes et petites.

Pour remédier à cette situation, la Commission a élaboré un programme général comportant :

- un calendrier des travaux pour les produits industriels et les denrées alimentaires ;
- des mesures de simplification de la procédure pour faciliter l'adaptation au progrès technique des directives adoptées ;

---

(1) A titre d'exemple, il a été calculé qu'un tracteur agricole, départ usine, coûte 4,27 % de plus, lorsqu'il est destiné au marché des autres pays membres que lorsqu'il est destiné au marché domestique.

- un engagement de respect du "statu quo" de la part des Etats membres pour tous les produits inscrits au programme général ;
- la décision d'admettre automatiquement la reconnaissance réciproque des contrôles exécutés dans un pays dès que certaines conditions sont réunies.

Cette dernière décision est de loin la plus importante tant du point de vue politique que pratique. Elle marque le point de "non retour" de l'action communautaire en la matière, car elle permettra dorénavant qu'un produit contrôlé ou homologué dans son pays d'origine soit admis sur le marché des autres Etats membres sans répétition de contrôle, dans les cas où les prescriptions et les types de contrôle auront été harmonisés.

Le programme général a été approuvé par le Conseil en date du 28 mai 1969. Il prévoyait qu'avant le 1er janvier 1970, la Commission présente 94 projets de directives et que le Conseil en adopte 44. (1)

Si l'on pense que, d'après le programme, la Commission doit présenter 91 propositions supplémentaires d'ici le 1er juillet 1970, et que le Conseil doit approuver 152 directives en 1970 alors qu'il n'en a approuvé qu'une seule en 1969, on se rend compte qu'un effort exceptionnel est nécessaire pour réaliser un tel programme.

\*

\*            \*

Pour assurer un progrès réel de cette action, plusieurs conditions devraient être remplies :

1. En matière de prescriptions publiques

- a) La simple harmonisation des prescriptions existantes risque de perpétuer, voire même d'aggraver, une difficulté qui est déjà ressentie au niveau des Etats membres du fait du caractère extrêmement volumineux et technique de ce genre de législation.

---

(1) Cette évaluation tient compte de certains regroupements qui ont été faits après l'approbation du programme général.

La solution de ce problème semble devoir résider dans le partage de la responsabilité entre les pouvoirs publics communautaires et nationaux d'une part et les milieux industriels de l'autre. Les pouvoirs publics devraient définir l'intérêt à protéger et les exigences fondamentales à respecter. L'industrie devrait fournir, à travers les normes qu'elle élabore spontanément et d'une façon collégiale dans le cadre de la normalisation, les paramètres permettant d'établir d'une façon simple mais certaine si un produit respecte l'obligation définie de façon générale dans les prescriptions législatives.

Cette orientation, qui se développe déjà dans certains Etats membres, devrait être largement encouragée et poursuivie au plan communautaire. Pour certains cas d'espèces, la solution dite de "renvoi aux normes" a déjà été proposée par la Commission au Conseil.

- b) La tâche d'harmoniser les prescriptions techniques de fabrication ne s'épuise jamais. Elle doit suivre l'évolution de la créativité et l'innovation industrielle. Or, le rythme de celles-ci grandit à vue d'oeil, alors que le besoin d'un contrôle sévère des nuisances industrielles prend rapidement sa vraie dimension aux yeux de l'opinion et des pouvoirs publics.

Les Etats éprouvent ainsi le besoin d'introduire des prescriptions nouvelles à un rythme croissant. Dans de tels cas, il conviendrait que l'Etat qui le premier en découvre la nécessité, accorde la priorité à une directive adoptée directement au plan communautaire afin de ne pas ajouter de difficultés nouvelles en matière d'harmonisation. Quoique ceci ne soit pas prévu spécifiquement par les Traités, ni dans le Programme Général de 1969, cette solution constituerait le complément logique de l'action menée par la Communauté dans le domaine de l'élimination des entraves aux échanges.

- c) Il a été montré que la réalisation du Programme Général exige des efforts considérables de la Commission et du Conseil. Il est prématuré de porter un jugement sur les résultats qui pourront être acquis au cours des prochains mois et ce n'est qu'à la lumière de ceux-ci qu'il sera possible de savoir si les procédures actuellement en vigueur sont suffisantes.

En tout état de cause, à l'occasion de la fusion des Traités, il semble, dès à présent, nécessaire de prévoir un dispositif mieux adapté à ce problème spécifique que ne l'est l'article 100 du Traité C.E.E. On peut, en effet, se demander si la directive est l'instrument juridique le mieux approprié au but poursuivi.

Si des procédures plus souples devraient être introduites pour ce qui concerne les décisions de base, l'élimination complète des obstacles techniques pourra cependant nécessiter des mesures communautaires d'application du droit harmonisé. En effet, l'application de la législation harmonisée qui est assurée par chaque Etat membre sur son territoire laisse subsister le danger que des mesures administratives divergentes remettent en cause l'unicité de ce droit.

## 2. En matière de normes

Dans une certaine mesure, l'absence d'harmonisation des normes industrielles exerce sur la rentabilité de l'industrie des effets équivalents à ceux qui résultent des disparités de prescriptions.

Le domaine des normes industrielles est, en effet, régi par quatre groupes de pression :

- les producteurs qui veulent normaliser pour élargir les séries de production, mais qui voudraient en général échapper à un contrôle trop sévère de la qualité de leurs produits ;
- les utilisateurs privés qui désirent disposer à l'achat d'une gamme de produits aussi large que leurs besoins particuliers le demandent, mais qui insistent sur le contrôle sévère de la qualité ;
- les utilisateurs publics auxquels se joignent certains utilisateurs privés à position dominante qui imposent purement et simplement le cahier des charges qui leur convient ;
- les pouvoirs publics qui, en qualité d'utilisateurs publics, ont généralement des cahiers de charges, indépendamment des prescriptions publiques qu'ils prennent au titre de l'intérêt général.

Ceci a donné lieu à trois types de situations. Les pouvoirs publics et les utilisateurs jouissant d'une position dominante ont imposé leur choix qui se concrétise en général dans des cahiers de charges. Quelques producteurs bénéficiant de positions dominantes ont réussi à imposer leurs options aux utilisateurs. Dans la majorité des cas, producteurs et utilisateurs coopèrent dans le cadre des instituts nationaux de normalisation pour trouver des dénominateurs communs à leurs divergences d'intérêts.

Ainsi, en fonction des positions de force relatives de chacun des interlocuteurs - qui varient pour les différents produits industriels dans chacun des pays membres de la Communauté - et en fonction également des traditions et des mentalités existantes, des solutions diverses ont été apportées à une immensité de cas qui devraient maintenant être harmonisés au niveau du Marché commun.

Pour surmonter de telles difficultés, la collaboration entre la Commission et les organismes de normalisation devrait être renforcée en incitant les pays de la Communauté à créer des structures adéquates qui permettent cette collaboration. En particulier, il apparaît nécessaire que les organismes de normalisation agissent en fonction de programmes bien définis dont deux sont indispensables : l'un, dans l'immédiat, visant l'élimination aussi rapide que possible des obstacles existants; l'autre, permanent, visant à organiser les actions en fonction de critères d'utilité économique.

En outre, les organismes de normalisation devraient coordonner leurs programmes en fonction du développement de l'utilisation de la solution "renvoi aux normes" mentionnée ci-dessus.

La création d'un Bureau communautaire de référence actuellement à l'étude, qui aurait notamment pour tâche de contribuer, en collaboration avec les organismes de consultation existants, à l'élaboration de certains paramètres en matière de sécurité, de nuisance ou de normes industrielles, serait une contribution très importante à la définition de normes ou à l'adoption de prescriptions communes, valables pour l'ensemble de la Communauté.

L'importance que prennent les problèmes de nuisances et d'environnement risque en particulier de conduire, en l'absence d'une méthode commune d'analyse et de définition des prescriptions, à une multiplication de nouvelles entraves techniques dont le bien-fondé ne pourrait être contesté si la Communauté ne s'était pas donné les moyens de les prévenir en préparant des réglementations destinées à parer aux dangers que pourraient comporter pour la société certains développements industriels.

\*

\*

\*

## II. LES MARCHES PUBLICS.

Le fonctionnement d'un marché intégré suppose que les parties intéressées, vendeurs et acheteurs, soient disposées à tirer avantage de la suppression des barrières douanières. Tel est le cas lorsque les deux parties répondent essentiellement à des mobiles de rentabilité.

Par contre, lorsque l'une des parties poursuit d'autres objectifs, dont l'importance est jugée supérieure à celle de la recherche de la rentabilité, le mouvement d'intégration des marchés peut être contrarié. Il en est ainsi en matière de marchés publics.

Les marchés publics sont en effet parfois devenus, pour les Etats, un instrument de politique industrielle, régionale et conjoncturelle.

Dans la Communauté, un seul pays possède un organisme central pour l'ensemble des marchés publics. Ceci permet de disposer de statistiques précises qui n'ont pu être rassemblées pour les autres pays membres où le fractionnement des marchés publics ne permet pas de tirer une synthèse. Le présent exposé ne fera donc référence qu'aux données relatives à ce pays. Cette référence à la situation dans un seul pays ne résulte que de l'inégalité des informations disponibles et ne comporte pas de jugement sur la politique suivie par ce pays. En France, la part des marchés publics passés avec des fournisseurs étrangers a représenté en 1966 0,55 % du total, dont 0,29 % avec des fournisseurs d'autres pays membres. En 1967, ces pourcentages sont passés respectivement à 0,99 % et 0,51 %.(1) La Commission est convaincue que des situations similaires prévalent dans les autres Etats membres, les pays les plus petits devant cependant avoir plus souvent recours à des fournisseurs extérieurs.

Pourtant, l'importance économique des marchés publics est loin d'être négligeable. Les dépenses gouvernementales en biens et en services atteignent

---

(1) "Le recensement des marchés publics en 1967" dans Statistiques et études financières, n° 244, avril 1969.

la proportion de 18 % aux Etats-Unis et de 13 % au Royaume-Uni, par rapport au produit national brut. Dans les pays de la Communauté, elles varient de 3 % environ au Luxembourg, en Belgique et en Italie, à 5 % aux Pays-Bas et en France et à 9 % en Allemagne.

Ces chiffres ne permettent pas de saisir l'impact que les marchés publics peuvent exercer sur la libre circulation des marchandises et des services au niveau des secteurs industriels. En partant des statistiques françaises, <sup>(1)</sup> on constate qu'en 1962 la part des marchés publics dans la consommation totale des différents produits était la suivante (en %) :

Produits de la construction aéronautique	99,6	Produits pétroliers raffinés	10,2
Gaz naturel	67,3	Produits de la première transformation de l'acier	11,7
Produits de la construction navale	59,1	Produits du travail des métaux	11,0
Bâtiment, travaux publics	43,0	Demi-produits en métaux non ferreux	10,1
Matériel électronique	30,7	Services rendus aux entreprises	9,6
Houille, lignite, aggloméré	30,5	Produits de la sidérurgie	8,8
Transports maritimes et aériens	29,0	Produits des fonderies	8,2
Matériel électrique	25,5	Automobiles, motocycles, cycles	7,7
Services des télécommunications	21,1	Minéraux divers	7,5
Services auxiliaires de transport	17,8	Transports ferroviaires, routiers et fluviaux	7,0
Electricité	17,4	Papiers et cartons	6,8
Gros matériel d'équipement	17,0	Tabules et literies	6,4
Eau et divers	14,7	Produits de la chimie organique	6,2
Produits de la mécanique de précision	12,5	Produits pharmaceutiques	5,1
Gaz distribué	12,2	Bois bruts et sciés	6,0
Produits de la presse et de l'édition	11,2	Produits de la parachimie	5,2
Ouvrage en caoutchouc et en amiante	10,9		

Les secteurs appréhendés sont encore relativement vastes et s'il était possible de descendre au niveau du produit, on constaterait certainement que pour certains d'entre eux la demande publique couvre l'essentiel du marché.

L'action de la Commission vise à éliminer les mesures nationales, qui en matière de réglementation de marché public font obstacle à la libre circulation des marchandises et à la libre prestation des services. Elle se fonde sur trois dispositifs prévus par le Traité de Rome.

(1) entreprises publiques incluses

Au titre des articles 30 et suivants du Traité C.E.E. relatifs à la suppression des mesures d'effets équivalents à des restrictions quantitatives, cette action vise à faire disparaître toutes les dispositions législatives, réglementaires et administratives, ainsi que les pratiques administratives qui accordent une préférence aux produits nationaux par rapport aux produits importés de la Communauté ou qui excluent les produits des autres Etats membres lors de la passation de contrats de fournitures.

Au titre des articles 59 et suivants, relatifs à la libre prestation des services, son action vise la suppression des dispositions de même nature que les précédentes qui sont d'application en matière de contrats de travaux publics.

Enfin, en vertu de l'article 100, la Commission poursuit l'harmonisation des procédures administratives relatives aux contrats aussi bien de fournitures que de travaux publics.

Ces actions, menées par la Commission et le Conseil, ne visent cependant que les marchés publics stricto sensu ou les règles explicites que dicte l'Etat à des entreprises publiques, même de statut privé.

D'autre part, un pourcentage croissant des marchés publics s'effectue de gré à gré, procédure dont il est difficile d'apprécier la non discrimination sur le plan communautaire. Il s'agit d'un phénomène commun à la plupart des pays qui trouve son origine dans la spécialisation croissante des interventions publiques et des achats qui en découlent. Dans ces cas, en effet, les procédures formelles d'appel d'offres ou d'adjudication publique ou restreinte, ne permettent pas la négociation approfondie, nécessaire dans de tels cas, rapide et efficace. Ces procédures sont en outre souvent inutiles, du fait du nombre très restreint d'entreprises susceptibles de répondre aux exigences requises.

En pourcentage du total des marchés publics, les marchés de gré à gré représentaient au cours des dernières années environ :

en France	: 70 %
aux Royaume-Uni	: 50 %
en Norvège	: 30 %
aux Etats-Unis	: 25 %
aux Pays-Bas	: 25 %

Cette part augmentait avec le degré de spécialisation et de technicité du secteur, mais elle n'était pourtant pas négligeable dans les secteurs plus traditionnels, comme le montre la statistique française : (marchés de gré à gré en pourcentage du total des marchés publics)

- construction aéronautique et spatiale	: 99 %
- machines et appareils électri- ques et électroniques	: 88 %
- machines et appareils mécaniques	76 %
- bâtiment	: 46 %
- génie civil	: 39 %

Au stade actuel, il est clair que le Marché commun n'est pas accordé à tous les industriels et ne l'est guère en tout cas en matière de marchés publics. Pour des secteurs, dont l'existence ou le développement sont essentiels à l'avenir de l'Europe et dont l'activité dépend souvent des choix des gouvernements, la recherche d'une solution fait l'objet de la quatrième partie du présent document.

Pour les secteurs traditionnels, la Commission, tout en poursuivant son action sur le plan légal, espère que le développement de la Communauté permettra de surmonter les réticences d'ordre psychologique qui sont déterminantes en cette matière.

Loin de conduire à un renforcement du protectionnisme administratif à l'égard des pays tiers, l'ouverture progressive des marchés publics proposée par la Commission pourrait bénéficier également aux pays tiers, sous réserve de réciprocité et sous réserve d'une attention raisonnable consacrée aux industries qui sont encore "dans l'enfance" (infant industries). Une politique commune des achats publics permettrait en effet à la Communauté de prendre une attitude plus active et plus positive dans les négociations internationales relatives aux marchés publics.

Enfin, le respect des Traités en matière de marchés publics doit être complété par une action au niveau communautaire pour réaliser l'ouverture effective du marché dans les secteurs où, pour des motifs autres que législatifs ou réglementaires, la libre circulation n'est pas réellement assurée. Cette action, qui vaut en particulier pour certains secteurs de technologie avancée, est exposée dans la IVème partie.

\*

\*

\*

## CHAPITRE II

### LA COOPERATION ET LA CONCENTRATION

#### DES ENTREPRISES DANS LA COMMUNAUTE

Le présent chapitre a trait aux moyens dont disposent les entreprises pour modifier leurs structures et leurs dimensions, et établir des liens avec d'autres entreprises. Il n'implique donc pas une prise de position sur le problème économique de la dimension des entreprises. Il concerne autant les petites et moyennes entreprises que les grandes.

Il ne peut non plus être interprété comme un encouragement systématique à la coopération et à la concentration dont les effets ne sont bénéfiques pour les entreprises et conformes à l'intérêt général que dans certaines situations et à certaines conditions. A une situation donnée correspondent pour les entreprises des formes d'organisation, des dimensions, des stratégies que l'on pourrait qualifier d'optimales, c'est-à-dire susceptibles d'assurer le mieux leur rentabilité et leur développement. La dimension petite ou moyenne de très nombreuses entreprises dans une société industrielle moderne correspond souvent à cet optimum. La permanence et même l'augmentation du nombre de ces petites et moyennes entreprises répondent en effet, aux nécessités d'une multitude de fonctions spécifiques que la grande entreprise n'est pas en mesure d'exercer avec la même efficacité : productions spécialisées, fabrication de produits nouveaux, prestations de service, sous-traitance, etc... Mais comme les grandes, ces petites et moyennes entreprises doivent évoluer.

La concurrence intra et extra-communautaire devrait accélérer le processus de restructuration et amener plus rapidement les entreprises communautaires à une structure et à une dimension adaptées aux nouvelles conditions économiques.

La taille modeste de certaines d'entre elles s'explique davantage par leurs traditions que par les nécessités économiques, de même que la structure de certaines grandes entreprises héritée du passé ne peut plus leur assurer la rentabilité et le dynamisme. Le passage d'une économie nationale à une économie continentale rend inéluctables certaines coopérations restructurations et concentrations au niveau européen qui ont été jusqu'alors différées, comme il ouvre de nouvelles possibilités de création ou de croissance pour les entreprises de dimension moindre.

\*

\*

\*

La création d'un marché unique pour tous les produits, la libre circulation des personnes et des moyens de production à l'intérieur de l'espace communautaire n'ont pas seulement comme conséquences d'élargir les débouchés des entreprises européennes et d'intensifier la concurrence sur le marché des Six. L'union économique ainsi créée modifie profondément les données de la stratégie des entreprises communautaires et les oblige à revoir leurs structures, leurs méthodes et souvent leurs dimensions pour s'adapter aux conditions nouvelles du marché commun.

Ces mutations dans le comportement, les structures et la dimension des entreprises sont bien l'objectif économique recherché, si l'on attend de la Communauté une productivité accrue, une meilleure capacité de financement et de recherche, une meilleure compétitivité internationale, en un mot, une croissance industrielle plus rapide et mieux assurée.

Chacun sait que la compétition industrielle ne porte pas uniquement sur la qualité et le prix du produit, mais repose également selon les cas, sur le dynamisme de la commercialisation, sur la politique des implantations de production, sur la capacité de mutation, de diversification et de croissance, sur les moyens financiers, sur le potentiel de recherche, sur les liens plus ou moins étroits avec d'autres groupes ou d'autres entreprises dans le domaine technique, financier et commercial.

Cette compétition impose aux groupes ou aux sociétés l'ajustement constant de leur politique d'ensemble et nécessite de leur part une véritable stratégie qui peut conduire à des restructurations profondes au niveau du groupe, de l'entreprise, de la société ou de l'usine. Il faut noter que ces restructurations ne vont pas toujours dans le sens d'une plus grande concentration, mais peuvent également se traduire par des spécialisations ou des regroupements d'activités qui s'accompagnent d'abandons d'activités antérieures.

Aussi, libérer la circulation des hommes, des biens de production, des biens de consommation et des capitaux, sans créer simultanément pour les entreprises une aire d'action bénéficiant de la même sécurité et des mêmes facilités qu'un espace national revient à atténuer fortement dans certains cas les bénéfices que l'on est en droit d'attendre de la Communauté en matière d'organisation, d'efficacité et de dynamisme des entreprises.

Sans doute, un certain nombre d'entreprises de la Communauté ont déjà développé leur implantation dans d'autres pays de la Communauté ou dans des pays tiers.

Mais les difficultés juridiques, fiscales et politiques de ces opérations, sans doute inévitables entre pays n'appartenant pas à une même communauté, doivent disparaître entre nos pays membres au bénéfice de l'ensemble de l'industrie communautaire. Les entreprises qui ont déjà une large implantation dans la Communauté seraient ainsi mieux à même d'utiliser leur potentiel. Celles que les difficultés et le coût d'une installation hors des frontières nationales ont jusqu'à présent détournée de telles opérations trouveraient enfin sur l'ensemble du territoire de la Communauté des conditions plus simples et plus sûres de développement.

L'objectif doit donc être de parvenir à l'intérieur de la Communauté :

- à l'aménagement ou à la mise en place des dispositions juridiques nationales ou communautaires, ayant trait au droit des sociétés et de nature à permettre aux sociétés de la Communauté de coopérer, contracter, s'implanter ou fusionner, dans le respect des règles de concurrence, sur l'ensemble du territoire communautaire, dans des conditions de simplicité et de sécurité juridique comparables à celles qui existent à l'intérieur d'un pays.
- à l'adaptation des dispositions fiscales existantes de telle sorte que la neutralité fiscale soit assurée dans les rapports entre sociétés et établissements implantés dans plusieurs pays de la Communauté ;
- à une prise de conscience, par les entrepreneurs, des dimensions et des possibilités nouvelles qui leur sont ouvertes par la Communauté ;
- à l'établissement à l'intérieur de la Communauté d'un climat politique favorable au développement des liens de toute nature entre sociétés de plusieurs pays de la Communauté.

Pour atteindre cet objectif, les Etats membres et la Commission ont pris un certain nombre d'initiatives qui tendent à faciliter les opérations d'établissement, de coopération et de fusion par dessus les frontières à l'intérieur de la Communauté. Les progrès réalisés sont encore loin de répondre aux exigences de la situation.

C'est pourquoi, dans l'intérêt de la Communauté comme dans celui des entreprises, il est indispensable, devant l'intensification de la concurrence internationale, de mener rapidement à bien les initiatives engagées et de les compléter lorsque cela s'avérera nécessaire.

## I. LE CADRE JURIDIQUE ET FINANCIER.

La fusion dans son acception juridique n'est guère généralement que le stade ultime d'un processus de coopération entre les sociétés concernées. Les cas sont d'ailleurs nombreux où les sociétés n'estiment pas opportun d'y recourir. C'est pourquoi les autres instruments juridiques revêtent une importance considérable.

Beaucoup sont à la disposition des entrepreneurs et sont déjà utilisés. Certaines améliorations ou certaines extensions demeurent cependant souhaitables pour rencontrer les multiples nécessités de la vie des entreprises de la Communauté.

Les différents instruments qui vont être passés en revue ne constituent pas un catalogue exhaustif. Seuls les plus importants ont été retenus. Il faut en outre noter que dans la pratique, les exigences de chaque cas d'espèce conduisent à des variantes, des formes intermédiaires ou combinées, des constructions ad hoc. Tout regroupement est une opération "sur mesure".

### 1. La coopération conventionnelle.

La coopération conventionnelle permet toutes les variantes dans son objet et dans le choix des partenaires. Les formes les plus connues sont les contrats d'achat ou de vente en commun, les accords de recherche et de développement et les accords de spécialisation.

Une enquête de la section allemande du CEES, portant sur près de 1500 cas de coopérations internationales, montre que sur 850 exemples de mise en commun d'une fonction (et compte non tenu des contrats de licence), on trouve 55 % de coopérations dans le domaine de la commercialisation, 35 % pour la recherche et le développement et 20 % dans le domaine de la production. (1)

(1) CEPES/RKW, Grenzüberschreitende Unternehmenskooperation in der EWG, Stuttgart, 1968.

La coopération conventionnelle ne constitue évidemment pas une concentration puisqu'elle ne crée ni irréversibilité, ni même le plus souvent de lien organique. Néanmoins, cette forme de la coopération peut conduire en fait à une certaine unité, lorsque avec le temps il se crée une imbrication des entités économiques et une interdépendance difficilement réversible.

La coopération peut même prendre une forme structurée, c'est-à-dire impliquer certains organes communs de gestion.

Les accords de coopération représentent généralement une étape indispensable avant une collaboration plus intégrée entre deux ou plusieurs entreprises. En laissant intactes la personnalité et l'autonomie des partenaires, ils ne soulèvent pas les mêmes inhibitions psychologiques qu'une fusion ou une absorption.

Les bénéfices et les difficultés de la collaboration peuvent être appréciés au cours de cette phase qui constitue souvent un banc d'essai indispensable à la réalisation d'une intégration économique plus poussée.

Dans bien des cas, ces accords de coopération doivent évoluer. En effet, ils n'apportent pas toujours une solution satisfaisante aux problèmes d'organisation, de management ou de financement des entreprises partenaires.

En matière financière en particulier, il ne semble pas que la coopération contractuelle permette d'augmenter sensiblement la capacité de financement externe des partenaires au-delà de la somme des capacités de chacun d'eux. C'est pourquoi, il peut apparaître indispensable aux entreprises contractantes de passer à une forme d'intégration plus structurée.

Les accords de coopération peuvent soulever des difficultés au regard des règles de concurrence des traités européens. Plus d'une fois, les milieux industriels de la Communauté ont émis l'opinion que ces règles de concurrence, et l'interprétation ou l'application qui en était faite par les instances communautaires, seraient de nature à entraver les efforts de coopération nécessaires entre entreprises de la Communauté : les règles du Traité CEE, les règlements d'application et les prescriptions administratives traduiraient une

méfiance à priori de la Communauté à l'égard des accords de coopération ; le nombre insuffisant de décisions d'une portée générale mettrait les entreprises dans une situation d'insécurité juridique; la complexité des procédures de notification et d'examen constitueraient aussi un obstacle sérieux.

Si les incertitudes inhérentes à toute réglementation nouvelle ont pu créer une telle impression, les doutes ne sont plus permis actuellement à la lumière des déclarations de principe et des décisions faisant jurisprudence adoptées par la Commission.

La Commission a indiqué clairement à plusieurs reprises au cours de ces dernières années qu'elle n'entendait nullement entraver les efforts de coopération que le marché commun et les données de la concurrence actuelle exigent et qu'elle-même encourage. Par sa communication de juillet 1968, en particulier, la Commission a marqué son intention d'encourager et de faciliter les coopérations entre petites et moyennes entreprises, ainsi que sa conviction que les coopérations entre grandes entreprises peuvent être admissibles et souhaitables.

Les décisions de la Cour de Justice et de la Commission ont précisé que l'article 85 § 1 n'est applicable que lorsque la restriction de concurrence est sensible.

En outre, même dans les cas où la restriction de concurrence était sensible, la Commission a accordé le bénéfice de l'article 85 § 3 dans la mesure où l'accord était indispensable pour améliorer la production, promouvoir le progrès technique ou économique tout en réservant aux utilisateurs un profit équitable.

L'expérience recueillie à l'occasion de décisions de la Commission et des arrêts de la Cour de Justice sur des cas concrets permet de dégager progressivement des règles de portée générale.

Celles-ci peuvent être de divers ordres. L'article 85,1 interdit de façon générale tous accords qui ont pour objet ou pour effet de restreindre la concurrence à l'intérieur du marché commun. Par une attestation négative, la Commission apporte la confirmation juridique qu'une coopération ne tombe pas sous cette interdiction, la concurrence n'étant pas ou étant trop faiblement restreinte :

- la communication de la Commission de juillet 1968 a énoncé une liste de catégories d'accords qui ne tombent pas sous l'interdiction de l'article 85 parce qu'ils n'ont pour objet ni pour effet de restreindre la concurrence.
- En outre la Commission envisage de prendre des dispositions afin de régler le cas des accords d'importance mineure auxquels participent des entreprises dont le chiffre d'affaires total et la part de marché ne dépassent pas certaines limites.

En vertu de l'article 85,3, les coopérations qui tombent sous l'interdiction de 85,1 peuvent être exemptées de cette interdiction lorsqu'il apparaît que les côtés positifs de l'accord l'emportent sur la restriction sensible de la concurrence. A ce titre :

- il existe un premier règlement d'exemption par catégorie en faveur des accords de concession exclusive,
- la Commission élabore actuellement des propositions de règlements qui institueront des exemptions par catégories similaires pour des types de coopérations portant sur des normes communes, la recherche et le développement, la spécialisation, certains accords de vente en commun ou d'achat en commun.

Le règlement n° 17 a institué une obligation de notification pour tous accords entre entreprises, de façon que la Commission puisse veiller à l'application de l'article 85. Les entreprises de la Communauté ont généralement surestimé les difficultés administratives ou juridiques d'une telle démarche ou ont voulu y voir une prévention de la Communauté à l'égard de ces accords.

Cependant, pour simplifier la tâche des entreprises, des exemptions de notification par catégorie ont également été instaurées (jusqu'ici pour les accords de normes et de types communs, et pour les accords de recherche). La Commission compte proposer d'étendre cette exemption de notification aux accords de développement et aux accords de spécialisation, sous certaines conditions.

La Commission ~~ex~~ compte que l'ensemble des mesures qui ont été adoptées ou qui sont en préparation facilitera de manière substantielle la tâche des entreprises. Elle compte poursuivre son action dans la voie d'une interprétation de l'article 85 qui apporte un appui important aux coopérations souhaitées.

Les conceptions différentes des articles 85 et 86 ont pu faire croire que le traité C.E.E. obligeait la Commission à une sévérité plus grande pour les coopérations que pour les concentrations. Telle n'est pas l'interprétation de la Commission, qui est consciente du fait que les accords de coopération sont souvent le prélude à des intégrations plus poussées et qu'il n'est pas toujours possible pour les entreprises de passer sans transition à une concentration. Même en l'absence de perspectives de concentration ultérieure; l'article 85 § 3 permet les coopérations assurant des effets économiques souhaitables.

## 2. Les formes intermédiaires entre la coopération et la concentration.

Il existe dans les droits nationaux des Etats membres différentes formes juridiques qui permettent aux entreprises de mettre en commun une ou plusieurs fonctions.

Ces formes juridiques se caractérisent par une souplesse de constitution et de fonctionnement qui est proche de celle des coopérations purement contractuelles ; comme celles-ci, elles ne modifient en principe pas la personnalité et l'autonomie juridique des entreprises participantes.

Elles sont donc indéniablement plus proches de la coopération que de la concentration, même lorsqu'elles ont la personnalité juridique.

Ceci se traduit sur le plan fiscal par le bénéfice de la transparence fiscale, c'est-à-dire que les bénéfices répartis entre les adhérents sont réputés avoir été acquis directement par ceux-ci et ne sont pas imposés au niveau de l'association, ce qui diminue sensiblement les risques de double imposition.

Au regard des règles de concurrence, la question de savoir s'il y a concentration ou coopération est avant tout appréciée selon les faits, et non selon la forme juridique. Il est certain que les modalités de regroupement citées ci-dessous ne conduiront que rarement à un degré d'imbrication et d'importance des fonctions mises en commun telles qu'elles puissent entraîner une modification de la structure interne des entreprises et être considérées autrement que comme une coopération.

Ces formes juridiques ont pourtant le grand avantage d'offrir des schémas de coopération préexistants et éprouvés, de prévoir des structures et des organes de fonctionnement, et de pourvoir légalement aux oublis éventuels des participants. En y recourant, les entreprises se meuvent sur un terrain connu et sûr, ce qui est psychologiquement très favorable.

Sans vouloir dresser de catalogue, l'on peut en citer quelques-unes, dont il est reconnu qu'elles peuvent être utilisées entre partenaires de nationalité différente.

Les plus répandues sont certainement l'association en participation et l'association momentanée qui existent dans la plupart des Etats membres de la Communauté et qui constituent des sociétés sans personnalité juridique. Elles se créent en vue d'une activité ou d'un objet bien déterminés (fréquemment dans le domaine des travaux publics).

Le consorzio du droit italien constitue une convention entre entreprises ayant des activités identiques ou connexes. Il laisse une très grande liberté en ce qui concerne la définition des organes de décision et des règles de fonctionnement.

La Interessengemeinschaft allemande est un accord entre entreprises dont aucune n'est sous la dépendance de l'autre, qui poursuivent un ou plusieurs objets en commun et qui conviennent de répartir entre elles, dans une proportion déterminée à l'avance, les recettes et les charges qui peuvent en résulter.

La forme la plus intéressante est sans nul doute le Groupe ment d'intérêt économique (G.I.E.) qui a été spécialement créé en France en vue d'offrir un cadre de coopération et qui connaît un succès grandissant dans ce pays. Cette forme juridique intermédiaire entre la société et l'association laisse beaucoup de souplesse aux partenaires quant à la définition des structures. Le G.I.E. a la personnalité juridique, bien qu'il puisse être constitué sans capital. Aussi bien des personnes physiques que des personnes morales peuvent en faire partie. Il n'y a pas de limitation de dimension pour les entreprises adhérant à un G.I.E., qui n'est donc pas réservé aux petites et moyennes entreprises. Les participants peuvent être étrangers.

Les formes de collaboration qui viennent d'être énumérées peuvent être utilisées ou servir de modèle pour des coopérations internationales. (1)

Cependant, l'avantage psychologique déjà mentionné de disposer d'un cadre de coopération approprié et uniforme pourrait inciter la Commission à examiner, en liaison avec les milieux industriels de la Communauté, l'opportunité d'adapter ou de compléter les droits des pays membres dans ce sens ou même de créer un cadre communautaire.

Le succès du Groupement d'intérêt économique français permet de supposer qu'il existe un besoin réel sur ce plan. On pourra bientôt juger avec suffisamment de recul si les expériences ont été concluantes et si, comme certaines fédérations professionnelles nationales européennes le souhaitent, les autres pays membres ou la Communauté devraient adopter une formule analogue.

---

(1) Si toutefois ces collaborations comportent des restrictions sensibles de concurrence susceptibles d'affecter le commerce entre Etats membres de la Communauté elles doivent, dans l'état actuel du droit communautaire, être notifiées pour bénéficier d'une décision positive.

### 3. Les liens financiers.

En soi, l'acquisition d'une partie plus ou moins importante du capital d'une entreprise ne signifie pas nécessairement de la part de l'investisseur la volonté d'agir sur les structures ou d'influencer la politique de l'entreprise dans laquelle il prend une participation. De telles acquisitions peuvent être de simples opérations financières de placement.

Le plus souvent cependant, l'établissement de liaisons financières répond à une stratégie très précise de la société qui investit.

Ces prises de participation qui s'opèrent soit par cession directe, de gré à gré, d'une partie du capital, soit par achat d'actions en bourse, (éventuellement par offres publiques d'achat), soit par échange d'actions (1) permettent en premier lieu d'assurer une plus grande cohésion que les seuls liens contractuels. On constate que très souvent une prise de participation vient sanctionner une coopération qui devient à ce point intime que sa suppression risquerait de déséquilibrer l'un des partenaires.

Dans certains cas cependant, une autre forme de liens financiers est préférée pour organiser la coopération entre entreprises : la fondation d'une filiale commune. Cette forme de coopération financière permet de délimiter nettement les fonctions mises en commun, d'isoler les risques et de dégager clairement les résultats de la coopération. Un certain nombre de filiales communes ont cependant connu de sérieuses difficultés par suite du désaccord entre fondateurs sur l'augmentation des moyens financiers de leur filiale qui s'avérait indispensable pour le maintien ou le développement de son activité. Ces difficultés sont notamment apparues lorsque la filiale commune avait pour objet le développement de nouvelles fabrications pour lesquelles les aléas financiers sont plus marqués.

(1) Les participations réciproques constituent néanmoins une formule que le droit des sociétés tend à rejeter. Déjà interdites en Italie entre société mère et société filiale, elles sont limitées et réglementées en France, Italie et Allemagne.

Les prises de participation sont la forme la plus fréquemment pratiquée de la concentration. Largement utilisées par les sociétés de la Communauté et plus encore par celles de certains pays tiers du fait de leurs possibilités financières, les prises de participation ne sont pas seulement la solution de rechange aux fusions qui ne sont pas juridiquement et fiscalement possibles. Elles présentent en outre l'avantage d'une plus grande souplesse de réalisation, notamment dans le temps.

Ces prises de participation dont l'objectif est de contrôler une entreprise ou d'orienter sa politique n'ont cependant pas toujours conduit aux améliorations structurelles attendues. Si elles se traduisent généralement par des modifications dans le conseil d'administration, elles ne conduisent cependant pas toujours à une unité de conception suffisante pour tirer le meilleur parti de la concentration ainsi engagée. Cela est vrai en particulier lorsque les prises de participation ne sont pas majoritaires. C'est pourquoi les sociétés ont pu être tentées de recourir à des formes d'organisation plus complexes susceptibles d'assurer une meilleure unité de conception et de gestion.

Tel est le cas en particulier de la holding qui peut être la constitution d'une société mère commune. A côté de holdings qui sont de simples sociétés financières, on voit se développer dans la Communauté des holdings qui ont une fonction de coordination entre les sociétés d'un groupe.

Les différents liens financiers dont il vient d'être question sont tous possibles entre sociétés de la Communauté, comme d'ailleurs entre sociétés de la Communauté et sociétés des pays tiers. Une difficulté très sérieuse subsiste cependant lors de l'établissement de tels liens : le régime fiscal applicable lors du transfert des bénéfices entre sociétés de différents pays de la Communauté. Cet aspect sera examiné plus loin.

En outre, pour ces prises de participation, les sociétés communautaires souffrent d'un handicap sérieux par rapport aux sociétés de certains pays tiers, du fait de leurs moindres disponibilités financières. C'est pourquoi on ne peut que rappeler ici

la nécessité de mettre en place rapidement au niveau de la Communauté les instruments juridiques permettant la fusion entre sociétés de plusieurs Etats membres, les fusions autres que les absorptions ne nécessitant généralement pas la mise en oeuvre de moyens financiers aussi importants que les prises de participation.

#### 4. Le droit des groupes d'entreprises

Les formes de concentration autres que les fusions et absorptions au sens juridique et dont il vient d'être question donnent naissance à une réalité économique nouvelle : le groupe d'entreprises. Les participations financières, renforcées ou non par des unions personnelles, les dépendances commerciales ou technologiques créent des liens de domination ou de communauté entre sociétés juridiquement indépendantes.

Ces liens entre entreprises membres d'un même groupe ne sont pas codifiés dans la plupart des Etats membres.

En effet, à l'exception de l'Allemagne Fédérale, le droit des sociétés ne connaît que la société, personne juridique autonome dont les administrateurs sont censés administrer le patrimoine dans l'intérêt exclusif de la société elle-même et de tous ses actionnaires.

Il est évident que dans les faits, il en va souvent autrement et que les intérêts d'une société sont fréquemment subordonnés à ceux d'une autre société qui la domine. Ceci pose les problèmes de la responsabilité (même pénale) des administrateurs, de la protection des intérêts des actionnaires minoritaires, et de la protection des créanciers de la société dominée.

Le droit allemand a codifié le phénomène de la concentration économique par le nouveau Aktiengesetz de 1965. Cette loi a défini juridiquement les notions d'entreprises liées, de sociétés dominantes et dépendantes, de Konzern (plusieurs sociétés dépendantes sous la direction unique d'une société dominante, ou encore le Konzern égalitaire, c'est-à-dire plusieurs sociétés qui créent une unité de direction entre elles, sans qu'il y ait dépendance de

l'une par rapport aux autres). Elle établit les conditions (notamment de publicité et de consignation dans des contrats) sous lesquelles de tels liens peuvent être reconnus légalement, et elle fixe les limites, les sanctions, les compensations, les responsabilités, les contrôles qui doivent garantir les intérêts des actionnaires minoritaires et des créanciers.

D'autres pays membres poursuivent des travaux préparatoires dans ce sens.

Cette adaptation des cadres juridiques aux réalités économiques est également nécessaire sur le plan communautaire, puisque les groupes d'entreprises sont appelés à se développer aussi sur l'ensemble du territoire communautaire.

Le projet de statut de société commerciale européenne (projet Sanders) comporte un chapitre codifiant les liens de groupe entre sociétés juridiquement autonomes (l'une d'entre elles devant être une société européenne).

En outre, il importe d'organiser également les liens pouvant exister entre sociétés de différents droits nationaux. Ceci implique :

- que la Communauté se dote, au titre de l'article 54, 3, g, d'une directive qui pose des principes communs d'un droit des groupes en matière de protection des associés et des créanciers des entreprises liées. La Commission a d'ailleurs entamé des travaux dans ce sens.
- que les Etats membres autres que l'Allemagne devront ainsi entamer ou poursuivre la mise au point d'un droit des groupes d'entreprises ;

## 5. Les créations de droit public

Pour la réalisation d'objectifs communs spécifiques, les Etats ont parfois recours à des constructions juridiques ad hoc qui permettent la création de sociétés à statut multinational. Les fonctions de ces sociétés sont très diverses, allant du service

public non concurrentiel aux activités fort proches du secteur privé<sup>(1)</sup>

La négociation d'un traité international qui règle le statut et les conditions de fonctionnement de telles sociétés est cependant d'une telle complexité qu'on ne peut envisager facilement le recours à cette solution. Tout au plus pourrait-on recourir une telle procédure si la nécessité se faisait sentir de fusionner ou de faire coopérer des entreprises publiques et des services publics de différents Etats membres.

Dans le traité d'Euratom figure une autre forme de statut multinational : l'entreprise commune.

Au stade actuel, l'entreprise commune représente la forme la plus élaborée d'un cadre communautaire pour les sociétés. Sans doute son objet est-il limité aux réalisations dans le domaine atomique. De plus, les règles qui président à la création d'entreprises communes semblent devoir encourager la création de filiales communes limitées à une réalisation spécifique plutôt que de véritables restructurations.

Si l'on peut regretter le peu d'usage qu'en ont fait les industries de la Communauté<sup>(2)</sup>, on ne doit pas moins se demander si ce statut particulier ne pourrait pas, après adaptation des bases juridiques existantes, être rendu accessible à des réalisations

---

(1) On peut citer à titre d'exemples :

- l'Aéroport de Bâle-Mulhouse
- Eurofima (société européenne pour le financement de matériel ferroviaire)
- la Société internationale de la Moselle
- les Scandinavian Airlines (SAS)
- l'Union charbonnière Sarro-Lorraine (SAARLOR) qui est une société par actions franco-allemande, à double siège social, et avec des filiales de droit commun allemand ou français.

(2) A l'heure actuelle, quatre entreprises communes ont été créées, dont l'une seulement correspond à une coopération plurinationale.

industrielles, autres que nucléaires, notamment dans les domaines de technologie avancée. (1)

En effet, la procédure d'octroi de ce statut pourrait permettre aux Etats membres de donner, par une décision communautaire une base juridique adaptée à certaines formes spécifique de coopération industrielle (par exemple lorsque une ou plusieurs entreprises publiques participent à la coopération en cause).

## 6. Les fusions.

Par fusion, il faut entendre la forme de concentration ultime par laquelle, soit les deux partenaires perdent leur identité juridique pour se dissoudre dans une personne juridique nouvelle, soit l'un d'entre eux s'intègre dans l'autre (absorption).

De telles opérations de fusion et d'absorption sont à peu près impossibles entre sociétés de nationalités différentes, le droit des sociétés des pays membres y opposant des obstacles difficilement surmontables.

C'est ainsi qu'en République Fédérale d'Allemagne, les opérations de fusion sont soumises à un contrôle judiciaire. Comme ce contrôle ne peut s'exercer légalement sur un sujet étranger, la fusion entre une société allemande et une société d'une autre nationalité n'est pas possible.

Aux Pays-Bas, le droit des sociétés ne connaît la fusion, ni sur le plan national ni sur le plan international. Les "fusions" sont des concentrations financières, (prise de participation ou rachat total et transformation de la société absorbée en société de portefeuille).

En Belgique, France, Italie et Luxembourg, la fusion internationale est juridiquement possible lorsqu'il s'agit de l'absorption d'une société étrangère par une société nationale. Dans les autres cas, le droit des sociétés exige en France, en Belgique et au Luxembourg l'unanimité des actionnaires, condition impossible à remplir lorsqu'il y a dispersion du capital. En Italie, cette

(1) L'étude par la Commission de l'extension de ce statut est actuellement en cours.

unanimité n'est pas requise, les actionnaires qui sont opposés à l'absorption n'ayant qu'un droit de retrait.

Ces conditions limitent très fortement les possibilités de fusion internationale.

Outre les obstacles fiscaux dont il sera question plus loin, les divergences qui opposent les législations des pays membres réglant le statut des sociétés sont également de nature à entraver les rapprochements entre sociétés de pays membres différents.

Par plusieurs voies convergentes, la Communauté s'est attachée à écarter ces obstacles.

Parmi les travaux au titre de l'art. 54, 3, g, du traité C.E.E. (droit d'établissement : directives de coordination des garanties qui sont exigées des sociétés à but lucratif), il convient de mentionner :

- comme première réalisation, la directive du 9 mars 1968 sur les actes sociaux à soumettre à publicité, la validité des engagements sociaux et les régimes de nullité;
- la transmission prochaine au Conseil d'une proposition de directive de la Commission sur la constitution, le maintien et les modifications du capital social;
- le dépôt prochain d'une proposition de directive sur l'harmonisation (ou la création dans les pays où elles n'existent pas encore) des dispositions réglant les fusions entre sociétés d'un même pays. L'adoption d'un régime pour les fusions communautaires sera en effet largement facilitée par une harmonisation simultanée des régimes internes à chaque pays;
- l'existence d'un avant-projet portant harmonisation du contenu des comptes annuels et des modes d'évaluation.

Au titre de l'art. 220, 3, du traité C.E.E. :

- les Etats membres ont signé, le 29 février 1968, une convention sur la reconnaissance mutuelle des sociétés et personnes morales;

- un avant-projet de convention est en préparation sur la possibilité de fusion, tant par absorption que par constitution d'une nouvelle société, entre des sociétés relevant de différents pays membres. Le projet de convention pourrait être soumis au cours de l'année 1970 au Conseil de Ministres. Cette convention fournirait le cadre nécessaire à la réalisation de véritables fusions au sein de la Communauté.

Enfin, en 1965, a été lancée par le gouvernement d'un Etat membre l'idée de la création d'un statut de société commerciale européenne, afin d'apporter une solution spécifique et plus rapide aux problèmes que rencontrent la coopération et la concentration entre sociétés de la Communauté.

Cette idée a immédiatement suscité un vif intérêt dans les milieux économiques. Un statut unique est en effet d'une application plus aisée pour les entreprises que différents statuts harmonisés. L'obstacle psychologique majeur que constitue inévitablement le changement de nationalité disparaîtrait ou serait fortement atténué si la fusion multinationale conduisait à une société européenne.

Les facilités qui en résulteraient seraient particulièrement appréciées par les entreprises de taille moyenne qui éprouvent plus de difficulté que les très grandes à s'étendre par delà les frontières.

Dès le mois d'avril 1966 la Commission a soumis au Conseil des Ministres un mémorandum sur la société anonyme européenne. La même année, elle a chargé le Prof. SANDERS d'élaborer une étude sur un projet de statut pour une telle société. Le Conseil, de son côté, a chargé un groupe d'experts d'examiner les problèmes que poserait la mise au point d'une convention dans ce domaine. D'importantes divergences d'ordre technique et politique n'ont pas permis de progrès décisifs.

La Commission ne peut que rappeler toute l'importance qu'elle-même et les milieux économiques attachent à l'aboutissement rapide de ce projet qui marquerait un progrès substantiel dans l'élaboration des moyens juridiques nécessaires pour le développement des entreprises communautaires. Les difficultés techniques qui subsistent n'ont nullement un caractère insurmontable. Qu'il s'agisse du caractère nominatif ou au porteur des actions, de la participation des travailleurs ou de l'accessibilité au statut, la volonté politique doit permettre d'aboutir à des solutions acceptables pour tous. C'est pourquoi, la Commission a décidé au printemps de l'année 1969 d'élaborer elle-même un projet de statut pour une société anonyme européenne. Elle soumettra ce projet au Conseil très prochainement.

La reprise des travaux, avec la volonté au niveau politique de lever les derniers obstacles, marquerait mieux que toute autre initiative l'intention des gouvernements de voir se développer les liens entre sociétés de différents pays de la Communauté.

L'adoption du Statut européen aurait des effets psychologiques considérables surtout si elle s'accompagnait d'autre progrès dans la réalisation de l'union économique et de l'union monétaire. Elle serait interprétée par les milieux d'affaires comme un encouragement à la constitution d'entreprises véritablement plurinationales et contribuerait beaucoup, en faisant disparaître ou en atténuant fortement les appartenances nationales des entreprises, à résoudre les difficiles problèmes de déplacement ou de maintien du centre de décision, dont il sera question plus loin.

En conclusion, si les moyens juridiques à la disposition des entreprises de la Communauté présentent de très sérieuses lacunes, des possibilités existent cependant. Or, ces possibilités n'ont encore été que peu utilisées. Cet état de fait tient à un certain nombre de causes qui méritent un examen approfondi.

Avant de procéder à cet examen, un dernier problème doit cependant être abordé : celui de l'interprétation de l'article 86 C.E.E. au regard du processus de concentration des entreprises dans la Communauté.

Jusqu'ici les efforts de la Commission ont surtout porté sur la définition des formes de coopération qui mettent les entreprises en état de travailler d'une manière plus rationnelle et d'augmenter leur productivité et leur compétitivité sur un marché élargi.

En effet, on a pu considérer à juste titre que dans la plupart des secteurs industriels, les structures communautaires présentaient plutôt une dispersion des forces productives qu'un excès de concentration.

D'ores et déjà cependant, quelques secteurs connaissent un degré de concentration élevé et leur nombre devrait croître si le processus de coopération et de concentration intracommunautaire se développe comme cela est nécessaire.

Ces développements posent le problème politique et économique du maintien d'une concurrence effective dans la Communauté, compte tenu des concurrents extérieurs.

Déjà dans son mémorandum de 1965 sur le problème de la concentration dans le Marché Commun, la Commission avait estimé "qu'une concentration d'entreprises se traduisant par la monopolisation du marché doit être traitée comme l'exploitation abusive d'une position dominante".

Le principe de la surveillance et de la sanction a posteriori qui découle actuellement de l'article 86 dans tous les domaines autres que le charbon et l'acier, peut paraître avantageux pour les entreprises. On ne peut cependant se dissimuler que la puissance publique ne pourra rester indifférente devant certaines évolutions. C'est pourquoi, le moment voulu, il sera sans doute nécessaire d'élaborer une législation plus moderne et plus précise en matière de concentration, législation qui tout en simplifiant au maximum les procédures administratives, permettrait à la Commission d'assurer le maintien d'une concurrence effective quelles que

soient les formes que revêt la concentration<sup>(1)</sup>. Par ailleurs, il pourrait être utile que, pour les secteurs où la concentration est très forte, les responsables de la Communauté et les Etats membres établissent dès maintenant certaines procédures de consultation.

Enfin, la tendance à la formation de conglomerats multi-sectoriels qui se manifeste dans la plupart des économies hautement industrialisées constitue une forme nouvelle de concentration. Ce processus qui soulève des problèmes importants tant sous l'angle de la concurrence que du point de vue de l'efficacité industrielle, appelle un examen approfondi de la part des instances compétentes de la Communauté.

---

(1) Une proposition en ce sens a déjà été faite par la Commission pour le secteur énergétique dans la note sur la première orientation pour une politique énergétique communautaire.

## II. LES OBSTACLES FISCAUX

Mises à part certaines impossibilités juridiques, dont il vient d'être question, les obstacles fiscaux sont les plus sérieux pour les regroupements internationaux d'entreprises. C'est pourquoi, la Commission s'est attachée à en faire l'inventaire dans son programme d'harmonisation des impôts directs<sup>(1)</sup>

Ces obstacles diffèrent suivant les formes que revêtent les concentrations :

- pour les fusions proprement dites et les apports d'actif, c'est le coût fiscal de l'opération elle-même qui constitue généralement un obstacle prohibitif.
- pour les prises de participation, c'est le régime fiscal auquel sera soumis le groupe (mère et filiales) qui est un obstacle sérieux.

L'importance de ces deux questions a conduit la Commission à les traiter en priorité et à saisir, le 15 janvier 1969, le Conseil de deux propositions de directive, l'une portant sur le régime fiscal des fusions, l'autre concernant le régime fiscal applicable aux sociétés mères et filiales.

La proposition de directive concernant le régime fiscal commun applicable aux fusions, scissions et apports d'actif intervenant entre sociétés d'Etats membres différents s'inspire du principe que le régime fiscal des fusions doit être neutre, c'est-à-dire, ne constituer ni un obstacle, ni une incitation à la concentration. La fusion doit avoir des motifs économiques et non fiscaux.

Cette proposition de directive doit en fait régler essentiellement les deux problèmes de l'imposition des plus-values qui se dégagent au moment de la fusion et du régime fiscal de la société fusionnée et de ses établissements étrangers (ancienne société absorbée).

Selon le régime prévu, les plus-values ne seront plus imposées au moment de la fusion, mais uniquement au moment de la réalisation effective des plus-values (par exemple, par cession des biens en question, ou par liquidation de

---

(1) Communication au Conseil, faite le 26.6.1967.

la société fusionnée). Ce régime de report de l'imposition est subordonné à une double condition : les biens faisant partie de l'apport doivent être repris dans la comptabilité d'un établissement stable dans le pays de la société absorbée et être amortis sur la valeur pour laquelle ils figuraient au bilan fiscal de cette dernière société.

Quant au régime d'imposition des bénéfices de la société unifiée, la directive laisse aux entreprises le choix entre deux régimes :

- soit l'imposition des bénéfices dans le pays où ils sont réalisés,
- soit le régime du bénéfice mondial, c'est-à-dire, le calcul de l'impôt dans le pays du siège et selon les règles en vigueur dans celui-ci sur l'ensemble des bénéfices réalisés dans la Communauté, avec déduction des impôts payés dans les autres pays membres, ce régime n'impliquant pas une dispense pour les établissements stables d'acquitter l'impôt à l'Etat membre dans lequel ils sont situés.

Les deux modalités ont l'avantage d'éliminer les doubles impositions qui peuvent encore exister actuellement.

La deuxième proposition de directive concerne le régime fiscal commun applicable aux sociétés mères et filiales d'Etats membres différents. Son importance pratique est grande, étant donné que les prises de participation sont déjà possibles et fréquentes à l'intérieur de la Communauté.

L'objectif de la directive est d'éliminer les doubles impositions lors de la distribution des bénéfices de la filiale à la société mère. En effet, le réseau de conventions bilatérales qui existe en cette matière entre les pays de la Communauté est incomplet et ne fonctionne pas toujours de façon satisfaisante. Selon la proposition de directive :

- les bénéfices transférés ou distribués par la filiale et qui ont été imposés auprès de celle-ci ne seront plus imposés auprès de la société mère ;
- les bénéfices ne seront pas soumis à la retenue à la source, ni auprès de la filiale, ni auprès de la société mère (il y aura bien sûr retenue lorsque la société mère redistribue ces bénéfices à ses propres actionnaires).

Pour que ce régime s'applique, il faut que la participation atteigne un certain pourcentage du capital. Les Etats sont néanmoins autorisés à retenir leurs propres taux plus favorables.

La directive propose que, ultérieurement, la Communauté donne aux groupes, lorsque la participation dans la filiale dépasse 50 %, la possibilité d'opter pour le système du bénéfice consolidé.

Ces deux propositions de directives ne règlent pas tous les problèmes fiscaux que pose la concentration entre sociétés de différents Etats membres. Toutefois, elles paraissent de nature à régler les plus importants, les autres devant recevoir une solution lors de l'harmonisation fiscale qui devra être réalisée progressivement dans la Communauté. C'est pourquoi, une décision rapide sur ces deux directives est susceptible d'apporter une contribution décisive à la restructuration de l'industrie communautaire. Une telle décision s'impose d'autant plus que les sociétés concurrentes étrangères établies dans la Communauté utilisent souvent un certain nombre d'artifices fiscaux<sup>(1)</sup> qui atténuent l'effet de la double imposition.

### III. LE ROLE DES ENTREPRENEURS

Il est inutile de souligner que la suppression ou l'aménagement des obstacles et difficultés qui viennent d'être mentionnés n'auront de signification réelle que si les entrepreneurs de la Communauté utilisent les possibilités qui s'offrent ainsi à eux. Il faut constater que jusqu'à présent, les entreprises n'ont eu recours que dans une mesure limitée aux moyens qui existent déjà. Les coopérations ou les concentrations qui se sont réalisées dans les années écoulées au sein de la Communauté ont concerné surtout des entreprises d'un même Etat membre, et en cas d'opérations multinationales, les liaisons établies entre sociétés de pays membres et sociétés de pays tiers, ont été plus nombreuses qu'entre sociétés de différents pays membres, ainsi qu'il apparaît dans le chapitre II, 1ère partie. Cette évolution passée s'explique aisément. Dans de nombreux secteurs industriels

---

(1) tels que l'interposition d'une "tax haven Company" entre la société mère étrangère et les actifs productifs de revenus en Europe, permettant par le jeu des prix et des différentes redevances entre sociétés du groupe, de minimiser les revenus imposables dans les différents pays membres, en reportant l'essentiel du bénéfice sur la "t.h.c." située dans un pays tiers accordant un régime fiscal plus favorable.

de la Communauté et plus particulièrement dans certains pays, la dispersion des structures industrielles était telle que certains regroupements, plus aisés dans le cadre national, s'imposaient avant tout nouveau développement de la stratégie de l'entreprise. Le dynamisme de certaines entreprises des pays tiers dans la prospection de partenaires européens, leurs propositions financières plus favorables dans l'immédiat en cas de rachat ou de prise de participation, <sup>(1)</sup> leur avance technologique ont souvent incité les entreprises européennes à donner la préférence aux offres émanant d'entreprises extérieures. Sans méconnaître l'intérêt et les avantages des liens nationaux ou des liens extérieurs pour les entreprises de la Communauté, la Commission est convaincue que la poursuite de l'évolution constatée ne serait favorable ni à la réalisation d'un véritable marché unique dans la Communauté, ni au dynamisme futur de l'industrie communautaire.

Comme il a été rappelé plus haut, les pays de la Communauté ont connu, au cours des dernières années, un important mouvement de concentrations nationales qui a conduit dans certains secteurs à la constitution d'unités puissantes à l'échelon national mais de dimensions souvent encore insuffisantes pour affronter la compétition internationale et opérer la recherche et les investissements nécessaires pour se maintenir au niveau technologique et économique d'une industrie moderne. A la suite de ces nombreux regroupements, les possibilités qui subsistent dans le cadre national deviennent désormais plus réduites dans certains secteurs, soit que le degré de concentration déjà atteint ne permette pas d'aller plus avant dans le cadre national, soit que les partenaires éventuels apparaissent insuffisamment complémentaires du point de vue technique, commercial ou financier. Bien souvent l'efficacité des concentrations dans le cadre national est limitée parce qu'à la rationalisation des moyens de production ne correspond pas un élargissement concomitant du marché.

---

(1) des propositions plus favorables paraissent trouver leur source non seulement dans une stratégie plus dynamique et dans des moyens financiers plus puissants de certaines firmes des pays tiers, mais aussi dans les différences de pouvoir d'achat réel des monnaies par rapport aux parités de change.

Si ce type de concentration est nécessaire dans certains cas, notamment dans les secteurs industriels en faible progression ou en déclin, il ne constitue plus, dans les secteurs dynamiques la meilleure réponse aux formes modernes de la concurrence ni la meilleure exploitation des possibilités nouvelles qui sont offertes par la création de la Communauté. Le succès des grandes sociétés mondiales repose sur une répartition rationnelle de puissantes unités de production ou de commercialisation dans de nombreux pays plutôt que sur l'exportation à partir du pays d'origine. Le changement des conditions de concurrence a eu pour conséquence que souvent, pour réussir sur un marché, il faut y être présent non seulement par un bon réseau de distribution, mais également au stade de la production, afin de pouvoir mieux s'adapter aux conditions de ce marché.

Ces considérations sont tout aussi valables à l'intérieur de la Communauté. En effet, la suppression des droits de douane n'a constitué qu'une première étape de la création d'un marché unique.

A elles seules les différences de prix qui subsistent d'un pays à l'autre pour des produits identiques démontrent les imperfections du marché unique dans son état présent. Le précédent chapitre a rappelé certaines des causes qui sont à l'origine de ce cloisonnement.

Devant une telle situation dont les conséquences peuvent persister pendant un certain temps encore, plusieurs attitudes sont possibles pour l'entreprise :

- soit se cantonner dans son propre marché, ce qui revient pour l'entreprise à renoncer aux possibilités du marché commun et à adopter une attitude défensive qui ne peut être que perdante à la longue.
- soit essayer de vaincre seul, ou en association avec des compatriotes, ces obstacles en créant de toutes pièces un réseau de distribution ou de nouveaux établissements de production dans les autres pays de la Communauté.
- soit rechercher des coopérations ou des concentrations avec une société du pays où l'entreprise veut s'implanter.

Il n'est pas possible de formuler à priori un jugement préférentiel en faveur de l'une ou l'autre des deux dernières solutions. Le secteur considéré et la dimension de l'entreprise qui veut s'implanter sont déter-

minants. On doit seulement constater que la création de toutes pièces d'un réseau commercial ou d'une unité de production dans un pays que l'on connaît mal, notamment dans ses usages commerciaux et la mentalité des acheteurs, soulève de fortes difficultés d'adaptation et est d'un coût élevé, souvent prohibitif pour les petites et moyennes entreprises.

En résumé, si une extension du champ d'action de l'entreprise s'avère nécessaire, il semble qu'il y ait souvent des avantages spécifiques pour l'entreprise à ce que cette extension par concentration ou par coopération s'effectue sur une base multinationale plutôt que nationale.

Le problème du choix entre un partenaire communautaire ou non communautaire se pose également en des termes très différents selon les caractéristiques de l'entreprise, du secteur considéré et des liens envisagés.

Il appartient aux responsables de l'entreprise d'apprécier les avantages et les inconvénients des différents choix qui s'offrent à eux en matière de coopération, de prises de participation, de fondation de filiales ou de holdings communes. Dans les choix qui ont été faits, il semble cependant que deux éléments importants n'aient pas été estimés à leur juste valeur.

Le premier concerne la sécurité juridique et politique et les facilités qu'offre déjà et qu'offrira de plus en plus le cadre communautaire. Si des obstacles et des difficultés subsistent à l'intérieur de la Communauté, les institutions et les procédures existent pour les résoudre et les Traités sont là pour garantir aux sociétés la même sécurité, et demain, les mêmes facilités, dans l'espace communautaire que dans l'espace national. Cependant, beaucoup d'entreprises encore dépourvues de dimension internationale cherchent à en acquérir une en priorité dans des liens avec des sociétés de pays tiers alors que leur assise dans la Communauté même n'existe pas encore et que les conditions de collaboration pourraient s'y révéler plus faciles et plus fructueuses, et servir de banc d'essai aux extensions ultérieures vers les pays tiers.

Le second concerne l'importance de l'acquisition, dans un autre pays de la Communauté, des entreprises qui ne désirent pas ou ne peuvent pas poursuivre une activité indépendante.

Les sociétés communautaires ont incontestablement marqué beaucoup moins d'empressement que leurs concurrents des pays tiers à réaliser de telles opérations. Une telle attitude ne paraît pas tenir compte des perspectives de forte croissance de l'économie communautaire. Faute d'investigations ou parfois d'offres suffisantes, les acquéreurs communautaires potentiels ont ainsi laissé passer des occasions décisives pour leur développement ultérieur .

La Commission n'ignore pas la complexité et les risques que revêt toute coopération ou concentration dès lors qu'elle ne se situe plus dans le cadre d'une prise de participation assurant le contrôle, surtout si elle a lieu entre entreprises de pays différents. Il semble en effet que l'échec de beaucoup d'opérations de regroupement soient imputables à des difficultés d'ordre sociologique et psychologique.

Les quelques enquêtes (1) effectuées montrent que les causes de dissolution de regroupements déjà conclus se situent principalement dans ce domaine : désaccord sur les objectifs, manque de confiance, styles de gestion incompatibles. D'après l'expérience des praticiens en la matière, ces mêmes facteurs seraient responsables d'un nombre nettement plus élevé d'échecs au stade de la négociation.

Tout regroupement qui vise à une unité de gestion demande des compromis difficiles entre entreprises ayant chacune ses particularités, ses traditions de gestion, ses objectifs, son mode de relations avec les travailleurs, ses techniques de production et de commercialisation. Entre partenaires de nationalité différente, il s'y ajoute des handicaps linguistiques, et un attachement aux usages nationaux en ce qui concerne notamment les relations entre partenaires sociaux, avec les concurrents ou avec les pouvoirs publics. La méconnaissance de ce qui est usuel au delà des frontières donne facilement lieu à des malentendus et des méfiances.

---

(1) notamment celle du CEPES, déjà citée, qui recense 20 échecs sur près de 1500 cas de coopération internationale, mais qui précise que le pourcentage réel des échecs, sur lesquels les intéressés gardent souvent une discrétion bien compréhensible, doit être nettement plus élevé.

De par sa nature, cette catégorie de difficultés ne se prête pas à une action directe des pouvoirs publics. Il n'y a que les entreprises elles-mêmes qui puissent les éviter ou les vaincre, et ce, par une préparation minutieuse et systématique de l'opération de regroupement.

L'expérience des praticiens, encore peu nombreux en Europe il est vrai, permet d'utiliser certaines règles de conduite, un "management de la fusion", dont l'observation évite déceptions et échecs.

Ainsi, une coopération ou une concentration suppose-t-elle chez chacun des partenaires la connaissance de ses propres possibilités et de ses objectifs. L'existence de prévisions à long terme permettant de situer avec précision l'évolution de chacun des partenaires est un facteur important de réussite.

L'opération de regroupement elle-même doit être soumise à un planning et une organisation. Par l'analyse et la comparaison de la structure des entreprises candidates au partnerschip, de leurs potentiels technique, économique et humain, il sera possible de définir les domaines privilégiés et les objectifs du regroupement.

La structure qui sera donnée au regroupement suivra généralement, et cela surtout entre partenaires équivalents, une évolution progressive. La fusion organique complète est non seulement techniquement difficile à réaliser d'emblée, mais comporte également le risque de brûler les étapes et d'aboutir à une structure artificielle. Très souvent, le regroupement devra donc se faire progressivement.

Enfin, les regroupements non seulement ne donnent pas dans la majorité des cas des résultats financiers immédiats, mais comportent des coûts de réorganisation, d'investissement ou de désinvestissement qui, pendant une période plus ou moins longue, grèveront les résultats des partenaires.

Un planning strict de l'opération permettra de prévoir ce phénomène et d'y affecter les provisions nécessaires, pour arriver plus rapidement à la rentabilité accrue qui est l'objectif de l'opération.

En conclusion, la Commission ne peut que souligner le rôle et la responsabilité des entrepreneurs dans les mutations de structure qui sont en train de s'opérer. Il dépend d'eux pour une large part que ces mutations contribuent à la réalisation d'une véritable marché unique et à l'apparition d'entreprises capables d'affronter dans les meilleures conditions la dure compétition sur le marché mondial. Il dépend également des entrepreneurs que des secteurs importants de l'industrie européenne ne soient pas réduits à un rôle de sous-traitance vis-à-vis de firmes extérieures à l'Europe.

C'est pourquoi, il apparaît indispensable à la Commission que les responsables des entreprises de la Communauté qui souhaitent nouer des liens avec d'autres entreprises s'interrogent par priorité sur l'opportunité de rechercher un partenaire à l'intérieur de l'espace communautaire. Les fédérations professionnelles et les organisations patronales communautaires pourraient dans ce contexte jouer un rôle encore plus actif et particulièrement utile pour alerter leurs membres sur les problèmes de restructuration qui se posent dans l'une ou l'autre branche et pour mettre en contact les différents intéressés. Les difficultés d'adaptation de l'industrie à la dimension communautaire s'expliquent en partie par le défaut de documentation et le manque d'information sur l'évolution de la branche au niveau communautaire et international. Un examen systématique de la situation au sein des fédérations professionnelles à six, sur la base d'une documentation approfondie, permettrait de mieux préparer les évolutions indispensables.

Il est particulièrement souhaitables que les petites et moyennes entreprises puissent être assistées dans la recherche de partenaires éventuels dans d'autres Etats membres. Malgré quelques tentatives limitées, il n'existe en Europe pratiquement pas d'organismes auxquels de telles offres ou demandes pourraient être adressées dans les conditions de discrétion indispensables.

Le secteur bancaire semble être au départ le mieux armé pour entreprendre ou élargir des actions de ce genre, comme le montre d'ailleurs l'action des banques américaines établies dans la Communauté et

qui réalisent ce genre de prestations pour les sociétés qui souhaitent nouer des liens avec des entreprises de la Communauté.

Il apparaît dès lors très souhaitable qu'en collaboration et en créant éventuellement des filiales communes spécialisées, les grandes banques des différents pays membres viennent assister les industries dans ce domaine et appuient ainsi les opérations de restructuration nécessaires. Cette prestation de services, pour être réellement efficace, ne devrait pas se limiter uniquement aux clients habituels des banques participantes, mais s'adresser à toutes les entreprises intéressées.

#### IV. LES PROBLEMES POLITIQUES ET SOCIAUX

Les gouvernements des Etats membres ont à certaines occasions manifesté dans le passé de graves préoccupations à l'égard de coopérations, prises de participation ou concentrations qui étaient en cours entre entreprises de la Communauté. Ces préoccupations ont pu se traduire par un refus de l'opération envisagée.

Les motifs qui ont inspiré ces attitudes ne doivent pas de l'avis de la Commission demeurer des obstacles insurmontables sur la voie de la restructuration de l'industrie communautaire. L'enjeu pour l'avenir de l'économie communautaire et des industries concernées est tel qu'il importe de s'attaquer aux causes mêmes de ces difficultés pour y apporter une solution concertée ou commune.

##### 1. Les aspects sociaux

Pour être efficaces, les regroupements peuvent entraîner, dans un premier temps, des opérations de rationalisation qui ont pour corollaire la suppression ou la transformation d'emplois. Ces suppressions d'emplois, dans le cas de regroupements multinationaux, même si elles s'accompagnent de la création d'emplois d'une autre nature ou en un autre lieu, ont un impact social et psychologique particulièrement grave. Ces mutations sociales sont d'autant plus mal acceptées qu'elles demeurent à la charge des collectivités nationales. La difficile et importante reconversion des travailleurs du charbon et de l'acier

dans la Communauté n'a pu s'opérer dans des conditions meilleures que grâce aux moyens importants que la Haute Autorité a eu la possibilité de consacrer aux différentes actions sociales qui ont accompagné ces transferts.

La Commission estime indispensable que l'extension de la solidarité communautaire <sup>(1)</sup> en matière sociale s'exerce par priorité au bénéfice des industries dont la restructuration est la conséquence de l'intégration communautaire.

En outre, les restructurations transnationales et les déplacements des centres de décision qui peuvent en résulter posent des problèmes complexes aux partenaires sociaux et en particulier aux représentants des travailleurs du fait de l'internationalisation du dialogue et d'une modification éventuelle des pratiques et conditions de négociation. De tels problèmes doivent trouver leur solution dans la poursuite des efforts de coopération au niveau de la Communauté à l'intérieur des organisations syndicales et entre partenaires sociaux.

## 2. Les investissements étrangers.

La Commission a, à plusieurs reprises dans le passé, souligné la contribution précieuse des investissements étrangers pour l'économie communautaire. Ces investissements représentent souvent un apport important de productivité, de technologie et de moyens financiers pour l'industrie de la Communauté et constituent un des moyens les plus efficaces de la réalisation de la division internationale du travail.

La Commission est convaincue que la véritable réponse à cette concurrence à laquelle est soumise, de l'intérieur même du territoire communautaire, l'industrie des six pays ne réside pas dans une attitude restrictive mais dans le renforcement de la structure et du dynamisme des entreprises européennes.

---

(1) cf. avis de la Commission au Conseil sur la réforme du Fonds Social européen en date du 4 mai 1969.

L'établissement d'un "protectionnisme" au bénéfice des entreprises elles-mêmes ne peut que maintenir celles-ci dans un milieu artificiel peu favorable à leur expansion à l'intérieur et à l'extérieur de la Communauté.

Le développement très rapide des investissements étrangers dans la Communauté au cours des dix dernières années peut cependant pour certains secteurs poser des problèmes politiques et économiques difficiles, comme le montre l'attitude des Etats membres lors de l'une ou l'autre opération particulière.

Ces problèmes se posent en des termes différents selon qu'il s'agit d'investissements nouveaux ou de prises de participation minoritaire ou majoritaire dans des sociétés communautaires.

Dans le premier cas, l'apport net de moyens productifs conduit sans doute à une concurrence plus intense mais entraîne la création d'emplois nouveaux et l'apport de technologies nouvelles. Ces investissements nouveaux n'ont généralement pas donné lieu à des attitudes divergentes de la part des Etats membres. On doit même constater que le souci général d'attirer de tels investissements a conduit à une surenchère dans l'octroi des aides publiques qui a placé parfois les entreprises étrangères dans des conditions d'investissement plus avantageuses que leurs concurrents de la Communauté.

Une harmonisation des aides s'impose donc <sup>(1)</sup> pour concilier les nécessités du développement régional avec l'égalité des conditions de concurrence.

Pour les prises de participation majoritaire ou minoritaire par des entreprises de pays tiers dans les entreprises communautaires, les Etats membres ont adopté des attitudes souvent divergentes qui s'expliquent par des différences dans l'appréciation de l'importance de tel ou tel secteur et dans la politique suivie. Cette divergence des politiques nationales constitue sans aucun doute une préoccupation

---

(1) voir IIIème partie, chapitre I

sérieuse pour les gouvernements des Etats membres dans certains cas de regroupement intracommunautaire. En effet, la création de groupes multinationaux communautaires implique l'adoption par les Etats membres d'une politique commune à leur égard.

Un élément essentiel de cette politique commune est l'adoption d'une position concertée des Etats membres à l'égard des rachats d'entreprises dans certains secteurs par des sociétés de pays tiers. Les Etats membres se sont en effet, préoccupés des mutations profondes qu'entraînent dans la structure de l'un ou l'autre secteur de leur industrie de telles prises de participation qui, beaucoup plus que les créations d'établissements nouveaux par des capitaux étrangers, bouleversent le rapport des forces en présence dans le secteur en cause.

Ce problème se pose surtout dans les secteurs où, par suite de la faiblesse actuelle de l'industrie européenne, ces rachats risquent de faire obstacle pour une longue période à la naissance et au développement d'industries européennes transnationales. Les conséquences qui en résultent, non seulement sur le plan de la concurrence au niveau du produit, mais aussi pour l'avenir du secteur concerné (rapport des forces en présence en matière financière et technologique, possibilité de maintenir une activité nationale ou communautaire dans le secteur, en bref, nécessité de modifier toute la stratégie dans ce secteur) montrent la complémentarité qui existe entre une politique des structures industrielles et l'attitude adoptée vis-à-vis des prises de participation extérieures. Une politique communautaire des structures industrielles serait en fait très difficile à mettre en oeuvre si des attitudes communes à l'égard de ces prises de participation n'étaient pas définies.

Dans l'esprit de la Commission, une telle concertation ne devrait nullement se traduire par une politique générale restrictive à l'égard des rachats ou des prises de participation par des entreprises des pays tiers. Mais dans les cas où ces prises de participation iraient à l'encontre des objectifs poursuivis par les gouvernements, objectifs qui peuvent être non seulement économiques, mais aussi liés à des

considérations de sécurité, et qui ont incité les pouvoirs publics à consentir des sacrifices économiques et financiers importants, la Commission estime qu'une concertation s'impose. Il paraît en effet nécessaire que les Etats membres mènent désormais, sur le plan communautaire, l'action qu'ils ont poursuivie jusqu'ici au plan national et qui est remise en cause du fait même de l'étroitesse du cadre national. Cette concertation devrait permettre l'adoption d'une position commune pour les quelques secteurs dans lesquels le rachat d'entreprises de dimension significative, mettrait en péril les objectifs légitimes poursuivis par les Etats membres ou définis par la Communauté. Il appartiendrait aux responsables des politiques industrielles de définir en commun, à l'échelle de la Communauté, les solutions de rechange qui seraient éventuellement nécessaires.

### 3. Les problèmes de défense nationale.

Certaines entreprises consacrent une part de leur activité à des productions intéressant la défense nationale des Etats membres. Que ces productions soient spécifiquement militaires ou qu'elles aient aussi des débouchés civils, les entreprises en cause peuvent également avoir des problèmes de réorganisation et de croissance qui légitiment la recherche de coopérations ou d'un regroupement avec d'autres entreprises de la Communauté. En l'absence de compétences communautaires en matière de défense et d'armement, de tels projets peuvent se heurter à des réticences justifiées de la part des gouvernements intéressés.

Il n'est point nécessaire de rappeler que des entreprises dynamiques sont un des éléments indispensables d'un potentiel de défense et que le retrait de la compétition internationale d'une entreprise n'est pas une garantie d'efficacité. C'est pourquoi, dans le cadre communautaire, ce n'est que cas par cas, avec des solutions spécifiques à négocier éventuellement entre gouvernements que les problèmes qui se posent pourront être réglés.

Toutefois, les problèmes des industries travaillant pour la défense nationale ne pourront pas trouver de solution véritablement satisfaisante si d'importants progrès ne sont pas réalisés dans la voie de l'union politique. L'absence d'une union politique européenne constitue en particulier un handicap majeur pour l'organisation rationnelle des productions militaires de haute technologie.

#### 4. Les entreprises publiques

Dans le passé, les entreprises publiques du secteur concurrentiel sont restées à l'écart des coopérations ou des restructurations qui se sont produites entre firmes de la Communauté. Certains accords techniques ont pu être passés dans les années écoulées. Ils n'ont cependant pas conduit jusqu'ici à des spécialisations et à des restructurations. La finalité ou la structure des entreprises publiques en sont la cause essentielle.

Les avantages qui découlent des coopérations ou des concentrations multinationales demeurent cependant aussi valables pour les entreprises publiques du secteur concurrentiel que pour les entreprises privées, et aucun motif économique ne permet d'écarter l'éventualité ou la nécessité de coopération ou de fusions pour ce type d'entreprises.

Il en est de même d'ailleurs pour les services publics du secteur non concurrentiel. Force est de constater que la création du marché commun n'a guère fait progresser la coopération entre les services publics des six pays de la Communauté au delà des coopérations qui avaient été instituées dans des cadres internationaux plus larges. Il paraît souhaitable que l'ensemble de l'économie communautaire puisse bénéficier des avantages qui découleraient indubitablement d'une coopération plus étroite et peut-être dans quelques cas d'une certaine intégration des services publics du secteur non concurrentiel de la Communauté. Une des formes pourraient être une politique concertée des achats.

Pour ce qui est des coopérations et concentrations entre entreprises publiques du secteur concurrentiel, de telles opérations posent sans

doute des problèmes juridiques et surtout politiques délicats. Ces problèmes se posent d'ailleurs en des termes différents selon que les deux partenaires sont des entreprises publiques ou que l'un est public et l'autre privé. Dans ce dernier cas, les différences dans les objectifs et les méthodes de gestion ont jusqu'à présent constitué des obstacles particulièrement difficiles à surmonter.

La solution de la filiale commune paraît à l'heure actuelle le meilleur moyen d'organiser la coopération entre entreprises publiques, ou entreprises publiques et entreprises privées dans la Communauté. Les exemples de telles réalisations sont cependant peu nombreux et il faut se demander, comme il a été souligné plus haut, s'il ne serait pas nécessaire pour encourager ces coopérations, d'élargir le domaine dans lequel pourraient être créées des entreprises communes, au sens du Traité d'Euratom, entreprises communes qui par leur statut pourraient être à même de répondre aux exigences des parties en présence.

Le problème de la concentration entre entreprises publiques de différents pays membres mérite un examen plus approfondi, notamment en ce qui concerne la création éventuelle d'une forme juridique particulière destinée à ce type de concentration. Dans l'immédiat, la possibilité demeure de recourir à une création ad hoc par voie de négociations intergouvernementales.

L'action de l'entreprise publique, même du secteur concurrentiel doit bénéficier à l'ensemble de l'économie. Dans la Communauté, cette action ne peut plus être exercée dans le seul cadre national mais doit tenir compte des finalités du nouvel ensemble économique dans lequel s'épanouit désormais l'économie nationale. C'est pourquoi, loin de demeurer à l'écart du mouvement de coopération et de restructuration de l'économie communautaire, il appartient par vocation, aux entreprises publiques de faciliter et de réaliser dans leur domaine propre les modernisations et les restructurations nécessaires dans l'optique communautaire. Les entreprises publiques, par des voies de coopération peut-être différentes de celles utilisées par les entreprises privées, peuvent et doivent apporter une contribution particulièrement importante à la réalisation des objectifs d'une politique industrielle communautaire.

## 5. Le déplacement du centre de décision.

Ce problème de nature psychologique et politique constitue probablement l'obstacle le plus difficile à surmonter en matière de fusion multinationale à l'intérieur de la Communauté.

L'union entre les six pays a été conçue pour leur permettre d'accéder ensemble au rang de grande puissance économique. Cependant, en l'absence d'intégration politique, le processus d'intégration économique engendre des rivalités nationales qui empêchent la Communauté d'atteindre son véritable objectif. Ainsi, les initiatives de concentration multinationale de quelque importance qui sont intervenues récemment ont immédiatement suscité l'inquiétude, les réserves, voire l'opposition des pouvoirs publics nationaux et des prises de position peu communautaires de l'opinion publique. Cependant, il est impossible de mettre les productions et les marchés en commun en refusant simultanément d'en partager l'organisation et le contrôle.

Dans les années passées, certains Etats membres se sont préoccupés à juste titre de la structure inadaptée et de la dimension insuffisante de certaines de leurs entreprises. Des regroupements étaient nécessaires au plan national dans les cas où la structure du secteur n'avait pas atteint la dimension nationale suffisante non seulement pour assurer la survie des entreprises mais aussi pour permettre une politique de restructuration à l'échelle de la Communauté. Mais afin de placer leurs entreprises dans une meilleure position de négociation vis-à-vis de leur partenaires potentiels de la Communauté, les Etats membres ont continué à encourager voire imposer certains regroupements dans le cadre national. Les évolutions étant largement parallèles, les écarts de dimension ont parfois changé d'échelle, mais ils subsistent.

Les possibilités de regroupement sont fonction de la dimension globale du secteur industriel intéressé qui n'est en fait jamais identique d'un pays à l'autre. C'est pourquoi, la recherche de l'équilibre par des solutions purement nationales conduit à une impasse.

Pour les pays dont l'industrie n'occupe pas la première place au départ, cette voie risque de conduire en fait à la perte totale du centre de décision lors d'un regroupement ultérieur.

Le mouvement de concentration nationale ne peut déjà plus se poursuivre dans certains secteurs sans rendre impossible toute restructuration européenne ultérieure et sans conduire à une série de situations monopolistiques au plan national. Ce processus, s'il n'y était pas mis fin, n'aurait pas seulement pour résultat de priver les secteurs industriels ainsi organisés du bénéfice d'une structure pluri-nationale ; il ferait également obstacle à la réalisation complète du marché unique, en particulier dans les secteurs de pointe dont le développement dépend des commandes et des crédits publics. Enfin, ce processus risque de transformer la concurrence équilibrée et stimulante voulue par le Traité de Rome en un affrontement où les considérations politiques et le prestige national auraient plus de poids que les motivations économiques.

Le problème de la différence de dimensions des partenaires dans les coopérations et surtout dans les concentrations projetées n'est certes pas négligeable. Entre entreprises de grande dimension, l'entreprise la plus puissante estime que sa taille doit lui assurer une prééminence qui conduit souvent à la disparition de fait, sinon de droit, de la personnalité de l'autre entreprise, tandis que l'entreprise moins importante temporise dans l'espoir de trouver une solution de rechange qui lui permette de sauvegarder sa personnalité ou la mette en meilleure position de négociation. Cette double attitude conduit à suspendre des projets de restructurations parfois indispensables pour l'industrie de la Communauté.

En fait, au niveau des entreprises, la perspective de se voir absorber par l'un ou l'autre géant n'est que rarement inéluctable. Faute de trouver des partenaires à leur taille, elles peuvent avoir recours à des formules qui sauvegardent leur personnalité tout en leur apportant une part au moins des avantages que procurent les regroupements. Comme nous l'avons vu, il existe des formules telles que la coopération, la création de filiales communes ou de holdings communs qui, assorties

de dispositions adaptées au cas particulier, peuvent permettre d'associer des entreprises de dimensions différentes sans placer automatiquement la moins grande sous la tutelle de l'autre.

En outre, les problèmes se posent souvent en termes différents si l'on considère l'ensemble du secteur. Au niveau sectoriel, les plus grandes entreprises d'un pays ne doivent pas nécessairement absorber leurs homologues d'un pays voisin, notamment dans la perspective du maintien d'une concurrence effective sur le marché communautaire. Il existe souvent de multiples possibilités qui permettent à une entreprise qui n'est pas la plus grande de la Communauté d'absorber des sociétés plus petites d'autres pays membres où le secteur en cause est pourtant globalement plus développé. Ainsi, la voie multinationale offre sans doute beaucoup plus de possibilités de parvenir à un équilibre dans la dimension des entreprises et la répartition des centres de décision que n'en procure le cadre purement national.

Dans certains secteurs vitaux pour l'avenir de la Communauté et notamment dans les secteurs de technologie avancée (cf. IVème partie) il n'y a cependant pas place pour autant d'entreprises que la Communauté compte de pays et, parfois même, l'espace communautaire se révèle être un support insuffisant à l'existence du secteur. Souvent ces secteurs sont ceux auxquels l'opinion et les pouvoirs publics accordent le plus de prestige et où les problèmes de perte du centre de décision sont le plus péniblement ressentis. Le choix dans ce cas est cependant entre le maintien du centre de décision dans la Communauté et son transfert dans un pays tiers.

Les déplacements de centres de décisions à l'intérieur de la Communauté sont inéluctables, mais il convient de veiller à ce qu'ils ne s'effectuent pas à sens unique. L'acuité de ce problème vient surtout de ce que les Etats membres ont décidé une intégration économique qui dépasse maintenant le seul domaine économique pour déboucher sur des choix politiques. La réponse à ce problème ne peut être trouvée dans l'arrêt de l'intégration économique, mais dans l'amélioration des processus de décision politiques.

Tout en partageant les soucis des gouvernements sur la nécessité d'une restructuration rapide de l'industrie communautaire, la Commission estime qu'une telle restructuration ne peut pas être envisagée dans le seul cadre national. C'est pourquoi les politiques suivies jusqu'ici et l'action des administrations ou des organismes spécialisés qui existent ou qui pourraient être créés doivent faire l'objet de choix concertés au niveau communautaire.

\*

\*            \*

## CONCLUSION

Au fur et à mesure que la Communauté européenne prend sa véritable dimension, il apparaît indispensable qu'elle dispose des instruments ou des procédures nécessaires à une politique commune des structures industrielles. Une telle politique ne peut uniquement concerner les mesures d'adaptation pour les secteurs en difficulté, ni les actions de promotion pour les secteurs à haute technologie. Elle doit aussi porter sur les structures industrielles elles-mêmes, c'est-à-dire, sur les grands choix de réorganisation auxquels la puissance publique ne peut demeurer indifférente puisqu'ils engagent plus ou moins définitivement tout le développement futur des secteurs concernés.

Une première procédure existe déjà qui permet d'étudier en commun les problèmes généraux des structures industrielles et de dégager les grandes orientations : l'élaboration des programmes de politique économique à moyen terme. Certains grands secteurs tels que la construction navale, l'électronique et l'industrie textile font ou feront prochainement l'objet de premières orientations communes.

De telles orientations ne permettent cependant pas toujours d'arrêter des positions communes sur certains problèmes spécifiques qui suscitent de grandes préoccupations et appellent des décisions chez l'un ou l'autre Etat membre, que ce soit à cause de l'organisation insuffisante d'un secteur, à cause d'un processus de concentration trop marqué, ou à cause d'une pénétration très importante des investissements étrangers.

Pour les raisons qui ont été évoquées dans le présent chapitre, la Commission croit qu'il n'est plus possible de différer une confrontation et une coordination des actions des Etats membres dans ces différents domaines. Une telle confrontation devrait porter sur les politiques suivies en matière de restructuration des entreprises et sur les conséquences qu'elles impliquent pour

la Communauté. Elle devrait également porter sur l'attitude à adopter à l'égard de certains investissements étrangers en prenant en particulier en considération le maintien d'une concurrence effective sur le marché communautaire, ainsi que la nécessité de permettre le développement d'entreprises européennes dans certains secteurs. Elle pourrait enfin, sans préjudice des pouvoirs propres de la Commission en matière de concentration et pour les quelques secteurs où ne pourront subsister qu'un nombre limité d'entreprises, porter sur l'orientation des regroupements nécessaires. Un tel examen devrait être limité aux secteurs qui suscitent les plus grandes préoccupations chez l'un ou l'autre Etat membre, et la procédure en serait déclenchée à la demande d'un Etat membre ou de la Commission. En résumé, la Commission estime qu'une procédure et une enceinte de discussion doivent exister dans la Communauté pour traiter des problèmes structurels spécifiques qui, par leur importance, engagent l'avenir d'un secteur industriel de la Communauté.

Le cadre d'une telle confrontation devra être déterminé de manière à assurer la rapidité, la souplesse et l'efficacité des procédures. Compte tenu de l'importance politique et économique des problèmes qui seraient abordés, il paraît nécessaire que cette confrontation se déroule au niveau ministériel.

Le problème d'un instrument destiné à faciliter et encourager les restructurations par dessus les frontières entre entreprises de la Communauté se pose depuis un certain temps déjà.

La fonction de tels instruments est en fait double. D'une part, ils peuvent apporter leur concours financier aux entreprises qui ont besoin de capitaux pour réaliser certaines opérations de rachat et pour faire face aux frais et coûts de toute nature qu'entraînent généralement les fusions et absorptions. D'autre part, ces instruments peuvent jouer un rôle de courtier en mettant en présence les partenaires éventuels qui savent qu'ils peuvent s'adresser à eux.

En ce qui concerne la fonction de courtier, les organismes nationaux qui existent ou sont en projet ont vocation à intervenir dans le milieu national. Les banques de la Communauté, malgré la création de certaines filiales multinationales spécialisées à cet effet, ne comptent jusqu'à présent que peu de réussites à leur actif au plan communautaire : il est certain que l'intensification de leur action en ce domaine, en particulier par la création ou le renforcement des filiales spécialisées chargées de la mise en contact des partenaires communautaires et de l'ensemble des prestations de services qui accompagnent de telles opérations, répondrait à une demande particulièrement pressante des entreprises. Au cas où ces initiatives ne se développeraient pas d'une manière satisfaisante, l'éventualité de la création d'un organisme au niveau de la Communauté, destiné à répondre à cet objectif, ne devrait pas être écartée.

Les résultats obtenus en Grande-Bretagne par l'Industrial Reorganisation Corporation démontrent d'autre part qu'un organisme public disposant de ressources financières suffisantes peut contribuer de manière efficace aux restructurations industrielles s'il est géré de manière souple et dynamique et s'il obtient la confiance des milieux d'affaires. Le gouvernement français, en créant l'Institut de Développement Industriel poursuit le même objectif. La question est souvent posée de savoir s'il ne conviendrait pas de doter la Communauté d'un tel instrument. Il faudrait examiner de manière approfondie, éventuellement dans le cadre des travaux relatifs à l'élargissement de la Communauté ou à la fusion des Traités, si cette formule serait transposable au niveau communautaire.

Dès à présent du moins la Commission estime indispensable que les organismes nationaux compétents contribuent par une coopération organisée à ce que les restructurations industrielles s'étendent aux dimensions de la Communauté.

Bien que, dans certains secteurs, notamment ceux de technologie avancée, la part prise par les pouvoirs publics dans le financement du développement industriel justifie des interventions

spécifiques, la Commission estime qu'en règle générale l'initiative des concentrations industrielles européennes doit être laissée aux entreprises, qui seraient cependant encouragées à s'orienter dans cette voie notamment par la suppression des difficultés qui subsistent encore. La Banque Européenne d'Investissement pourrait très utilement apporter son soutien à celles de ces initiatives qui seraient reconnues d'intérêt européen.

D'ores et déjà, la Banque Européenne d'Investissement, comme la Commission par le biais des crédits CECA, sont intervenues dans des opérations de restructuration en consentant des prêts pour des opérations impliquant directement des investissements matériels. Ces interventions devraient être renforcées<sup>(1)</sup>.

La B.E.I., dans le cadre de l'article 130 du Traité de Rome, pourrait sans doute accroître son action et en infléchir les modalités en fonction des problèmes financiers effectifs que pourraient poser les opérations de restructuration et de coopération industrielles à leurs différents stades.

L'efficacité de l'action de la Banque Européenne d'Investissement serait considérablement renforcée s'il était possible pour la Communauté de consentir certains avantages aux opérations de restructuration jugées les plus indispensables et urgentes. De tels avantages seraient d'ailleurs motivés par les difficultés particulière que rencontrent généralement les fusions multinationales par rapport aux fusions nationales. Ces avantages pourraient prendre, après création de la base juridique nécessaire, la forme de garanties à financer sur le budget ordinaire de la Communauté et qui viendraient soutenir la politique de prêts de restructuration de la Banque.

---

(1) Les considérations développées ici ne préjugent pas les propositions que la Commission pourrait être amenée à faire ultérieurement en ce qui concerne les différents instruments communautaires de crédit à l'industrie.

L'extension éventuelle du rôle de la banque à des opérations autres que des prêts afin de faciliter certaines opérations de restructuration sans obérer de manière excessive la structure financière des entreprises devrait également faire l'objet d'un examen approfondi, notamment en ce qui concerne les bases juridiques qui seraient nécessaires.

\*

\*           \*



### CHAPITRE III

#### LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES

Les conclusions très générales auxquelles conduit le présent chapitre dispensent d'introduire ici une longue série de réserves sur l'absence d'homogénéité des informations disponibles, sur la multiplicité et les particularités des situations qu'elles recouvrent et qui réduisent sévèrement la finesse des analyses qui peuvent être tentées à partir des données reproduites ici (1)

L'analyse très globale des sources de financement des entreprises (autofinancement et financement externe) et de la structure financière de celles-ci n'a permis en effet que de mettre en lumière certains problèmes qui concernent tant l'ensemble des entreprises que certaines catégories particulières (petites et moyennes entreprises, entreprises à forte innovation, entreprises publiques). Des études approfondies demeurent encore nécessaires pour parvenir à des propositions plus précises sur ces différents points.

---

(1) Ces imperfections ont conduit à utiliser deux séries de données :

- celles tirées de la comptabilité nationale, qui couvrent toutes les entreprises. Elles ont l'inconvénient de refléter la moyenne de situations fort hétérogènes ;
- celles fondées sur les bilans d'un échantillon de sociétés aussi représentatif que possible, les critères de sélection variant toutefois de pays à pays, aussi bien que les pratiques comptables.

Ces deux séries élaborées indépendamment l'une de l'autre deviennent significatives lorsqu'elles reflètent les mêmes tendances.

## I. LES SOURCES DE FINANCEMENT DES ENTREPRISES

Une première forme d'analyse des sources de financement des entreprises consiste à séparer les sources internes (autofinancement) des sources externes (actions, obligations, dettes). Vu la diversité des situations, l'incidence des facteurs conjoncturels et la complémentarité de chaque forme de financement, il ne paraît pas opportun de s'étendre ici sur les avantages et inconvénients de l'une et l'autre forme de financement ou de rechercher la proportion optimale entre ces deux sources. Cette forme d'analyse du financement des entreprises doit cependant être complétée par un examen de la répartition dans le bilan des entreprises entre fonds propres (capital et réserves) et dettes. Le rapport entre ces deux facteurs permet de dégager certaines conclusions plus instructives que celles qui se dégagent d'un rapport entre autofinancement et financement externe.

### 1. L'autofinancement

Les définitions sommaires assimilent l'autofinancement à "l'excédent de recettes d'exploitation sur les dépenses d'exploitation effectivement déboursées". Une définition plus précise généralement acceptée est qu'il correspond à "l'accroissement des éléments d'actif, ou à la réduction des dettes, qu'une entreprise réalise au cours d'un exercice à l'aide de ressources financières dégagées pendant cet exercice et qui ne proviennent ni d'apports ni d'emprunts, ni de la réalisation d'autres éléments d'actif" (1).

Le tableau 12 ci-contre donne la répartition des sources de financement des entreprises et des emplois auxquels elles les affectent. D'après ce tableau, le taux de couverture des besoins financiers assuré par le financement interne donne la hiérarchie suivante :

- Etats-Unis et Allemagne	:	65 %
- Pays-Bas, Royaume-Uni, Belgique et France	:	de 55 à 60 %
- Italie	:	45 %
- Japon	:	entre 25 et 30 %

---

(1) Marcel MALISSEN

Tableau 12 - FINANCEMENT GLOBAL DES ENTREPRISES

		Flux annuels (en %)					E M P L O I S		
		S O U R C E S							
		E x t e r n e s					Formation brute de capital fixe		
Internes	Actions	Obligations	Prêts à long et moyen terme	Prêt à court terme	Autres	Total	Stocks financiers	Placements financiers	
Allemagne	moy. 1960/66 (a)	4.1	11.2	6.8	8.2	31.7	6.4	12.8	
	moy. 1960/65 (b)	11.3	12.8	13.1		37.2	8.1	17.3	
Belgique	moy. 1964/67 (b)	9.4	11.9	23.6		44.9	5.0	18.0	
France	moy. 1961/66 (a)	6.5	20.0	14.3 (2)	2.7	47.1	6.3	15.6	
	moy. 1960/66 (b)	10.3	15.3	7.8 (2)	10.7	44.1	15.1	22.8 (3)	
Italie	moy. 1960/66 (b)	19.0	17.0	12.7 (2)		54.9	15.1	13.9 (3)	
Pays-Bas	moy. 1960/66 (b)	8.3	17.1	14.5	2.1	42.0	14.0	25.4	
Japon	moy. 1960/65 (a)	31.6		58.1	0.5	68.4	7.7	49.5	
	moy. 1961/64 (b)	25.1	14.5	48.5		74.9	9.1	47.5	
Royaume-Uni	moy. 1963/66 (a)	73.5		15.9		26.5	13.2	31.7	
	moy. 1961/66 (b)	55.4	11.5	21.3	0.2	44.6	13.5	32.4	
U.S.A.	moy. 1960/66 (b)	67.5	7.4	14.9	4.9	32.5	8.1	27.6	

SOURCES :

(a) Données tirées des comptes financiers nationaux

(Allemagne : Deutschen Bundesbank (Pays-Bas : Central bureau voor de statistieken

(Belgique : Kredietbank (Japon : Ministère des Finances (France : SEDES (Royaume-Uni Ministry of Labour,

(Italie : Banca d'Italia (U.S.A. : Board of Trade Federal Reserve

(1) Ce pourcentage comprend également les investissements de portefeuille.

(2) Les dettes à court terme et les actifs à court terme ne figurent pas pour leur montant total en ressource et en emplois : seul le solde (excédent des dettes sur les actifs) est porté en ressources.

(3) Valeur résiduelle.

En premier lieu on doit constater le faible taux de l'Italie et du Japon qui sont les deux pays où la croissance industrielle a été la plus forte au cours de la période envisagée. Si l'on accepte que l'autofinancement doit d'abord couvrir la formation brute de capital fixe, on constate qu'il y est parvenu à concurrence de :

- 100 % environ aux Etats-Unis, Royaume-Uni et Pays-Bas,
- 70/80 % en Allemagne, France et Belgique,
- 60/70 % en Italie et au Japon.

Un même pourcentage peut refléter des situations très différentes : une faible croissance assortie d'une mauvaise rentabilité ou une forte croissance combinée à un rendement satisfaisant.

Aussi convient-il de se garder ici de tirer des conclusions négatives des méthodes de financement ou sur le rendement des industries italienne et japonaise. Autofinancer à 70 % un doublement, voire un triplement de la production, comme l'ont fait l'Italie et le Japon au cours de la période considérée, représente une performance sensiblement supérieure à celle des Etats-Unis qui autofinancèrent à 100 % un accroissement de 60 % seulement de leur production au cours de la même période.

Inversement, autofinancer à 80 % un accroissement de production du même ordre de grandeur que celui des Etats-Unis reflète une faiblesse relative de l'Allemagne, de la Belgique et de la France, tandis que l'autofinancement à 100 % du Royaume-Uni n'est guère significatif du fait qu'il coïncide avec un rythme de croissance de production très modéré.

Une analyse de l'évolution des taux de couverture de la formation brute de capital fixe par autofinancement au cours des dix dernières années n'est pas présentée ici, car les données disponibles ne permettent de dégager clairement dans l'évolution que le facteur conjoncturel qui est volontairement écarté du présent document.

La conclusion reste que, pour des raisons diverses, les entreprises des pays membres, en particulier de l'Italie, doivent recourir au financement externe dans une mesure plus large que celles des Etats-Unis.

## 2. Le financement externe

Les sources de financement externe figurant au tableau 1 sont reproduites au tableau 3 ci-contre mais exprimées cette fois en pourcentage du financement externe total. Malgré le manque d'homogénéité des systèmes, certains phénomènes saillants peuvent être observés.

En premier lieu, le recours au financement par émission d'actions est beaucoup moins important, en termes relatifs, aux Etats-Unis que dans les pays européens. Cela tient essentiellement au fait que le taux de rendement des entreprises américaines leur permet de faire face à leur développement actuel sans devoir recourir à des augmentations par émission d'actions. Toutefois, il convient de remarquer que les sociétés américaines s'étaient par le passé assuré une assiette suffisamment large puisque la valeur de la capitalisation boursière des sociétés de la Communauté ne représentait au total en 1966 que 11 % de celle des sociétés américaines

Allemagne	18	milliards	\$
France	18	"	"
Italie	9	"	"
Pays-Bas	8	"	"
Belgique	4	"	"
C.E.E.	57	"	"
U.S.A.	515	"	"
U.K.	161	"	"
Japon	29	"	"

D'autre part, les entreprises américaines et britanniques recourent aux émissions d'obligations de manière beaucoup plus large que les sociétés des autres pays européens et du Japon où le marché obligataire ne représente qu'un moyen secondaire de financement pour les entreprises industrielles. Ce marché est en effet absorbé en grande partie dans la Communauté par les emprunts de l'Etat, des collectivités publiques, des entreprises publiques, ou encore d'organismes publics ou para-publics spécialisés dans le crédit industriel à long ou moyen terme qui jouent un rôle d'intermédiaire habituel entre le marché financier et les entreprises, notamment petites et moyennes.

Tableau 13 - Structure du financement externe des entreprises

		Actions	Obligations	Prêts à long et moyen terme	Prêt à court terme	Autres	Total
<u>Allemagne</u>	moy. 1960/66 (a)	12.9	4.6	35.3	21.4	25.8	100
	moy. 1960/65 (b)	30.4		34.4		35.2	100
<u>Belgique</u>	moy. 1964/67 (b)	21.0		26.5	52.5		100
<u>France</u>	moy. 1961/66 (a)	13.8	7.6	42.5	30.4	5.7	100
	moy. 1960/66 (b)	23.3		34.7	17.7	24.3	100
<u>Italie</u>	moy. 1960/66 (b)	34.6	11.3	31.0	23.1		100
<u>Pays-Bas</u>	moy. 1960/66 (b)	19.8		40.7	34.5	5.0	100
<u>Japon</u>	moy. 1960/65 (a)	11.0	3.4			0.7	100
	moy. 1961/64 (b)	13.7	2.1		64.9		100
<u>Royaume-Uni</u>	moy. 1963/66 (a)	40.0					100
	moy. 1961/66 (b)	26.0	25.8		47.8	0.4	100
<u>U.S.A.</u>	moy. 1960/66 (b)	5.2	22.8	11.1	45.8	15.1	100

Source : of. Tableau 12

Une autre cause peut être recherchée dans les coûts d'émissions des obligations. Ces coûts exprimés en pourcentage du montant encaissé par l'émetteur, relevés en septembre 1966, étaient les suivants :

	Charges récurrentes (intérêts exclus) (1)	Charges non récurrentes (2)	Total
Allemagne	1,10	0,46	1,56
Belgique	0,46	0,43	0,89
France	0,47	1,66	2,13
Italie	2,92 (3)	0,57	3,49
Pays-Bas	0,37	0,42	0,79
U.S.A.	0,16	0,09	0,25
R.U.	0,39	0,20	0,59
Japon	0,48	0,56	1,04

Source : O.C.D.E.

Le recours par les entreprises européennes aux émissions d'obligations convertibles et au marché des euro-émissions demeure également limité quoiqu'il soit en augmentation.

En fait les entreprises européennes compensent généralement ce financement limité par voie d'émission d'obligations en faisant appel aux intermédiaires publics ou para-publics mentionnés plus haut en utilisant des techniques particulières d'emprunts privés de type quasi obligataire (les *Schuldscheindarlehen*, les *onderhandse leningen*) ou en recourant aux formes habituelles de financement bancaire.

Les crédits à court, moyen et long termes représentent en effet habituellement la part la plus importante des sources externes de financement des entreprises. La propension croissante du public pour la liquidité tend à provoquer une offre relativement abondante de crédits à court terme par rapport aux disponibilités en crédits à moyen ou long terme, ce qui n'est pas toujours compatible avec un financement orthodoxe de l'expansion industrielle.

(1) Commissions bancaires et taxes sur les coupons à charge de l'émetteur.

(2) Frais d'émission proprement dits, droits de timbre, primes d'émission et prime de remboursement.

(3) Dans le cas de l'Italie il faut toutefois noter que ces charges incluent l'impôt sur la "Ricchezza mobile".

Ce phénomène atteint un point culminant au Japon où le financement des entreprises est axé essentiellement sur le crédit bancaire, en particulier sur le crédit à court terme qui est accordé très souvent avec accord de renouvellement automatique. C'est ainsi que le président d'une grande banque japonaise a pu déclarer :

"Si le Japon s'en était tenu à l'orthodoxie monétaire, la croissance économique du pays serait restée médiocre et son étonnante accession parmi les nations industrielles en tête de l'économie mondiale n'aurait pas été possible". Pour lutter contre ce phénomène plusieurs établissements publics et trois banques privées sont autorisées au Japon à collecter des capitaux principalement par émission de bons obligataires de un et cinq ans et à accorder aux entreprises des prêts à moyen ou long terme pour des volumes pouvant atteindre vingt fois leur capital et leur réserve.

Pour les pays de la C.E.E., le tableau ci-dessous reprend les volumes de crédit qui ont pu être transformés du court au moyen et long termes au cours des années récentes.

Crédits à moyen et long terme à l'économie  
financés par l'épargne liquide et à court terme  
(variations annuelles)

	<u>1965</u>		<u>1966</u>		<u>1967</u>		<u>1968</u>	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Allemagne	5,54	78,9	5,57	88,8	4,75	82,7	5,15	78,3
France	2,76	78,6	2,96	75,1	4,78	84,2	5,52	85,7
Italie	1,33	56,3	1,33	49,1	2,06	56,6	2,15	53,1
Pays-Bas	1,31	86,2	1,62	87,6	1,72	87,3	2,05	89,5
Belgique	0,47	73,4	0,76	82,6	0,60	64,5	0,62	60,2

Source : B.E.I. Rapport annuel 1968

(1) en milliards de dollars

(2) en pourcentage sur le montant global de crédits à m.l.t. à l'économie.

Le pourcentage italien nettement inférieur à celui des autres pays résulte du fait que les banques n'ont pas la possibilité légale d'octroyer des crédits à moyen ou long terme. Dans ce pays, le financement se fait alors comme au Japon, soit par des instituts spécialisés de crédit à moyen et long terme qui émettent des obligations, soit par le biais de prêts à court terme automatiquement renouvelés, procédure qui ne manque évidemment pas de présenter certains risques.

### 3. La structure financière des entreprises.

Les tableaux 14 et 15 ci-contre reprennent les principaux éléments d'actif et de passif en fin d'exercice, l'un en pourcentage, l'autre sous forme de ratios financiers pour six pays pour lesquels ils ont pu être calculés.

Si l'on considère la solidité de la structure financière, les entreprises américaines et anglaises occupent une place de choix et représentent :

- le plus haut pourcentage de fonds propres ;
- les ratios de financement des investissements par fonds propres et par fonds permanents les plus élevés ;
- les rapports entre fonds propres et dettes à moyen et long terme les plus favorables.

Par contre, le rapport entre dettes à moyen et long terme et cash-flow (qui n'a malheureusement pas pu être calculé de manière comparable pour les Etats-Unis) des entreprises britanniques s'intercale entre ceux des entreprises allemandes et françaises : ces dettes représentent environ deux ans et demi de cash-flow. Ceci confirme que la supériorité du Royaume-Uni en matière de financement par rapport à la C.E.E. découle du moindre taux de croissance de son économie au cours de la période considérée.

Tableau 14 - Structure financière des entreprises

Bilans résumés comparés

(en pourcentage)

	ACTIF				PASSIF			Sources
	Immobilisations nettes (1)	Stocks (2)	Réalisable et disponible (3)	Fonds propres (4)	Dettes à long et moyen terme (5)	Dettes à court terme (6)		
<u>Allemagne</u>	1960 1965	18.3 16.9	23.9 23.5	48.1 46.3	19.2 22.8	32.7 30.9	Statistisches Bundesamt. Wirtschaft und Statistik. Echantillons de bilans d'environ 1900 sociétés anonymes.	
<u>France</u>	1959 1966	25.3 20.8	30.8 28.3	47.0 47.7	14.8 15.3	38.2 37.0	Centrale des bilans de la SEDES. Echantillons de bilans de 400 grandes sociétés.	
<u>Italie</u>	1965 1967	17.1 16.9	13.7 14.4	37.4 36.6	27.4 27.0	35.2 36.4	Mediobanca. Echantillons de bi- lans de 354 sociétés.	
<u>Japon</u>	1960 1966	15.0 11.8	33.1 41.5	28.9 23.6	25.8 27.2	45.3 49.2	Bank of Japan. Economic Statis- tics of Japan. Echantillons de bilans d'env. 500 entrepr. indus.	
<u>Royaume-Uni</u>	1960 1966	26.6 24.6	30.2 29.2	62.5 57.6	11.6 14.1	25.9 28.3	Ministry of Labour, Statistics on Incomes, Prices, employment and Production - Board of Trade Journal	
<u>U.S.A.</u>	1960 1966	23.6 24.3	28.7 28.3	65.5 58.9	13.7 16.8	20.8 24.3	Federal Trade Commission. Secu- rities and Exchange Commission, Quarterly Financial Reports for manufacturing Corporation.	

Tableau 15 - Ratios financiers (calculés à partir du tableau n° 14)

	Financement des investissements		Fonds propres/ dettes à moyen et long terme	Actif à court terme/dettes à court terme	Fonds de roulement/ stocks	Dettes à moyen et long terme/autofinan- cement de l'année	
	par les fonds propres	par les fonds permanents					
	$\frac{4}{4}$	$\frac{4+5}{1}$	$\frac{4}{5}$	$\frac{2+3}{6}$	$\frac{4+5}{2}-1$		
<u>Allemagne</u>	1960 1965	0.83 0.77	1.16 1.16	2.50 2.03	1.27 1.28	0.52 0.56	1.85 2.34
<u>Franco</u>	1959 1966	1.07 0.94	1.41 1.24	3.18 3.12	1.45 1.29	0.71 0.58	1.73 2.87
<u>Italie</u>	1965 1967	0.54 0.53	0.54 0.53	1.36 1.36	0.87 0.86	(x) (x)	6.61 6.10
<u>Japon</u>	1960 1966	0.56 0.51	1.05 1.09	1.12 0.87	1.05 1.07	0.19 0.35	..... .....
<u>Royaume-Uni</u>	1960 1966	1.45 1.25	1.71 1.55	5.41 4.05	2.11 1.80	1.16 1.04	2.11 (xx) 2.64
<u>U.S.A.</u>	1960 1966	1.37 1.24	1.66 1.60	4.80 3.51	2.51 2.16	1.33 1.16	..... .....

(x) Fonds de roulement négatif.

(xx) Année 1961.

Au vu de ces chiffres, la situation des entreprises françaises paraîtrait légèrement meilleure que celle des entreprises allemandes : la couverture des investissements par les fonds propres et par les fonds permanents y est plus élevée, le rapport entre fonds propres et dettes à moyen et long terme plus favorable. La couverture des dettes à court terme par des actifs à court terme et celle des stocks par le fonds de roulement sont toutefois sensiblement les mêmes dans les deux pays. Par contre, les entreprises allemandes ont un meilleur rapport dettes à long terme/cash flow (2,5 années de cash-flow contre presque 3 pour les entreprises françaises). Ceci semblerait indiquer que la légère supériorité de certains ratios français serait imputable d'une part au décalage de rythme de croissance par rapport à l'Allemagne au cours de cette période, et d'autre part, à la situation particulière dans laquelle se trouvent un certain nombre d'entreprises allemandes qui couvrent leurs besoins de financement en empruntant auprès des banques auxquelles elles sont liées.

Les entreprises italiennes et japonaises présentent partout les ratios les moins favorables. L'Italie est le seul pays où le financement des investissements par les fonds permanents soit inférieur à l'unité, ce qui a pour conséquence de présenter un fonds de roulement négatif.

Si l'on prend une vue d'ensemble des différentes données présentées ci-dessus, un fait principal ressort. Certaines entreprises ont des structures financières fragiles parce qu'elles font face à une croissance extrêmement rapide (Japon et Italie). Certaines ont des structures solides pour le motif inverse (Royaume-Uni). Seules les entreprises des Etats-Unis, grâce à l'ampleur des taux de profit sont parvenues à combiner un taux d'autofinancement égal ou supérieur à 100 % à un rythme de croissance qui pour la période récente était proche de ceux des Pays-Bas, de l'Allemagne et de la Belgique, supérieur à celui de la France.

## II. L'AMELIORATION DES CONDITIONS DE FINANCEMENT DES ENTREPRISES DANS

### LA COMMUNAUTE.

Les actions tendant à l'amélioration des conditions de financement des entreprises ne peuvent porter leurs fruits que si la propension à investir des entrepreneurs se situe à un niveau suffisant. Il n'existe pas de relation nécessaire entre les disponibilités financières et l'investissement des entreprises, ainsi que l'ont montré des expériences antérieures où, par exemple, l'amélioration de l'autofinancement a conduit les entreprises à prendre le contrôle d'autres sociétés plutôt qu'à créer de nouvelles installations productives.

Dans la Communauté, la propension à investir paraît se situer encore à un niveau relativement modeste dans certains secteurs et dans certains pays. Les causes en sont diverses. Sur le plan des structures, le très grand nombre, dans certains pays, d'entreprises de type familial dont les ressources propres sont rapidement épuisées et dont les dirigeants répugnent à partager le contrôle, exerce certainement un effet négatif. L'absence de programmation à long terme dans la plupart des entreprises, parfois aussi certains aspects négatifs des politiques économiques menées par les gouvernements, peuvent être à l'origine de multiples occasions manquées.

Enfin, dans les mentalités, le souci de préserver l'acquis l'emporte en général sur l'objectif de croissance. C'est pourquoi, la réforme des structures des entreprises et l'amélioration de la qualité de leur gestion sont le complément indispensable de toute action des pouvoirs publics en ce domaine.

#### 1. Le financement des entreprises en général.

##### a) l'autofinancement.

Parmi les actions visant à améliorer les conditions de financement, celles qui sont généralement évoquées en premier lieu concernent l'autofinancement. Le fait d'évoquer ce système de financement en premier ne doit pas être considéré, dans l'esprit de la Commission, comme une priorité donnée à un mode de financement qui au-delà d'un certain pourcentage peut être suppléé parfois avantageusement par d'autres modes de financement.

Il est très difficile de situer les points sur lesquels devraient porter les actions en faveur de l'autofinancement. C'est en fait le degré de rentabilité et la marge de profit des entreprises qui constituent le support de l'autofinancement et en déterminent dans une large part le niveau.

En ce sens, les actions en faveur de l'augmentation de la capacité d'autofinancement des entreprises coïncident dans une large mesure avec celles qui tendent à améliorer l'environnement dans lequel elles opèrent. Il est inutile de souligner que la qualité de la gestion de l'entreprise joue également un rôle déterminant à cet égard.

Ce problème de l'environnement étant largement traité par ailleurs dans le présent document, il a paru préférable de porter ici l'attention sur l'amélioration des conditions d'accès au marché des capitaux et l'élargissement de celui-ci aux dimensions communautaires.

b) L'amélioration des conditions d'accès au marché des capitaux.

Au cours des dernières années, les entreprises européennes ne semblent pas en général, avoir rencontré de difficultés insurmontables pour le financement externe de leurs investissements. La plus grande part de ce financement a été assurée par les banques et les autres institutions de crédit. Ce mode de financement ne trouve pas seulement sa cause dans le fonctionnement du marché financier européen mais également dans la taille de très nombreuses entreprises européennes qui est insuffisante pour leur permettre d'accéder directement au marché des capitaux. Les informations disponibles sur le financement bancaire ou assimilé et sur les rapports qui existent entre les banques et les entreprises industrielles, sont trop fragmentaires pour qu'il soit possible au stade actuel de formuler des jugements d'ensemble et d'avancer des propositions. Il semble cependant que dans la plupart des pays de la Communauté des progrès substantiels puissent encore être accomplis pour atteindre les formes les plus modernes de coopération entre banques et industries.

Dans le rapport d'un groupe d'experts sur le développement d'un marché européen des capitaux<sup>11</sup>, la nécessité avait été soulignée d'un développement des crédits directs internationaux et de l'interpénétration des réseaux bancaires. Des suggestions avaient été formulées. L'étude de

ces problèmes devrait être poursuivie et des solutions recherchées en ce qui concerne les garanties et la constitution des syndicats de financement, de manière à accélérer la modernisation en cours de l'appareil bancaire communautaire.

En ce qui concerne le recours direct aux marchés mobiliers, également important pour l'industrie, il faut reconnaître qu'il est rendu souvent difficile par les réglementations en vigueur et en tout cas orienté plutôt vers les émissions d'obligations que vers les augmentations de capital social. Il y a pourtant lieu de souligner ici les avantages que peut procurer aux entreprises le financement par actions par rapport à celui par obligations ou par l'emprunt. Ces avantages résident surtout dans une charge moins lourde en cas de difficultés de trésorerie en période de basse conjoncture et dans une plus grande liberté de prendre certains risques lorsque l'entreprise est axée sur des productions à forte innovation.

Il faut d'ailleurs reconnaître qu'en général les entreprises ne sont guère favorables à l'émission d'actions nouvelles, à laquelle elles ne recourent le plus souvent que pour rétablir un équilibre insuffisant entre ressources propres et endettements, ou pour des motifs de standing à l'égard de sociétés concurrentes, ou enfin pour satisfaire aux exigences d'une institution prêteuse. Dans des cas plus nombreux qu'on n'aurait tendance à l'imaginer, une augmentation de capital est écartée en raison du caractère familial de la société ou de préoccupations de contrôle d'une partie de son capital par un groupe. En outre, la faiblesse boursière des dernières années, dans certains pays, a conduit au financement plutôt par capitaux d'emprunt que par émissions d'actions nouvelles. Au cours de la période 1953-1968, le cours des actions industrielles, exprimé en pouvoir d'achat constant, c'est-à-dire rapporté aux indices des prix à la consommation, a en effet augmenté en moyenne annuelle (taux composés) de :

11	%	en Allemagne
8	%	aux Etats-Unis
7	%	au Royaume-Uni
6	%	au Japon
5,5	%	aux Pays-Bas
4	%	en France
3,5	%	en Italie
0,2	%	en Belgique (valeurs coloniales exclues).

Les inconvénients de la médiocre tenue des cours dans certains pays ont été aggravés par la variation brutale en plus ou en moins de ces cours qui ont découragé les épargnants de s'engager davantage dans des placements en actions.

Un moyen de redresser ce déséquilibre entre capitaux à risques et capitaux d'emprunt aurait été le recours à la formule intermédiaire des obligations convertibles. Cette formule est cependant loin d'avoir connu dans la Communauté un développement suffisant. Elle présente pourtant des avantages à la fois pour l'épargnant qui prend des risques plus limités qu'en cas d'achat d'actions tout en conservant des possibilités de plus-value, et pour l'entreprise qui peut émettre ainsi indirectement des actions à un cours voisin de celui de la cotation en bourse des actions de la société au moment de l'émission, ce qui n'est pas le cas pour les émissions d'actions nouvelles dans la Communauté.

Pour ces motifs, il faut se demander si les émissions d'obligations convertibles ne devraient pas être encouragées par les pouvoirs publics dans tous les pays membres, grâce à une assimilation de leur statut fiscal à celui des obligations normales jusqu'à leur conversion en action.

Les systèmes fiscaux ne manquent pas d'exercer une influence très importante sur le choix du mode de financement des entreprises et sur les décisions des investisseurs.

Ainsi, en matière d'augmentation de capital et d'émissions d'actions et d'obligations, les régimes fiscaux de certains Etats membres constituaient un frein dans la mesure où ces opérations étaient soumises à des taxes non négligeables, proportionnelles à la valeur de l'apport.

Cette fiscalité n'incite pas les sociétés à s'adresser au marché mobilier.

Le 17 juillet 1969, le Conseil a arrêté une directive visant à la suppression du droit d'apport et du droit de timbre sur les obligations et à un allègement de ces droits sur les actions dans certains pays membres.

Les systèmes différents de retenues à la source sur les dividendes d'actions et sur les intérêts d'obligations ainsi que dans certains pays la nominativité des actions incitent également le plus souvent les entreprises à préférer les obligations aux actions.

Pour les dividendes, le principal problème est celui de leur double imposition économique, qu'il y ait ou non retenue à la source. Alors que le service d'intérêts sur les obligations est déductible des bénéfices imposables de la société qui paye ces intérêts, les dividendes sont soumis d'une part à l'impôt sur les bénéfices dans la société distributrice et, d'autre part, à l'impôt sur le revenu chez l'actionnaire. Ainsi, actuellement, après retenue à la source, avec un gain de 100 les entreprises peuvent verser approximativement :

	<u>à l'actionnaire</u> (1)	<u>à l'obligataire</u> (2)
	<u>résident</u>	<u>résident</u>
en Allemagne	57	100
en France	50	75
en Italie	47,5	69
aux Pays-Bas	42,5	100
en Belgique	56	80
au Luxembourg	51	95

Il convient évidemment d'assortir ce tableau des réserves qui s'imposent du fait de l'imposition des revenus personnel qui intervient à un stade ultérieur et des atténuations ou des restitutions d'impôt fiscal ou du crédit d'impôt qui peuvent jouer. Les détenteurs de titres ont cependant tendance à assimiler le versement net qui leur est alloué au rendement de leur placement.

(1) <u>Retenues :</u>	<u>Impôt sur les bénéfices</u>		<u>Retenues à la source.</u>
Allemagne	23,5	+	19,1
France	50	+	-
Italie	50	+	2,5
Pays-Bas	46	+	11,5
Belgique	30	+	14
Luxembourg	40	+	9

(2) Retenues à la source :  
 Italie : 38 %, Belgique : 20 %, Luxembourg : 5 %, France : 25 %  
 à titre libératoire ou 12 % à titre d'acompte pour les emprunts émis avant le 1.1.1965 et 10 % pour ceux émis après.

Le marché des capitaux est ainsi orienté vers une forme de financement qui limite la diffusion des risques, des profits et du contrôle éventuel et qui n'est pas adaptée aux besoins des entreprises en rapide expansion qui doivent faire face à des financements importants. Cette formule ne paraît donc pas la meilleure au point de vue du développement économique.

Ainsi, il semble nécessaire de rétablir un équilibre entre ces deux formes de financement.

Pour les intérêts d'obligations, dans son mémorandum au Conseil du 5 mars 1969, la Commission a proposé la suppression de la retenue à la source. Cette attitude lui a été dictée par les considérations suivantes

- dans la mesure où la retenue à la source sur les intérêts d'obligations se reflète dans le taux d'intérêt accordé, la suppression de la retenue contribuerait à freiner la hausse des taux d'intérêt et à diminuer ainsi le coût de financement des investissements des entreprises européennes, objectif commun à tous les Etats membres ;
- cette suppression rétablirait l'égalité de traitement entre les marchés financiers nationaux et celui des euro-émissions pour lesquelles il n'y a pas de retenue à la source, ces émissions étant opérées sur les places où les non-résidents sont exemptés d'une telle imposition ;
- l'instauration de la retenue à la source dans les pays qui ne la pratiquent pas risquerait de favoriser l'exode des capitaux internationaux, voire communautaires, vers les pays tiers.

Dès lors, il n'est pas recommandable de maintenir la retenue à la source sur les dividendes si, pour les motifs exposés ci-dessus, on la supprime pour les intérêts d'obligations. Ceci soulève évidemment le problème de l'évasion fiscale.

Il faut constater que les régimes actuellement en vigueur dans les différents pays suscitent des mouvements anormaux de capitaux, inspirés par des objectifs d'évasion fiscale et n'assurent pas réellement l'équité fiscale. En effet, ce sont généralement les plus gros détenteurs d'actifs

mobiliers qui peuvent le plus aisément transférer leur portefeuille à l'étranger tandis que les petits épargnants acquittent la retenue à la source.

Aussi, l'opposition entre le souci d'équité fiscale et la recherche de l'amélioration du fonctionnement du marché des capitaux dans la Communauté par la suppression des retenues à la source ne paraît pas insurmontable. La poursuite de l'évasion fiscale avec une sévérité plus grande, par d'autres méthodes qui comporteraient notamment une collaboration internationale des autorités fiscales de l'ensemble des pays intéressés, paraît davantage susceptible de répondre aux deux objectifs poursuivis.

Malgré une situation fiscale plus favorable, les émissions d'obligations souffrent cependant dans la Communauté des contraintes qui pèsent sur l'ensemble du marché financier : préférence des épargnants pour une plus grande liquidité de leurs placements, étroitesse et tenue médiocre des marchés financiers, distorsions au profit du marché des euro-émissions.

Sur ce marché obligataire qui n'est pas très large viennent se financer en concurrence avec les entreprises privées, non seulement l'Etat et les collectivités locales, mais aussi les entreprises publiques qui sont contraintes de recourir aux obligations dans des proportions d'autant plus importantes qu'il leur est difficile d'obtenir de la puissance publique des augmentations de capital ou de recourir à l'autofinancement, compte tenu des prix et des tarifs qui leur sont imposés pour des raisons d'ordre politique et social. Ainsi, au cours des années 1962 à 1965, les entreprises publiques ont prélevé sur le marché des capitaux, sous forme d'obligations et d'augmentations de capital, en Allemagne 7,7 %, en France 18,3 % et en Italie 22,3 % des moyens disponibles.<sup>(1)</sup>

Le tableau n° 16 donne la ventilation des sources de financement et des emplois des entreprises publiques de ces trois pays. Les apports en

---

(1) Ces données citées ici, élaborées par le Centre européen de l'entreprise publique, excluent les banques, les compagnies d'assurances et les entreprises municipales. Les chiffres italien et français s'expliquent en particulier par les investissements réalisés par les entreprises publiques du secteur concurrentiel.

Tableau n° 16

FINANCEMENT GLOBAL DES ENTREPRISES PUBLIQUES

annuel (période 1960/1965)  
(en %)

S O U R C E S	ALLEMAGNE	FRANCE	ITALIE
-Apport de l'Etat			
Fond de dotation et participations			
actionnaires	10,6	2,9	7,6
-Autofinancement brut	34,7	56,9	28,5
-Emission brute d'obligations et			
crédit à moyen et long terme	16,5	39,4	50,6
-Crédit à court terme	38,2	0,8	13,3
T O T A L	100,-	100,-	100,-
<b>E M P L O I S</b>			
-Investissements techniques	85,8 *	81,4 *	67,3
-Investissements financiers	10,0 *	7,0 *	27,-
-Remboursements d'obligations et			
prêts à l.m.t.	4,2	11,6	5,7
T O T A L	100,-	100,-	100,-

Sources : CEEP : Actes du IV congrès d'avril 1968 : l'entreprise publique face au développement économique de l'Europe.

\* Données approximatives.

capital, sous forme d'augmentation du fonds de dotation ou d'émissions d'actions, demeurent limités ainsi que l'autofinancement. L'endettement à terme et les émissions d'obligations sont pour ce type d'entreprises les sources de financement prépondérantes.

En résumé, les réglementations ou les conditions en vigueur ont tendu à orienter les sociétés plutôt vers le financement bancaire que vers le marché mobiliier et lorsqu'elles recourent à celui-ci, plutôt vers l'émission d'obligations que vers l'émission d'actions. Si certaines dispositions ont déjà été prises au plan national pour remédier à une telle évolution, il semble opportun que la Communauté, dans la mesure où une harmonisation s'impose, notamment pour la réalisation d'un marché financier communautaire, encourage les formes de financement les mieux adaptées au dynamisme et à la croissance rapide de l'industrie communautaire.

c) l'élargissement du marché des capitaux aux dimensions communautaires.

Une liaison étroite existe entre croissance industrielle et interpénétration du marché financier. Cette liaison avait déjà été soulignée en 1966 dans le rapport d'un groupe d'experts de la Communauté sur "le développement d'un marché européen des capitaux". Il y était dit notamment que "l'élargissement des marchés des capitaux et une coordination étroite des politiques économiques faciliteraient le financement de la croissance économique qui, dans tous les Etats membres est de plus en plus tributaire du marché des capitaux :

- la multiplication de leurs sources externes de financement aiderait les entreprises à atteindre les dimensions requises par le marché commun ;
- le rapprochement des conditions de financement à l'intérieur de la Communauté réduirait les distorsions que leur inégalité actuelle introduit dans la concurrence ;
- la diversification des possibilités de placement tendrait à accroître l'offre des capitaux ;

- l'intensification des échanges financiers réduirait les risques de perturbation caractéristiques des marchés trop étroits".

En outre, l'interpénétration des marchés financiers y développerait, grâce à une concurrence accrue, une plus grande efficacité des institutions financières qui seraient ainsi conduites à consentir à l'industrie des conditions plus favorables de financement.

Il faut constater que peu de progrès ont été accomplis dans le sens d'un développement d'un marché européen des capitaux. Pour les entreprises de la Communauté, à quelques exceptions près, la dimension communautaire n'existe pas pour leurs sources de financement. Elles continuent à rechercher leur financement externe sur le seul marché national.

Les causes en sont connues et résident tant dans l'absence d'une fixité des taux de change entre Etats membres que dans les dispositions réglementaires et fiscales des Etats membres, dans les réticences des investisseurs et dans les attitudes des entreprises.

Les fluctuations monétaires constituent certainement l'obstacle le plus important à l'interpénétration des marchés financiers. Le risque de change est responsable dans certains pays de la réticence de beaucoup de sociétés européennes à financer leurs investissements en ayant recours aux ressources disponibles sur les marchés d'autres Etats membres. L'expérience des quelques entreprises qui ont contracté des emprunts à des taux avantageux sur les marchés étrangers et qui ont été pénalisées par les ajustements de parités intervenus depuis lors, ne constitue pas un encouragement pour le renouvellement de telles opérations.

De même, hormis les dotations initiales en capital qu'elles s'efforcent d'ailleurs de réduire au minimum, les sociétés mères partent du principe que leurs filiales dans les autres pays de la Communauté doivent se développer de manière autonome en se procurant les ressources complémentaires nécessaires sur le marché local. Ce principe ne vise pas seulement à éviter une ponction sur les réserves de la société mère mais vise surtout à éviter le risque de change. Aussi les arbitrages effectués par les sociétés de la Communauté pour le financement de leurs

dépenses ou de celles de leurs filiales en fonction des écarts de coût sur les différents marchés financiers semblent demeurer très limités. La couverture que constitue une forte proportion d'exportations dans le chiffre d'affaires ne semble même pas être considérée par les grandes sociétés comme une garantie satisfaisante contre le risque de change.

C'est pourquoi une interpénétration des marchés financiers de la Communauté ne semble pas pouvoir se développer complètement sans un arrangement monétaire excluant toute modification des parités à l'intérieur de la C.E.E., au moins pour une période relativement longue. Faute de parvenir à une telle situation, cette interpénétration risque d'être limitée aux crédits à court terme pour lesquels le risque de change est plus réduit en périodes normales. Pour diminuer cet inconvénient il faudrait examiner s'il ne serait pas opportun, pour le cas où cela ne serait pas possible à l'heure actuelle, d'autoriser les entreprises qui recourent à des emprunts dans les autres pays de la Communauté à constituer des provisions pour risques de change déductibles de la base imposable.

Les efforts déployés par les différentes instances de la Communauté et en particulier par la Commission pour parvenir à une coordination des politiques économiques et monétaires et les premiers progrès que vient de réaliser la Communauté en ce domaine contribuent ainsi directement à l'amélioration des conditions d'expansion de l'industrie communautaire. Concomitamment avec la coordination des politiques économiques et monétaires, il importe de favoriser l'intégration des marchés financiers en levant les différents obstacles qui s'opposent encore à une telle interpénétration.

L'admission des titres à la cote des bourses d'autres pays constituerait un facteur important d'intégration. Jusqu'à présent, peu d'entreprises ont marqué un intérêt réel envers cette possibilité. Les quelques grandes sociétés européennes qui ont demandé la cotation sur des places étrangères paraissent l'avoir fait surtout pour des raisons de standing et de publicité. Le fait d'avoir satisfait aux conditions relativement rigoureuses et complexes de l'admission à la cote d'autres bourses d'Europe est considéré comme utile au renom

de la société. La cotation multiple, si elle se développait de telle manière que soit créé un véritable marché européen des valeurs mobilières serait cependant susceptible d'ouvrir de nouvelles possibilités de financement aux entreprises tout en assurant une plus large diffusion de leur capital et une meilleure tenue du cours de leurs actions. C'est pourquoi il paraît opportun de réaliser au plan de la Communauté les harmonisations qui faciliteront la cotation multiple.

D'autre part, des réglementations publiques limitent pour les investisseurs institutionnels la possibilité d'acquérir des valeurs mobilières d'autres pays de la Communauté. Ces restrictions constituent un obstacle particulièrement sérieux à l'interpénétration des marchés financiers, de même que la limitation de l'accès du marché national aux émetteurs des autres Etats membres. La Commission n'a cessé d'insister depuis plusieurs années pour l'aménagement progressif de telles réglementations ou de telles pratiques.

Enfin, du point de vue de l'épargnant ou de l'investisseur institutionnel, les régimes de taxation des dividendes et intérêts d'obligations entravent fortement l'interpénétration des marchés financiers à l'intérieur de la Communauté. Dans les trente relations bilatérales possibles entre Etats membres (chaque Etat membre vis-à-vis des cinq autres) seize cas de double imposition subsistent à l'heure actuelle dans la Communauté pour les dividendes et quatorze pour les intérêts d'obligations. Ceci s'explique par le fait que sur les quinze conventions bilatérales pour l'élimination des doubles impositions possibles entre les Etats membres, douze seulement sont en vigueur actuellement et que parmi celles-ci certaines sont incomplètes, en ce sens qu'elles ne règlent pas le problème des retenues à la source.

La Commission, dans son mémorandum sur l'aménagement de certains impôts directs en vue de faciliter le développement et l'interpénétration des marchés de valeurs mobilières dans la C.E.E., transmis au Conseil le 7 mars 1969, arrivait à la conclusion que l'harmonisation des retenues à la source dans la Communauté en ce qui concerne les dividendes pouvait difficilement être envisagée avant qu'un choix préalable ait été fait au niveau communautaire sur le système d'allègement de la double imposition économique qu'il y aurait lieu d'adopter.

Les dividendes doivent, en effet, supporter en principe une double imposition économique, étant donné qu'ils sont soumis à l'impôt sur les bénéfices dans la société distributrice et à l'impôt sur le revenu au niveau de l'actionnaire.

Trois Etats pratiquent actuellement des systèmes visant à atténuer cette double imposition :

- la France et la Belgique, par l'octroi d'un avoir fiscal ou crédit d'impôt à l'actionnaire ;
- l'Allemagne, en réduisant le taux de l'impôt sur les sociétés pour la fraction des bénéfices à distribuer.

Dans ce mémorandum, la Commission annonçait qu'avant de prendre position, elle attendait le résultat d'études visant à dégager les conséquences économiques, sociales et fiscales des différentes solutions possibles pour régler ce problème.

Les résultats de ces études sont actuellement examinés dans les services de la Commission. Celle-ci s'efforcera de rechercher dans ses propositions la plus grande simplicité technique de recouvrement fiscal compatible avec l'élimination des distorsions.

En résumé le cloisonnement des marchés financiers ne peut être éliminé que par une série d'actions convergentes dont la Commission a rappelé les principes et les modalités dans son mémorandum adressé au Conseil le 5 mars 1969 et dont les points essentiels sont les suivants :

- la possibilité pour les épargnants d'opérer librement sur tous les titres de la Communauté grâce à une libération progressive des restrictions encore existantes en matière d'accès par les émetteurs d'autres Etats membres aux divers marchés financiers nationaux ;
- l'assouplissement des réglementations applicables aux investisseurs institutionnels pour qu'ils puissent exercer librement leur rôle

sur les marchés financiers et contribuer à l'interpénétration de ceux-ci ;

- la réalisation d'une transparence fiscale effective en matière de mouvement des capitaux, afin d'éliminer les distorsions qui influencent le comportement tant des investisseurs que des épargnants.

\*

\*

\*

## 2. Le financement des petites et moyennes entreprises

Les petites et moyennes entreprises, en raison de leur taille ou de leur structure juridique, n'ont généralement pas les mêmes possibilités d'accéder aux sources de financement que les grandes entreprises, que ce soit le marché des capitaux ou le crédit à moyen et long terme des banques. Aussi cette catégorie d'entreprises rencontre-t-elle souvent des problèmes de financement difficiles qui ont appelé des solutions spécifiques de la part des pouvoirs publics. Ces solutions varient selon les pays par leur nature, leur intensité et leurs conditions d'attribution. Elles peuvent être classées en quatre catégories :

- constitution d'organismes publics ou para-publics, spécialisés dans l'octroi des crédits à moyen et long terme aux petites et moyennes entreprises, à des taux privilégiés, assortis d'un système de garanties plus souples que celui des banques;
- octroi de crédits à des conditions préférentielles par le canal du circuit bancaire, avec taux d'intérêts bonifiés;
- octroi de garanties par des organismes ad hoc (coopératives de crédit, garanties mutuelles, etc.) permettant aux petites et moyennes entreprises l'accès au crédit bancaire;
- constitution d'organismes publics ou semi-publics dont la mission est de prendre des participations dans les sociétés.

Ces différents mécanismes paraissent avoir répondu en règle générale aux problèmes courants de financement des petites et moyennes entreprises. Ils semblent cependant insuffisants en cas de besoins financiers exceptionnels, dus notamment à un développement rapide. La capacité d'endettement de ces entreprises étant limitée, le problème principal qui se pose est celui de l'amélioration du rapport fonds propres/financement externe.

L'expérience de la Small Business Administration aux Etats-Unis confirme l'importance de ce problème. Pour le résoudre ont été créées les Small Business Investments Companies, sociétés privées financées par la S.B.A. et agissant sous son contrôle.

Leur vocation était autant de souscrire des actions de petites et moyennes entreprises que de leur consentir des prêts. Toutefois, les entreprises pour lesquelles étaient créées ces institutions, malgré leur faible capacité d'endettement, n'ont recours que dans une mesure limitée à la possibilité qui leur était ouverte d'élargir leur capital. La cause principale semble devoir en être recherchée dans la difficulté qu'éprouvent ces sociétés à accepter un élargissement de leur capital avec toutes les modifications que cela entraîne.

Des actions analogues menées en France par les Sociétés de Développement Régional ont abouti à des résultats comparables.

Le problème paraît dès lors se situer au moins autant dans le comportement de ces entreprises que dans la mise à leur disposition des moyens financiers nécessaires. Il paraît en effet difficile de concilier totalement les caractéristiques de l'entreprise familiale avec les impératifs d'un recours massif au financement externe.

Le rôle de la petite ou moyenne entreprise dans une économie en fort développement technologique est considérable. Il a été constaté, en particulier, que de nombreuses innovations proviennent d'inventions développées au sein de petites entreprises. Le cadre de la petite entreprise apparaît en effet souvent mieux adapté à certaines innovations que celui de la grande.

L'activité de ces entreprises à forte innovation se caractérise évidemment par un risque élevé et les capitaux dont elles ont besoin ne peuvent prendre que la forme de capitaux à risque.

Les appareils financiers traditionnels ne sont guère préparés à ce type de financement, qui pose des problèmes nouveaux et qui appelle des instruments originaux. La Communauté demeure encore très sous-équipée dans ce type d'institutions financières spécialisées. Il faut certainement y voir une des causes de la faible natalité en Europe d'entreprises créées pour l'exploitation de nouvelles technologies. Les succès industriels remportés par ces entreprises aux

Etats-Unis et leur contribution à l'économie américaine méritent cependant une attention particulière. Un des premiers objectifs dans la Communauté devrait être de surmonter ce que les américains ont appelé le "appraisal gap", c'est-à-dire, la difficulté d'apprécier exactement les chances et les risques inhérents aux processus d'innovation. Ceci comporte un changement d'attitude de la part de ceux qui sont appelés à fournir leur appoint financier, que ce soient les dirigeants des organismes financiers ou les autorités publiques. Jusqu'à présent, peu d'organismes ont adopté une attitude réellement positive.

Certaines expériences tentées dans la Communauté montrent cependant la voie.

Dès 1964 a été créé en Europe par des promoteurs extérieurs un organisme privé ayant pour mission "d'apporter des capitaux et une assistance active aux hommes qui veulent créer une nouvelle entreprise ou développer une entreprise existante pour exploiter un produit, un procédé ou un service nouveau". Cet organisme s'intéresse à l'innovation et intervient pour financer la production et la mise sur le marché, puisque c'est à ce stade qu'est demandé le plus grand effort financier que des circuits financiers classiques ne sont pas en mesure de soutenir. L'expérience a prouvé que l'opération était parfaitement rentable, étant entendu que tous les moyens avaient été réunis pour une appréciation exacte des risques.

En France, depuis 1965, le Crédit National a instauré des procédures de financement sous forme "d'aides au développement" qui sont en fait des prêts remboursables seulement en cas de succès, accordés à des entreprises engagées dans des plans de recherches prioritaires. Un exemple analogue existe au Royaume-Uni avec les prêts accordés par le National Research and Development Corporation.

Ces quelques cas qui ne sont pas limitatifs demeurent cependant des exceptions et il est certain que de nombreux investissements industriels ne peuvent se réaliser dans la Communauté, faute de procédures de financement adaptées. Ce nouveau champs d'action mériterait d'être exploré plus systématiquement par les institutions

financières de la Communauté.

Certaines techniques financières relativement récentes, qui visent à limiter les immobilisations de capitaux des entreprises et à réduire les besoins en fonds propres, viennent cependant pallier partiellement cette difficulté de se procurer du capital à risques et semblent être plus particulièrement adaptées aux besoins des petites et moyennes entreprises.

Le "leasing", la plus connue de ces techniques, est apparu aux Etats-Unis dans les années 1950 et en Europe au cours des années 1960 (en France et en Allemagne en 1962, en Italie en 1965).

Il est sans doute trop tôt pour tirer des conclusions définitives sur l'efficacité de cette technique. Il faut noter cependant qu'il n'a fallu que trois ans pour que le leasing acquière en France l'importance relative qu'il n'obtint qu'après dix années aux Etats-Unis et qu'en 1965 il représentait environ 1 % des investissements bruts du secteur concurrentiel français. Cette formule n'impose pas de conditions précises en matière de fonds propres et de garanties. Le contrat s'établit en fonction de considérations commerciales débattues entre sociétés de leasing et clients. Les opérations de leasing ne réduisent guère les autres possibilités de financement, contrairement aux emprunts. Enfin, le fait qu'un contrat de leasing puisse être interrompu à tout moment pour être remplacé par un autre portant sur des besoins d'équipement plus modernes en fait un moyen particulièrement bien adapté aux besoins des entreprises engagées dans des activités à développement technologique rapide, auxquelles la vitesse d'obsolescence de l'équipement pose de sérieux problèmes d'amortissement.

Le leasing-back, variante du leasing, permet à une entreprise de récupérer les montants investis en cédant leur propriété à une société de leasing tout en les gardant en location. Cette opération aide les entreprises qui éprouvent des problèmes de financement à rétablir leur équilibre de trésorerie par reconstitution des liquidités nécessaires.

Le "factoring" enfin, moins connu en Europe, consiste pour une entreprise à céder ses crédits commerciaux à une autre qui prend en charge l'appréciation de la solvabilité de la clientèle, assume les risques qui en découlent, et toute la comptabilité commerciale y afférente. Cette opération réduit pour l'entreprise les risques commerciaux, les coûts de gestion et les besoins en fonds de roulement.

Les différentes formes nouvelles de financement qui viennent d'être rapidement évoquées paraissent susceptibles d'apporter à l'entreprise petite et moyenne une solution à nombre de ses problèmes financiers. Il faut cependant souligner que le recours à de telles formes de financement n'est compatible qu'avec une gestion moderne et un taux de rentabilité élevé.

#### PERSPECTIVES ET CONCLUSIONS

Le tableau n° 17 qui donne les tendances des investissements fixes d'une part et des amortissements et de l'épargne d'autre part, dans nos pays, au Japon, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis, au cours des dernières années, permet de tirer certaines conclusions sur les problèmes de financement que pourrait poser l'expansion prévue des investissements.

Des études menées récemment au sein des différents Etats membres sur les perspectives de besoins de financement de l'industrie laissent cependant prévoir pour les prochaines années un léger ralentissement du rythme de croissance des investissements en Allemagne, aux Pays-Bas et, dans une moindre mesure en France et en Belgique, mais une légère accélération en Italie.

Alors qu'aux Etats-Unis, les rythmes de croissance des investissements fixes du secteur public et du secteur privé sont assez proches l'un de l'autre, dans tous les autres pays (Luxembourg excepté), le secteur public se développe plus rapidement que le secteur privé.

FORMATION BRUTE DE CAPITAL FIXE ET SON FINANCEMENT

Tableau n° 17

(aux prix courants)

TAUX DE CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE

	ALLEM. 1958/ 1967	BELG. 1958/ 1967	ITALIE 1958/ 1967	LUX. 1958/ 1965	FRANCE 1958/ 1966	PAYS BAS/ 1958/ 1966	JAPON 1958/ 1966	R.U. 1958/ 1966	U.S.A. 1958/ 1966
<u>FORMATION BRUTE DE CAPITAL</u>									
<u>FIXE</u>	9,1	10,5	8,7	9,4	11,1	11,4	17,8	8,4	6,6
- Entreprises privées									
- Entreprises publiques	8,4	9,9	9,2	12,6	10,4	10,9	16,9	7,3	6,7
- administrations publiques	12,9	15,3	5,8	...	10,9	12,5	19,7	8,9	7,0
					15,0	12,2		10,7	6,4
<u>AMORTISSEMENTS</u>									
- entreprises privées	11,8	6,8	9,5	5,8	10,6	8,0	18,2	6,3	6,3
- entreprises publiques	11,8	6,8	9,5	7,6	10,6	7,7	18,1	6,3	6,3
- administrations publiques	12,9	9,9	10,4	Nég.	13,0	9,8	17,4	6,8	6,2
								3,9	
<u>EPARGNES</u>									
- ménages	4,8	10,0	9,7	8,0	11,1	9,8	17,2	10,2	11,1
- entreprises privées	6,0	8,8	6,2(1)	1,2	13,0	10,5	18,0	22,1	3,7
- entreprises publiques	nég.	3,7	5,5(1)	...	2,2	5,0	15,3	3,7	12,1
- administrations publiques	4,3	....	6,6	15,4	13,3	14,0	17,1	13,6	8,8

Source : O.S.C.F., Comptes nationaux pour l'Allemagne, la Belgique, l'Italie et le Luxembourg. O.N.U., Yearbook of National Accounts Statistics, pour les autres pays.

(1) -née de base 1961

(?) -née de base 1959

Tableau no 18 - Formation brute de capital et son financement (en pourcentage)

	Allemagne		Belgique (1)		France		Italie		Luxembourg		Pays-Bas		Japon (1)		U.S.A. (1)	
	mo. 63/67	mo. 63/67	mo. 63/67	mo. 63/67	mo. 63/66	mo. 63/67	mo. 63/67	mo. 63/67	mo. 63/65	mo. 63/66	mo. 63/66					
<u>Formation brute de capital</u>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<u>Formation brute de capital fixe</u>	97,8	97,8	97,8	97,8	95,6	95,1	95,1	95,1	99,5	99,5	93,5	93,5	91,8	91,8	94,0	94,1
-des entreprises privées	31,0	84,7	84,7	84,7	59,6	82,8	82,8	82,8	86,0	86,0	59,4	59,4	63,2	63,2	51,9	76,8
-des entreprises publiques					23,0						16,0	16,0	28,6	28,6	29,8	2,4
-des administr. publiques	16,8	13,0	13,0	13,0	12,9	12,2	12,2	12,2	13,5	13,5	18,1	18,1			12,2	14,8
<u>Variation des stocks</u>	2,1	2,3	2,3	2,3	4,3	4,8	4,8	4,8	1,3	1,3	6,4	6,4	8,1	8,1	5,9	5,8
<u>Financement</u>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<u>Amortissements</u>	41,3	43,9	43,9	43,9	41,6	41,0	41,0	41,0	45,4	45,4	33,8	33,8	36,4	36,4	41,4	54,9
-des entr.priv.	39,4	42,9	42,9	42,9	40,9	39,5	39,5	39,5	42,3	42,3	25,6	25,6	32,3	32,3	24,7	48,0
-des entr.publ.	1,8	0,9	0,9	0,9	0,7	1,4	1,4	1,4	3,1	3,1	5,7	5,7	2,7	2,7	13,9	6,6
-des adm.publ.											2,3	2,3			2,7	
<u>Epargne</u>	60,2	56,6	56,6	56,6	55,0	69,0	69,0	69,0	40,6	40,6	65,3	65,3	65,8	65,8	58,9	49,6
-des ménages(2)	33,5	43,9	43,9	43,9	28,5	53,1	53,1	53,1	26,0	26,0	35,9	35,9	34,9	34,9	19,1	21,1
-des soc.priv.	4,0	7,8	7,8	7,8	7,7	7,6	7,6	7,6	- 2,1	- 2,1	14,4	14,4	11,1	11,1	30,5	17,6
-des entr.publ.	22,6	3,3	3,3	3,3	18,7	8,3	8,3	8,3	16,6	16,6	1,1	1,1			- 1,0	10,8
-des adm.publ.											13,7	13,7			10,3	
<u>Déficit/Excédent</u>	1,6	1,4	1,4	1,4	- 3,4	10,0	10,0	10,0	- 13,9	- 13,9	- 0,9	- 0,9	3,0	3,0	- 1,6	3,1

(1) y compris un ajustement statistique (2) y compris l'épargne des entreprises individuelles

En ce qui concerne le financement, deux tendances nettement différentes prévalent pour les Etats-Unis, le Royaume-Uni et les Pays-Bas d'une part, pour les autres pays d'autre part.

Aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, les taux de croissance de l'épargne des entreprises dépassent largement ceux des amortissements. Aux Pays-Bas, si les taux sont presque équilibrés pour les entreprises privées, par contre, pour les entreprises publiques, ils connaissent le même déséquilibre que dans les autres pays de la Communauté. Pour le second groupe, c'est-à-dire dans la plupart des pays de la Communauté et le Japon, la progression de l'épargne des entreprises privées et publiques est en effet sensiblement plus faible que celle des amortissements.

Pour les administrations publiques, les situations sont très variables. En Italie et en Allemagne, le taux de croissance de l'amortissement dépasse celui de l'épargne (ce dernier étant même en régression en Italie). En France et aux Pays-Bas, les croissances des taux sont équilibrées. Au Japon, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis, l'expansion du taux d'épargne est supérieure à celle du taux d'amortissement.

Par rapport à la croissance de la formation brute du capital fixe, l'épargne des ménages se développe à un rythme particulièrement élevé au Royaume-Uni, assez satisfaisant en France, au Japon, aux Pays-Bas et en Belgique, un peu plus faible en Allemagne, en Italie et aux Etats-Unis et à un moindre taux au Luxembourg.

Si dans tous les pays, l'amortissement des entreprises, l'épargne des ménages et l'épargne des administrations représentent les sources de financement les plus importantes, aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, l'épargne des entreprises constitue cependant également un apport considérable.

Cette situation pose certains problèmes pour le financement futur de l'industrie de la Communauté. En effet, du fait de la faiblesse de l'épargne des entreprises, le financement des investissements industriels dépend davantage des disponibilités du

marché financier où se présentent en concurrence secteurs publics et entreprises privées.

Si le volume des disponibilités globales semble se développer de manière relativement satisfaisante, le financement des entreprises européennes s'opère cependant sur un marché qui risque d'être fortement limité:

- par les ponctions importantes et croissantes résultant des emprunts des autorités et des entreprises publiques;
- par le cloisonnement des marchés financiers à l'intérieur de la Communauté;
- enfin par le drainage effectué vers le marché des euro-émissions et par les fonds de placement qui investissent largement dans des entreprises des pays tiers.

La recherche, pour les entreprises publiques, d'un meilleur équilibre entre fonds propres et endettement, d'une part par un retour au principe de la rentabilité et d'autre part par des augmentations de capital, est certainement susceptible de faciliter le financement de la croissance de l'industrie communautaire. De même, si l'aggravation de la charge fiscale affecte l'ensemble de l'industrie, le financement des dépenses publiques par l'augmentation de la dette publique réduit sans doute encore davantage les moyens de financement de l'industrie en amenuisant les disponibilités du marché des capitaux. La recherche d'un meilleur équilibre entre ressources propres et endettement ne concerne pas seulement les entreprises publiques et privées, mais également les finances publiques.

Il n'est pas nécessaire de revenir sur les conséquences négatives que comporte pour le financement des entreprises le cloisonnement des marchés financiers à l'intérieur de la Communauté. Une de ces conséquences en est incontestablement la création du marché parallèle des euro-émissions <sup>(1)</sup> qui demeure inaccessible à

(1) Montant des euro-émissions en millions de dollars :

1965	950
1966	1429
1967	1878
1968	3660

la quasi totalité des entreprises européennes qui ne présentent pas une assise financière suffisante pour y recourir. Ce marché draine ainsi une part importante des disponibilités des marchés financiers de la Communauté vers les pays tiers.

Toute mesure contribuant à l'interpénétration des marchés financiers contribuera également à l'amélioration d'une telle situation, qu'il s'agisse de la transparence fiscale, de l'accès au marché financier d'autres Etats membres, ou des achats par des investisseurs institutionnels de valeurs de tous les pays de la Communauté.

D'ores et déjà le recours plus important d'organismes emprunteurs de la Communauté, qu'il s'agisse de la Banque européenne d'investissement ou des services financiers de la CECA, au marché financier des euro-émissions ou aux différents marchés financiers de la Communauté serait susceptible, dans la mesure où les taux d'émission ne sont pas prohibitifs, à la fois d'assurer une plus grande interpénétration des marchés financiers et un plus large financement des entreprises communautaires. Ces opérations devraient être effectuées dans le respect des objectifs assignés par les traités.

Enfin, il serait souhaitable que les banques privées qui font normalement recours au marché des eurodollars, utilisent ces fonds pour soutenir des entreprises européennes. L'éclosion de fonds de placement plus spécifiquement européens permettrait d'éviter les risques que comportent pour le financement de l'industrie de la Communauté l'orientation de l'épargne communautaire vers des titres d'entreprises de pays tiers.

## CHAPITRE IV

### LES ENTREPRISES DE LA COMMUNAUTE ET LE RESTE DU MONDE

En 1968, la Communauté est devenue la plus grande puissance commerciale du monde. Ses échanges avec les pays tiers ont atteint cette année là 65 milliards d'u.c. (importations et exportations). Ce chiffre représente près du cinquième du produit brut communautaire alors que la même année pour les Etats-Unis, le volume du commerce extérieur ne représentait que 8 % du P.N.B. Les produits industriels prennent une part croissante dans les échanges : leur quote-part dans les importations était de 27,7 % en 1958 ; en 1968, elle se chiffrait à 40,7 %. Pour les exportations, les chiffres correspondants étaient de 79,8 % en 1958 et de 84,4 % en 1968.

Ces chiffres démontrent clairement que la prospérité de la Communauté dépend pour une part considérable des conditions qui prévalent sur le marché mondial. De plus en plus, l'industrie de la Communauté doit exporter pour pouvoir accroître le volume de sa production et diminuer ses coûts par un allongement des séries. De plus en plus, les besoins accrus de larges secteurs de production et la consommation intérieure croissante nécessitent une augmentation rapide des importations pour les matières premières et produits qui n'existent pas en quantité suffisante dans la Communauté. De plus en plus, le jeu des avantages comparatifs renforce la division internationale du travail. Cette interdépendance ne peut qu'augmenter à la suite de la mise en application des résultats du Kennedy Round, du mouvement plus ou moins généralisé vers une libération du commerce mondial et surtout de l'élargissement de la Communauté.

L'influence de cet état de fait, déjà particulièrement sensible dans la Communauté et plus généralement dans l'ensemble des pays d'Europe occidentale du fait du rapport entre leur commerce extérieur et leur PNB, est encore renforcée pour les entreprises européennes par l'afflux des investissements extérieurs. La pression concurrentielle qui s'exerce sur elle doublement, au niveau des productions et au niveau des investissements, ne doit pas être considérée comme un handicap mais comme un des éléments essentiels du dynamisme de l'industrie communautaire. Cette ouverture de la Communauté sur le monde extérieur, pour ce qui est de l'industrie implique cependant comme contrepartie une sensibilité très grande aux décisions de politique commerciale prises par les autorités communautaires et par les gouvernements des pays tiers. C'est pourquoi, un lien de plus en plus étroit doit être établi entre la politique industrielle et la politique commerciale. Les objectifs doivent être harmonisés et les conséquences prévues et préparées.

Par ses décisions antérieures, la Communauté a clairement exprimé son choix qui est le refus du protectionnisme industriel. Renonçant à une politique commerciale protectionniste, elle n'a cependant pas encore tiré toutes les conséquences de ce choix. En d'autres termes, les entreprises de la Communauté doivent s'efforcer de réaliser une expansion de leurs exportations et de leurs investissements à l'extérieur à la mesure de l'ouverture qui a été consentie.

#### I. Politique commerciale et politique industrielle

Les politiques commerciales prennent dans le monde d'aujourd'hui des formes de plus en plus complexes ; les moyens traditionnels que sont les droits de douane et les contingents n'en sont plus qu'un des éléments. Les autres éléments, bien qu'ils ne figurent pas toujours dans les réglementations internationales, n'en constituent pas moins des instruments efficaces.

## 1 - Les droits de douane et les restrictions quantitatives

La politique industrielle impose certaines limites aux concessions qu'il est possible de faire en ce domaine, comme les décisions de politique commerciale font peser des contraintes sur les choix de politique industrielle. Si les solutions qui sont appliquées pour améliorer les structures du secteur textile ou orienter l'avenir de certains secteurs de technologie avancée ne peuvent être débattues qu'en tenant compte des objectifs de politique commerciale de la Communauté, la politique commerciale ne peut pas être menée indépendamment des objectifs de politique industrielle, globale ou sectorielle.

La Communauté n'a pas négligé les aspects de politique industrielle lors des précédentes négociations et en particulier lors du Kennedy-Round. Toutefois, les conséquences qui découlent des décisions prises et des concessions acceptées n'ont pas toujours pu être mesurées à leur juste valeur par les entreprises. Un des objectifs de la politique industrielle de la Communauté doit donc être de préparer les entreprises de la Communauté à affronter une concurrence de plus en plus large et de prévoir les mesures pour faciliter les adaptations qui seraient nécessaires dans certaines branches ou dans certaines régions (1). Dans la Communauté, l'accroissement de la solidarité communautaire en matière sociale et le renforcement des actions régionales qui sont indispensables en toute hypothèse et qui ont fait l'objet de propositions de la Commission, devraient permettre un tel processus d'adaptation.

---

(1) Le Congrès des Etats-Unis a donné dès 1962, dans le cadre du "Trade Expansion Act", des pouvoirs assez étendus au Gouvernement pour qu'il puisse venir en aide aux industries et firmes qui supporteraient un préjudice par la suite du jeu de la concurrence internationale. C'est à cet effet qu'ont été incluses dans cette législation des dispositions prévoyant une assistance financière sous forme de garanties ou de prêts et certaines mesures de dégrèvement fiscal, en faveur des firmes se trouvant en difficultés, ainsi qu'une assistance aux travailleurs, pour permettre leur reclassement. Toutefois, ces dispositions n'ont jusqu'à présent reçu qu'une application très limitée, du fait des critères extrêmement sévères qui devraient être remplis pour bénéficier de telles mesures. Le projet de législation commerciale que le Président Nixon a soumis au Congrès en novembre 1969 vise à un assouplissement substantiel de ces critères.

Un problème particulier se pose pour les industries ayant à faire face à la concurrence des pays en voie de développement dont l'avantage comparatif réside dans le coût peu élevé de la main-d'oeuvre. Contrairement à une opinion encore assez largement répandue, le niveau des salaires dans un pays exportateur ne fournit aucune justification valable pour des mesures spécifiques de protection de la part d'un pays plus développé. Bien au contraire, il est de l'intérêt des pays industrialisés de favoriser la multiplication de partenaires solvables et par conséquent de s'ouvrir plus largement aux exportations des pays en voie de développement.

Toutefois, cette évolution, déjà largement amorcée, notamment dans le cadre des associations et qui devrait trouver son aboutissement dans les travaux de la CNUCED devrait être programmée de manière aussi précise que possible afin que les secteurs concernés sachent à l'avance les délais dont ils disposent pour s'adapter à une situation nouvelle. De même elle ne devrait pas exclure un effort, si possible contractuel, pour éliminer les offres à prix anormalement bas qui désorganisent les marchés et sont contraires aux intérêts des pays en voie de développement exportateurs dont elles réduisent les recettes.

La perspective de l'élargissement de la Communauté impose de considérer ces problèmes avec la plus grande attention, les responsabilités de la Communauté à l'égard des pays en voie de développement devant être considérablement accrues à la suite de l'adhésion probable du Royaume-Uni.

La réciprocité dans le processus de libération progressive des échanges est considérée comme un problème relevant au premier chef de la politique commerciale. On ne saurait ignorer ses implications pour la politique industrielle qui doit viser à obtenir une égalité des conditions de concurrence non seulement entre pays de la Communauté, mais également à l'égard des principaux concurrents hors de la Communauté. Or, si l'on regarde la politique commerciale poursuivie par certains grands pays industrialisés, il devient évident que l'on est encore loin d'avoir réalisé une harmonisation suffisante dans la protection tarifaire ou contingentaire. Au cours du Kennedy Round, la Communauté avait déjà attiré l'attention de ses partenaires sur le problème des disparités tarifaires. Malgré les quelques progrès réalisés, ce problème subsiste : le niveau tarifaire des Etats-Unis pour les produits industriels est de 82 % plus élevé que celui de la Communauté et celui du Japon de 40 %. (1)

En outre, ces tarifs et notamment celui des Etats-Unis prévoient des "pointes" parfois extrêmement élevées et accordent dès lors une protection particulièrement efficace à certains secteurs ou produits.

Les distorsions de concurrence résultant d'une telle disparité des tarifs sont parfois aggravées notamment dans le cas du Japon par des restrictions quantitatives importantes. L'efficacité et les coûts de revient des industries japonaises n'étant souvent nullement inférieurs à ceux que l'on peut constater dans la Communauté, l'abolition des dernières restrictions quantitatives dans certains pays de la Communauté en est rendue plus difficile. Cette situation ne peut à moyen terme qu'être préjudiciable au commerce international.

---

(1) moyenne non pondérée, tous droits. Cette moyenne se situe en effet à 7 % pour la C.E.E., 12,8 % pour les USA et 9,8 % pour le Japon.

Il semble indispensable que l'on arrive, dans les négociations bilatérales et multilatérales, à un certain nivellement de la protection des grands pays industrialisés ; si tel n'était pas le cas, certains pays se trouveraient, à un moment donné, désarmés et sans possibilité de négociation alors que d'autres pays, ayant conservé un niveau élevé de protection pour certains produits ou secteurs, pourraient ne plus trouver d'intérêt à faciliter davantage l'accès à leur marché.

Une approche similaire s'impose en ce qui concerne les concessions que les pays industrialisés seront amenés à faire en faveur des pays en voie de développement. Une "répartition équitable des charges", reconnue par ailleurs dans les discussions au sein de l'O.C.D.E. au sujet d'un système de préférences généralisées en faveur des pays en voie de développement, doit éviter que la concurrence des pays moins développés à bas prix de revient ne se concentre sur les marchés de la Communauté et des autres pays qui envisagent une politique libérale.

Enfin, la poursuite d'une politique industrielle cohérente, surtout lorsque la protection commerciale est fortement atténuée, ne peut s'opérer sans instruments efficaces de défense commerciale contre des situations "anormales", et notamment contre les pratiques de prix à l'exportation n'ayant aucun rapport avec les prix de revient et qui ne sont plus dès lors l'expression d'un véritable avantage comparatif. Il peut s'agir en l'occurrence soit de prix manipulés à des fins politiques, soit de prix résultant d'excédents de production ou de stockages momentanés, soit encore de prix de dumping. La Communauté a défini pour l'essentiel une politique à cet égard, mais doit encore combler certaines lacunes dans sa réglementation. Ainsi les contingents communautaires qui

pourraient être appliqués vis-à-vis des pays à commerce d'Etat n'apportent pas une solution pleinement satisfaisante au problème des perturbations sur les marchés de la Communauté, dues à des prix anormalement bas. Cette question n'est pas couverte par le règlement "antidumping", étant donné qu'il n'est pas possible de comparer ces prix aux prix intérieurs des pays exportateurs, qui sont des prix "politiques" fixés par l'Etat. Il paraît donc nécessaire que la Communauté dans son ensemble adopte dans ses accords commerciaux futurs avec les pays en cause des clauses permettant de pallier de telles perturbations, clauses qui figurent d'ailleurs déjà dans les accords conclus par la plupart des Etats membres.

D'ores et déjà, on peut dire que la Communauté dispose des instruments "classiques" pour mener une politique commerciale cohérente et participer aux efforts de libération des échanges qui sont poursuivis dans le monde : les droits de son tarif extérieur sont désormais uniques et peuvent être négociés selon des procédures communautaires ; pour les autres aspects de la politique commerciale, le Traité prévoit des procédures communautaires de gestion et de négociation dès l'expiration de la période de transition. Il s'agit donc essentiellement d'assurer l'application des dispositions du Traité, tout en conservant à l'esprit les nécessités et les objectifs de la politique industrielle.

## 2 - Autres éléments qui influencent le commerce international

Les rapports des entreprises de la Communauté avec le reste du monde ne sont plus régis uniquement par les instruments clas-

siques de politique commerciale - tarifs douaniers, restrictions quantitatives, réglementations anti-dumping, etc... A côté de ces instruments, les gouvernements appliquent certaines mesures ou certaines "stratégies" qui deviennent parfois plus importantes que les instruments classiques de politique commerciale. Dès lors, il est évident que la Communauté se doit d'analyser leurs effets et de définir une politique commune à leur égard propre à assurer à ses industries des conditions concurrentielles acceptables, que les responsables de la Communauté pourront ainsi négocier avec les pays intéressés, de manière cohérente.

- L'approvisionnement en matières premières

Pour la presque totalité des produits de base utilisés par les industries transformatrices, le bilan d'approvisionnement de la Communauté est déficitaire. La Communauté est le premier importateur mondial de matières premières, avec un volume d'importations de 7,2 milliards de dollars (1968). Ceci démontre l'intérêt vital pour les industries communautaires de disposer d'un approvisionnement sûr à des prix qui ne soient pas moins avantageux que ceux payés par ses concurrents des autres pays du monde.

S'il paraît facile de souscrire à cet objectif, il ne faut pas se dissimuler qu'il existe certains facteurs au sein de la Communauté et dans certains pays tiers qui rendent sa réalisation intégrale difficile.

Au sein de la Communauté, la politique agricole commune concerne directement ou indirectement certaines productions qui, sans même parler des matières premières nécessaires à l'industrie alimentaire, sont des matières premières pour d'autres industries telles que les matières grasses ou les alcools. L'organisation de marché prévue pour ces produits implique souvent des prix qui se situent sensiblement au dessus du niveau du marché mondial. Il paraît nécessaire, dans toute la mesure du possible, de permettre aux industries touchées par de telles mesures de s'approvisionner au prix mondial, que ce soit à l'intérieur ou hors de la Communauté, pour les produits en cause, de manière à éviter des demandes justifiées de protection accrue et de ristournes à l'exportation pour les produits finis.

Un problème similaire se pose pour les industries qui travaillent à partir de certains minerais. En effet, pour ces produits de base, la Communauté est placée devant le choix suivant : soit assurer ou améliorer la sécurité d'approvisionnement de son industrie transformatrice, par une politique de protection de son industrie productrice de matières premières, ce qui entraîne presque nécessairement un renchérissement des conditions d'approvisionnement, soit permettre à son industrie de transformation de s'approvisionner sur le marché mondial, avec tous les aléas qu'entraîne une dépendance plus ou moins complète de l'extérieur. Ce choix est compliqué par les fluctuations des cours mondiaux des matières premières en question, et par la politique de protection et de stockage de certains pays tiers. Les problèmes découlant de cette situation tant pour les producteurs communautaires des produits de base en question que pour les industries transformatrices méritent d'être examinés dans leur ensemble afin de mesurer plus précisément les avantages et les coûts de la sécurité d'approvisionnement, l'intérêt économique du maintien d'activités d'extraction ou de première transformation dans la Communauté, et les nécessités devant lesquelles se trouvent placées les industries transformatrices et utilisatrices. Il n'est pas exclu qu'un tel examen conduise à la conclusion que, comme ses grands concurrents, la Communauté doit mener une politique plus active d'accès aux sources les plus intéressantes de ces matières premières, situées hors de la Communauté.

Un problème voisin se pose dans le secteur énergétique et en particulier pétrolier où le prix de la sécurité d'approvisionnement est le maintien de certaines sources indigènes ou la constitution de stocks, et la diversification suffisante des sources extérieures.

Il s'agit en tous cas de domaines où politique industrielle et politique commerciale sont si étroitement mêlées qu'elles ne peuvent être décidées et conduites indépendamment l'une de l'autre

- Le nouveau contenu des accords commerciaux conclus avec les pays à Commerce d'Etat.

Le contenu des accords gouvernementaux conclus avec les pays à commerce d'Etat s'est notablement modifié au cours des dernières années. Si le problème contingentaire a diminué en importance à la suite des mesures de libération autonomes décidées par les Etats membres et de l'assouplissement des règles de l'embargo pour l'exportation des biens stratégiques, les problèmes liés à la coopération économique et technique et les problèmes de crédit prennent une place majeure.

Les accords gouvernementaux de coopération posent souvent le problème difficile d'un régime commercial plus favorable sur le plan tarifaire et contingentaire pour certains produits. En matière tarifaire, il faudra examiner au niveau communautaire si, en dehors des règles régissant le trafic de perfectionnement, des dispositions spécifiques peuvent et doivent être prévues. En matière contingentaire, les attitudes divergentes des Etats membres appellent la définition d'une position commune qui tienne compte non seulement des principes de la politique commerciale commune mais aussi de la politique industrielle.

Les problèmes les plus sérieux viennent cependant des contrats privés passés dans le cadre de ces accords gouvernementaux. Il faut noter en effet dans ces contrats une recrudescence des opérations de troc portant sur tout ou partie de la transaction. Ces opérations de troc constituent un risque permanent de perturbation du marché. En effet, l'exportateur, pour se défaire de marchandises qui lui ont été plus ou moins imposées et pour la vente desquelles il n'est pas outillé, peut être amené à les

écouler à des conditions anormales. Dès lors, ce n'est pas tant le pays à commerce d'Etat que l'exportateur communautaire qui est amené à vendre à des conditions anormales. Peut-être n'est-il pas possible pour le moment, compte tenu de la pénurie de devises qui sévit dans certains pays à commerce d'Etat, d'empêcher toute opération de troc. Encore faut-il que les conditions de crédit consenties à l'exportateur par l'Etat membre et les marchandises faisant l'objet du troc ne soient pas de nature à créer des perturbations sérieuses pour l'industrie communautaire. L'application stricte de clauses de sauvegarde devrait être utilisée pour décourager ceux qui seraient tentés de recourir à des pratiques anormales.

En outre, l'exportation de biens d'investissement et de know how, notamment par la fourniture d'usines "clés sur porte" à des conditions particulièrement favorables, dans des pays dont le commerce est régi par des considérations qui diffèrent fondamentalement de celles qui prévalent au sein des pays à économie de marché, peut dans certains cas entraîner à terme des conséquences préjudiciables pour l'industrie communautaire.

En effet, les productions qui sortiraient de ces usines seront d'autant mieux à même de concurrencer les produits communautaires sur le marché de la Communauté et sur les marchés tiers qu'elles présenteront les mêmes caractéristiques, alors qu'elles pourront avoir bénéficié de conditions plus favorables d'investissement, être vendues dans les conditions particulières qui caractérisent les exportations de ces pays et n'auront pas nécessairement à tenir compte de la demande intérieure, le marché de ces pays n'étant d'ailleurs pas librement accessible aux produits communautaires.

Si le développement des exportations de biens d'équipement et en particulier d'usines "clés sur porté" répond à une vocation de l'industrie communautaire, il n'en demeure pas moins que les conditions qui entourent de telles exportations méritent un examen attentif qui ne peut s'effectuer qu'au niveau communautaire. Certaines contreparties doivent être demandées, certaines garanties doivent être obtenues pour éviter ultérieurement à la Communauté de difficiles problèmes commerciaux et industriels.

- La promotion des exportations

La quasi totalité des pays industriels soutiennent les exportations de leurs industries par certains avantages qui prennent en particulier la forme d'assurance et de crédits. Au sein de la Communauté, l'harmonisation des régimes à l'exportation qui est prévue par les articles 112 et 113 du Traité a déjà connu des progrès sensibles. Beaucoup reste encore à faire pour parvenir à une véritable politique commune.

Il est particulièrement regrettable que les travaux engagés depuis bientôt dix ans en vue d'harmoniser les conditions et les délais d'assurance-crédit n'aient abouti qu'à des résultats encore limités, et notamment que le projet de police commune élaborée par les instituts d'assurance-crédit n'ait pu encore entrer en application. De même le respect des limites fixées d'un commun accord, en ce qui concerne les modalités et la durée des crédits consentis aux acheteurs des pays tiers, devrait faire l'objet d'engagements formels et d'une surveillance appropriée.

En effet, l'harmonisation est nécessaire car toute divergence dans ce domaine risque de fausser la concurrence entre entreprises des Etats membres sur le marché mondial, et ce notamment pour les biens d'investissements pour la vente desquels les conditions de crédit jouent souvent un rôle aussi important que le prix, la qualité et les délais de livraison.

Une politique commune exige cependant davantage. Il s'agit en effet de doter la Communauté d'instruments de promotion commerciale similaires à ceux dont disposent ses concurrents. Une telle promotion qui se traduit par une série de prestations de services aux exportateurs tels que l'encouragement à la participation aux foires et expositions industrielles ou toute autre action publicitaire, notamment par le canal des Conseillers commerciaux, nécessite des moyens administratifs importants et onéreux. Une action commune en ce domaine renforcerait grandement l'efficacité des moyens mis en oeuvre et faciliterait ainsi la pénétration et l'expansion des industries communautaires sur les marchés tiers.

## II. Les implantations extérieures des entreprises communautaires

La Commission fera prochainement au Conseil une communication particulière, relative aux investissements étrangers dans la Communauté. Ce problème a cependant été évoqué au chapitre II, 2ème partie du présent memorandum. Il suffira donc de rappeler ici quelques faits.

Le rachat et la prise de contrôle d'entreprises communautaires par des sociétés de pays tiers - et notamment par des sociétés américaines - ont pris une extension rapide au cours des dernières années. Il en est de même en ce qui concerne l'établissement de filiales de sociétés étrangères sur le territoire de la Communauté.

Ces investissements directs ont eu indiscutablement un impact important sur la structure de certaines industries communautaires. Leur valeur d'inventaire se chiffrait aux environs de 9 milliards de dollars en ce qui concernait les apports d'origine américaine à la date de 1968. Ce chiffre ne mesure qu'une partie de la capacité industrielle réellement contrôlée par les investissements américains. Il ne tient pas compte de l'augmentation des actifs, du réinvestissement des bénéficiaires etc... Le chiffre des actifs réellement contrôlé paraît très sensiblement supérieur. On estime que la contribution des investissements directs en provenance des Etats-Unis à la formation brute de capital fixe dans les industries extractives et manufacturières de la Communauté est passée de 8,6 à 12,4 % entre 1964 et 1966.

Au regard de ces chiffres, l'implantation extérieure des entreprises communautaires est très faible. Selon les estimations américaines, la valeur totale de ces implantations aux U.S.A. se chiffrait, fin 1967, à 2,5 Milliards de dollars environ, dont 1,5 milliard provenait des entreprises néerlandaises ayant déjà atteint une dimension mondiale. Le volume total des investissements directs de la Communauté aux Etats-Unis correspond donc à celui du Canada ; il est inférieur d'environ 25 % à celui que la Grande-Bretagne a réalisé. Il faut cependant noter que les investissements communautaires aux Etats-Unis paraissent croître plus rapidement depuis 1965, notamment dans le secteur de l'industrie chimique.

On ne dispose pas actuellement de chiffres communautaires correspondants pour le reste du monde. Les indications disponibles font apparaître une tendance des industries communautaires à investir dans les pays en voie de développement plutôt que dans les pays industrialisés.

Cette situation pose certains problèmes. Présente sur les marchés tiers par ses exportations plus que par ses implantations, l'industrie communautaire est davantage vulnérable à toute mesure de politique et plus précisément de défense. En outre, cette situation ne permet pas aux industries de la Communauté de surmonter certains obstacles tarifaires ou non tarifaires des pays tiers, particulièrement élevés

pour certains secteurs, ni de profiter de commandes publiques dans ces pays, ni de s'adapter rapidement aux particularités résultant d'un environnement national spécifique, ni enfin de bénéficier par leurs implantations des enseignements commerciaux ou de gestion, ou des avancées technologiques que seule permet la présence sur le marché des grands pays tiers industrialisés.

Sans doute une cause essentielle de la faiblesse des investissements directs à l'étranger provient-elle du manque de puissance économique et financière de nombre d'entreprises communautaires. Ainsi, aux Etats Unis la dimension du marché est telle qu'il faut à la nouvelle entreprise une "surface" suffisante pour couvrir rapidement une part importante du marché faute de quoi le client s'adressera au concurrent américain mieux implanté. Un large réseau de distribution doit le plus souvent être créé par la firme elle-même car il est difficile d'emprunter le canal d'un réseau de distribution national. Enfin, peu d'entreprises européennes ont parmi leurs effectifs les "managers" nécessaires pour mener une entreprise aux Etats-Unis. Ces opérations impliquent des coûts élevés d'installation et une assez longue période de rodage avant d'atteindre le seuil de rentabilité.

La plupart des firmes européennes ne disposant pas de fonds assez importants pour pouvoir financer elles-mêmes l'installation de leurs filiales, elles doivent souvent recourir au marché financier local. Les difficultés pour les entreprises étrangères de se procurer du capital sur ce marché sont généralement grandes.

Les entreprises communautaires, disposées à s'installer sur certains marchés tiers se heurtent également à certaines difficultés ou obstacles législatifs et administratifs.

Aux Etats-Unis, à côté de difficultés de moindre importance telles que les problèmes rencontrés pour obtenir les visas nécessaires pour le personnel européen envoyé auprès de l'unité

implantée, l'effet de l'"Interest Equalization Tax" sur le coût des capitaux, le jeu des taxes locales et des impôts des États américains qui ne sont pas couverts par les conventions internationales sur la double imposition et qui peuvent être importantes, notamment lors de l'implantation, ou encore l'impossibilité de recevoir des commandes intéressant la défense à moins que tous les cadres supérieurs de l'entreprise soient de nationalité américaine, il convient de souligner deux difficultés sérieuses de nature administrative ou législative que rencontrent les entreprises européennes qui désirent s'implanter :

- d'une part, des restrictions qui limitent ou interdisent les investissements étrangers dans certains secteurs tels que l'aviation, l'électricité, les mines, le cabotage et, dans certains États, les banques de dépôt, les assurances et la fabrication de boissons alcooliques;
- d'autre part, l'application de la législation américaine anti-trust non seulement à l'activité de la filiale étrangère établie aux États-Unis mêmes, mais aussi à celle de sa société mère. L'application du Clayton Act rend parfois difficile et incertaine l'acquisition d'entreprises américaines par des sociétés européennes si ces rachats sont susceptibles de conduire au contrôle d'une part jugée excessive du marché. Pour complexes que soient les problèmes que pose aux sociétés une telle législation, son application ne pourrait cependant être considérée comme un obstacle pour les entreprises européennes que si elle était discriminatoire à leur égard. D'autre part, conformément au principe de l'application hors de frontières de la législation américaine <sup>(1)</sup>, la société mère établie à l'étranger doit, dans certains cas, s'attendre à se voir imposer des restrictions dans la mesure où, par les liens qui l'unissent à sa filiale américaine, elle peut avoir un impact sur le commerce des États-Unis.

(1) Celle-ci s'étend également à d'autres domaines, l'exemple le plus notable étant celui de la législation régissant les relations commerciales avec les pays de l'Est.

Une telle ingérence peut avoir pour effet de décourager dans certains cas des projets d'investissements aux Etats Unis.

Au Japon, les difficultés sont particulièrement grandes. La législation de ce pays interdit pratiquement toute implantation et toute participation majoritaire étrangère dans les firmes japonaises. Devant cet obstacle auquel s'ajoutent les difficultés qui proviennent d'une coopération très étroite entre industries nationales et gouvernement, de nombreuses firmes communautaires ont dû renoncer à développer leurs activités sur un marché qui est parmi les plus dynamiques du monde (1).

Divers obstacles à l'établissement des industries étrangères dans les pays scandinaves empêchent également les industries de la Communauté d'implanter des établissements à proximité de certaines sources de matières premières et d'énergie, et de se mettre ainsi sur un pied d'égalité avec leurs concurrents. Ces obstacles sont particulièrement dommageables pour les branches industrielles sensibles à la concurrence nordique.

L'industrie communautaire est encore loin de connaître un développement satisfaisant de ses investissements dans les pays tiers. Pour arriver à une situation plus équilibrée, une restructuration s'impose dans de nombreux secteurs afin que les entreprises communautaires atteignent une dimension internationale. L'élimination des obstacles de toute nature qui freinent l'intégration transnationale des entreprises dans la Communauté et qui ont été analysés au chapitre II présente un grand intérêt à ce point de vue. Il semble en effet que l'acquisition d'une structure transnationale au plan communautaire serait la meilleure préparation et parfois la condition préalable d'une installation efficace sur les marchés tiers.

---

(1) Il est à noter également que des firmes européennes qui, faute de pouvoir investir directement, ont voulu participer au développement du marché japonais en accordant des licences aux entreprises japonaises, ont également rencontré des difficultés. Tout contrat de licence doit faire l'objet d'une autorisation du Ministère du Commerce international et de l'Industrie. Ce ministère fait souvent dépendre son accord d'améliorations des conditions de contrat au bénéfice des entreprises japonaises et refuse l'autorisation si les contrats en cause comportent des clauses interdisant l'exportation des produits fabriqués sur la base des licences, dépassent une certaine durée ou prévoient des royalties excédant un certain seuil.

Les difficultés législatives et administratives qui freinent, à l'heure actuelle, l'établissement de ceux qui seraient disposés à s'installer sur le marché d'un pays tiers posent, cependant, dès maintenant le problème général d'une égalité d'accès à l'établissement sur les marchés des pays industrialisés. Les relations économiques extérieures ne sauraient être limitées à la seule politique commerciale. Elles s'appliquent à toute mesure qui influence le commerce international et notamment aux investissements qui permettent aux opérateurs de localiser leurs entreprises là où ils estiment pouvoir profiter des conditions économiques les plus favorables.

Il conviendrait que la Communauté recherche l'assouplissement de ces obstacles à chaque occasion de négociations bilatérales et multilatérales qui se présenterait.

Enfin, un cas particulier de la présence des entreprises communautaires dans les pays tiers concerne les pays en voie de développement. L'industrialisation de ceux-ci est, à des rythmes divers, déjà entreprise et s'intensifiera. Il est connu qu'elle porte d'abord, et en grande partie, sur des secteurs dont l'importance relative diminue dans les pays développés. Elle porte aussi sur des industries extractives, avec ou sans première transformation, qui sont souvent parmi les principales sources de matières premières mondiales.

Sous tous ces aspects il y a intérêt à favoriser une participation active des entreprises de la Communauté à ce processus inéluctable et souhaitable du développement.

Il est opportun d'en tenir compte, avec les instruments appropriés, dans les politiques bilatérales et communautaires d'aide aux pays en voie de développement, le cas échéant conjuguées avec les mesures sectorielles que peuvent appeler certaines industries en déclin dans la Communauté.

### Conclusions

L'intensification des relations économiques internationales de toute nature, rendue possible, à l'échelle planétaire, par le prodigieux développement des moyens de transport et de communications, doit conduire les Etats membres à étendre leur solidarité au-delà du domaine traditionnel de la politique commerciale entendue au sens étroit. En effet, la possibilité qu'ont les Etats membres de défendre efficacement

leurs intérêts ou de faire prévaloir leurs vues dans les négociations internationales dépend largement, comme l'expérience l'a montré, de leur capacité à négocier solidairement à travers la Communauté.

Dès à présent, il convient qu'une réflexion en commun soit entreprise en vue de préparer les négociations économiques des prochaines années, dont les plus importantes ne concerneront ni les droits de douane, ni les contingents. L'apparition et le développement d'entreprises multinationales de taille mondiale, dont la plupart ont aujourd'hui leur centre de décision outre-Atlantique et qui tendent à prendre la forme nouvelle de conglomérats, soulèvent une série de problèmes, par exemple dans les domaines de la concurrence et de la fiscalité, qui n'ont pu être traités dans le cadre du présent mémorandum. La Commission a cependant entrepris l'étude de ces problèmes et ne manquera pas, le moment venu, d'en saisir le Conseil.



*Troisième partie*

**LA CAPACITE D'ADAPTATION  
DE L'INDUSTRIE COMMUNAUTAIRE**



## INTRODUCTION

Au cours des douze années écoulées, l'industrie communautaire a déjà connu des mutations considérables et a accompli un très grand effort d'adaptation. Le stimulant en a incontestablement été la création même de la Communauté, c'est-à-dire l'ouverture complète des marchés entre les Six.

Ces mutations ne sont pas seulement, ou même principalement, une conséquence inéluctable et douloureuse de la concurrence communautaire ou internationale. Elles répondent avant tout aux exigences du progrès économique et social. Ce sont elles en fait qui permettent le relèvement du niveau de vie et l'amélioration qualitative des conditions d'existence.

Les adaptations qui ont été demandées à l'industrie communautaire paraissent cependant peu de chose au regard des mutations qu'il lui faudra encore accomplir pour répondre aux exigences du progrès et sous la pression de l'évolution sociale, de la concurrence extérieure et du progrès technologique.

L'apparition constante de besoins nouveaux tant en volume qu'en qualité impose sans cesse de nouvelles contraintes à l'industrie en l'obligeant à modifier le volume ou la nature même de ses productions. Cette évolution lui ouvre aussi constamment de nouvelles perspectives d'expansion. A cet égard, le développement rapide du niveau de vie dans la Communauté constitue un atout particulièrement précieux pour le développement de l'industrie communautaire.

L'évolution des marchés extérieurs et de la concurrence internationale n'est pas moins importante. L'élévation du niveau de vie plus ou moins rapide selon les parties du monde fait apparaître de nouveaux besoins et offre de nouvelles possibilités d'exportation pour certains secteurs de l'industrie communautaire, tandis que l'apparition sur les marchés mondiaux

de nouveaux concurrents, plus efficaces ou favorisés par certains facteurs de production, entraîne la disparition de débouchés extérieurs et parfois même la perte du marché national. La baisse des frêts et l'accélération des moyens de transport, comme la multiplication des investissements en provenance de l'extérieur a renforcé la concurrence dans tous les secteurs et oblige les industries de tous les pays du monde à certaines reconversions qui vont dans le sens d'une plus grande spécialisation et d'une division internationale croissante de la production industrielle.

Enfin, l'innovation technologique de plus en plus rapide affecte peu à peu l'ensemble des secteurs industriels. Toute économie industrielle doit désormais, pour survivre et se développer, intégrer sinon créer l'innovation. Et cela entraîne également des bouleversements profonds dans les structures industrielles.

Ces différentes contraintes vont donc obliger l'industrie communautaire, comme les autres économies industrielles du monde, à évoluer de plus en plus rapidement et à s'adapter constamment à de nouvelles réalités. Adaptation des productions, des moyens de production, des localisations des productions, des structures des entreprises, de l'emploi sont désormais une nécessité permanente pour l'industrie de la Communauté si elle veut demeurer compétitive.

Ceci ne signifie évidemment pas que l'industrie doit se laisser entraîner dans des processus de changement qui n'auraient pas de fondement au plan de l'intérêt économique global pour déboucher sur une accélération irrationnelle des rythmes d'obsolescence des équipements et des produits. De telles mutations ne seraient en effet que le reflet d'une surconsommation qui conduirait à un gaspillage des ressources productives contraire à un progrès économique réel.

Il est essentiel que le processus d'adaptation industrielle se réalise dans le respect des données économiques et sociales spécifiques à la Communauté, et ne soit pas la simple transposition des expériences enregistrées dans d'autres ensembles industriels. Les données géographiques, démographiques, sociales, culturelles et humaines diffèrent beaucoup d'un ensemble économique à l'autre et des échecs seraient inévitables si ces différences n'étaient pas prises en considération.

Parmi celles-ci, il faut souligner l'absence de croissance de la population active dans la plupart des pays membres, la solidarité sociale, qui est une des données très positives de la société européenne et le prix attaché aux conditions d'existence.

Aussi, les responsables économiques, qu'il s'agisse de la puissance publique, des syndicats ou des industriels dont l'objectif commun est le dynamisme de l'économie communautaire, doivent-ils s'efforcer de rendre possible ces adaptations en mesurant l'ampleur des mutations nécessaires, en conjuguant leurs forces pour lutter contre toutes les rigidités qui les freinent, en facilitant la mobilité des différents facteurs de production qui est la condition d'une adaptation sans crises majeures du système économique et surtout en créant les instruments nécessaires pour préparer et accompagner ces mutations ou pour en compenser les incidences sociales et régionales inévitables

Ces différentes questions font l'objet du premier chapitre de la présente partie dans lequel est examiné l'adaptation des productions industrielles dans la Communauté.

Les deux chapitres suivants seront consacrés aux deux facteurs déterminants de la capacité d'adaptation d'une industrie : la gestion des entreprises et l'innovation.

Il pourra paraître surprenant de donner une telle importance aux problèmes d'innovation qui ne sont généralement pas considérés comme essentiels par rapport aux problèmes d'adaptation des productions et des entreprises. La Commission estime cependant qu'ils constituent la clé de toute l'évolution industrielle ultérieure de la Communauté. Aussi a-t-elle jugé nécessaire de leur consacrer un chapitre particulier.

o

o

o



## CHAPITRE I

### L'ADAPTATION DES PRODUCTIONS INDUSTRIELLES DANS LA COMMUNAUTE

Les déplacements intersectoriels de productions et de moyens de production qui vont intervenir dans l'économie communautaire sont mal connus et certainement très sous-estimés. Cette constatation est non seulement valable d'une branche à l'autre de l'économie, mais également d'un secteur industriel à l'autre.

L'évolution récente de l'économie et de l'industrie communautaires fait déjà apparaître des mutations très profondes. Il est sans doute difficile d'en mesurer exactement l'ampleur. Les données sur l'évolution du chiffre d'affaires ou du volume de production des différents secteurs sont très incomplètes et surtout ne sont pas homogènes dans la Communauté. Ces données ne permettent d'ailleurs de prendre qu'une vue très imparfaite de l'ampleur des mutations de structure.

Il a été jugé préférable de rappeler ici un certain nombre de chiffres ayant trait à l'évolution de l'emploi. Cette évolution de l'emploi, qui est le résultat et en quelque sorte la conséquence ultime des mutations de structure économiques, permet de mesurer ces mutations dans ce qu'elles ont de plus profond et finalement de plus important pour la société.

Si l'on compare pour chacune des trois grandes branches économiques, l'agriculture, l'industrie et les services, la part de la population active qu'elle occupait en 1967, la part de sa contribution au produit intérieur brut et, en divisant l'une par l'autre, l'apport économique relatif par personne active, on obtient les résultats suivants :

<u>Agriculture</u>	<u>Pop. active</u>	<u>P.I.B.</u>	<u>Apport relatif par personne active.</u>
Royaume-Uni :	3 %	3 %	100
Etats-Unis :	5 %	3 %	60
C.E.E. :	16 %	8 %	50
Japon :	23 %	12 %	52
 <u>Industrie</u>			
Etats-Unis :	34 %	40 %	118
Japon :	34 %	38 %	112
C.E.E. :	44 %	44 %	100
Royaume-Uni :	47 %	47 %	100
 <u>Services</u>			
C.E.E. :	40 %	48 %	120
Japon :	43 %	50 %	116
Royaume-Uni :	50 %	50 %	100
Etats-Unis :	61 %	57 %	93

\*

\*            \*

Les chiffres d'apport relatif font comprendre aisément l'exode de l'agriculture qui existe, dans tous les pays sauf le Royaume-Uni, vers les autres branches, plus rémunératrices. De 1958 à 1966 près du tiers de la population active de l'agriculture de la Communauté, des Etats-Unis et du Japon s'est déplacé vers les deux autres branches, à peu près à égalité vers l'industrie et les services dans la C.E.E. et au Japon, en totalité vers les services aux Etats-Unis.

Cette seule mutation a déplacé 1.607.000 emplois aux Etats-Unis, 3.470.000 emplois au Japon et 4.704.000 dans la Communauté.

Ce phénomène ne s'est toutefois pas inscrit dans le même contexte partout. Au cours de cette période en effet, la population active occupée a augmenté de 9.859.000 unités aux Etats-Unis, de 5.230.000 unités au Japon et de 1.407.000 unités seulement dans la Communauté. Toutefois, tandis que l'Italie a enregistré une diminution de 1.300.000 en partie provoquée par la migration des travailleurs italiens vers d'autres pays, les autres pays membres ont vu augmenter leur nombre de personnes actives de 2,7 millions au total.

Si la mutation de l'agriculture est assurément le phénomène qui a la plus grande ampleur dans l'évolution économique actuelle, une multitude d'autres transformations s'accomplissent dans les autres branches de l'économie.

Ainsi un phénomène presque aussi général est le déclin de l'emploi dans l'industrie charbonnière. Du fait de la concurrence aigüe exercée par les produits pétroliers et le gaz naturel, du fait aussi de l'amélioration de l'efficacité des techniques d'utilisation qui réduit le niveau de sa demande, l'industrie charbonnière a été contrainte à se rationaliser partout au maximum, à augmenter sa productivité et à fermer ses exploitations les moins rentables dans de nombreuses régions.

Il en a résulté de 1958 à 1968, 538.000 suppressions d'emploi dans la Communauté.

Pour des motifs qui relèvent principalement des conditions géologiques et de l'abaissement des coûts de transport, dû à la mise en service de minéraliers à fort tonnage, l'extraction de minerai de fer s'est, elle aussi, trouvée en difficulté dans la Communauté et a dû procéder à 37.000 suppressions d'emploi entre 1958 et 1968.

Dans l'industrie manufacturière, certains secteurs se sont également trouvés soumis à des pressions particulièrement fortes qui ont affecté presque tous les pays industrialisés. Il s'agit notamment des industries textile, du cuir et de la construction navale. Ces pressions ne résultent généralement pas d'une contraction de la demande ou de la réduction de l'activité globale du secteur, mais d'une concurrence accrue qui oblige les entreprises, soit à se rationaliser au maximum et à dégager de la main-d'oeuvre, soit à fermer. Au cours des dix dernières années, dans l'industrie textile, 477.000 emplois ont disparu dans la Communauté, contre 195.000 au Royaume-Uni, tandis que dans l'industrie du cuir, les réductions d'emploi étaient de 55.000 dans la Communauté, 6.000 au Royaume-Uni. Aux Etats-Unis durant la même période l'emploi augmentait de 38.000 unités dans le textile et de 11.000 unités dans l'industrie du cuir.

A côté de ces mouvements de grande ampleur, d'autres mouvements moins généralisés interviennent, en des sens d'ailleurs divers, dans l'ensemble de l'industrie manufacturière et sont le reflet des adaptations constantes que doivent opérer tous les secteurs industriels. Ainsi, alors que, de 1956 à 1966, 156.000 emplois ont été créés dans l'habillement et dans la chaussure en Italie, au cours des dix dernières années dans le même secteur, 249.000 emplois ont disparu en Allemagne, en France et aux Pays-Bas.

De même, depuis dix ans, en Allemagne, 99.000 emplois ont disparu dans l'industrie du bois et du meuble et 25.000 dans les industries diverses, tandis qu'en France, 39.000 emplois ont été supprimés dans le secteur des ouvrages métalliques, 11.000 dans la métallurgie de base, 7.000 dans le raffinage de pétrole et 16.000 dans les industries diverses et qu'aux Pays-Bas, 28.000 suppressions d'emploi sont intervenues dans les industries diverses.

Ainsi, à l'intérieur même de l'industrie manufacturière de la Communauté, à laquelle on s'adresse pour accueillir plus de la moitié des agriculteurs et des mineurs qui perdent leur emploi, plus d'un million d'emplois ont été supprimés au cours des dix dernières années.

En contrepartie, de nombreux secteurs industriels ont poursuivi leur expansion. Les secteurs mécaniques et électriques ont vu leur emploi augmenter de 1.600.000, le secteur chimique (caoutchouc, matières plastiques et pétroles inclus) de 620.000. Le secteur papier et imprimerie, l'industrie alimentaire et le secteur bois et meuble ont également connu des augmentations globales d'emploi. En 1967, l'industrie manufacturière de la Communauté occupait 1.911.000 salariés de plus qu'en 1957 (contre 412.000 de plus au Royaume-Uni, 2.122.000 de plus au Japon et 2.629.000 de plus aux Etats-Unis).

Les chiffres globaux qui viennent d'être rappelés ne donnent encore qu'une idée très partielle des mutations qui se sont opérées. En effet, ces chiffres ne prennent en considération que le nombre total de salariés par secteur, les travailleurs privés de leur occupation par des réductions de personnel ou la fermeture de leur entreprise et qui ont trouvé de l'embauche dans le même secteur n'apparaissant pas dans les chiffres cités. Tous ceux qui, privés d'emploi, ont pris une retraite prématurée et ont été remplacés par des couches nouvelles de population active ou par des immigrants, n'y apparaissent pas non plus.

Pourtant, même dans les secteurs en expansion et dans les pays dont le dynamisme industriel n'est mis en doute par personne, le nombre de fermetures d'entreprises est considérable.<sup>(1)</sup> Ce seul élément touche vraisemblablement plus de 200.000 personnes actives chaque année dans la Communauté. Dans tous les secteurs de l'industrie manufacturière,<sup>(2)</sup> l'effectif employé

---

(1) cf. tableau 5, chapitre 2, Ière partie

(2) cf. tableau 9, chapitre 2, Ière partie

par les établissements de différentes tailles tend à se concentrer sur ceux dont la taille est, pour les secteurs en cause, la plus rationnelle. De là découle un mouvement continu de création et de suppression d'emploi.

Une autre forme de mutation d'emploi très importante qu'il n'est malheureusement pas possible d'estimer, compte tenu de l'état actuel de l'appareil statistique, concerne l'évolution de la qualification professionnelle au sein d'un même secteur ou d'une même entreprise. Ces mutations qui découlent de l'adaptation de l'entreprise à des nouvelles productions ou à de nouveaux moyens de production peuvent cependant se traduire en termes d'emploi par des changements plus radicaux que le passage d'un secteur industriel à un autre. Le niveau de rémunération, la qualification professionnelle nécessaire, les conditions de travail peuvent en être profondément modifiés.

L'ensemble des mutations décrites brièvement ci-dessus ne marquent pas le moindre signe de ralentissement. Elles paraissent au contraire devoir s'accélérer, compte tenu du retard relatif de la structure industrielle de la Communauté.

La première partie du présent document a souligné l'ampleur de l'écart qui sépare encore la productivité de l'industrie communautaire de celle de l'industrie américaine, écart qui peut être estimé à plus de 50 % en terme de valeur ajoutée au coût des facteurs par personne occupée.<sup>(1)</sup> Cet écart ne pourra être réduit que par des mutations structurelles profondes qui affecteront tant la nature des productions, dont certaines devront disparaître tandis que d'autres apparaîtront, que les moyens de production ou la structure des entreprises communautaires, dont la taille ne paraît pas avoir atteint dans beaucoup de secteurs l'optimum d'efficacité économique.

Dans la Communauté, peu d'études prospectives sérieuses ont encore été menées à bien en la matière. Conformément à un vœu émis par le Conseil en matière d'emploi, la Commission essaye de mettre en place un dispositif nécessaire à la prévision des mutations d'emplois. Il n'a pas été possible jusqu'à présent de surmonter les faiblesses cumulées des systèmes statistiques et de prévision existants. Quelques secteurs ont cependant fait l'objet de premières études. Celles-ci conduisent à envisager des suppressions d'emploi dans la Communauté dans la décennie qui vient, de l'ordre de 240.000 unités dans les charbonnages, de 200.000 dans la métallurgie et de plus de 300.000 dans le textile.

(1) aux taux de change officiels

Ces mutations de "rattrapage" qui doivent permettre à l'industrie communautaire de rejoindre les meilleurs, tout en ne se laissant pas distancer par les nouveaux venus les plus dynamiques de l'économie industrielle mondiale, sont seules susceptibles d'assurer à l'ensemble de la population de la Communauté un niveau de vie satisfaisant. Pour essentielle que soit une juste répartition du produit de l'entreprise au bénéfice des travailleurs, la masse salariale et la rémunération totale des travailleurs dépendent cependant avant tout du niveau de productivité et de valeur ajoutée du secteur et de l'entreprise. Les possibilités de variation demeurent assez limitées pour le rapport entre rémunération totale des travailleurs et résultat d'exploitation des entreprises.<sup>(1)</sup> L'essentiel de l'amélioration résulte des variations de la valeur ajoutée, pour laquelle, comme le montre l'évolution des dernières années, les possibilités de croissance sont considérables.

Ces mutations qui sont la condition de l'élévation du niveau de vie communautaire n'en posent pas moins de délicats problèmes de nature sociale et régionale. C'est pourquoi elles ne peuvent être encouragées que si leurs conséquences sont prévues, et si tout est préparé et mis en oeuvre pour non seulement protéger éventuellement les travailleurs et leurs familles, mais aussi pour que résultent de ces mutations des chances réelles de progrès des conditions de vie et de travail.

Dans cette optique, des délais de préavis suffisant et l'ouverture de négociations entre partenaires sociaux au niveau de l'entreprise, du secteur ou de la région, comme cela existe dans certains pays, de la Communauté, paraissent susceptibles d'assurer les meilleures conditions d'adaptation aux travailleurs et aux entreprises.

Dans ces conditions, les travailleurs, les cadres, accepteront de contribuer, par leurs efforts personnels, à ces mutations sans être dominés par la peur de perdre leur emploi, de n'en retrouver un qu'à des conditions moins favorables dans un environnement inacceptable.

Une telle attitude réaliste et dynamique trouve sa justification dans les perspectives qui s'ouvrent aux divers pays européens. Les statistiques et les prévisions montrent que l'Europe devrait connaître, dans les prochaines années, une pénurie aigüe de main-d'oeuvre et qu'elle souffre déjà d'un manque de cadres qualifiés.

---

(1) cf. Ière partie, chapitre I

La crainte du changement, la peur du chômage et les réticences qui en résultent ne gardent des fondements légitimes que dans la mesure où les instruments qui doivent favoriser, rendre possible et accompagner les mutations ne sont pas en place.

Parmi les instruments qui doivent accompagner ces mutations figurent au premier chef les mesures d'ordre social. En premier lieu, une formation professionnelle des jeunes mieux adaptée aux nouveaux besoins d'emploi, la rééducation professionnelle des adultes et plus généralement la possibilité de recyclage de toutes les catégories professionnelles, paraissent la condition première de mutations rapides et réussies. Faute d'une politique de formation professionnelle particulièrement dynamique, il risque de s'étendre dans la Communauté le phénomène particulièrement dommageable sur le plan social et économique que l'on constate déjà dans certains secteurs ou dans certaines régions : la coexistence d'une sérieuse pénurie de main-d'oeuvre et de poches de chômage importantes.

Les actions de solidarité sociale sont également essentielles. Le travailleur ou le cadre qui perd son emploi doit pouvoir disposer des ressources nécessaires pendant le délai indispensable à son reclassement.

La tendance de certaines entreprises à n'employer que du personnel et des cadres jeunes et à licencier les plus anciens devrait être freinée par une campagne d'information tendant à démontrer l'intérêt pour les entreprises de maintenir un équilibre naturel entre les divers groupes d'âge de leur personnel. Les effets d'une telle campagne pourraient être éventuellement renforcés par des mesures d'ordre fiscal. Le reclassement des travailleurs âgés restera toujours difficile. Des dispositions particulièrement favorables à leur égard doivent être prises notamment quand la perte d'un emploi se situe peu de temps avant la date normale de leur retraite. Enfin, les frais supplémentaires résultant du déplacement du lieu de travail, voire même du lieu de résidence, ne peuvent être mis à la seule charge du travailleur contraint de quitter son emploi.

Les mesures d'environnement qui doivent accompagner ces mutations sont également déterminantes. Les infrastructures économiques et sociales, et en particulier le logement jouent un rôle de plus en plus important.

A contrario les avantages accordés par la législation de plusieurs Etats membres aux titulaires de baux de location anciens par rapport aux locataires nouveaux contribue à réduire la mobilité géographique des travailleurs. La création d'infrastructures suffisantes est le préalable de la mobilité géographique tant des entreprises que des travailleurs et leur absence est également une cause directe du phénomène qui vient d'être rappelé, à savoir la coexistence de la pénurie de main-d'oeuvre et du chômage.

L'objet du présent document n'est pas de traiter tous les problèmes de croissance, de mutation et de reconversion ni d'analyser toutes les politiques qu'ils appellent. En particulier, seuls les aspects plus directement industriels, c'est-à-dire ceux qui sont liés au maintien, au développement ou à l'abandon des productions, c'est-à-dire liés aux problèmes généraux de choix sectoriels, seront traités dans le présent chapitre.

Politique sociale, politique régionale et politique industrielle n'en sont pas moins interdépendantes et complémentaires et ne peuvent sous peine d'échec être conduites isolément. La Commission a déjà transmis au Conseil un certain nombre de propositions en matière sociale et en particulier un projet de réforme du Fonds social. Elle lui a également transmis des propositions relatives à l'organisation de moyens d'action de la Communauté en matière de développement régional. Les considérations industrielles contenues dans le présent chapitre sont ainsi le troisième volet d'une action communautaire cohérente où politique sociale, politique régionale et nécessités industrielles seraient prises en considération.

Le développement industriel doit être encadré dans des orientations générales de la politique économique et sociale, éclairé par des prévisions, complété le cas échéant par des actions sectorielles, et préparé par des mesures appropriées sur le plan social et régional. C'est à ces conditions qu'il est possible pour la puissance publique de permettre, d'accompagner, voire d'accélérer les mutations de l'appareil industriel, et, s'il y a lieu, de les infléchir pour répondre aux exigences des finalités sociales.

La conduite dans le seul cadre national de certaines des actions qui viennent d'être mentionnées, soulève des problèmes qui ne peuvent plus être éludés, tant l'interdépendance des économies des pays membres est devenue étroite et par là même susceptible soit d'annuler les effets d'une action nationale, soit d'engendrer de sérieuses difficultés dans les autres pays membres.

Surtout, il importe d'examiner à propos de ces différentes actions dans quelle mesure elles peuvent être rendues plus efficaces afin de permettre à l'industrie de la Communauté de rattraper son retard relatif d'aujourd'hui, c'est-à-dire, de maintenir et même d'accélérer son rythme d'adaptation, et de se préparer à accueillir dans la décennie qui vient une partie importante des deux millions d'agriculteurs trop jeunes pour partir en retraite et des cinq millions de personnes que représente l'excédent des couches nouvelles sur les mises à la retraite.

\*

\*           \*

## I. LES ORIENTATIONS GENERALES ET L'ANALYSE DES PERSPECTIVES.

L'existence d'un encadrement de l'évolution économique d'ensemble permettant le respect des équilibres fondamentaux est la condition première pour une action effective de la puissance publique en matière de structures industrielles. Ceci suppose, au-delà de la simple régulation conjoncturelle, le maintien d'une croissance équilibrée dans des conditions de stabilité des prix qui permettent d'éviter des distorsions néfastes dans l'allocation des ressources. L'encadrement global du développement industriel suppose un effort systématique de prévision, permettant de formuler les grandes options et d'arrêter les objectifs de croissance, d'emploi et d'équilibre extérieur.

C'est à la prévision en particulier qu'il appartient d'estimer quels sont les déséquilibres prévisibles de main d'oeuvre et plus spécialement les besoins d'emplois qui vont se manifester. En ce sens, la prévision est nécessaire pour une politique efficace de formation professionnelle, car elle peut mettre en lumière les problèmes qui vont se poser aux travailleurs et aux responsables de la politique de l'emploi.

La prévision doit aussi permettre de préparer l'opinion des travailleurs et l'opinion publique aux mutations, qui sont d'autant mieux acceptées qu'elles sont annoncées suffisamment tôt et que leur nécessité est comprise. En éclairant les aspects dynamiques de l'évolution industrielle, la prévision peut permettre aux cadres et aux travailleurs d'entreprendre les efforts nécessaires pour que la mutation coïncide avec une amélioration de leurs conditions.

La définition d'orientations générales n'a pas comme finalité la fixation d'objectifs quantitatifs toujours sujets à révision, mais la mise en oeuvre d'une politique à moyen terme de la puissance publique qui est la conséquence des diagnostics formulés à partir de la prévision. Cette politique doit servir d'encadrement aux actions examinées plus avant, telles que les actions sectorielles spécifiques ou les mesures sociales ou régionales nécessaires. Elle doit permettre en particulier l'adaptation de l'environnement aux développements industriels prévisibles, pour

rendre ceux-ci possibles et parfois les accélérer. Le rôle de la politique à moyen terme doit être en effet aussi d'éliminer au maximum les rigidités de toute nature qui empêchent une économie et en particulier son industrie d'évoluer. Ces rigidités, ces obstacles aux mutations et à la modernisation ne sont pas toujours perçus à temps. Qu'il s'agisse des dispositions législatives et fiscales inadaptées, d'insuffisances de l'infrastructure et en particulier du logement, ou d'une mauvaise adaptation de la formation professionnelle, ils ne peuvent cependant être corrigés rapidement. Souvent dans le passé, l'environnement et l'infrastructure n'ont pas suivi les évolutions économiques et en particulier industrielles. Il en est résulté des retards très préjudiciables dans la modernisation des activités économiques et, pis encore, des tensions sociales insupportables. Aussi la préparation d'un environnement mieux adapté et plus accueillant est-elle une des tâches les plus utiles de toute politique à moyen terme.

Enfin, la politique à moyen terme ne doit pas seulement préparer l'avenir, elle doit aussi dans certains cas le choisir. Il lui appartient en particulier, dans un accord des forces politiques et sociales, de fixer les priorités qu'il convient d'accorder au développement économique et social. La part des équipements collectifs et leur finalité revêt à cet égard une grande importance. Education, recherche, médecine, urbanisme, loisirs sont autant d'objectifs qui appellent des moyens très importants et nécessitent une orientation de l'économie et de l'industrie qui ne peuvent s'improviser.

Tous les pays de la Communauté se sont dotés depuis plus ou moins longtemps de moyens de prévision et de programmation. L'adoption par la Communauté d'une politique à moyen terme, comportant prévisions et programmation, a conduit les pays membres à compléter ou ajuster leurs travaux pour les rendre compatibles avec les travaux communautaires. La Communauté dispose ainsi de l'instrument nécessaire pour orienter sa politique industrielle.

La mise au point de prévisions sectorielles apparaît comme le complément nécessaire à la programmation globale évoquée ci-dessus. Justifiée par la nécessité de fournir aux agents économiques les bases de leurs décisions, la prévision des évolutions par secteur conserve une assez large autonomie par rapport à la programmation globale, dans la mesure où elle doit jouer, surtout en économie ouverte, un rôle beaucoup moins directeur qu'indicateur.

Les moyens de prévision à la disposition de la Communauté demeurent cependant encore insuffisants. La base statistique dans le domaine industriel est fragile dans la Communauté, comme cela a été souligné dans la première partie. Si les progrès importants ont été accomplis dans le domaine de la comptabilité nationale, l'établissement de prévisions sectorialisées et compatibles représenterait une très grande amélioration des instruments à la disposition de la Communauté.

De même un recours plus systématique à la prévision technologique introduirait, comme cela est indiqué au troisième chapitre de la présente partie, un enrichissement important des données disponibles.

En formulant ces demandes et ces suggestions, la Commission ne sousestime nullement les difficultés que présente l'élaboration de prévisions globales et sectorialisées pour la Communauté. Elle entend seulement souligner le caractère prioritaire qu'il convient de donner à ces travaux dont dépend pour une part importante la croissance équilibrée et rapide de l'industrie communautaire.

## II. LES ACTIONS SECTORIELLES

L'objet du présent mémorandum n'est pas d'analyser les différents problèmes sectoriels ni de proposer des solutions particulières pour tel ou tel secteur industriel. Dans le passé, la Commission n'a pas hésité à formuler des recommandations, à faire des propositions ou à agir dans les domaines de sa compétence. Les considérations qui suivent n'ont d'autre objet que d'indiquer dans quel esprit elle entend poursuivre sa tâche en

ce domaine.

Tous les gouvernements influencent l'évolution des productions et des structures industrielles, que ce soit directement par des mesures spécifiques, ou indirectement par des décisions qui ont une autre finalité économique. Un faisceau de mesures gouvernementales détermine ainsi, pour une part importante, le déclin, le maintien ou la croissance de certaines productions. La Communauté également prend des décisions d'une grande portée sectorielle, que ce soit par sa politique commerciale, sa politique agricole, sa politique des aides, et peut-être demain par sa politique des transports.

On considère souvent, à tort, qu'action sectorielle signifie subventions ou prêts et qu'il n'y a de politique sectorielle digne de ce nom que s'il y a transfert de fonds au profit d'un secteur de production. Cette conception conduit à considérer qu'il n'y a d'action sectorielle souhaitable que dans les secteurs en déclin ou dans les secteurs de pointe qui, tous deux, pour des motifs différents, sollicitent et obtiennent parfois des fonds publics. A contrario, pour ceux qui, non sans raison, considèrent avec circonspection toute politique de subvention, les actions sectorielles risquent d'apparaître comme une tentative délibérée de fausser les mécanismes économiques, de soutenir les productions non rentables et d'empêcher la meilleure allocation des facteurs de production.

Il semble erroné de poser le problème en ces termes. Il est vrai que, dans le passé, la conscience de la nécessité d'une action sectorielle est souvent venue des difficultés d'un secteur. L'absence de difficultés manifestes dans certains secteurs n'empêche cependant pas la puissance publique de prendre des décisions qui concernent la vie de ces secteurs, lesquels, bien que ne bénéficiant toujours pas d'une "politique sectorielle" en subissent cependant une. La seule différence entre les deux situations réside en fait surtout dans les moyens utilisés et dans le degré d'analyse, de prévision et, sans doute, de publicité, qui entourent la mise en oeuvre de certaines décisions publiques.

Réserver les actions sectorielles aux productions naissantes ou en déclin a de moins en moins de sens. Alors que les conditions de production ou de concurrence risquent de rendre rapidement caduques les productions les mieux assurées si les efforts de modernisation ou de diversification ne sont pas accomplis à temps, alors que l'innovation pénètre dans tous les secteurs et est susceptible de provoquer la renaissance de productions considérées comme sans avenir, la distinction entre secteurs en déclin, secteurs d'avenir à stimuler, et les autres secteurs, devient de plus en plus difficile à faire. Cette distinction est même dangereuse dans la mesure où elle conduit à négliger, voire à pénaliser les secteurs considérés comme sans problèmes.

Ces secteurs anonymes qui n'ont pas "leur politique sectorielle" sont cependant ceux qui assurent l'essentiel de la production industrielle et, par conséquent, du produit national. Leur croissance détermine largement la croissance de l'économie. Sans aller jusqu'à leur réserver toutes les faveurs publiques, on doit cependant considérer que ces secteurs en bonne santé constituent l'essentiel de l'assiette contributive pour les transferts, limités il est vrai vers les autres secteurs de l'industrie, mais massifs vers les autres secteurs de l'économie, et que les subventions publiques ou les ponctions massives sur l'épargne affectent de manière diffuse mais profondément les conditions de leur développement. A trop soutenir les charbonnages, les transports ou l'agriculture, c'est en définitive la chimie ou la mécanique que l'on risque de condamner au déclin.

Les actions des gouvernements dans le domaine sectoriel prennent de multiples formes. Il a paru utile à la Commission d'examiner brièvement les plus intéressantes et de voir dans quelle mesure leur utilisation au niveau communautaire est susceptible d'en renforcer l'efficacité.

La première de ces actions est incontestablement la prévision sectorielle. Il a été question un peu plus haut de la prévision économique globale qui donne un aperçu de l'évolution des équilibres globaux et de la place relative des dif-

férents secteurs dans cette évolution. Une telle prévision ne peut cependant suffire pour aider les entreprises dans la programmation de leurs investissements, ni suffire à la puissance publique pour arrêter les choix d'une action sectorielle. Cette prévision globale doit être complétée par des prévisions sectorielles sur le plan qualitatif et quantitatif. La Commission ne sous-estime pas les risques d'erreur que présente l'établissement de ces prévisions, mais pense cependant qu'un effort plus systématique devrait permettre de les réduire d'une manière non négligeable.

Les grandes entreprises ou les fédérations professionnelles procèdent souvent déjà à de telles prévisions. Mais le cadre dans lequel elles sont effectuées ne permet pas toujours une vue complète de la situation. Ce n'est plus seulement au niveau national mais aussi au niveau communautaire que de telles prévisions devraient désormais être établies, puisqu'aucune partie du marché intérieur communautaire ne peut plus être considérée isolément. Ces prévisions qui ne pourraient être qu'indicatives devraient d'ailleurs intégrer, comme cela est déjà le cas à l'OCDE pour certains secteurs, toutes les perspectives disponibles en ce qui concerne la production et le marché dans le reste du monde. Ces prévisions qui devraient être établies en étroite liaison avec la profession et les syndicats représenteraient une contribution très utile de l'administration de la Communauté à l'industrie des six pays. Elles aideraient l'industrie à mieux apprécier les évolutions prévisibles et à prendre au moment opportun, ses décisions de croissance, de diversification, voire de reconversion.

Des efforts de prévision sectorielle ont déjà été tentés au niveau communautaire. Il faut citer ici, outre les prévisions à court terme (un an) de la profession automobile, les perspectives d'évolution établies par la Commission avec l'appui des syndicats des travailleurs et patronaux dans les secteurs du textile, de la construction navale, des métaux non ferreux, etc... Ces prévisions ne sont cependant pas encore remises périodiquement à jour.

C'est pourquoi, la Commission adresse un appel aux fédérations professionnelles de la Communauté et aux syndicats européens, afin de bénéficier de leur appui dans l'établissement de prévisions pour les secteurs importants de l'industrie communautaire.

Il faut s'interroger enfin sur l'opportunité d'élargir cette prévision sectorielle jusqu'à une véritable concertation. Une telle concertation existe déjà, en vertu des traités européens, dans le secteur sidérurgique et dans le secteur nucléaire. Dans ces deux secteurs, des objectifs généraux ou des programmes indicatifs, élaborés avec tous les intéressés, sont publiés à intervalles réguliers et la Commission doit recevoir communication de tous les projets d'investissement significatifs dans un délai suffisant pour pouvoir formuler un avis sur la conformité de ces projets avec les objectifs communautaires. Ces avis, destinés aux entreprises et aux États membres concernés, ne sont pas contraignants. Ils ne sont pas publiés.

La Commission estime nécessaire d'examiner si cette procédure pourrait être appliquée à d'autres industries où "les investissements sont lents à mûrir et particulièrement lourds tandis que leur production ont un caractère nettement spécifique et suffisamment diffus dans l'économie entière pour que l'évolution prévisionnelle de la demande puisse être rattachée à l'évolution prévue de la richesse générale" (1). Tel pourrait être le cas en particulier des secteurs énergétiques autres que le charbon et le nucléaire, déjà concernés par cette procédure (2).

---

(1) Rapport politique de la Haute Autorité, CECA, Février 1965

(2) Le Conseil des Ministres de la Communauté a souligné récemment "l'opportunité de développer les prévisions et orientations à moyen terme pour les différentes formes d'énergie".

Le second type d'actions sectorielles fréquemment utilisées par les Gouvernements et, désormais, pour la majorité d'entre elles, par la Communauté, est constituée par les mesures de politique commerciale. Le Chapitre 4 de la 2ème partie a suffisamment souligné les liens entre les décisions de nature commerciale et les politiques sectorielles pour qu'il ne soit pas nécessaire d'y revenir ici. Il suffit seulement de rappeler que les mesures commerciales ne sont pas seulement les manipulations du tarif douanier, les ouvertures de contingents tarifaires, la suppression du contingentement ou les mesures antidumping. Elles comprennent également les accords commerciaux, l'assurance-crédit et, plus généralement, tous les services administratifs et économiques par lesquels une administration facilite l'accès de son industrie aux marchés tiers. De même, dans un contexte de concurrence mondiale de plus en plus intense, certaines décisions prises dans les pays tiers en matière d'accès au marché ou de contrôle des matières premières peuvent appeler certaines actions sectorielles de la part de la Communauté.

Une autre série d'actions sectorielles sont en fait indirectes. Leur objectif premier n'est pas le secteur concerné, mais un autre secteur, une autre branche de l'économie, voire le rétablissement des équilibres économiques globaux. Ces actions peuvent être positives ou négatives pour certains secteurs. Il appartient à une conception sectorielle cohérente d'en mesurer les effets et d'en apprécier le bien-fondé, afin que les décisions puissent être prises en pleine connaissance de cause. Point n'est besoin de souligner par exemple les liens entre politique agricole et industrie alimentaire, entre politique de l'énergie et industrie chimique ou des métaux, entre politique des transports et sidérurgie ou encore entre politique de conjoncture et sidérurgie lorsque la politique conjoncturelle conduit à des blocages de prix. Les décisions prises sans examen des conséquences sectorielles ont parfois affaibli irrémédiablement les industries concernées sans que cela ait été voulu. Des mesures de compensation ne parviennent que difficilement à rétablir l'équilibre. Les complications administratives qu'elles entraînent le plus souvent constituent en

outre un handicap permanent pour l'industrie en cause. Parce qu'indirect, cet aspect des actions sectorielles est très fréquemment négligé. Il faut cependant y voir la cause véritable de nombreuses et graves difficultés sectorielles.

Une autre série d'actions sectorielles, plus discrètes, représentent sans doute la dimension la plus moderne de l'action des pouvoirs publics : il s'agit des stimulants qu'utilise la puissance publique pour rajeunir et orienter vers l'avenir certains secteurs. Ces actions prennent des formes diverses telles que subventions limitées à certains organismes professionnels de recherche, à des centres de documentation et de diffusion des connaissances, à des centres de productivité, à des sessions de recyclage ou de formation professionnelle. Ces actions, qui se distinguent des grandes opérations de promotion technologique n'en sont pas moins susceptibles d'apporter, à moindres frais, des méthodes et un esprit nouveau dans un secteur. Il paraîtrait opportun d'envisager certaines de ces actions sur le plan communautaire, lorsque les problèmes que l'on désire résoudre concernent une part importante de ce secteur dans la Communauté et dans la mesure où un regroupement des moyens est susceptible de conduire à une plus grande efficacité. La Commission considère que ces problèmes revêtent une importance si grande qu'elle leur a consacré un chapitre dans la présente partie (chapitre III).

Restent enfin les actions sectorielles les plus connues : les prêts et les subventions dans toutes leurs formes. Une distinction doit être faite ici pour les prêts octroyés aux conditions du marché par des organismes publics ou para-publics, au bénéfice d'entreprises qui, du fait de leur taille, ou en raison de la situation conjoncturelle, n'ont pas la possibilité d'accéder aux sources financières habituelles. La motivation de tels prêts doit moins être recherchée dans une situation anormale des entreprises en cause que dans les particularités ou éventuellement les défauts de fonctionnement du marché financier. Ces prêts paraissent donc destinés à rétablir des conditions d'égalité dans l'accès aux sources de financement, au bénéfice des entreprises moins favorisées.

Dans la mesure où la finalité des subventions ou prêts bonifiés est principalement sectorielle, la Commission doit au contraire les considérer avec beaucoup de circonspection. Les conséquences qu'elles peuvent avoir sur les productions concurrentes dans les autres Etats membres ont conduit les auteurs des traités européens à mettre en place une procédure d'examen communautaire préalable.

Si on laisse de côté les aides à la recherche et au développement, force est de constater que beaucoup de ces aides ont en fait pour conséquence le maintien de structures ou de productions inadéquates et conduisent trop souvent à différer une reconversion inévitable.

Les aspects régionaux de telles aides seront évoqués un peu plus loin. Ils sont ceux qui justifient le plus l'octroi d'avantages financiers importants aux entreprises.

En dehors de ces préoccupations d'ordre social et régional, la considération du développement industriel proprement dit peut, dans certaines circonstances et moyennant les précautions nécessaires pour que ce développement ait un rôle positif au plan communautaire et non pas seulement national, justifier le recours à certaines aides sectorielles. Il peut en être ainsi notamment :

- lorsque l'inertie des entreprises ou des handicaps de départ par rapport à la concurrence extérieure (technologie avancée) ne peuvent être surmontés que moyennant une intervention directe de l'autorité publique, notamment sous forme d'aides de démarrage;
- lorsque l'intérêt commun exige une intervention publique en vue de promouvoir une meilleure efficacité des facteurs de production en suscitant ou en accélérant les efforts de rationalisation ou de restructuration de la part des entreprises;
- lorsque les difficultés ressenties par les industries communautaires résultent de distorsions artificielles de concurrence provoquées par les agissements de pays tiers.

Les aides d'assainissement constituent un exemple de ces aides sectorielles. Elles sont destinées à encourager et à faciliter la fermeture de capacités de production dans certains secteurs dont l'équipement est à la fois excédentaire et vieilli. Le secteur textile a fourni des exemples récents d'application de telles mesures. Leur objet étant d'assainir un secteur plus rapidement ou dans les meilleures conditions que ne l'aurait fait le seul jeu du marché, ces aides peuvent aller dans le sens d'une modernisation de l'industrie communautaire. La difficulté d'en contrôler l'emploi et le risque toujours considérable de les voir détournées de leur objet doivent cependant conduire la Commission, soit à écarter de telles interventions, soit à en assortir l'autorisation de conditions très précises.

Au terme de cette analyse rapide, il paraît opportun de rappeler trois principes de toute action sectorielle.

Le premier est que pour être efficace, une action sectorielle doit rarement être prise isolément, mais implique généralement d'autres actions qui peuvent aller de la prévision jusqu'à l'aide à la recherche. Surtout, elle doit s'appuyer sur des actions dans d'autres domaines, régional et social notamment.

En second lieu, les actions sectorielles ne doivent pas être limitées aux situations catastrophiques. Elles doivent, au contraire, tenter d'éviter les solutions négatives, telles que fermetures partielles ou totales, onéreuses toujours sous l'angle économique et douloureuses sur le plan humain. Par des prévisions faites en temps opportun, elles doivent faciliter des reconversions orientées vers les différents secteurs d'avenir, toutes les fois que la substance de l'entreprise le permet.

Enfin, une action sectorielle bien conçue ne devrait pas avoir pour objectif telle production particulière mais plutôt l'emploi des hommes et le dynamisme des entreprises qui le soutient. Cela signifie que si l'avenir d'une production est sombre, la survie de l'entreprise doit l'emporter sur le maintien de cette production et les diversifications ou les conversions nécessaires préparées.

La Commission devra traduire les suggestions et propositions de caractère général contenues dans ce mémorandum en des actions sectorielles appropriées.

Pour mener à bien ces actions, la Commission se propose d'approfondir avec les milieux industriels l'analyse de la situation et du développement prévisible des différents secteurs.

Cette analyse devrait permettre de conduire de manière cohérente les actions qui concernent les différents secteurs industriels qui étaient parfois conduites en ordre dispersé, tant au plan national que communautaire.

### III. LES MESURES SOCIALES ET REGIONALES.

Au début du présent chapitre, on a rappelé à quelles conditions pouvaient se réaliser des mutations rapides et importantes. La première de ces conditions est que soient disponibles, pour les jeunes comme pour les adultes, des moyens de formation professionnelle adéquate. Tous les Etats membres font à cet égard de grands efforts et y consacrent des sommes importantes. Une intensification de cette action apparaît pourtant nécessaire, si l'on veut faire disparaître les situations contradictoires qui existent encore dans plus d'un secteur et dans plus d'une région ou coexistent un chômage relativement important et une pénurie grave de main-d'oeuvre qualifiée. Comme on l'a souligné déjà, l'intensification des efforts de format on exige, pour être rentable, une amélioration des prévisions dans l'évolution de l'emploi. Mais des actions d'information s'imposent également pour éclairer les travailleurs intéressés sur les conditions dans lesquelles ils pourraient consentir l'effort de se rééduquer professionnellement et les avantages qu'ils pourraient en retirer.

Dans l'avis qu'elle a présenté récemment au Conseil de Ministres pour la réforme du Fonds social, la Commission propose un ensemble de moyens propres à permettre à la Communauté d'assister les travailleurs de toute catégorie dans les adaptations nécessaires notamment en matière de formation et rééducation professionnelles. En assurant la continuité du revenu pendant les périodes d'attente d'un emploi ou de rééducation professionnelle, en facilitant le recyclage des cadres, en aidant les forces de travail à fixer leur lieu de résidence en fonction de la localisation optimale des entreprises, le Fonds social pourra faciliter considérablement les opérations nécessaires de régression, de concentration, de modernisation. Il pourra aussi, en facilitant l'adaptation des qualifications professionnelles, permettre aux entreprises de reconversions internes et des adaptations aux conditions nouvelles de concurrence.

Dans le passé, les Communautés européennes, par les aides de la C.E.C.A. et du Fonds social, ont pu apporter un concours financier dépassant 425 millions d'unités de compte, dans plus d'1.500.000 cas de réadaptation.

La Commission attache une importance primordiale à la poursuite de cet effort sur une base élargie, pour des raisons économiques, sociales et psychologiques. Il n'est pas indifférent en effet que la Communauté, à laquelle l'opinion impute fréquemment les conséquences des mutations liées à tout élargissement de la concurrence, apporte elle-même une contribution à l'effort nécessaire pour prévenir ou pour atténuer les répercussions sociales de ces mutations. La réforme du Fond social soumise par la Commission au Conseil depuis plusieurs mois doit permettre à la Communauté d'affronter ces problèmes avec des moyens renouvelés.

Les mesures régionales sont également importantes pour le succès des mutations industrielles et ceci autant dans les régions en expansion que dans les régions en déclin. Seule la présence d'infrastructures adaptées ou renouvelées peut permettre à l'industrie de se maintenir, de se développer ou de s'implanter.

Trop souvent la politique régionale est assimilée à la reconversion des régions en déclin. Cette vue partielle et trop peu prospective a généralement pour conséquence de ralentir les évolutions nécessaires sans pour autant assurer les bases de l'expansion future. Un élément déterminant de l'adaptation rapide d'une économie industrielle est sans conteste l'organisation géographique de celle-ci.

L'objet du présent document n'étant pas la politique régionale, la Commission tient seulement à rappeler ici certaines nécessités industrielles qui doivent être prises en considération lors du choix des mesures régionales.

En premier lieu, les mesures qui ont pour objectif le développement industriel de certaines régions doivent tendre par priorité à créer l'environnement favorable, c'est-à-dire non seulement les équipements matériels, notamment les moyens de transport, mais également intellectuels : universités, établissements d'enseignement, animation culturelle,

loisirs. Trop d'actions régionales se sont concentrées sur l'aide directe à l'investissement alors que les conditions d'accueil n'étaient pas réunies.

Il en a résulté souvent un émiettement des implantations peu favorable à la constitution d'un tissu industriel suffisamment dense pour que le développement s'opère par la suite spontanément. La concentration des actions publiques sur certaines zones ou certains pôles de développement, notamment par la création des infrastructures nécessaires, paraît constituer une garantie de l'efficacité industrielle de la politique régionale.

En second lieu, les considérations régionales de création d'emplois ne doivent pas, par facilité, contribuer à la naissance de nouvelles unités industrielles dans des secteurs qui connaissent déjà ou vont connaître dans un proche avenir de sérieuses difficultés.

Cela revient en effet à encourager, avec l'aide des pouvoirs publics, la création des activités qui se trouveront menacées dans un proche avenir. Aussi, convient-il que les opérations de reconversion réalisées dans chaque pays n'aillent pas à l'encontre de celles poursuivies ailleurs et qu'une certaine vigilance s'établisse dans le choix des secteurs d'accueil afin de renoncer dans l'ensemble de la Communauté à toute mesure d'aide aux investissements dans les secteurs menacés de surcapacité.

Enfin le problème de la surenchère entre les régions en matière d'aides directes à l'investissement est suffisamment connu pour qu'il ne faille pas s'y attarder longuement. Cette surenchère rend les opérations de création d'emplois inutilement onéreuses, pour permettre par l'octroi d'aides excessives la création d'entreprises qui en aucun cas ne seront rentables et qui n'auraient pu s'établir sans aide, même dans les régions les plus naturellement favorables au développement industriel, et profite en définitive surtout aux entreprises dont l'assiette ou la mobilité dépasse la région ou le pays et qui peuvent faire jouer cette surenchère à leur profit. La surenchère ne se reflète d'ailleurs pas seulement dans une intensité inutilement élevée de l'aide accordée, mais aussi dans un élargissement progressif des régimes d'aides à l'ensemble des territoires de la Communauté qui ne sont pas atteints de congestion économique.

Dans le souci d'un développement équilibré sur le plan régional de l'activité industrielle, la Commission tient à réaffirmer ici qu'une discipline et des objectifs communs dans l'attribution des aides au développement régional sont indispensables dans la Communauté.

Pour y parvenir, la Commission s'efforce actuellement d'obtenir :

- soit que les aides les plus significatives accordées dans le cadre des régimes à finalité régionale soient soumises à un examen préalable ;
- soit que les régimes eux-mêmes soient aménagés dans le sens d'une plus grande transparence et d'une certaine harmonisation des taux d'intervention".

\*

\*            \*

La nécessité d'une hiérarchie et d'une cohérence des diverses actions évoquées ci-dessus complique la définition d'une stratégie cohérente dans leur utilisation. C'est à cette condition qu'il est possible d'apprécier le coût social et la contribution effective des actions envisagées dans les différents secteurs et par la voie de politiques spécifiques.

Cet effort de synthèse a été engagé par l'élaboration et la mise en oeuvre des programmes de politique économique à moyen terme de la Communauté.

Leur apport à la construction communautaire est déjà capital. L'élaboration du présent mémorandum, qui est la mise en oeuvre en ce qui concerne les orientations industrielles des deux premiers programmes de politique économique à moyen terme de la Communauté, n'aurait pas été possible sans les travaux de toute nature menés au sein du Comité et de ses groupes et sous-groupes spécialisés.



## CHAPITRE II

### LA GESTION DE L'ENTREPRISE ET LA FORMATION DES HOMMES

L'efficacité de la gestion est indubitablement un élément déterminant de la capacité d'adaptation des entreprises, ainsi que l'avait déjà souligné le deuxième programme de politique économique à moyen terme, et l'importance de ce facteur va croissant dans l'évolution économique contemporaine où :

- l'intensification de la concurrence exige une optimisation de tous les facteurs de compétitivité ;
- l'élargissement des marchés demande une rapide adaptation à des environnements divers ;
- l'évolution technologique accélérée nécessite des choix et des décisions stratégiques répétés.

La qualité de la gestion dépendant pour une très large part de celle des hommes, les problèmes de formation doivent également être abordés dans ce chapitre.

#### I. LA GESTION DE L'ENTREPRISE.

L'état actuel de la recherche économique ne permet pas de quantifier l'importance du facteur gestion dans l'évolution de l'économie d'un pays ou même dans l'évolution d'une entreprise. Mais les exemples où les décisions novatrices ont donné lieu à des créations, des redressements ou des expansions spectaculaires sont nombreux et convaincants. Inversement, lorsque des entreprises ou des industries européennes obtiennent, ce qui est souvent le cas, des résultats inférieurs à ceux de leurs homologues américains, même lorsque les ressources mises en oeuvre paraissent sensi-

blement comparables de part et d'autre, il n'est plus guère contesté que ceci est imputable, pour une part importante, à une moindre efficacité de la gestion, et l'expression "management gap" a fait fortune.

Il est certainement inexact d'attribuer au management gap tout le phénomène de la différence de niveau entre l'économie communautaire et celles qui sont plus avancées. La gestion étant l'utilisation des ressources données dans un environnement donné, il est évident que le résultat final est sensiblement influencé par les caractéristiques des ressources et celles de l'environnement. Ceci n'est pas contredit par le rendement élevé des implantations de pays tiers dans la Communauté. Comme les investissements directs à l'étranger sont normalement le fait d'entreprises dynamiques et s'orientent généralement vers des secteurs intéressants, il est logique que leur croissance et leur rentabilité dépassent la moyenne : en 1967 par exemple, les bénéfices des filiales étrangères aux U.S.A. ont crû de 15 % alors que les bénéfices de l'industrie américaine restaient stationnaires.

Il a été clairement montré que la productivité de la main-d'oeuvre dans une région économique est largement fonction du niveau moyen d'instruction de la population. <sup>(1)</sup> Aux Etats-Unis par exemple, la différence de productivité entre la région du Pacifique et la région du Sud est évaluée à 20 %.

De même, la plus grande mobilité des managers professionnels américains assure à la fois une compétition des compétences et une diversification des expériences que le lien fréquent entre propriété et direction, et donc entre l'entreprise et le dirigeant, ne permet pas en Europe.

Ces observations générales n'infirmement cependant en rien l'existence d'un problème de la gestion des entreprises en Europe ni la nécessité d'un effort, général et constant, pour améliorer l'efficacité de cette gestion. En particulier, une gestion moderne et efficace n'est pas, comme semblent le croire certains, réservée exclusivement aux grandes entreprises disposant de moyens financiers importants.

---

(1) Voir notamment E. DENISON, Why growth rates differ, Brookings Institution, 1967.

Les analyses concordent pour souligner que le management moderne repose principalement sur une attitude, un état d'esprit, dont les techniques et les équipements ne sont que les auxiliaires. La démarche la plus importante sera toujours celle du chef ou des différents dirigeants de l'entreprise qui développent dans l'entreprise la volonté de prises de décisions rationnelles, fondées sur une évaluation quantitative des diverses alternatives et de leurs conséquences, et inscrites dans les plans systématiques.

Il s'agit de remplacer l'intuitif par le rationnel et de compléter l'autorité par la communication et la participation.

Il ne peut être question ici de décomposer le management en une nomenclature de techniques. Il est cependant utile de rappeler quelques principes essentiels dont la gestion européenne n'est pas encore suffisamment pénétrée.

1. Un premier aspect capital de la gestion est la nécessité, insuffisamment perçue en Europe, d'élaborer un objectif à long terme pour l'entreprise. <sup>(1)</sup>

Dans un monde en rapide évolution il faut que l'entreprise s'interroge périodiquement sur son avenir. Cet examen critique doit déboucher sur des décisions quant à la meilleure utilisation des ressources techniques, commerciales, financières et humaines dont elle disposera, compte tenu de son environnement. Le plan à long terme se traduit par des objectifs quantifiés de rentabilité, de productivité, de taux d'expansion, qui exigent pour les atteindre, des stratégies précises (marchés géographiques, produits, investissements, personnel). Il doit s'agir d'une décision, de la fixation d'un objectif que l'entreprise entend poursuivre de façon offensive et permanente, et non d'une extrapolation du passé.

---

(1) Aux U.S.A., en 1953, environ 20 % des grandes et moyennes entreprises faisaient du long term planning. En 1958, ce pourcentage était passé à 50, et actuellement on l'estime à 80-90 (CISDEC, Università Bocconi, Milan). Une enquête effectuée en 1968 auprès des entreprises italiennes employant plus de 250 personnes arrive à 44,9 % des entreprises pour une programmation à moyen terme et à 17,9 % pour la formulation d'un plan stratégique (SUCCESSO, décembre 1968).

Cette planification à long terme doit se fonder sur des prévisions (prévisions macroéconomiques, études de marchés, prévisions technologiques). Il faut remarquer, à cet égard, que les entreprises européennes ont trop tendance à considérer la fonction prévisionnelle comme n'incombant pas à l'entreprise et à s'en remettre totalement aux pouvoirs publics pour cette tâche.

2. Une deuxième caractéristique du management contemporain est qu'il s'oriente davantage vers le marché que vers la production.

L'entreprise européenne vit encore dans le souvenir d'une longue période de pénurie où l'approvisionnement en matières premières et les problèmes techniques de production étaient primordiaux, et où l'écoulement était chose aisée. Depuis lors, l'augmentation des ressources disponibles, les accroissements de la productivité, le progrès technique et l'interpénétration des marchés ont créé une concurrence aigüe du côté de l'offre ; l'augmentation du pouvoir d'achat des populations et les possibilités de choix ont rendu la demande plus exigeante sur la qualité et la modifient sans cesse dans sa structure. Il ne fait pas de doute que, s'adaptant aux nouvelles conditions, l'industrie européenne a fait de grands progrès dans ce domaine. Pourtant si les entreprises européennes s'orientent progressivement vers le marché et la satisfaction des besoins collectifs et individuels, la définition des objectifs de marché et la conception des produits à partir de ce marché ou des besoins demeurent encore insuffisants en Europe. En particulier, c'est dans les applications les plus poussées et les plus directement significatives, telles que le contrôle de la rentabilité de la commercialisation par produit, par client, par vendeur et par région, que la gestion européenne marque le plus de retard. Ce retard se trouve confirmé par le fait que ce sont les problèmes de marketing qui exigent le plus grand effort d'adaptation des succursales européennes aux Etats-Unis.

3. L'analyse systématique des alternatives de décision en coûts et gains conduit logiquement à la mise en place de méthodes quantitatives de gestion à base scientifique. A partir d'un certain volume et d'un certain degré de perfectionnement, ces méthodes de gestion quantitatives

appellent l'utilisation d'un équipement de calcul électronique.

L'ordinateur n'est cependant qu'un outil. L'effort de réflexion systématique sur les éléments homogénéisés pour lequel on utilise l'ordinateur était et reste possible sans cet outil, mais celui-ci accélère considérablement le processus, augmente la précision et dégage les relations de cause à effet.

Dans la pratique, l'introduction de l'ordinateur dans une entreprise a souvent donné lieu à des déceptions. Faute d'études préalables suffisantes, nombre d'entreprises ont dû limiter le rôle de l'ordinateur à des tâches purement administratives. Ces expériences malheureuses ont créé chez beaucoup de dirigeants un préjugé à l'encontre des méthodes scientifiques du management.

La mise en place de méthodes quantitatives appuyées sur l'usage d'un ordinateur doit être graduelle et n'a de chance d'être fructueuse que si certaines conditions sont réunies :

- la direction générale de l'entreprise doit être sensible aux avantages d'une gestion rationalisée, à la façon d'en utiliser les données et à l'évaluation des gains (ceci est d'autant plus important que ces gains ne sont pas toujours immédiatement perceptibles en valeurs comptables, mais prendront d'autres formes : gains de temps, meilleure information de l'entreprise, etc...) ;
- la priorité doit être donnée à l'organisation des structures de collecte des informations ;
- l'entreprise doit s'entourer des spécialistes indispensables et il est important que ces spécialistes s'efforcent de donner aux informations une forme qui soit accessible à des non-spécialistes ;
- le choix des problèmes à traiter selon des techniques quantitatives doit être judicieux. Il est superflu de confier des problèmes mineurs, comportant un nombre réduit de variables, à l'ordinateur : le bon sens y pourvoira à un moindre prix. Il est tout aussi inutile d'attendre de l'ordinateur les éléments d'une décision lorsqu'on ne dispose que

d'informations incomplètes ou selon des modèles non algorithmiques : en l'absence d'informations adéquates, l'ordinateur ne fera que donner plus rapidement une réponse fausse.

Il faut rappeler ici que les systèmes de gestion scientifique sont de moins en moins le privilège des grandes entreprises. Le développement d'ordinateurs de taille réduite ainsi que les procédés de time-sharing, voire la coopération en matière de gestion, permettent de plus en plus l'accès des petites et moyennes entreprises aux méthodes de gestion qui exigent des équipements électroniques.

4. Attitude rationnelle des dirigeants orientation de la stratégie vers le marché, mise en place de méthodes scientifiques deviendront pleinement efficaces en présence d'un quatrième facteur : la participation de l'ensemble des collaborateurs, à tous les niveaux, à la vie, au choix et aux progrès de l'entreprise.

Il s'agit là évidemment d'un problème qualitatif, pour lequel il n'existe pas de solution à priori. L'objectif doit être de créer une coopération active et créatrice à tous les niveaux.

Il semble acquis que ce facteur relève avant tout de choix sur le plan de l'organisation : communication, délégation, participation, attention plus grande portée aux problèmes de personnel.

En Europe, les fonctions de responsabilité en matière de personnel sont souvent considérées à tort comme ayant un poids moindre que les fonctions commerciales ou de production. Elles se trouvent ainsi fréquemment limitées à un rôle de routine.

Cette conception, lorsqu'elle se combine avec des formes d'organisation bureaucratique où l'impulsion va uniquement de haut en bas et où l'information est cloisonnée, n'autorise qu'un engagement très partiel des individus.

Il n'y a pas de motivation qui ne passe par la responsabilité : large diffusion des informations concernant les objectifs et les réali-

sations de l'entreprise, planning des carrières et information des intéressés sur ce point, et surtout délégation des responsabilités à tous les niveaux paraissent les conditions du dynamisme de l'entreprise moderne.

\*

\*           \*

Pouvoirs publics, associations professionnelles, centres de perfectionnement ne pourront aider l'entreprise en ce domaine que si elle procède d'abord elle-même à un examen critique de sa motivation, de son organisation, de sa stratégie et en tire les conséquences sur tous les plans.

Préalablement à l'acquisition d'équipements coûteux, l'amélioration de la gestion demande des investissements, sous diverses formes :

- les diplômés des business-schools font parfois l'objet d'une certaine prévention : ces jeunes cadres seraient trop chers et ne se plieraient pas aux formes de gestion classiques. Une telle attitude méconnaît les nécessités de se doter, en y mettant le prix, d'un encadrement offrant les garanties d'une efficacité plus grande et plus rapide, et elle risque de creuser les handicaps existants. (1)
- dans beaucoup de cas, l'entreprise fera de sensibles économies de temps et d'argent en soumettant ses structures et ses méthodes de gestion à l'examen critique de spécialistes externes à l'entreprise.
- l'entreprise convaincue de l'importance du facteur gestion doit logiquement reconnaître à la fonction "formation et perfectionnement" une place adéquate dans son organisation.

---

(1) 20 % des diplômés des business-schools européennes sont engagés par des entreprises internationales, presque toujours d'origine américaine.

## II. LA FORMATION DES HOMMES.

Indépendamment des problèmes de formation professionnelle des travailleurs qui ont été évoqués au chapitre précédent et feront l'objet de propositions dans un autre cadre, la formation des hommes soulève du point de vue de la politique industrielle trois problèmes principaux :

- la formation des cadres supérieurs de gestion ;
- le recrutement des ingénieurs, chercheurs et spécialistes de haute qualification ;
- l'adaptation de l'enseignement général aux besoins d'une économie en rapide transformation.

Il ne saurait être question de traiter de manière exhaustive de tels problèmes dans le cadre du présent mémorandum. Aussi s'est-on limité aux aspects qui conditionnent directement le développement de l'industrie. La Commission a l'intention de contribuer à la définition d'une politique européenne des enseignements post-gradués dans le cadre de son prochain mémorandum sur la politique scientifique et technique.

### 1. L'enseignement de la gestion en Europe.

A mesure que la gestion devient plus scientifique et moins intuitive, la nécessité d'une formation à la gestion devient impérieuse. Quelles que puissent être les dispositions intellectuelles et de caractère d'un individu et quel que soit l'apport de l'expérience, il est certain qu'une formation adéquate conduira plus sûrement et surtout plus rapidement à une efficacité optimale dans les fonctions de dirigeant.

De même, l'évolution rapide des bases scientifiques du management oblige à une mise à jour régulière des connaissances. (1)

Quand on parle de formation et de perfectionnement des cadres, on touche un domaine extrêmement vaste, concernant différents niveaux (dirigeants, cadres supérieurs, moyens ou subalternes), différents contenus (cours spécialisés ou, au contraire, de déspecialisation), différentes formules (formation intra muros ou extra muros).

Toutes ces variantes répondent à des besoins spécifiques et certains. Toutefois, du point de vue qui nous occupe, deux niveaux et deux types de formation paraissent prioritaires :

- le niveau universitaire ou post-universitaire, qui doit, par un enseignement approfondi et de durée prolongée (une ou deux années) assurer à l'industrie un nombre suffisant de cadres débutants formés au management moderne, parmi lesquels se recruteront les dirigeants futurs ;
- les dirigeants au sommet des responsabilités ou sur le point d'y accéder, qui doivent être sensibilisés aux principes du management moderne pour faire appel à des hommes et des techniques efficaces.

Ces deux formes d'enseignement se pratiquent généralement dans les mêmes centres de formation en Europe, bien que les problèmes qu'ils posent soient différents.

---

(1) On a pu esquisser comme suit le schéma optimal de formation et de perfectionnement d'un dirigeant d'entreprise :

<u>Age</u>	<u>Durée</u>	<u>Nature de l'enseignement</u>
23-25 ans	2 années	Post-graduat en administration des affaires
29 ans	6 semaines	Recyclage spécialisé lié à une modification dans l'entreprise ou dans la fonction de l'intéressé
36 ans	12 semaines	Formation au management général
47 ans	2 semaines	Familiarisation avec les techniques nouvelles.

D'une enquête récente <sup>(1)</sup> portant sur les plus importantes business-schools européennes (22 centres dans 12 pays européens), <sup>(2)</sup> il est possible de tirer les quelques constatations suivantes :

- la capacité est nettement insuffisante en Europe : tous programmes confondus, les 22 écoles ont un débit annuel de 3.500 participants dont approximativement 500 diplômés du post-graduat. Or, pour ces mêmes pays, on a estimé pour 1980, les besoins annuels de cadres nouveaux à 85.000. Il faut comparer ce débit des écoles européennes aux 45.000 licenciés, aux 5.000 post-gradués et aux 350 docteurs en gestion d'entreprise (15 % des diplômés universitaires) que forment annuellement les universités américaines.
- les moyens dont disposent les centres de formation sont nettement insuffisants, ce qui se répercute sur leur équipement et sur leur organisation :
  - en moyenne, il y a par centre moins de 15 professeurs et assistants à temps plein ;
  - 63 % des écoles n'ont pas la disposition d'un ordinateur (10 % possèdent un ordinateur, 27 % y sont reliés),
  - 70 % des business-schools n'ont ni plan à long terme, ni programme de recherche. Seulement 16 % ont un centre de recherche, avec budget séparé.
- il s'ensuit une grande dépendance à l'égard des business-schools américaines : 40 % du matériel pédagogique est d'origine américaine ; les 22 écoles européennes totalisent 38 coopérations bilatérales avec des instituts américains.

Les initiatives prises depuis vingt ans n'ont pas toujours rencontré, de la part de l'industrie, l'intérêt et l'appui qu'elles méritaient et cela explique pour une part importante le développement plus limité de cet enseignement en Europe. Si certaines entreprises contribuent de

---

(1) effectuée à la demande de la Commission par "European Business"

(2) Allemagne - France - Italie - Belgique - Pays-Bas - Danemark - Espagne - Grande-Bretagne - Irlande - Norvège - Suisse - Tchécoslovaquie.

façon conséquente au fonctionnement et au développement de centres de formation, cet appui n'a pas l'ampleur souhaitable par suite du scepticisme qui persiste chez beaucoup de dirigeants d'entreprises tant à l'égard des méthodes modernes de gestion qu'à l'égard de l'efficacité d'une formation systématique.

Cette attitude, plus largement répandue dans certains pays membres que dans d'autres, ne relève pas nécessairement d'un manque de dynamisme, mais plutôt d'une conception du dirigeant d'entreprise qui attache plus de valeur à la personnalité et à l'expérience qu'à la formation.

En outre, on observe une absence d'intégration des business-schools dans le système d'enseignements supérieur, ou même un clivage entre les deux, du moins dans certains pays. Les universités ont tendance à ignorer quelque peu les professeurs de management, discipline récente, tandis que ces derniers veulent échapper au dogmatisme de l'enseignement traditionnel.

Cette coupure est dommageable aux deux parties car elle freine la fertilisation, par l'échange des professeurs et du matériel pédagogique, des idées et des méthodes. Il est en effet important que les centres post-universitaires, tout en gardant leur indépendance d'action, puissent s'appuyer sur une infrastructure pluridisciplinaire.

Enfin, une autre caractéristique des business-schools européennes est l'insuffisance de leur vocation internationale. A trois exceptions près, elles n'ont guère plus de 5 % de participants non-nationaux. Ceci ne paraît plus en rapport avec les besoins de la vie économique qui s'internationalise davantage chaque jour.

Des confrontations d'expériences, des échanges de professeurs, des coopérations en matière de recherche, un appel plus large aux participants non-nationaux, des enseignements plus franchement orientés vers la dimension internationale deviennent une nécessité.

\*

\* \*

Le développement de structures industrielles européennes transnationales, dont la nécessité est soulignée dans plusieurs chapitres du présent mémorandum, requiert une amélioration qualitative et quantitative ainsi qu'une internationalisation de la formation de futurs dirigeants, faute de quoi un nombre croissant d'étudiants européens se rendrait dans les Business-Schools d'Outre-Atlantique sans que ce mouvement soit équilibré par un phénomène similaire dans l'autre sens.

## 2. Le recrutement des cadres techniques.

En ce qui concerne la formation des ingénieurs, chercheurs et spécialistes, l'industrie communautaire ne souffre pas, sauf exception, d'une insuffisance quantitative ou qualitative des instituts de formation supérieure.

En dehors des problèmes posés par la crise générale de l'enseignement supérieur qui débordent le cadre du présent mémorandum, deux questions méritent d'être examinées ici :

- la transparence du marché de l'emploi des ingénieurs et techniciens supérieurs ;
- la pénurie des informaticiens.

### a) La transparence du marché des ingénieurs et techniciens supérieurs.

La Commission a transmis au Conseil trois propositions de directives visant le droit d'établissement des ingénieurs et des techniciens. Les textes apportent des solutions qui faciliteraient, dans l'immédiat, la libre circulation des ingénieurs et leur permettraient, sous certaines conditions, d'utiliser les titres reçus dans le pays d'origine.

Ces propositions ne règlent cependant ni le problème de la reconnaissance mutuelle des diplômes, ni le rapprochement des programmes et des méthodes. Sans attendre que de tels résultats puissent être obtenus, il convient d'ores et déjà d'élargir les échanges des professeurs et les contacts inter-universitaires.

Une étude entreprise à la demande de la Commission par l'Institut de la Communauté européenne pour les études universitaires, (I.C.E.E.U.) portant sur la formation des ingénieurs dans la Communauté européenne a déjà montré, bien que ses résultats définitifs ne soient pas encore disponibles, qu'il existait dans chacun des Etats membres une profonde méconnaissance quant à la formation donnée dans les autres Etats membres.

Cette méconnaissance, s'ajoutant aux obstacles sociaux (différence dans les régimes sociaux), culturels (barrières de langues, éducation des enfants)

fonctionnels (emplois réservés aux nationaux dans les entreprises et services publics), réglementaires (diplômes, port du titre et services publics), a pour résultat de limiter en fait au cadre national les possibilités des entreprises en ce qui concerne le recrutement de leurs cadres techniques.

L'étude de l'I.C.E.E.U. répond à un triple objectif :

- elle mettra, dès qu'elle sera achevée, à la disposition des entreprises un catalogue à peu près complet des écoles d'ingénieurs où les entreprises trouveront des indications précises concernant le type de formation donnée ;
- elle fournira la base indispensable à la libre circulation des cadres techniques et à la réalisation de ce que l'on pourrait appeler le Marché commun de la matière grise technique et scientifique.

L'importance de ce second objectif du point de vue de la politique industrielle ne saurait être surestimée. L'interpénétration nationale des cadres techniques aurait en effet l'avantage, non seulement d'offrir un choix plus large aux entreprises, mais encore de faciliter l'accession à la dimension européenne et de parfaire l'unité du marché du point de vue commercial, en atténuant les traditions et préjugés qui, dans bien des domaines, limitent en fait la concurrence intra-communautaire.

Enfin, l'étude de l'I.C.E.E.U. devrait permettre de dégager les orientations souhaitables d'une politique de formation. Il semble, dès à présent, que ce serait une erreur grave de se borner à établir au niveau européen un programme minimum aux écoles d'ingénieurs, ce qui pourrait freiner les efforts d'amélioration et d'innovation. Plus féconde serait une tentative de définir de manière prospective la carrière de l'ingénieur : aux titres liés à l'acquisition d'une formation de base, pourraient s'ajouter de nouveaux, liés à des compléments de formation périodique rendus indispensables par l'évolution accélérée des techniques.

b) la pénurie des informaticiens.

D'après une étude parue dans le mensuel néerlandais "Maandblad voor Bestuurlijke Informatieverwerking" en février 1968, les besoins en spécialistes de différents niveaux dans le domaine du traitement de l'information passeraient de 156.000 en 1968 à 291.900 en 1972 pour les six pays de la Communauté. (voir tableaux pages suivantes)

En regard de ces besoins en croissance très rapide, les possibilités de formation demeurent tellement insuffisantes qu'il en résulte un véritable "goulot d'étranglement" pour le développement de ce secteur et pour l'utilisation de l'informatique dans l'économie communautaire, ainsi qu'il a été constaté dans le cadre des travaux du groupe PREST (groupe spécialisé informatique).

Selon la source citée plus haut, le nombre de formateurs-instructeurs pour les divers niveaux de formation serait de 1.359 pour les six pays, alors qu'il atteint 457 pour la Grande-Bretagne.

Allemagne	576
France	406
Italie	205
Pays-Bas	86
Belgique/Luxembourg	86
	<hr/>
Communauté	1359
Royaume-Uni	457

Différentes initiatives ont été prises au niveau national ou européen en vue de résoudre ce problème. Au niveau international on peut citer :

- le projet d'institut européen d'informatique envisagé par le groupe PREST
- le projet d'institut international pour la gestion de la technologie envisagé par l'OCDE en vue de former des spécialistes de gestion

TABLEAU 19: Besoins en personnel d'informatique, par pays et par catégories.

	1968	1969	1970	1971	1972
<u>Pays-Bas</u>					
Cadres supérieurs et dirigeants	1.300	1.600	1.800	2.000	2.300
Ingénieurs analystes d'organisation	1.200	1.400	1.600	1.900	2.100
Analystes de système	800	900	1.000	1.100	1.300
Programmeurs-analystes	1.000	1.200	1.400	1.600	1.800
Programmeurs	2.000	2.300	2.600	3.000	3.400
Personnel d'exploitation et de préparation	5.500	6.400	7.300	8.300	9.500
	11.800	13.800	15.700	17.900	20.400
<u>Belgique/Luxembourg</u>					
Cadres supérieurs et dirigeants	1.300	1.500	1.700	2.000	2.300
Ingénieurs analystes d'organisation	1.100	1.400	1.600	1.800	2.100
Analystes de système	700	800	1.000	1.100	1.300
Programmeurs-analystes	900	1.100	1.300	1.500	1.700
Programmeurs	1.800	2.200	2.500	2.900	3.300
Personnel d'exploitation et de préparation	5.400	6.200	7.100	8.000	8.900
	11.200	13.200	15.200	17.300	19.600

	1968	1969	1970	1971	1972
<u>R.F. d'Allemagne</u>					
Cadres supérieurs et dirigeants	7.600	8.900	10.500	12.300	14.200
Ingénieurs analystes d'organisation	7.000	8.200	9.700	11.400	13.100
Analystes de système	4.200	4.900	5.800	6.900	7.900
Programmeurs-analystes	5.800	6.700	8.000	9.300	10.700
Programmeurs	11.100	13.000	15.400	18.000	20.700
Personnel d'exploitation et de préparation	31.300	36.500	43.400	50.800	58.900
	67.000	78.200	92.800	108.700	125.000
<u>Italie</u>					
Cadres supérieurs et dirigeants	2.500	3.000	3.600	4.200	4.800
Ingénieurs analystes d'organisation	2.300	2.800	3.300	3.800	4.400
Analystes de système	1.400	1.700	2.000	2.300	2.700
Programmeurs-analystes	1.900	2.300	2.700	3.200	3.600
Programmeurs	3.600	4.400	5.200	6.100	7.000
Personnel d'exploitation et de préparation	10.300	12.300	14.700	17.100	19.700
	22.000	26.500	31.500	36.700	42.200

	1968	1969	1970	1971	1972
<u>France</u>					
Cadres supérieurs et dirigeants	5.000	6.000	7.100	8.300	9.600
Ingénieurs analystes d'organisation	4.600	5.500	6.600	7.700	8.900
Analystes de système	2.800	3.300	4.000	4.700	5.400
Programmeurs-analystes	3.800	4.500	5.400	6.300	7.300
Programmeurs	7.300	8.800	10.400	12.200	14.000
Personnel d'exploitation et de préparation	20.500	24.700	29.300	34.400	39.500
	44.000	52.800	62.800	73.600	84.700
<u>Royaume-Uni</u>					
Cadres supérieurs et dirigeants	5.600	6.700	8.000	9.400	10.800
Ingénieurs analystes d'organisation	5.200	6.200	7.400	8.700	10.000
Analystes de système	3.100	3.700	4.500	5.200	6.000
Programmeurs-analystes	4.200	5.100	6.000	7.100	8.200
Programmeurs	8.200	9.800	11.700	13.700	15.800
Personnel d'exploitation et de préparation	23.100	27.700	32.900	38.500	44.300
	49.400	59.200	70.500	82.600	95.100

**TABLEAU 20 Récapitulation des besoins en personnel d'informatique**

	1968	1969	1970	1971	1972
Pays-Bas	11.800	13.800	15.700	17.900	20.400
Belgique/luxembourg	11.200	13.200	15.200	17.300	19.600
R.F. d'Allemagne	67.000	78.200	92.800	108.700	125.000
Italie	22.000	26.500	31.500	36.700	42.200
France	44.000	52.800	62.800	73.600	84.700
Communauté	156.000	184.500	218.000	254.200	291.900
Royaume-Uni	49.400	59.200	70.500	82.600	95.100

de l'innovation, dont certains recevront une formation d'informaticien adaptée à cette spécialité.

En outre, la plupart des universités développent actuellement des enseignements dans le domaine de l'informatique. Il semble toutefois qu'elles éprouvent elles-mêmes certaines difficultés à recruter des enseignants au niveau approprié.

### 3. L'adaptation de l'enseignement général aux besoins de la société industrielle.

L'adaptation de l'enseignement aux besoins d'une société industrielle en évolution rapide déborde également le cadre du présent mémorandum.

Compte tenu néanmoins de la vivacité des débats et de l'ampleur des réformes qui, dans la plupart des pays industrialisés et notamment des Etats membres, sont en cours sur ce sujet, il ne paraît pas superflu d'évoquer ici brièvement certains aspects de ce problème.

Au moins aussi importante que la formation spécifique, est l'insertion des problèmes de l'entreprise dans l'enseignement général. Il paraît désormais difficilement concevable que l'enseignement donné à la population scolaire et universitaire qui s'orientera dans une proportion considérable vers des carrières de gestion, ne fasse pas une place à la préparation à ces carrières au même titre qu'il commence à préparer aux professions d'ingénieur ou de médecin déjà avant l'orientation définitive.

Il importe de souligner également, dans un document dédié à la politique industrielle, combien fausse est l'opposition entre une conception utilitariste de l'enseignement, qui serait fondée exclusivement sur la mise à la disposition de l'industrie de producteurs et de consommateurs strictement spécialisés et conditionnés et une conception dite "humaniste" suivant laquelle le seul objet de l'enseignement devrait être d'élever les hommes au niveau de culture le plus élevé que leurs facultés leur permettraient d'atteindre et qui ignorerait entièrement les besoins de l'économie.

L'accélération des mutations qui caractérise les économies industrielles modernes doit en effet conduire à préférer à toute autre qualité la faculté d'adaptation. Si l'on admet que cette qualité implique une solide formation de base plutôt qu'une spécialisation trop stricte ou trop précoce, on doit constater que préoccupations humanistes et utilitaires peuvent assez aisément être conciliées.

Les entreprises rechercheront toujours davantage les hommes aptes au changement de spécialité. Déjà, pour ce motif, elles ont tendance à préférer les cadres jeunes plus mobiles aux collaborateurs chevronnés, souvent jugés peu adaptables. Le problème social grave que pose le chômage des cadres ayant dépassé la cinquantaine s'aggravera si des mesures ne sont pas prises pour rendre les hommes mobiles à tout âge, ce qui suppose non seulement le développement du "recyclage", mais l'acquisition dès l'âge universitaire d'une mentalité préparée au changement.

Plus fondamentale et plus éloignée des problèmes industriels immédiats apparaît la question posée avec insistance par une partie de la jeunesse actuelle et concernant les finalités du progrès matériel. En mettant davantage l'accent sur les aspects qualitatifs du développement, ainsi que la Commission s'est efforcée pour sa part de le faire dans le présent document, la Communauté contribuerait utilement à réintégrer dans le cadre socio-culturel européen des jeunes qui paraissent aujourd'hui s'en écarter, en même temps qu'elle élargirait le soutien que ses idéaux lui ont déjà conquis dans les générations nouvelles.

\*

\*

\*

### III. UNE FONDATION EUROPEENNE DE GESTION ET DE FORMATION.

L'amélioration de la gestion des entreprises européennes est un élément essentiel de l'adaptation de l'industrie aux conditions nouvelles qui résultent de l'élargissement des marchés. Elle rend nécessaire une politique de formation et de mobilité des hommes qui dépasse le cadre national.

L'industrie européenne, en particulier les grandes entreprises, doit porter une attention croissante à ces problèmes : il serait de son intérêt d'organiser au niveau communautaire l'étude des problèmes de gestion en procédant à un échange permanent d'expériences, et d'établir à ce niveau un contact permanent avec les Universités et Instituts de formation supérieure.

Une fondation européenne de gestion et de formation dont l'industrie européenne accepterait de prendre l'initiative et qu'elle accepterait de financer au moins en partie pourrait jouer un rôle décisif dans ce domaine.

Associant dans le cadre souple d'un organisme indépendant des Etats et de la Communauté, les représentants des Universités, Ecoles et Instituts et ceux de l'industrie, une telle Fondation pourrait assurer une triple mission :

1. Constituer un centre d'études de la gestion des entreprises. Les meilleurs spécialistes pourraient ainsi confronter leur expérience et examiner notamment l'adaptation aux conditions particulières de l'Europe occidentale des techniques qui ont fait leurs preuves aux Etats-Unis.
2. Etablir des prévisions aussi exactes que possible en ce qui concerne les besoins de l'industrie en cadres supérieurs techniques et de gestion, confronter ces besoins avec les possibilités des établissements d'enseignement.
3. Entretenir un contact permanent avec les Universités, Ecoles et Instituts, stimuler et encourager leur amélioration qualitative et leur développement. Contribuer à dresser et tenir à jour, à l'usage des entreprises et des étudiants, un catalogue des Ecoles et Instituts, universitaires ou non

universitaires, publics ou privés, comportant des indications aussi précises que possible quant aux particularités de chaque établissement, stimuler les échanges internationaux de professeurs et d'étudiants, faciliter ainsi la libre circulation des cadres supérieurs à l'échelle de la Communauté et préparer les futurs cadres des entreprises européennes transnationales.

Loin de se substituer à certains organismes déjà existants, tels la Fondation Université-Industrie en Belgique ou la récente Fondation Nationale pour l'enseignement de la gestion des entreprises en France, la Foundation for Management Education britannique, l'EIRMA (European Industrial Research Management Association) créée à l'initiative de l'O.C.D.E. et qui a donné lieu à l'institution d'un Comité de contact Université-Industrie, l'EAMTC (European Association of Management Training Centers) installée à Bruxelles, ou encore l'Association Europe-Université-Industrie, la Fondation envisagée devrait être un lieu de rencontres et un centre d'impulsion dans un domaine où doivent être combinés un maximum d'initiatives indépendantes avec un maximum de concertation communautaire ou européenne.

L'opportunité d'un soutien public à une telle Fondation devrait être appréciée ultérieurement en fonction des tâches d'intérêt général qu'elle pourrait assumer et en tenant compte des différentes initiatives qui dès à présent sollicitent ou pourraient solliciter l'aide financière des pouvoirs publics. Les travaux actuellement poursuivis en matière d'enseignements post-gradués, dans le cadre de l'élaboration d'une politique scientifique et technique européenne, permettront de mieux apprécier la manière dont une Fondation européenne de gestion et de formation pourrait s'insérer harmonieusement dans un ensemble d'institutions dont les contours ne sont pas suffisamment précisés.

\*

\*

\*

## CHAPITRE III

### L'INNOVATION INDUSTRIELLE

Comme cela a été souligné au précédent chapitre, l'évolution de plus en plus rapide des besoins, des productions et des méthodes de production oblige l'économie industrielle à une conversion permanente à laquelle aucune entreprise ne peut plus se soustraire sous peine de disparaître ou de devoir être "reconvertie" dans des conditions souvent difficiles sur le plan social, technique et financier.

Si cette évolution permanente des productions et des méthodes de production dépend de la bonne gestion de l'entreprise et de l'existence d'un environnement favorable, son moteur essentiel est l'innovation.

La création d'une nouvelle entreprise, un taux élevé de profits, la conquête de marchés nouveaux, l'abaissement des prix de revient, parfois même la simple résistance à la concurrence, dépendent désormais presque toujours de la capacité d'innover ou d'assimiler l'innovation, c'est-à-dire de la possibilité pour l'entreprise de présenter sur le marché des produits nouveaux ou techniquement supérieurs ou fabriqués selon des techniques nouvelles et plus rentables.

Cette constatation, valable pour les industries scientifiques, dont l'activité repose sur le développement et l'exploitation de connaissances scientifiques (chimie ou électronique par exemple), tend de plus en plus à se vérifier également pour les industries plus traditionnelles.

Que ce soit par création de nouvelles entreprises ou par croissance des entreprises existantes, l'innovation est pour une large part responsable de la création d'emplois nouveaux et de la croissance de

l'économie industrielle d'un pays. A ce titre, elle est un facteur essentiel du plein emploi, du niveau des rémunérations et de la compétitivité internationale (tableau 21).

Au niveau de l'entreprise, dans l'économie concurrentielle moderne, des résultats financiers élevés ne peuvent généralement plus provenir que des produits nouveaux, la baisse des profits résultant de la vente de produits anciens devant elle-même être compensée par l'introduction de nouveaux procédés de fabrication plus productifs.

La situation favorable que la nouveauté d'un produit ou d'un procédé de fabrication confère à l'entreprise, le plus souvent n'est que passagère. Des produits concurrents ou techniquement plus évolués apparaissent sur le marché et obligent l'entreprise à innover encore pour maintenir son expansion. L'entreprise doit en fait prévoir le remplacement de ses produits à un rythme de plus en plus élevé. Ainsi, pour les produits mécaniques ou électroniques, la moyenne de vie "active" n'est déjà plus que de 7 à 8 ans. Pour les biens d'équipement dans ces mêmes domaines, cette vie n'est que de 3 à 4 ans. Pour les industries agricoles et alimentaires, les résultats d'études effectuées aux Etats-Unis montrent que dans moins de 10 ans, 80 % des produits consommés seront des produits nouveaux. En ce qui concerne l'industrie pharmaceutique, la durée de vie des produits est estimée à environ 10 ans.

Enfin, outre les avantages financiers que peut comporter pour les entreprises la propriété de l'innovation (notamment par la vente de licences ou de know-how), celle-ci est utilisée par les entreprises comme un instrument de stratégie industrielle et commerciale. La propriété de brevet et de know-how peut placer temporairement une entreprise dans une situation de monopole absolu ou lui apporter un avantage

concurrentiel considérable en lui assurant une position dominante dans un secteur de production déterminée.

Les accords de licence et de know-how sont également utilisés comme moyens de pression sur d'autres entreprises. Certaines entreprises imposent en effet parfois aux firmes qui désirent conclure avec elles un accord de licence ou de know-how des conditions qui sont très favorables au propriétaire de l'innovation, telles que la conclusion d'accords généraux d'échanges de connaissances, l'obligation de concéder des licences sur toute amélioration apportée à l'invention initiale, l'obligation de respecter certains prix ou d'avoir recours à certaines filières commerciales, des restrictions à l'exportation, des cessions de capital, etc... (1)

Il est difficile de mesurer le niveau d'innovation d'un ensemble industriel. Les études très approfondies menées à l'OCDE n'ont pas encore permis d'établir avec précision des comparaisons entre les différents pays industriels. La disparité des situations d'un secteur à l'autre, d'une entreprise à l'autre à l'intérieur d'un même secteur, ne paraît autoriser que des comparaisons entre entreprises ayant des productions comparables.

Les causes de la différence dans l'intensité de l'innovation sont également difficiles à identifier : les principales paraissent cependant résider dans l'importance de l'effort de recherche tant public que privé, dans la diffusion plus ou moins efficace des connaissances, dans le dynamisme du marché et dans la capacité plus ou moins

---

(1) Il convient sur ce point de rappeler que l'utilisation abusive des brevets par la création de monopoles technologiques ou par le refus d'exploitation ou de cession de licences est actuellement à l'étude dans la Communauté, notamment à propos de l'élaboration d'un brevet européen.

TABLEAU 21

Evolution de l'emploi, rémunérations et degré d'innovation pour différents secteurs aux Etats-Unis

Secteurs	Nombre de personnes engagées dans la production (en milliers)			Rémunérations par secteurs (en millions de dollars)			Pourcentage des produits nouveaux dans les ventes (1)	
	1963	1965	1967	1963	1965	1967	1963	1965
Equipements de transport	1.136	1.138	1.462	9.445	10.033	13.894	27	34
Constructions électriques et électroniques	1.561	1.659	1.971	10.717	12.173	15.380	18	22
Constructions mécaniques	1.578	1.793	2.025	11.383	14.201	17.335	16	23
Instruments de précision	364	386	449	2.677	3.020	3.779	15	18
Chimie	868	912	1.005	6.939	7.863	9.480	14	16
Automobile	745	845	833	7.095	9.166	9.225	11	10
Matériaux de construction	615	647	646	3.904	4.414	4.826	9	13
Textiles	897	932	967	3.950	4.616	5.211	9	13
Produits alimentaires	1.779	1.793	1.813	10.484	11.398	12.677	8	12
Papier, carton	623	641	681	4.197	4.662	5.365	8	10
Caoutchouc	419	469	517	2.736	3.289	3.911	7	6
Charbon	156	150	146	1.041	1.124	1.244	4	6

SOURCE : Survey of Current Business - United States Department of Commerce  
Mac Graw-Hill Surveys

(1) Produits qui n'existaient pas cinq ans auparavant. Les chiffres après 1965 ne sont pas disponibles.

grande des entreprises de tirer parti des découvertes technologiques propres ou acquises. Il est probable que ces différentes causes se combinent pour expliquer l'infériorité relative de la Communauté qui existe certainement aujourd'hui par rapport aux Etats-Unis et qui peut se manifester déjà dans certains secteurs par rapport au Japon et à l'U.R.S.S. Certains indices, tels que le nombre des brevets pris (tableau 22), la structure des échanges industriels (tableau 23), l'intensité et la nature des investissements américains dans l'industrie de la Communauté, laissent peu de doute sur cette infériorité relative.

\*

\*

\*

TABLEAU 22

Nombre de brevets pris aux USA, au Japon et en Grande-Bretagne par les Européens; et en Europe par les Américains, Japonais et Anglais - ANNEE 1967 (1).

Pays de délivrance	Pays d'origine.									
	Allemagne	Belgique	France	Italie	Luxembourg	Pays-Bas	Totaux CEE	USA	Japon	Grande-Bretagne
Allemagne	37.102 11.520	359 140	3.128 912	1.000 198	28 14	1.445 535	43.062 13.319	11.884 3.406	2.062 297	3.870 964
Belgique	3.514 3.465	1.607 1.586	1.970 1.963	460 460	24 24	943 943	8.518 8.441	4.693 4.644	357 357	1.227 1.227
France	7.615 7.632	532 540	17.347 (2) 5.246	1.210 1.145	33 37	1.256 1.208	27.993 25.808	10.630 10.911	1.457 1.116	3.466 3.467
Italie	4.917	270	2.433	7.253	27	898	15.798	7.450	786	2.264
Luxembourg	429 377	254 236	817 753	64 88	56 63	118 82	1.738 1.599	396 368	18 14	159 146
Pays-Bas	3.437 427	452 65	1.433 199	395 41	19 1	2.491 322	8.228 1.055	5.131 602	559 41	1.521 193
Totaux CEE	57.014 23.421	3.474 2.567	27.128 19.073	10.383 1.932	187 139	7.151 3.090	105.337 50.222	40.184 19.931	5.239 1.825	12.507 5.997
U.S.A.	5.734 3.766	319 176	2.385 1.558	866 471	7	711 507	10.015 6.485	64.118 14.378	3.354 1.424	4.597 2.799
Japon	3.975 1.133	179 41	1.152 366	377 106	12 9	867 281	6.572 1.956	11.460 3.432	61.721 13.877	2.319 611
Grande-Bretagne (3)	6.894 6.870	377 369	2.729 2.686	900 876	25 25	848 809	11.773 11.635	13.740 13.676	1.977 1.980	25.786

(1) Les chiffres des premières lignes se réfèrent aux demandes, tandis que ceux des deuxième concernent les délivrances de brevets.

(2) Les chiffres comprennent les brevets spéciaux de médicaments.

(3) Les chiffres de la deuxième ligne concernent les descriptions complètes déposées et non les brevets déposés.

SOURCE : " La Propriété Industrielle " - décembre 1968.

TABLEAU 23

Répartition par certains secteurs industriels des exportations américaines dans la CEE et répartition par certains secteurs industriels des exportations de la CEE aux Etats-Unis. Idem vers le Japon et l'EEFTA (1).

Secteurs industriels	Années de référence	Exportations CEE aux				Importations CEE de				Balace commerciale de la C.E.E. vis-à-vis de:			
		USA (1)	Japon (2)	EEFTA (3)	USA (4)	Japon (5)	EEFTA (6)	USA (1-4)	Japon (2-5)	EEFTA (3-6)			
Pâtes à papier-papier-carton.	1966	13,5	1,7	91,1	161,7	2,8	604,5	-184,2	-	1,1	-	513,4	
	1967	12,4	10,5	97,3	159,3	2,6	569,5	-146,9	+	7,0	-	472,2	
	1966	248,0	115,0	1.016,0	562,0	36,0	562,0	-314,0	+	59,0	+	434,0	
Produits chimiques	1967	241,0	146,0	1.125,0	589,0	46,0	623,0	-348,0	+	100,0	+	502,0	
	1966	203,1	21,0	680,8	197,1	50,0	354,4	+	5,0	-	29,0	+	326,4
Textiles	1967	184,0	31,7	668,8	211,7	40,7	295,5	-	27,7	-	9,0	+	373,2
	1966	26,0	1,1	110,7	48,2	21,6	56,2	-	22,2	-	20,5	+	54,5
Appareils de télécommunication.	1967	29,8	1,6	126,6	59,1	19,7	53,6	-	29,3	-	18,1	+	73,0
	1966	820,4	17,7	1.111,2	88,1	15,0	317,6	+732,3	+	2,7	+	793,6	
Transport	1967	811,2	18,2	1.039,4	83,5	38,8	303,7	+727,7	-	20,6	+	785,7	
	1966	56,6	2,0	48,5	223,7	0,8	32,4	-167,1	+	1,2	+	16,1	
Aéronefs	1967	63,8	0,5	70,6	316,4	-	67,2	-242,6	+	0,5	+	3,4	
	1966	85,6	7,0	150,0	117,5	31,5	126,3	-	31,9	-	24,5	+	26,7
Appareils et instruments scientifiques, médicaux et de contrôle.	1967	95,0	10,1	162,8	128,4	34,1	127,8	-	33,4	-	24,0	+	35,0
	1966	12,0	2,1	44,2	84,0	3,0	55,0	-	72,0	-	0,9	-	10,8
Appareils et instruments électriques de mesure et de contrôle.	1967	15,9	3,1	49,0	95,5	3,8	60,8	-	79,6	-	0,7	-	11,8
	1966	10,8	3,6	83,2	46,5	2,7	55,7	-	35,7	+	0,9	+	27,5
Calculateurs électroniques	1967	12,3	4,3	79,8	110,3	5,2	58,1	-	96,0	+	0,9	+	21,7

(1) Les chiffres sont donnés en millions de dollars sur la base des valeurs de transaction déclarées.

SOURCE / OCDE Les statistiques accessibles ne permettent pas de connaître les chiffres par secteurs industriels relatifs à la Grande-Bretagne seule, mais elles concernent l'EEFTA dans son ensemble.

Les chiffres comprennent notamment les transactions concernant les forces armées, l'aide extérieure, le commerce de perfectionnement et de réparation, les transactions concernant les navires et les aéronefs neufs, l'énergie électrique et le gaz, les produits de la mer débarqués en provenance directe de la haute mer.

Les chiffres excluent notamment le trafic de transit direct, les importations et les exportations temporaires, les transactions concernant les navires et les aéronefs usagés.

Ce problème de l'innovation qui conditionne la compétitivité actuelle, mais surtout le développement futur de l'industrie communautaire, est en fait au coeur de la politique industrielle.

En premier lieu l'environnement de l'entreprise doit constamment stimuler l'innovation. La possibilité de mobiliser des moyens financiers importants, la présence de chercheurs et de techniciens compétents, un marché évolué pour absorber les produits nouveaux et de dimension suffisante pour permettre d'amortir rapidement l'investissement coûteux de la recherche et du développement, sont les conditions du succès des efforts d'innovation menés par les entreprises.

Au lendemain de la seconde guerre mondiale, les pays de la Communauté, arrêtés pendant plusieurs années dans leur progression économique et technologique, coupés durant la même période du reste du monde et en particulier des Etats-Unis qui constituaient le foyer le plus intense d'innovation, ravagés enfin par plus de quatre années de guerre, durent consacrer de longues années à reconstituer leur appareil de production et à rattraper leur retard technologique. Si le retard n'est pas encore comblé, les conditions d'une assimilation de l'innovation par l'économie européenne semblent cependant en voie d'être réunies. L'élargissement des marchés grâce à la création de la Communauté et la modernisation générale de l'économie créent progressivement la demande nécessaire pour une industrie fortement innovatrice.

Sans doute le marché communautaire est-il encore loin de représenter le même volume que le marché américain pour les produits nouveaux. La consommation d'avions, de calculateurs électroniques, de machines-outils à commande numérique, d'appareils scientifiques de mesure et même de centrales électrogènes, demeure encore sensiblement inférieure dans la Communauté à celle du marché des Etats-Unis (tableau 24)

TABLEAU 24

(A) AERONAUTIQUE : Nombre de turboréacteurs et turbopropulseurs en service en 1968.

Types d'avion et pays d'origine	Lieux où l'avion est en service		
	CEE	USA	RU
<u>Turboréacteurs</u>			
Long-courriers			
USA	104	692	25
Europe			46
Court, moyen-courriers			
USA	60	558	-
Europe	89	79	50
<u>Total :</u>			
USA	164	1.250	25
Europe	89	79	96
<u>Turbopropulseurs</u>			
USA	14	304	-
Europe	68	84	166
Autres		23	1

SOURCE : Etude SORIS

(B) CALCULATEURS ELECTRONIQUES : Nombre d'appareils installés à la fin de 1967

Pays	Nombre d'appareils	Taux d'accroissement moyen composé : période 1961-1967
Allemagne	3.800	53,4
Belgique-Luxembourg	520	45,9
France	2.600	48,3
Italie	1.700	52,2
Pays-Bas	600	47,2
Total CEE	(1) 9.220	(3) 50,7
Etats-Unis	(2) 40.100	(3) 33,2
Royaume-Uni	(1) 2.850	(3) 42,4

SOURCE : (1) W.K. DeBruijn - Computer in Europe in 1966  
Recent Developments in European Markets

(2) E.O.P. Industry Report, juillet 1968

(3) Elaborations SORIS

(C) MACHINES-OUTILS A COMMANDE NUMERIQUE : Nombre d'appareils installés à la fin de 1968

Allemagne	1.100
Belgique	50
France	630
Italie	400
Pays-Bas	70
Total CEE	2.250
Etats-Unis	16.500
Royaume-Uni	1.900

SOURCE : Etude SOBEMAP

(D) CENTRALES ELECTROGENES : Puissance maximale possible nette installée  
en 10<sup>3</sup> MWe

Pays	1966	1967	1968	1969	(1) 1970	Taux de croissance annuelle : période 1966-1969
Allemagne	39,9	42,3	43,8	46,4	48,8	5,1
Belgique	5,1	5,7	6,1	6,2	6,2	6,7
France	27,9	29,3	32,0	33,8	36,5	6,6
Italie	24,2	26,1	27,2	27,9	30,3	4,8
Luxembourg	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	0
Pays-Bas	8,0	8,3	8,9	9,6	10,4	6,3
Total CEE	106,3	112,9	119,2	125,1	133,4	5,5
Etats-Unis	266,7	288,2	309,4	333,2	355,9	7,7
Royaume-Uni	48,2	51,9	57,6	62,9	68,4	9,2

(1) Il s'agit de prévisions

SOURCE :

- pour la CEE : "Statistiques de l'Energie Electrique" - Office Statistique des Communautés  
"Rapport sur la conjoncture" - Direction Générale Energie
- pour les Etats-Unis et le Royaume-Uni :  
"Bulletin Annuel de Statistiques de l'Energie Electrique pour l'Europe" 1968 - Nations Unies  
"L'industrie de l'Electricité" - 19ème enquête - OCDE.

Certains produits, déjà commercialisés de l'autre côté de l'Atlantique, ne font pas encore l'objet d'une demande en Europe.

Seules la modernisation de l'ensemble de l'économie communautaire et la poursuite de sa croissance rapide permettront de corriger une telle disproportion dans la demande. Il est cependant possible dans certains cas d'accélérer cette évolution en suscitant et même dans une certaine mesure en devançant la demande.

L'autre facteur essentiel du développement de l'innovation tient à la gestion même de l'entreprise. La volonté d'acquérir des connaissances technologiques nouvelles mais surtout la décision de les mettre en oeuvre est en effet un des éléments fondamentaux de la politique de l'entreprise. Aucune intervention de la puissance publique ne peut contraindre l'entrepreneur à innover. C'est à lui qu'il appartient de décider s'il doit moderniser son appareil de production ou engager son entreprise dans des productions nouvelles. Ces décisions - ou l'absence de décision - sont également lourdes de conséquences pour le développement futur de l'entreprise; les méthodes de décision en matière d'innovation ne sont pas différentes de celles qui prévalent pour le reste de la gestion de l'entreprise.

Dans un tel contexte, quelles formes peuvent revêtir les interventions des Etats ou de la Communauté au bénéfice de l'innovation industrielle ? Indépendamment des actions qui sont exposées dans la quatrième partie et qui concernent principalement les grands secteurs où l'intervention des pouvoirs publics revêt des formes particulières, toute action susceptible d'accélérer l'acquisition, la diffusion et l'emploi des nouvelles connaissances technologiques dans les entreprises représente sans doute la forme la plus moderne de service public qu'une administration puisse assurer à l'économie.

L'enjeu, qui est l'avenir même de l'industrie communautaire, est trop important pour que gouvernements et institutions communautaires n'apportent pas aux entreprises de la Communauté toute l'assistance qui est possible en ce domaine. Il s'agit probablement là de l'action de politique industrielle la plus efficace à long terme que puisse développer la puissance publique.

Les modalités de cette action sont toutefois difficiles à définir et à mettre en oeuvre. Tous les pays en ont fait l'expérience et la Communauté n'est pas encore parvenue à fixer une ligne d'action dans ce domaine.

Parmi les moyens utilisés pour susciter l'innovation et la faire pénétrer dans l'économie, trois semblent revêtir une importance particulière : la prévision technologique, la recherche, la diffusion des connaissances. Dans ces trois actions, les efforts des gouvernements et des entreprises doivent se conjuguer et se compléter.

Comme le dynamisme de l'innovation et la bonne orientation des travaux de recherche et des investissements des entreprises dépendent pour une part importante des hypothèses faites sur les mutations technologiques et sur les besoins de la société de demain, une première question se pose : dans quelle mesure les moyens actuels de prévisions répondent-ils à cette nécessité dans la Communauté ?

En second lieu, les politiques de recherche menées dans la Communauté sont-elles adaptées aux besoins du développement industriel ?

Enfin, la rentabilité des efforts de recherche étant étroitement liée à la manière dont s'opère la diffusion des connaissances jusqu'à l'entreprise, il faut s'interroger sur les conditions dans lesquelles cette diffusion s'effectue actuellement.

Au stade actuel des discussions et des travaux communautaires, le présent chapitre n'a d'autre ambition que de faire le point, de constater certaines insuffisances graves dans la Communauté et de proposer quelques orientations pour le développement d'une action communautaire ultérieure.

\*

\*

\*

## I. LA PREVISION TECHNOLOGIQUE

En multipliant dans des proportions considérables les possibilités techniques de satisfaire la gamme toujours plus vaste de besoins actuels ou potentiels, mais également en exigeant la mobilisation de moyens humains et de ressources financières croissantes, le progrès technologique impose des choix de plus en plus difficiles.

L'accroissement des possibilités techniques a rendu en effet complexe l'appréhension et l'évaluation objective des éléments qui conduisent à la décision. Si l'on peut, dans une certaine mesure, inventer et fabriquer sur commande, encore faut-il savoir ce que l'on veut inventer et fabriquer, à quel prix et dans quels délais. La limitation des ressources et la coût élevé des opérations rendent, en outre, les conséquences des décisions extrêmement graves, car elles conduisent souvent à des situations irréversibles.

Or, ainsi que M. Eric Jantsch <sup>(1)</sup> l'affirme : "Pour la première fois dans la civilisation occidentale, les quelques vingt-cinq dernières années ont vu se créer les conditions indispensables à une véritable prévision technologique normative, c'est-à-dire la claire définition des contraintes aux différents niveaux de conséquences, y compris celles des objectifs au niveau des conséquences générales - associée à une abondance de possibilités technologiques. L'importance de plus en plus grande accordée à la prévision normative est à l'origine du développement de la prévision technologique au sens moderne, c'est-à-dire d'une technique de gestion conforme aux nouvelles méthodes de l'innovation technique et étroitement liée à la planification".

Au précédent chapitre a été soulignée l'importance pour l'industrie de la prévision économique la plus complète et la plus affinée possible. Une telle prévision, qu'elle soit faite par l'entreprise ou par la puissance publique est cependant partielle et sujette à l'erreur si elle ne s'efforce pas d'intégrer également les données déjà connues ou prévisibles de la technologie.

---

(1) dans "la prévision technologique - O.C.D.E. - 1967"

En fait, au fur et à mesure que s'enrichit la science économique et que se précisent les techniques de la prévision, prévision technologique et prévision économique s'interpénètrent jusqu'à tendre à se confondre. Tel est déjà le cas dans certaines grandes entreprises ou dans certaines grandes administrations américaines qui sont à la pointe des méthodes de programmation qu'une administration ou une entreprise peut appliquer à son propre développement.

Jusqu'à présent, il ne semble pas qu'un gouvernement ait déjà tenté d'intégrer totalement prévision technologique et prévision économique d'ensemble. Des efforts ont cependant déjà été entrepris en ce sens et il ne fait pas de doute que la programmation économique nationale s'appuiera de plus en plus sur les deux types de prévision. Cette considération justifierait à elle seule un effort particulier en matière de prévision technologique.

Mais la prévision technologique comporte en outre certains objectifs spécifiques qui concernent le développement de l'innovation. Que cette prévision soit faite par la puissance publique ou par les entreprises, ses résultats facilitent les choix technologiques et permettent ou accélèrent la réalisation des innovations en incitant à la mise en place des structures nécessaires. Les remarquables travaux que l'OCDE a menés en la matière (1) ont si clairement mis en lumière l'importance de la prévision technologique non seulement pour une politique de la recherche mais aussi pour le développement de l'innovation industrielle, qu'il n'est pas besoin d'y revenir ici. Il faut seulement rappeler l'écart important qui existe en ce domaine entre l'Europe et les Etats-Unis.

La plupart des grandes sociétés des Etats-Unis affectent à temps plein ou à temps partiel une partie non négligeable de leur personnel de recherche à l'exploration des possibilités et des probabilités technologiques. L'expérience ainsi accumulée depuis plus de dix ans a assuré à beaucoup de ces sociétés une maîtrise dans la prospection de l'innovation et dans sa mise en oeuvre, que les sociétés européennes commencent seulement

---

(1) cf. M. Erick JANTSCH - op. cit.

à mesurer. Des instituts, privés ou universitaires, de réputation mondiale, viennent en outre épauler les efforts des entreprises américaines par des études prospectives générales ou par des consultations spécialisées à la demande de l'industrie. Ainsi aux Etats-Unis (1) quelques six cents sociétés dotées d'un service spécialisé ou s'adressant à des instituts extérieurs, dépensent déjà près de 65 millions de dollars par an en matière de prévision technologique, alors que dans toute l'Europe occidentale, les dépenses comparables des sociétés semblent inférieures à 1 million de dollars.

Les conséquences de cette situation ne peuvent manquer d'être sérieuses pour l'industrie communautaire. Faute d'une évaluation technologique et économique suffisante, la création d'objectifs prioritaires pour la recherche appliquée est particulièrement difficile, comme on a pu le constater par exemple en matière d'énergie atomique. En ce domaine, il semble que la Communauté dans son ensemble ait souffert, compte tenu de ses moyens, d'un "sur-développement" relatif de la recherche qui l'a conduite à explorer trop de voies sans pouvoir concentrer réellement ses efforts (2). Le résultat de cette absence de rigueur dans la prévision fut que la Communauté ne réalise qu'avec plusieurs années de retard et dans des conditions plus aléatoires, la percée industrielle en matière de centrales nucléaires.

Privée trop souvent de ce "radar", l'industrie communautaire soit ne songe pas à innover, soit n'ose pas innover tant les incertitudes sont grandes. Ce défaut de moyens de prévision contribue souvent à retarder la pénétration de l'innovation dans l'industrie européenne.

Sans nier la valeur et l'intérêt des services rendus aux entreprises européennes tant par les instituts européens existants que par les instituts américains (3), on peut affirmer qu'un renforcement de l'équipement en matière de prévision technologique dans la Communauté apporterait une contribution précieuse à la modernisation des entreprises communautaires et à l'accélération de la pénétration de l'innovation technologique en

---

(1) Cf. E. Jantsch -Op. cit. p. 301.

(2) En 1967 par exemple, on estime que la Communauté a consacré 741 millions de dollars à la recherche nucléaire pacifique contre 937 millions de dollars aux Etats Unis.

(3) Les travaux des instituts américains ont évidemment tendance à se fonder sur l'expérience, l'environnement et les besoins américains et, à ce titre, peuvent ne pas toujours répondre aux problèmes spécifiques européens.

en Europe. Ce renforcement viendra essentiellement du développement d'instituts spécialisés en Europe et de la multiplication au sein des entreprises européennes de départements de prévision.

Compte tenu du retard existant, il faut cependant se demander si la Communauté ne pourrait pas encourager un tel développement par certaines actions en ce domaine. Des initiatives ont déjà été prises en ce sens dans certains Etats membres. Une réunion des efforts au niveau communautaire, notamment par la confrontation des travaux en cours, devrait permettre d'atteindre une meilleure efficacité compte tenu des moyens limités dont dispose la Communauté et surtout de l'urgence avec laquelle ce problème se pose pour le développement des entreprises européennes.

Il est certain qu'une analyse au niveau communautaire de l'évolution à vingt ou trente ans de la société européenne, et en particulier une tentative d'appréciation de ses besoins futurs, surtout dans le domaine des équipements collectifs et de l'environnement, apporterait une contribution précieuse pour la détermination des grandes orientations de la recherche dans la Communauté et pour la définition d'objectifs industriels. Le cadre communautaire devrait assurer à cet effort de prévision technologique à long terme non seulement un enrichissement mutuel au niveau de la réflexion mais aussi une meilleure cohérence dans la répartition des moyens. En outre, le cadre communautaire devrait permettre de prendre en considération les conditions spécifiques et les objectifs propres d'un développement technologique européen.

Certains travaux préparatoires pour une prévision technologique à long terme ont déjà été amorcés tant au sein du Comité de Politique Economique à Moyen Terme (Groupe PREST) que dans les services de la Commission. Les difficultés que présente l'organisation d'une

telle action, en particulier sur le plan méthodologique (1) nécessitent encore

---

(1) Les méthodes de programmation associées à la prévision technologique ont connu depuis quelques années un essor considérable. M. E. Jantsch, dans l'ouvrage précité, passe en revue plus de cent versions distinctes de ces méthodes qu'il regroupe en quatre catégories :

- les méthodes exploratoires qui, partant d'une base actuelle de connaissances sûres, explorent objectivement les possibilités futures ouvertes par ces connaissances;
- les méthodes normatives qui déterminent d'abord les objectifs, les besoins, les désirs, les missions pour l'avenir et procèdent en remontant vers le présent;
- les systèmes en boucle fermée qui utilisent les deux courants;
- enfin, les méthodes qui découlent de la pensée intuitive directement appliquée.

Parmi ces méthodes, trois méritent une mention particulière :

- la méthode "Delphi", version sophistiquée de la méthode du "brain storming" qui cherche à améliorer la réflexion intuitive en vue de faciliter la définition et le choix des objectifs aux niveaux supérieurs : objectifs sociaux, économiques, scientifiques, militaires, etc...
- la méthode visant à explorer systématiquement les possibilités technologiques et à en analyser les conséquences;
- les graphes de pertinence, dont le système PATTERN (Planning Assistance through Technical Evaluation of Relevant Numbers) a été le promoteur, pour la prévision normative.

des réflexions approfondies. La Commission se réserve de présenter ultérieurement des propositions détaillées pour l'organisation d'une telle action.

Dans l'immédiat et plus modestement, il paraît cependant indispensable de mieux connaître l'impact des innovations technologiques sur la structure de l'industrie communautaire ainsi que le degré d'adaptation de l'appareil productif communautaire à ces innovations.

En d'autres termes, il s'agirait de recenser ou d'identifier plus systématiquement :

- les mutations technologiques dans les productions et moyens de production
- les conséquences de ces mutations sur l'évolution des différents secteurs industriels
- les conséquences sur le plan industriel de l'apparition de besoins nouveaux.

La finalité de ces travaux serait double :

- faciliter l'élaboration d'une politique industrielle d'ensemble et le choix des actions sectorielles au niveau national et communautaire ;
- aider les industries dans les choix qui s'offrent à elles, en améliorant leur connaissance des mutations technologiques et de leurs conséquences industrielles.

Il faut en effet reconnaître qu'actuellement le degré d'information des instances publiques et sans doute d'une très grande partie des responsables industriels, sur les innovations technologiques déjà intervenues ou prévisibles dans l'économie mondiale et sur leurs conséquences industrielles, demeure très insuffisant. En l'absence de telles informations, les choix des entrepreneurs et de la puissance publique sont rendus particulièrement difficiles. C'est ainsi que désormais une politique au niveau de la puissance publique ou de l'entreprise ne paraît plus possible dans des secteurs tels que le textile, l'acier, l'automobile, l'industrie alimentaire sans une appréciation exacte des mutations en cours.

Aussi la Commission se propose-t-elle de réunir à intervalles réguliers un groupe restreint de spécialistes, composé d'experts des différents pays de la Communauté particulièrement qualifiés en matière de technologie industrielle. En confrontant leurs travaux et leurs prévisions, sur la base de questions précises qui leur seraient soumises, ils pourraient contribuer à éclairer de manière décisive certaines orientations ou certains choix de politique industrielle. Compte tenu de l'interdépendance de l'innovation dans les différents secteurs, les travaux de ce groupe de travail ne devraient pas être limités à quelques secteurs mais concerner également l'ensemble de l'économie industrielle.

## II. RECHERCHE-DEVELOPPEMENT ET INDUSTRIE

Les problèmes de recherche sont depuis plusieurs années l'objet de discussions particulièrement difficiles dans la Communauté. Ce memorandum n'est pas l'occasion de présenter de nouvelles propositions de politique scientifique. Il n'est cependant pas possible de traiter du développement industriel sans évoquer certains problèmes de recherche qui ont une incidence directe sur le développement industriel. Les discussions en cours sur ce sujet au sein des instances communautaires et les décisions qui s'y préparent sont capitales pour l'avenir des industries européennes.

Les Etats membres consacrent une part importante, à tendance croissante, de leur budget à la recherche et au développement; la somme des dépenses publiques de recherche dans la Communauté n'a cependant représenté, en 1967, que moins du 5ème des dépenses de recherche effectuée par les pouvoirs publics américains (1). La cause essentielle de la différence de volume entre la recherche publique aux Etats-Unis et la recherche publique en Europe réside surtout dans le volume des fonds publics disponibles de part et d'autre. Il s'agit là d'une différence dont la disparition n'est pas près d'intervenir.

---

(1) En 1967, le financement public de la dépense intérieure en recherche et développement (Etat et enseignement supérieur, sciences sociales exclues) s'est élevé à 2.965 millions de \$ dans la Communauté contre quelque 16.700 millions de \$ aux Etats-Unis, 1.250 millions de \$ en Grande-Bretagne et 550 millions de \$ au Japon.

La comparaison du volume des recherches financées par des fonds privés, c'est-à-dire essentiellement par les entreprises elles-mêmes, est également défavorable à la Communauté (1).

Le pourcentage du chiffre d'affaires consacré par de grandes entreprises européennes à la recherche n'est pas toujours inférieur à celui des entreprises américaines.

Toutefois, ce pourcentage s'appliquant principalement à des chiffres d'affaires beaucoup plus élevés aux Etats-Unis, l'effet de taille permet aux entreprises américaines de tirer un plus grand profit d'un effort financier relativement comparable.

---

(1) En 1967, environ 2.670 millions \$ dans la Communauté, contre 8.950 millions \$ aux Etats-Unis, 1.100 millions \$ au Japon et 1.145 millions \$ en Grande-Bretagne. Ces chiffres qui, comme ceux de la note figurant à la page précédente, sont issus du recensement statistique effectué par l'O.C.D.E. en 1967, ne comprennent pas les sciences sociales et humaines.

TABLEAU 25

Dépenses de recherche de différentes entreprises, en % du chiffre d'affaires consolidé du groupe

Chiffres extraits des bilans 1968 et articles de presse et revues	Chiffres d'aff. (mio \$) (1)	Dépenses de recherche (mio \$)	% de recherche
<u>Allemagne</u>			
Siemens	2.187	155	7,0
Hoechst (3)	1.998	73	3,7
Bayer AG (3)	1.931	84	4,3
AEG	1.463	125	8,5
BASF (3)	1.820	66	3,6
KRUPP	1.535	25	1,6
GHH/Aktienverein AG	1.410	36	2,5
BBC/Mannheim	337	27	8,0
<u>Belgique</u>			
Solvay	655	16	2,4
ACEC	216	8	3,7
UCB	125	6	4,8
<u>France</u>			
		(2)	
Rhône Poulenc (3)	1.384	55	3,9
GGE	1.118	50	4,5
Thomson H.H.B.	1.025	26	2,6
CAFL (Entreprise, nov. 68)	216	1	0,5
SFAC (SEF, mai 69)	208	1	0,5
Jeumont-Schneider	137	3	2,4
<u>Italie</u>			
Montedison (3)	2.324	49	2,1
Finmeccanica (IRI) (4)	610	28	4,6
Carlo Erba (3)	124	5	4,0
<u>Pays-Bas</u>			
Shell (Chemicals, 1130)	8.941	109	1,1
Philips	2.685	205	7,6
AKO (3)	1.464	41	2,8
Staatmijnen	300	11	3,7
VMF	276	6	2,0
Rijn/Schelde	112	2	2,0

Etats-Unis

General Electric	8.382	600	7,2
II (FD, oct. 69)	4.066	210	5,2
Westinghouse (FAZ, nov. 69)	3.296	300	9,1
Union Carbide (3)	2.686	83	3,1
Monsanto (3)	1.793	86	4,8
Dow (3)	1.653	84	5,1
Celanese	1.260	42	3,4

Royaume-Uni

ICI	2.970	77	2,6
General Electric + EE	2.395	84	3,5

- SOURCES : (1) Extrait de "Chiffres clés des valeurs européennes"  
Groupe d'investissements, oct. 1969
- (2) Société mère, sans filiales. Chiffres extraits de  
"Entreprise" nov. 1968 et des bilans
- (3) Chemical Age, July 1969
- (4) Informations fournies par l'entreprise

S'il est difficile, pour des motifs budgétaires, d'augmenter rapidement les dépenses publiques de recherche, il en va également souvent de même pour les entreprises en ce qui concerne les dépenses privées de recherche, compte tenu des chiffres d'affaires et des profits de l'industries communautaire. Une des actions efficaces en faveur du financement de la recherche se situe dans la fiscalité : elle paraît avoir été déjà très largement utilisée par les différents gouvernements. En effet, si les différents types de dépenses de recherche sont soumis à des réglementations fiscales différentes dans un même pays, les entreprises ont souvent la possibilité de choisir la méthode la plus avantageuse en fonction de leur situation en matière de bénéfices. Les privilèges fiscaux diffèrent selon les pays mais leur importance paraît se situer à des niveaux relativement comparables dans la Communauté, à l'exception des Pays-Bas où des avantages fiscaux spécifiques ne sont pas prévus. Il est évident que ces systèmes profitent au premier chef aux grandes entreprises qui font de la recherche sur une vaste échelle et peuvent, par conséquent, faire plein usage des possibilités d'économie d'impôts.

En bref, bien qu'en forte croissance en Europe, l'ensemble des dépenses de recherche (privée et publique) dans la Communauté ne représentaient encore en 1967 qu'un faible pourcentage de ce qu'elles sont aux Etats-Unis (moins de 25%). Ces pourcentages doivent cependant être interprétés en tenant compte de la part beaucoup plus importante des recherches militaires et spatiales dans les dépenses américaines.

On retrouve cet effet de masse en ce qui concerne les effectifs. Les chercheurs, les ingénieurs et techniciens travaillant à la recherche étaient en 1963 (I), au nombre de 700.000 environs aux Etats-Unis contre 268.000 dans la Communauté européenne (38%), soit 3,63 pour 1000 habitants aux Etats-Unis contre 1,49 dans la Communauté.

Il est certain que de telles disproportions ont un effet considérable sur le développement technologique des économies européennes.

Pour limiter les inconvénients résultant d'une telle situation, il importe dès lors d'utiliser d'une manière concertée les ressources dont la Communauté dispose pour des objectifs et par des méthodes tels que la finalité industrielle de la recherche puisse être atteinte le plus efficacement possible.

---

(I) Il n'existe malheureusement pas de chiffres disponibles plus récents.

1) La mise en commun des moyens de recherche

A. La recherche publique

Cet objectif a été affirmé avec force par le Conseil des Ministres de la Communauté dans son second programme de politique économique à moyen terme.

" Les politiques nationales de recherche dans les pays de la Communauté, se caractérisent souvent par une contradiction fondamentale entre l'ampleur des ambitions et l'insuffisance des moyens". ...

" ... Devant cette situation, une politique de recherche commune aux pays membres pourrait sans doute être considérée comme le seul véritable remède. Elle supposerait que les orientations déterminantes de l'effort de recherche soient fixées en commun et que leur mise en oeuvre soit répartie entre des actions communautaires et des actions nationales, essentiellement selon des critères d'efficacité (dimension et commodité d'exécution). Cet objectif pourrait (cependant) être atteint de façon progressive, en veillant à ce que les priorités nationales deviennent compatibles, puis complémentaires ou convergentes selon les nécessités".

Sans doute, l'organisation et la gestion de la recherche soulèvent des problèmes particulièrement complexes et peu de pays sont parvenus à en maîtriser la technique. La coopération internationale rend encore plus complexes l'organisation et la gestion de la recherche. Il ne semble pas cependant que les pays de la Communauté aient d'autre possibilité que de s'engager dans cette coopération pour toutes les recherches qui mobilisent des moyens très importants. Les expériences antérieures et les récentes orientations communautaires montrent bien d'ailleurs que telle a été la volonté des gouvernements des six pays. Mais par suite des méthodes employées, les quelque vingt-cinq organisations de coopération scientifique internationales auxquelles participent les Etats de la Communauté, n'ont rencontré que peu de succès. La Communauté européenne de l'Energie atomique, quoique fortement structurée, a connu elle aussi de sérieuses difficultés.

Les causes de ces difficultés sont multiples et connues : défaut de coordination dans l'élaboration des programmes, absence d'accord pour une répartition précise des tâches, manque d'objectifs industriels communs.

Pour contribuer à la solution de ces difficultés, la Commission compte transmettre prochainement au Conseil un mémorandum sur les différents problèmes que soulèvera la réalisation d'une politique communautaire de recherche et sur les différentes solutions qu'elle appelle pour la définition des objectifs et la mise en oeuvre des modalités d'exécution.

#### B. La coopération des entreprises en matière de recherche

Les entreprises de la Communauté, comme cela a été rappelé plus haut, souffrent également, pour leurs recherches propres, d'une infériorité financière massive par rapport à certaines de leurs concurrentes, notamment américaines. Cette infériorité a été une des causes du mouvement de concentration qui s'est opéré dans l'industrie communautaire. Ce mouvement connaît cependant des limites et dans certains cas la concentration peut n'être pas la meilleure solution sur le plan des structures industrielles. D'où l'apparition, encore limitée, de coopérations entre entreprises pour développer en commun certaines recherches.

Ces coopérations ont pris différentes formes : répartition des travaux et échanges des connaissances, filiales communes, créations de centres de recherche pour la branche professionnelle. Ces différentes formules, particulièrement adaptées dans le cas des petites et moyennes entreprises, rencontrent le soutien de la Commission (1). La question se pose cependant des encouragements supplémentaires qui pourraient être apportés à de telles coopérations.

Dans certains secteurs où le retard technologique par rapport aux concurrents des pays tiers est particulièrement marqué, l'octroi d'un financement public partiel à ces groupements paraît constituer un moyen judicieux de politique sectorielle. On peut également se demander si

---

(1) Voir Chapitre II, 2ème partie.

les actions proposées à la quatrième partie du présent document ne devraient pas bénéficier par priorité aux coopérations entre entreprises de plusieurs pays de la Communauté. Les contrats de développement industriel, comme les commandes concertées pour les biens de technologie avancée devraient contribuer à favoriser ces coopérations.

#### La finalité industrielle de la recherche.

La finalité industrielle de la recherche s'exprime de deux façons : par les objectifs assignés à la recherche et par les voies utilisées pour l'accomplir.

En ce qui concerne les objectifs, l'analyse est rendue particulièrement difficile par suite de l'hétérogénéité des données et de la classification disparate qui a été utilisée pour la ventilation des dépenses de recherche tant privées que publiques.

Des chiffres disponibles, il ressort que les pays de la Communauté consacrent leurs crédits de recherche à la recherche appliquée et au développement, pris globalement, d'une part et à la recherche fondamentale de l'autre, dans une proportion peu différente de celle des Etats-Unis. Les pourcentages varient au contraire très fortement, même d'un pays à l'autre de la Communauté, selon les domaines dans lesquels sont poursuivies les recherches (cf. tableau 26). Il pourra s'avérer nécessaire dans la Communauté de réorienter certains crédits vers des recherches plus liées au développement industriel qui semblent bénéficier, au moins dans certains pays, d'un volume de crédits publics très limité. De telles orientations ne peuvent cependant être décidées qu'après une analyse plus approfondie des dépenses de recherche et après un examen d'ensemble de la politique de recherche.

Les voies utilisées pour effectuer la recherche varient très fortement d'un pays à l'autre. Ainsi, en 1967, environ 55 % de l'ensemble des fonds publics consacrés à la recherche aux Etats-Unis étaient destinés à l'industrie, contre 44 % au Royaume-Uni, 33 % en France, 27 % en Allemagne, des pourcentages sensiblement plus modestes dans les autres pays de la Communauté (moyenne pour la C.E.E. : 27 %).

TABLEAU 26

Dépenses de R-D des Administrations publiques centrales, par objectif - année 1967

Objectifs	Allemagne		Belgique		France		Italie		Pays-Bas		Communauté	
	1.000 uc	%	1.000 uc	%	1.000 uc	%	1.000 uc	%	1.000 uc	%	1.000 uc	%
1. RD nucléaire	235.619	19,5	19.997	22,6	363.354	20,3	98.990	34,6	22.584	11,1	740.544	20,7
2. Espace	75.416	6,3	6.995	7,9	106.764	6,0	21.234	7,4	6.342	3,1	216.751	6,1
3. Défense	260.944	21,6	1.100	1,2	604.651	33,8	34.331	5,0	7.789	3,8	888.815	24,9
4. Milieu terrestre	22.123	1,8	2.389	2,7	11.869	0,7	2.050	0,7	3.993	1,9	42.424	1,2
5. Santé	24.874	2,1	2.991	3,4	31.638	1,8	4.219	1,5	6.711	3,3	70.433	2,0
6. Milieu humain	9.868	0,8	2.002	2,3	44.764	2,5	5.598	2,0	5.615	2,8	67.847	1,9
7. Product. agricole	27.262	2,3	4.498	5,0	77.556	4,3	4.435	1,5	20.591	10,1	134.282	3,7
8. Product. industr.	48.594	4,0	11.593	13,1	176.077	9,8	4.192	1,5	16.656	8,2	257.112	7,2
9. Informatique, automatisation	16.945	1,4	-	-	11.444	0,6	794	0,3	-	-	29.183	0,8
10. Sciences sociales et humaines	20.714	1,7	728	0,8	16.609	0,9	5.226	1,8	8.268	4,1	51.549	1,4
Sous-total 1. à 10.	742.363	61,5	52.293	59,0	1.444.726	80,7	161.069	56,3	98.489	48,4	2.498.940	69,9
11. Promot. gén. des connaissances hors enseignement supérieur	81.360	6,7	9.153	10,3	138.726	7,8	36.253	12,7	9.796	4,8	275.288	7,7
12. Promot. gén. des connaissances - enseignement supérieur	384.525	31,8	27.195	30,7	202.165	11,3	88.617	31,0	95.367	46,8	797.869	22,3
Non ventilé	-	-	-	-	4.173	0,2	-	-	-	-	4.173	0,1
TOTAL	1.203.248	100,0	88.641	100,0	1.789.790	100,0	285.939	100,0	203.652	100,0	3.576.270	100,0
(dont P. V. D.)	(-)	(-)	(607)	(0,7)	(24.508)	(1,4)	(-)	(-)	(1.670)	(0,8)	(26.785)	(0,7)

SOURCE : doc. 21.796/XII/ST/69-F fin. (ces chiffres comprennent les sciences sociales et humaines).

Cette méthode d'exécution de la recherche, jointe à la disparité déjà mentionnée dans l'effort public de recherche, faisait que l'industrie américaine disposait en 1967 pour la R-D de crédits publics 17 fois plus importants qu'en France et au Royaume-Uni et plus de 37 fois plus importants qu'en Allemagne. Cet état de fait entraîne un certain nombre de conséquences assez dommageables pour l'industrie européenne.

En premier lieu, l'industrie communautaire même si les résultats de la recherche effectuée dans les centres publics lui sont entièrement communiqués, ne bénéficie pas de la même connaissance intime des découvertes technologiques et de leurs implications que sa concurrente américaine. Il ne paraît pas contesté en effet qu'une telle connaissance ne peut être détenue que par la réalisation même des travaux de recherche.

En second lieu, les contrats publics constituent un appoint d'activité et de financement important et souvent décisif pour les laboratoires de recherche des entreprises américaines qui ne pourraient entretenir sur leurs seuls moyens financiers et pour leurs objectifs propres immédiats de tels moyens de recherche.

Ainsi, les contrats publics soutiennent dans une mesure non négligeable l'effort de recherche des sociétés, même si ces contrats répondent à un objet spécifique différent des recherches que la société était décidée en toute hypothèse à financer.

La puissance publique dans la Communauté s'est dotée au plan national et, dans une moindre mesure, au plan communautaire de centres de recherche publics importants dont l'utilisation pourrait être affectée partiellement par le déplacement du lieu d'exécution de certaines recherches. Ce problème est d'ailleurs lié aux difficultés que connaît l'un ou l'autre centre public de recherche du fait même des succès qu'il a remportés et de l'achèvement d'un certain nombre de ses programmes.

Dans la réorganisation de la recherche publique qui est en cours dans la Communauté, la Commission estime toutefois qu'il faudra tenir compte du handicap que présenterait pour son industrie une limitation trop stricte des contrats qui lui seraient passés.

Compte tenu de l'augmentation constante des dépenses publiques de recherche dans la Communauté, la Commission estime que ce n'est pas dans une réduction de l'activité des centres publics mais dans une réorientation de celle-ci vers certaines recherches fondamentales ou de service public, que la solution doit être recherchée, sans exclure, bien entendu, certaines prestations de ces centres à l'industrie.

.

\*

\*

\*

### III. LA DIFFUSION DES CONNAISSANCES

---

Le développement technologique des trente dernières années a engendré une explosion des connaissances telles que le traitement de l'information est devenu une véritable science. Aux Etats-Unis, dans une année, sont publiés environ 100.000 rapports, plus de 900.000 articles dans diverses revues techniques et journaux professionnels, et imprimés environ 7.000 livres traitant de sujets techniques. Ces publications ne représentent pourtant que 40 % de ce qui est publié dans le monde et, au rythme actuel, l'ensemble des publications scientifiques double tous les 10-15 ans.

Cette croissance rapide du rythme de parution de l'information scientifique a pour contrepartie la diminution de la durée de validité des informations recueillies et rend nécessaire une gestion particulièrement rigoureuse de l'information.

Cette évolution pose des problèmes difficiles aux entreprises qui doivent disposer en temps utile de toutes les informations technologiques de leur secteur pour pouvoir prendre des décisions rationnelles d'investissements, éviter des duplications inutiles en matière de recherche et orienter les investissements vers les productions réellement nouvelles et commercialisables.

Jusqu'à une date récente, les méthodes traditionnelles de recensement et de classification des informations scientifiques avaient permis aux entreprises de disposer tant bien que mal, quoique à des conditions déjà onéreuses, des informations indispensables. Devant l'afflux de connaissances, le recours aux méthodes traditionnelles (fichiers, index, bulletins signalétiques) n'est plus susceptible d'apporter une solution à tous les problèmes de classification et de sélection d'un aussi grand nombre de données. Seul le recours aux machines électroniques peut désormais résoudre le problème de la documentation scientifique.

Le recours à l'électronique est d'un coût élevé (1) et ne permet de ce fait qu'à une petite minorité d'entreprises de posséder un centre complet de documentation.

---

(1) Le coût actuel du traitement et de la mise en mémoire d'une donnée scientifique à partir d'un résumé, est d'environ 2 \$ et le coût d'une recherche documentaire est d'environ 30 \$.

C'est pourquoi le besoin d'utiliser des services collectifs de documentation technique est ressenti de plus en plus profondément dans les entreprises. De tels services ou centres peuvent constituer des documentations à la fois compatibles et échangeables, c'est-à-dire susceptibles d'être complétées facilement par des apports extérieurs ou échangées avec les informations recueillies dans un autre centre, ce qui conduit les responsables de l'information scientifique à élaborer des méthodes communes de classification et d'exploitation à l'intérieur d'un secteur, d'un secteur à l'autre et d'un pays à l'autre.

La disposition d'un tel instrument représente sans conteste pour l'industrie d'un pays une arme particulièrement précieuse dans la compétition technologique et économique.

#### 1) La situation dans la Communauté

Dans la Communauté, un gros effort a déjà été fait en matière de diffusion des connaissances et les résultats obtenus ne sont pas négligeables. La situation demeure cependant très inégale d'un secteur à l'autre et très peu existe au plan communautaire. La plupart des centres sont nationaux et limités à un seul secteur ou sous-secteur de l'industrie. Les moyens mis en oeuvre sont encore modestes, le recours à l'électronique peu fréquent et la dépendance à l'égard des sources extérieures d'information parfois totale.

Mis à part de très nombreux centres de documentation privés et publics, dotés faiblement en moyens financiers et en personnel, et spécialisés généralement dans un problème particulier, on peut estimer que la Communauté compte environ 26 centres de documentation de grande envergure et de notoriété internationale. Beaucoup de ces centres sont privés mais tous bénéficient dans des proportions plus ou moins grandes de fonds publics. Une dizaine de ces centres sont dotés d'un équipement automatique ou semi-automatique. En général, ils concernent un seul secteur industriel. Certains ont cependant une vocation plus ou moins générale tels que le C.N.R.S. en France, le C.N.D.S.T. en Belgique ou le Z.M.D. en Allemagne.

L'ensemble des crédits privés et publics utilisés au fonctionnement de ces centres paraît représenter environ 15 millions de dollars.

Au niveau sectoriel, pour ne retenir que les secteurs les plus importants, l'énergie atomique et l'aérospatial sont les activités les plus favorisées sous l'angle de la diffusion des connaissances et de la mécanisation du traitement de l'information. Tous les pays membres possèdent un centre d'information dans le domaine atomique. Avec le C.I.D., la Communauté s'est elle-même dotée d'un tel centre dont la compétence et l'efficacité sont reconnues. Dans le secteur aérospatial, il existe à Paris l'"ESRO-Aerospace Documentation Center" qui est relié par teleprocessing à un système de traitement d'information à Darmstadt.

De même dans la métallurgie, la diffusion des connaissances au niveau des pays membres paraît en général adéquate, mais la coopération internationale pourrait être intensifiée. En Italie, le Centre expérimental métallurgique est mécanisé. Pour les métaux non ferreux cependant, la documentation est restreinte aux industries spécialisées et n'est pas disponible pour d'autres utilisateurs éventuels.

Dans la chimie et l'industrie alimentaire, il existe de nombreux centres. Il faut en particulier mentionner l'I.D.G. (1) en Allemagne. Ces centres sont souvent spécialisés dans des domaines particuliers (alimentation, produits pharmaceutiques, etc...). Toutefois c'est le Chemical Abstracts Service de l'American Chemical Society qui exerce la plus grande influence. Ce service fonctionne sur base commerciale, avec cependant l'appui du Gouvernement fédéral.

---

(1) Internationale Dokumentation Gesellschaft für Chemie.

L'information médicale est diffusée de façon relativement satisfaisante dans les pays de la Communauté. Mention particulière doit être faite ici de la Fondation Excerpta Medica (Amsterdam) et des publications spécialisées du C.N.R.S. français. Là encore cependant le système américain Medlars est le plus largement utilisé.

En électronique, l'information n'est guère disponible. Les plus grandes entreprises rassemblent leur documentation pour leur propre compte. En Grande-Bretagne on développe le projet INSPEC dont le but est de centraliser la documentation dans les domaines de la physique, de l'électronique et de l'automatisation.

Pour en revenir à la vue d'ensemble, les entreprises des Etats-Unis disposent de possibilités beaucoup plus considérables. Par comparaison avec les 26 centres communautaires importants, il existe environ 70 centres d'une envergure équivalente ou supérieure aux Etats-Unis, mais dotés de moyens beaucoup plus considérables (100 millions de dollars pour l'ensemble contre 15 dans la Communauté).

Il est normal que, compte tenu de l'avance technologique des Américains, les Européens aient recours à l'information provenant d'Outre-Atlantique. Il ne paraît cependant pas possible qu'ils s'en remettent plus ou moins complètement à des centres extérieurs à la Communauté dans certains domaines particulièrement importants.

C'est pourquoi l'objectif des responsables de ces problèmes dans la Communauté doit être de parvenir à des échanges avec les centres les plus avancés des pays tiers sur une base de réciprocité ou à titre onéreux, mais sans que s'établissent des situations de monopole qui placeraient l'industrie communautaire dans une situation de complète dépendance en ce domaine.

Il ne fait pas de doute qu'il est dans l'intérêt de l'industrie d'obtenir l'accès nécessaire à l'information scientifique et technique disponible. La recherche scientifique et technique, l'enseignement et l'industrie ont en ce domaine des intérêts identiques. Tous les utilisateurs potentiels d'une diffusion de connaissance améliorée doivent collaborer pour créer les moyens nécessaires.

Il y a peu de domaines dans lesquels une coopération mondiale serait aussi rentable que dans celui-ci. Au stade actuel, l'absence de certaines conditions préalables rend cependant la réalisation d'une telle coopération difficile. Ces conditions sont en particulier :

1. l'existence en nombre suffisant de spécialistes en documentation ;
2. l'établissement de normes internationalement appliquées permettant de traiter les données sur ordinateurs ;
3. des méthodes de travail efficaces et rationnelles pour recueillir et emmagasiner les informations ;

La Commission s'efforce, en collaboration avec les pays membres, de définir une politique commune pour la diffusion des connaissances, en particulier dans les secteurs qui ont le plus d'importance pour la Communauté de manière à assurer à tous les intéressés l'accès égal aux informations dans ces secteurs.

## 2) Les actions à envisager

Il ne fait pas de doute qu'il appartient au premier chef aux industriels de rechercher par tous les moyens à leur disposition, et en particulier par une coopération au plan professionnel et au niveau communautaire, les solutions des problèmes que leur pose l'accès aux informations scientifiques de toute nature.

La Commission voudrait souligner à cet égard le rôle particulier que pourraient jouer dans ce domaine les fédérations professionnelles constituées au plan communautaire.

Les pouvoirs publics ne peuvent cependant se désintéresser de cette question. Son ampleur et son importance sont telles qu'une intervention publique paraît justifiée pour faire en sorte que la diffusion des connaissances s'opère de la manière la plus efficace possible, pour l'encourager dans les secteurs où elle est défailante et pour contrôler les abus qui pourraient résulter d'un accès inégal aux différents systèmes de diffusion.

Cette intervention pourrait revêtir les formes suivantes :

### a) Rationalisation des systèmes de diffusion des connaissances

La Communauté a déjà commencé l'examen des problèmes que posent la coordination et la concertation de la diffusion des connaissances au niveau communautaire.

Au sein du Groupe de travail "Politique de la recherche scientifique et technique" (PREST) a été institué un groupe spécialisé pour l'information et la documentation scientifique et technique (IDST). Ce groupe est en particulier chargé de :

- " - définir la nature et le rôle du mécanisme de confrontation qui permet-
- " trait une concertation permanente des politiques des Etats membres
- " en matière de documentation et d'information scientifique ;

"- adopter dans l'examen du "système communautaire de traitement et  
" de diffusion de l'information" une approche sectorielle, en ac-  
" cordant toutefois une attention particulière aux zones de recou-  
" vrement existant entre les secteurs, et à la compatibilité des  
" systèmes sectoriels susceptibles d'être proposés, ceci afin de ne  
" point interdire l'éventuelle définition d'un système global eu-  
" ropéen si un tel système apparaissait souhaitable à mettre progres-  
" sivement en place ;

"- développer les travaux sectoriels en considérant que les structures  
" d'information sont et resteront -en grande partie- décentralisées.  
" Il appartiendra en conséquent au groupe IDST d'accorder une atten-  
" tion particulière à la question des connexions intersecteurs et à  
" la mise en évidence des domaines particuliers pour lesquels des  
" solutions centralisées apparaîtraient nécessaires ;

"- accorder dans la définition des systèmes qu'il étudiera, une priorité  
" à la documentation bibliographique en cherchant à préciser toutefois  
" les cas dans lesquels il serait souhaitable de prévoir des extensions  
" aux données juridiques, économiques, etc...

"- envisager dans ses travaux la coexistence d'organismes publics et  
" privés, et de là, examiner les problèmes que soulève, ou pourrait  
" soulever éventuellement, la coexistence de tarifications différentes ;

"- débattre et fournir au Groupe PREST son avis sur les questions suivantes :

- " - unité ou pluralité des langues de travail ;
- " - établissement de normes entre les Etats membres ;
- " - harmonisation des programmes de formation des documentalistes ;
- " - opportunité d'élaborer au plan communautaire un programme de  
" recherche-développement en matière de techniques de traitement de  
" l'information."

Les travaux du groupe ont commencé par l'examen des problèmes  
de l'information dans l'agriculture, la métallurgie, la médecine et en  
matière de brevets.

A un moment où la diffusion des connaissances est en pleine organisation en Europe, un tel effort de rationalisation est particulièrement précieux tant la coordination des moyens que pour la définition d'un langage commun. A cet égard, les travaux du Centre d'Information et de Documentation de l'Euratom (CID) constituent un exemple encourageant. Celui-ci a développé un système de documentation nucléaire s'appuyant sur l'informatique, qui a permis d'emmagasiner les références de plus d'un million de documents. Le CID effectue à la demande soit des recherches rétrospectives, soit des recherches périodiques, selon un profil d'intérêt. La qualité des travaux du CID a conduit l'Agence internationale de l'Energie atomique de Vienne (AIEA) à utiliser pour une part importante les méthodes de classification et le langage en vigueur dans la Communauté (projet INIS).

Aussi conviendrait-il que l'effort entrepris à l'intérieur du groupe PREST sur l'analyse des problèmes de diffusion des connaissances dans quelques secteurs soit étendu à d'autres secteurs afin d'aboutir à un langage commun, et même éventuellement qu'il conduise dans certains cas à la création d'autres services communautaires d'information et de documentation. Pour porter pleinement ses fruits, cette action doit demeurer dans une optique industrielle, c'est-à-dire rechercher quel est le meilleur service qui peut être rendu aux entreprises communautaires.

Enfin, ce n'est que dans la mesure où, soit au niveau privé, soit au niveau public, il aura été possible de parvenir à l'établissement d'un système de diffusion des connaissances complet et moderne par une coopération bien organisée dans la Communauté, qu'une collaboration équilibrée notamment sous forme d'échanges d'informations, pourra être envisagée avec les centres homologues des pays tiers. Faute d'un tel regroupement des efforts, l'industrie européenne risque de ne pouvoir accéder aux connaissances emmagasinées dans les centres les plus importants des pays tiers qu'à des conditions inégales et très onéreuses.

b) Aides spécifiques à apporter dans certains cas.

---

Indépendamment de l'appui considérable qu'elle apporte par la rationalisation des systèmes de codification et de diffusion des connaissances, la puissance publique intervient très fréquemment pour aider par des moyens financiers à la mise sur pied ou au fonctionnement de tels centres de documentation et de diffusion des connaissances.

Il paraîtrait judicieux de coordonner les efforts des Etats membres en ce domaine, en particulier pour inciter les professions à rationaliser leurs actions au plan communautaire, ou au moins, à adopter des systèmes tels que l'échange des informations soit possible d'un pays à l'autre de la Communauté.

Un problème spécifique se pose en outre pour les petites et moyennes entreprises qui ne disposent pas de services propres ou qui appartiennent à des branches qui ne disposent pas de tels centres de documentation, ou qui n'ont pas les moyens leur permettant d'y accéder. De plus, comme ces entreprises de moindre dimension sont parfois obligées de procéder à des reconversions et à des changements complets d'activités, l'accès à un centre de documentation pluri-sectoriel présente pour elles un intérêt particulièrement grand.

Aux Etats-Unis, la Small Business Administration, parmi les différentes actions qu'elle mène en faveur des petites et moyennes entreprises a mis à leur disposition un tel centre de documentation général auquel elles ont accès sans contrepartie financière.

Actuellement, dans la Communauté, de tels centres pluri-sectoriels n'existent pas. Il semble que leur création représenterait un soutien efficace à la poursuite et au développement de l'activité de nombreuses petites et moyennes entreprises. De tels centres nationaux ou internationaux devraient adopter des méthodes de classification et de diffusion compatibles au plan communautaire afin de pouvoir procéder à des échanges d'informations et de documentation par tele-processing.

c) La législation sur les brevets

---

Une législation appropriée des brevets est enfin susceptible d'améliorer très sensiblement la diffusion des connaissances.

Le brevet à longtemps rempli deux fonctions :

- assurer une exclusivité temporaire d'exploitation à l'auteur d'une invention pour qu'il tire profit de celle-ci;
- donner une information sur les procédés et produits nouveaux dans un langage adéquat, en limitant ainsi les secrets industriels et le gaspillage des efforts de recherche.

Si le brevet remplit encore aujourd'hui de façon plus ou moins satisfaisante la première fonction, il n'en va certainement plus de même pour la seconde en raison des délais de publication particulièrement longs dans les pays qui ne délivrent des brevets qu'après les avoir examinés.

Dans ces pays, tels que l'Allemagne et les Pays-Bas, il n'était pas rare jusqu'à il y a peu de temps qu'un brevet ne puisse être accordé que 5 à 10 ans après le dépôt de sa demande. Ce retard provenait de la masse croissante des demandes déposées, de la complexité technique des inventions et des méthodes d'examen utilisées par les offices de brevets.

Pour remédier à la longueur des délais de publication liés à l'octroi des brevets, la solution la plus fréquemment proposée est l'obligation de publier les demandes à l'expiration d'un délai relativement court, 18 mois par exemple. Cette solution a été adoptée depuis quelques années par les Pays-Bas et plus récemment par l'Allemagne. Il faut noter cependant qu'une telle solution, qui permet de connaître beaucoup plus tôt qu'auparavant le degré d'innovation auquel sont parvenues les entreprises, oblige les entreprises concurrentes à procéder à une sorte d'examen de brevetabilité antérieurement effectué par les offices de brevets.

Une autre amélioration, proposée notamment dans l'avant-projet de convention relatif à un droit européen des brevets élaboré en 1962 à l'initiative de la Commission et des Etats membres de la Communauté, consiste à différer l'examen de brevetabilité en rendant immédiate et automatique la recherche de l'antériorité. Cette solution a été retenue dans le projet de création d'une procédure européenne de délivrance d'un brevet européen (1) qui prévoit qu'un avis de nouveauté, élaboré par l'Institut international des Brevets de La Haye, sera joint, dans les meilleurs délais, aux demandes de brevets publiés.

---

(1) Actuellement en voie d'élaboration par une conférence intergouvernementale à laquelle participent les six pays de la Communauté ainsi que l'Autriche, le Danemark, l'Espagne, la Grande-Bretagne, la Grèce, l'Irlande, la Norvège, le Portugal, la Suède, la Suisse et la Turquie.

Ces recommandations et ces travaux cherchent à concilier la rapidité de l'octroi et la garantie juridique pour le détenteur du brevet en proposant des procédures de publication rapides, soit des demandes de brevets accompagnées d'une recherche d'antériorité, soit d'un brevet provisoire suivi dans un délai plus ou moins long de la délivrance d'un brevet définitif après examen approfondi de brevetabilité.

\*  
\*       \*  
\*

Prévision technologique, recherche et diffusion des connaissances constituent des stimulants mal connus et parfois peu spectaculaires du développement industriel. Leur rôle n'est cependant pas moins déterminant que la politique fiscale, les aides sectorielles ou la politique commerciale. Elles constituent en effet un composant essentiel de l'environnement de l'entreprise, et pour diffus que soit parfois leur effet, elles ouvrent aux entreprises la dimension du futur sans laquelle désormais il n'y a plus d'économie industrielle compétitive.

Cette action générale s'adresse à l'ensemble de l'économie industrielle et à toutes les entreprises. Elle ne peut cependant suffire dans certains secteurs où l'innovation technologique exige une mobilisation des moyens telle que les seules ressources des plus grandes entreprises ne peuvent y répondre et que les moyens publics eux-mêmes, à l'échelle d'un pays de cinquante millions d'habitants, ne constitue plus un support adéquat. L'action à mener dans ces secteurs constitue l'objet de la quatrième partie de ce document.

*Quatrième partie*

**LA PROMOTION DES INDUSTRIES  
DE TECHNOLOGIE AVANCEE**

**La réalisation de la Communauté dans ces secteurs**



## INTRODUCTION

Il est difficile de définir avec précision quelles sont les industries de technologie avancée ou de pointe. Comme cela a été rappelé précédemment, la distinction entre industries classiques et industries à forte innovation technologique est de moins en moins fondée. L'innovation se répand dans les industries les plus traditionnelles, tandis que les restructurations qui se poursuivent dans l'industrie combinent les départements travaillant dans les productions classiques avec des départements spécialisés dans les domaines à forte innovation.

Bien que les problèmes traités dans les trois premières parties du présent document soient communs à toutes les industries, il semble cependant qu'une catégorie d'entreprises ou d'activités industrielles nécessite une place à part dans l'analyse des problèmes industriels : les industries dont la fonction est de produire ou de coopérer à la production de matériels nouveaux dont la mise au point nécessite la réunion de moyens humains, financiers et industriels de plus en plus considérables et comporte des aléas technologiques et des risques commerciaux très supérieurs à ceux normalement acceptés et supportés par les entreprises. Pour ces industries, la capacité d'innovation et la puissance industrielle ne sont pas seulement des atouts dans la compétition économique : elles sont la condition sine qua non pour accéder à certaines productions. En d'autres mots, pour la production de certains biens de technologie avancée, existent des seuils minima de puissance industrielle, financière et technologique, au-dessous desquels la production en question est vouée à l'échec ou condamnée à une non-rentabilité permanente.

Parmi ces productions, on cite à juste titre le grand matériel nucléaire, le grand matériel électronique, les productions aéronautiques et spatiales. Demain, d'autres secteurs pourront à leur tour être touchés par cette contrainte d'un seuil minimum.

Or il faut constater que, dans la Communauté, les entreprises auxquelles incombe la responsabilité des productions dont il vient d'être question ne représentent souvent qu'un poids modeste, comparé à celui de leurs principales concurrentes des pays tiers qui ont réussi les percées industrielles les plus spectaculaires (cf. tableau 27 a, b et c).

TABLEAU 27 a

Liste de quelques entreprises des pays de la CEE, des Etats-Unis, du Japon et du Royaume-Uni, ayant comme activité principale la fabrication de matériels électrique, électromécanique et/ou électronique, avec l'indication de leur chiffre d'affaires et de leurs effectifs, en 1968

		<u>Chiffre d'affaires</u> <u>en millions de \$</u>		<u>Total des</u> <u>effectifs</u>
<u>Allemagne</u>				
Siemens AG (exercice 67/68)	(a)	2.187	(b)	256.400
AEG Telefunken	(a)	1.463	(a)	146.400
<u>France</u>				
C.G.E. (Groupe)	(c)	1.102	(c)	77.000
Thomson-Brandt (Groupe)	(b)	1.016	(b)	76.000
Schneider S.M. (Groupe)	(c)	1.100	(c)	70.000
<u>Italie</u>				
Montecatini-Edison	(b)	2.316	(b)	142.300
Olivetti	(b)	593	(b)	60.700
<u>Pays-Bas</u>				
Philips	(b)	2.685	(b)	265.000
<u>Belgique</u>				
ACEC	(c)	128	(c)	13.750
TOTAL POUR LES 9 FIRMES COMMUNAUTAIRES		<u>12.590</u>		
<u>Etats-Unis</u>				
General Electric	(c)	8.382	(c)	306.100
IBM	(c)	6.889	(c)	241.900
Westinghouse	(d)	3.296	(d)	138.000
RCA	(d)	3.014	(d)	125.000
General Dynamics Corp.	(c)	2.662	(c)	100.400
North American Rockwell Corp.	(d)	2.639	(d)	121.000
TOTAL		<u>26.882</u>		
<u>Japon</u>				
Hitachi	(b)	2.282	(b)	154.200
Mitsubishi Heavy	(b)	1.807	(b)	95.300
Matsushita Electrical	(b)	1.688	(b)	73.100
Tokio Shibura Electric	(b)	1.598	(b)	128.000
Nippon Electric Co	(b)	529	(b)	47.800
TOTAL		<u>7.904</u>		
<u>Royaume-Uni</u>				
Gen. Electric/English Electric	(b)	2.155	(b)	233.000
Hawker Siddeley	(b)	918	(b)	98.000

SOURCE : (a) Rapport annuel (c) Fiche Société Editions Economiques et Financières  
 (b) Fortune (d) Fiche Moody's

TABLEAU 27 b  
Electromécanique

Liste des principales entreprises de la CEE, de l'AELE et des Etats-Unis produisant du gros matériel électromécanique

Entreprises	Capacité de construction, annuelle d'alternateurs ou de turbines ou de turboalternateurs complets par entreprise	Maximum annuel de livraisons d'alternateurs à vapeur et hydrauliques pendant la période 1966 - 1968 (> 10 MW)	Maximum annuel de livraisons de turbines à vapeur (> 10 MW) pendant la période 1966 - 1968	Evaluation des besoins annuels (puissance électrique mise ou à mettre en service) 1968 - 1975
<u>Allemagne</u>				
KWU	(1) 6.000 MW turboalt.	1966	4.706 MW	3.400 MW
MAN/GHH	....			
BBC Mannheim	(2) 3.000 MW turboalt.			
<u>Belgique</u>				
ACEC	(3) ± 450 MW alternat.	1966	444 MW	112 MW
<u>France</u>				
GGE/Alsthom	(4) + 2.000 MW turboalt.	1967	3.668 MW	1967
Jeumont-Schneider	(5) 2.500 MW turboalt.			
C.E.N. (1970)	(6) 1.400 MW turboalt.			
<u>Italie</u>				
Tecnomasio (BBC)	(7) { 600 MW turboalt.	1967	3.278 MW	1967
Franco Tosi	( 1.600 MW turbines			
E. Marelli	( 1.400 MW alternat.			
Ansaldo G.E.Nucleare	( 2.000 MW turboalt.			
<u>Pays-Bas</u>				
VNF/Stork/W.	(5) 300 MW turbines	1967	205 MW	1968
Rijn-Schelde	(8) 600 MW turbines			
<u>C.E.E.</u>			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706 MW	3.400 MW
			444 MW	112 MW
			3.668 MW	1967
			3.278 MW	1967
			205 MW	1968
			11.429 MW	1968
			8.724 MW	1968
			4.706	

Royaume-Uni EE/G.E.C. Parsons	(9) (10.000 MW turboalt.)	1967	10.802 MW	1966	9.863 MW	4.200 MW	8.600 MW
Suisse Groupe BBC	(10) 1.500 MW turboalt.	1968	2.789 MW	1968	1.945 MW	400 MW	500 MW
Etats-Unis General Electric Westinghouse	(11) (18.000 MW turboalt.) (11) (18.000 MW turboalt.)						

SOURCE : SOURCE : OCDE SOURCE : OCDE SOURCE : Estimations

- (1) Siemens Nachrichten - avril 1969
- (2) Groupe en construction pour le Tennessee Valley Authority (U.S.A.) (information de presse)
- (3) Chiffre des livraisons maximales annuelles d'alternateurs pendant les années 1966, 1967 et 1968, par l'industrie belge (source OCDE)
- (4) Capacité totale des groupes turboalternateurs construits en 1968 (information de presse)
- (5) Informations fournies par l'entreprise
- (6) Le Monde du 6.2.70
- (7) A.N.I.E. (Associazione Nazionale Industrie Elettrotecniche ed Elettroniche)
- (8) Information fournie par l'entreprise; Rijn-Schelde serait à même de construire tous les deux ans trois turbines de 400 MW.
- (9) Estimation sur base des livraisons 1967/68 (OCDE)
- (10) Estimations
- (11) Estimation de l'A.E.C. - 1969

TABLEAU 27 cAéronautique et spatial

Liste de quelques entreprises des pays de la CEE, des Etats-Unis et du Royaume-Uni avec l'indication de leur chiffre d'affaires et du nombre des effectifs - année 1967

	<u>Chiffre d'affaires en millions de \$</u>	<u>Total des effectifs</u>
<u>CEE</u>		
- Messerschmitt-Bölkow-Blohm (A) (fusion en 1969) (1)	164	19.000
- Sud-Aviation + Nord-Aviation + Sereb (F) (fusion en 1970) (1)	500	40.500
- N. Dassault-Breguet (1968) (F)	330	12.600
- Aeritalia (I) (fusion Fiat avio + Aerfer)	62	7.800
- VFW + Fokker (D + N) (fusion en 1969) (1)	146	15.600
- Autres	<u>556</u>	<u>68.500</u>
Total CEE	1.758	164.000
<u>ETATS-UNIS</u>		
- Mc.Donnell-Douglas (2) (3)	2.798	134.000
- Boeing (2) (3)	2.862	141.800
- General Dynamics (2) (3)	1.510	69.000
- Autres	<u>16.088</u>	<u>823.200</u>
Total ETATS-UNIS	23.258	1.168.000
<u>ROYAUME-UNI</u>		
- Rolls-Royce (aérospatial)	605	73.400
- B.A.C.	439	36.500
- Hawker-Siddeley	364	48.000
- Autres	<u>202</u>	<u>90.100</u>
Total ROYAUME-UNI	1.610	248.000

(1) Les chiffres indiqués sont la somme des chiffres d'affaires et des effectifs de 1967

(2) Uniquement activité aérospatiale

(3) Répartition de l'effectif total en fonction de la part aérospatiale du chiffre d'affaires

SOURCE : SORIS

Ces tableaux appellent les remarques suivantes :

Dans le vaste domaine électrique, électromécanique, électronique, les six principales firmes américaines réalisaient ensemble en 1968 un chiffre d'affaires de près de 27 milliards de dollars, soit plus du double de celui des neuf principales firmes de la Communauté (12 milliards 6). Les six grandes firmes américaines dépassent chacune les 2 milliards  $\frac{1}{2}$  de dollars, General Electric atteignant à elle seule plus de 8 milliards, tandis que trois seulement dans la Communauté dépassent le seuil des 2 milliards, l'activité de Montecatini-Edison débordant d'ailleurs très largement le secteur électrique. Les cinq principales firmes japonaises atteignent à elles seules un chiffre d'affaires de près de 8 milliards de dollars.

Si l'on considère isolément le gros matériel électromécanique (turbo-alternateurs), la disparité globale est moins marquée, mais la capacité unitaire de chacun des deux géants américains, General Electric et Westinghouse, atteint le triple de celle de la plus grande firme communautaire (KWU) et est six fois plus élevée que celle des deux suivantes (BBC Mannheim et CGE-Alsthom). Pour ce qui est des centrales nucléaires (égales ou supérieures à 100 MWe) quatre firmes américaines ont construit ou ont en commande 93 centrales représentant une puissance totale de 75.000 MWe (dont 74 centrales pour 61.000 MWe par General Electric et Westinghouse), alors qu'une dizaine de firmes communautaires doivent se contenter de 22 centrales pour une puissance totale d'environ 10.000 MWe.

On ne dispose pas de chiffres très précis au sujet de l'informatique. Il semble néanmoins, qu'en 1968, le total des chiffres d'affaires des industries de la Communauté (filiales des sociétés américaines exclues) ne dépassait pas 130 mio de \$ alors que celui des entreprises des USA atteignait 8.750 mio de \$ soit 67 fois plus, et 25 fois si on ajoute au chiffre d'affaires de la Communauté celui de la Grande-Bretagne. En outre, il est intéressant de noter qu'aux USA, le total des chiffres d'affaires relatif à l'informatique représente les 39 % du total des chiffres d'affaires de l'industrie électronique, alors que dans la Communauté il ne représente que 1,7 %.

Enfin, la situation est également très déséquilibrée dans le secteur aérospatial, le chiffre d'affaires total des firmes américaines représentant en 1967 plus de treize fois celui des firmes de la Communauté, qui est à peine supérieur dans ce domaine à celui des firmes britanniques.

Ce développement insuffisant de l'industrie communautaire résulte bien entendu des moyens limités dont dispose chacun des pays membres et de la dimension étroite des marchés dans lesquels les entreprises ont opéré jusqu'à présent. Certes les gouvernements ont tenté au cours des dernières années de surmonter ces handicaps en s'engageant dans la voie de la coopération internationale. Mais jusqu'à présent les programmes poursuivis dans différents cadres et suivant des méthodes très diverses n'ont pas permis d'aboutir à des résultats entièrement satisfaisants du point de vue du développement industriel. Il paraît utile d'analyser les causes de cet échec relatif (chapitre I), avant d'exposer les lignes directrices de ce qui pourrait être l'amorce d'une politique commune ou concertée de développement industriel dans les grands secteurs de technologie avancée, ce qui fera l'objet des trois chapitres suivants.

## CHAPITRE I

### COOPERATION TECHNOLOGIQUE INTERNATIONALE ET DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

---

Les efforts de coopération technologique entrepris au cours des dernières années en Europe occidentale ont été caractérisés par une absence complète d'homogénéité. Ces efforts se sont développés dans le cadre d'accords intergouvernementaux, dans celui d'organisations internationales spécialisées ou même dans un cadre communautaire mais sectoriel, celui d'Euratom. Jusqu'à présent, aucune confrontation d'ensemble sur les méthodes et les résultats industriels n'a pu avoir lieu entre les autorités responsables des Etats membres. Telle est, selon la Commission, la cause fondamentale des déceptions éprouvées.

Sans doute, à la suite de la résolution du Conseil du 31 octobre 1967, la création du Groupe PREST a permis de dégager des orientations communes dans plusieurs domaines dont certains présentent un grand intérêt au point de vue industriel, informatique notamment. En outre le Groupe a entrepris récemment; une confrontation systématique des politiques de recherche, des programmes et des budgets nationaux. Cet exercice n'aura une pleine efficacité que s'il conduit, non seulement, à un meilleur emploi des moyens disponibles en matière de recherche, mais également à une organisation de la recherche qui tienne davantage compte des nécessités du développement industriel. C'est pourquoi, la réflexion en commun des responsables nationaux et de la Commission devrait s'étendre aux conditions indispensables pour assumer les prolongements industriels de la recherche.

Les considérations qui suivent n'ont d'autre objet que d'offrir un point de départ en vue d'une telle réflexion.

Elles concernent :

- l'organisation industrielle et financière des programmes de développement technologique poursuivis en coopération;
- la commercialisation des productions qui en résultent et plus généralement des productions de technologie avancée;
- les relations avec les pays tiers.

## I. LES PROGRAMMES DE DEVELOPPEMENT TECHNOLOGIQUE POURSUIVIS EN COOPERATION

Les expériences de coopération tentées au cours des dernières années permettent certaines constatations :

1. Les coopérations n'ont pu être organisées selon le schéma le plus rationnel sur le plan financier et industriel. Elles doivent en effet obéir à des considérations politiques et économiques d'intérêt national à court terme, qui conduisent à des compromis peu compatibles avec l'efficacité. L'exigence d'un rapport strict entre les contributions nationales versées et les commandes passées à l'industrie du pays, conduit à une dispersion d'autant plus grande qu'il faut également tenir compte du caractère plus ou moins noble des différentes prestations attribuées à chaque participant. Aussi les coûts de telles opérations sont-ils généralement plus élevés qu'ils ne l'auraient été si l'exécution du contrat avait été confié à une seule entreprise ou à un groupe d'entreprises fortement structuré.
2. La gestion des accords de coopération n'obéit pas aux seules règles de l'efficacité. Elle dépend également de considérations politiques qui pèsent ainsi sur les décisions successives à prendre dans l'exécution du projet. Cette forme de gestion que l'on a parfois qualifiée de "diplomatique" a pu entraîner dans le passé une précarité ou des à-coups graves dans le financement. Le problème de la couverture des dépassements, presque inévitables, des prévisions de coût est particulièrement difficile à résoudre dans un tel contrat. Aussi les problèmes financiers ont-ils été très souvent la pierre d'achoppement des coopérations et ont conduit

parfois à leur suspension ou à leur échec partiel, comme cela a été le cas dans l'expérience spatiale européenne.

3. Les coopérations enfin ont pour objectif des productions et non pas le développement d'entreprises industrielles fortes. Elles n'ont guère de conséquences positives sur la restructuration des entreprises pour lesquelles elles demeurent des aventures sans lendemain. Les firmes qui participent à ces projets ne voient pas toujours leur potentiel sensiblement renforcé et une fois terminée la coopération doivent chercher un nouveau projet et de nouveaux partenaires. Ainsi l'occasion est manquée de favoriser le développement dans la Communauté d'entreprises européennes trans-nationales capables d'affronter la concurrence des plus puissantes firmes des pays tiers (cf II partie, chapitre II).

## II. LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS

Les marchés des productions de technologie avancée y compris celles qui sont le résultat de coopérations internationales n'ont pas réellement bénéficié jusqu'alors de l'élargissement qui aurait dû résulter de la création de la Communauté. En fait, les commandes de biens de technologie avancée, demeurent très largement réservées dans chacun des pays à l'industrie nationale, dans la mesure où elle existe.

Les causes de ce cloisonnement des marchés dans la Communauté sont multiples. La plus importante est sans doute la tendance des gouvernements à assurer à leur industrie la garantie des débouchés intérieurs existants. Répétée dans chacun des pays, lorsqu'une production nationale existe, une telle politique conduit évidemment à exclure du marché les productions des partenaires de la Communauté. Cette tendance est renforcée par le souci légitime des gouvernements d'assurer une rentabilité industrielle et commerciale aux dépenses de recherche-développement qu'ils ont consenties dans leurs centres de recherche publics ou par des contrats avec leurs industries. Ainsi voit-on

se dessiner déjà au niveau de la recherche-développement les futurs cloisonnements industriels et commerciaux.

Lorsque l'industrie nationale est faible ou inexistante et que, de ce fait, le pays se trouve à l'écart d'un programme international, il n'est guère encouragé à donner une préférence aux matériels ou aux équipements produits par ses partenaires qui en l'espèce font davantage figure de concurrents. Compte tenu du niveau très faible et parfois nul de la protection douanière (tableau 28) il aura tendance à faire de préférence appel aux productions des pays tiers et à solliciter des sous-traitances.

TABLEAU N° 28

## Tableau comparatif des droits de douane

Matériel	C.E.E.		Royaume-Uni		Etats-Unis	
	N° du tarif	Taux de droit applicable %	N° du tarif	Taux de droit applicable %	N° du tarif	Taux de droit applicable
<u>NUCLEAIRE</u>						
Eléments de combustible (Euratom)	ex.84-59-B II	10	ex.84-59-B	11	ex.660-85 ex.678-50	7(1) 8(2)
Matériel électromécanique et nucléaire (cuves) (mat.pour const. réact.)	84-59-B II-c	10	ex.84-59-B	11	ex.660-85 ex.678-50	7(1) 8(2)
<u>AERONAUTIQUE</u>						
Avions	88-02-B II C	8(3)	88-02 A(14) 88-02 B	14 11	694-40	8(13)
Pièces d'avions	88-03-B	8(4) (5)	ex.88-03	11	ex.694-30 ex.694-60	20(6) 7(7)
<u>ELECTRONIQUE</u>						
Machines électroniques pour le traitement de l'information, pouvant utiliser des cartes perforées. Unités centrales de ces machines	ex.84.53	8,2(8)	84-53-A	14	ex.676-15 ex.676-20 ex.676-23 ex.676-30	9(9) 8(10) 10(11) 8(12)

- (1) à partir du 1er juillet 1970 : 6 %  
(2) " " " " : 7 %  
(3) " " janvier " : 7 % - la perception de ce droit est provisoirement suspendue  
(4) " " " " : 7 %  
(5) la perception de ce droit est provisoirement suspendue pour les articles importés et destinés à être montés sur les aérodynes qui ont eux-mêmes bénéficié de la franchise de droit ou qui sont construits dans la CEE. Le bénéfice de cette suspension est subordonné au respect de modalités et conditions à déterminer par les autorités nationales compétentes.  
(6) à partir du 1er juillet 1970 : 17 %  
(7) " " " " : 6,5 %  
(8) " " janvier " : 7,8 %  
(9) " " juillet " : 8 %  
(10) " " " " : 7 %  
(11) " " " " : 8,5 %  
(12) " " " " : 7 %  
(13) " " janvier " : 7 %  
(14) Hélicoptères 2 000 kg ou moins de poids à vide.

Outre l'attitude des acheteurs publics pour lesquels il est traditionnel de réserver à l'industrie nationale certains types de commandes, le cloisonnement du marché résulte aussi d'habitudes et de mentalités qui n'évoluent que lentement. Il arrive aussi que des liens financiers ou des rapports d'affaires, sinon même des relations de personnes, contribuent à maintenir les commandes dans le seul cadre national.

Ces constatations sont corroborées par le faible niveau des échanges intra-communautaires de matériels de technologie avancée, bien que les statistiques disponibles ne permettent pas d'en présenter un tableau complet.

La situation se présente de la manière la moins défavorable dans le domaine électronique où les échanges intracommunautaires représentaient environ 15 % du chiffre d'affaires de l'industrie électronique en 1965. Il faut cependant noter que les échanges de la CEE avec les pays tiers étaient légèrement supérieurs aux échanges intracommunautaires et que les échanges intracommunautaires dans le matériel le plus avancé, notamment l'informatique, étaient réalisés entre filiales des grandes sociétés américaines dans la Communauté, dans le cadre d'une spécialisation des productions entre les différentes usines que ces sociétés contrôlent dans la Communauté. Ces opérations mises à part l'essentiel des échanges intracommunautaires de matériel électronique concerne les produits de grande consommation.

Dans le domaine électronucléaire, la Commission a déjà mis en lumière, dans son document " Rapport sur la Politique Nucléaire de la Communauté" du 9 octobre 1968, le degré de cloisonnement national du marché. La seule exception qui mérite d'être signalée a été la commande passée en Allemagne par un producteur d'électricité néerlandais. Bien que cette commande fut assortie de très large sous-traitance, au profit de l'industrie néerlandaise, elle a donné lieu à de vives critiques, montrant quelle résistance psychologique rencontre la réalisation du marché commun dans les secteurs de technologie avancée.

Il faut ajouter que la situation n'est pas plus favorable pour les centrales de puissance classique.

En matière aéronautique enfin, la composition des flottes aériennes de la Communauté (avions de ligne) se présentait de la manière suivante :

Composition des flottes aériennes, avec l'indication des pays d'origine, en service en avril 1968.

PAYS	Valeur totale		Origine						Total en %
	En mio de dollars	En %	C.E.E		U.S.A.		R.U		
			En mio \$	En %	En mio \$	En %	En mio \$	En %	
Allemagne	452,1	2,6	13,3	2,9	416,2	92,1	22,6	5,0	100
Bénélux	381,2	2,2	40,6	10,7	339,4	89,0	1,2	0,3	100
France	544,2	3,1	191,3	35,2	336,0	61,7	16,9	3,1	100
Italie	291,5	1,7	83,8	28,7	185,4	63,6	22,3	7,7	100
Total CEE	1669,0	9,6	329,0	19,7	1277,0	76,5	63,0	3,8	100
Etats-Unis	10668,0	61,7	105,0	1,0	10203,0	95,6	360,0	3,4	100
Royaume-Uni	1069,0	6,2	-	-	210,0	19,6	859,0	80,4	100
Autres pays	3887,0	22,5	555,0	14,3	2656,0	68,3	676,0	17,4	100
Total monde	17293,0	100	989,0	5,7	14346,0	83,0	1958,0	11,3	100

(1) faible participation canadienne

SOURCES : SORIS

Sans doute, le faible niveau des échanges intracommunautaires s'explique-t-il en partie par l'absence de productions communautaires dans certaines gammes. Cette situation n'en constitue pas moins un cercle vicieux puisque les productions des pays tiers, qui se sont développées grâce à leur vaste marché intérieur, se présenteront toujours en position de supériorité technique et économique sur les marchés communautaires divisés.

Il n'est donc nullement exagéré d'affirmer qu'il n'y a pas de véritable marché commun - ni libre circulation interne, ni protection à l'égard de l'extérieur - pour les biens de technologie avancée. Cette constatation est d'autant plus grave que les industries de technologie avancée sont précisément celles dont le développement est sinon inconcevable, du moins très difficile sans le support d'un large marché intérieur sans entraves et raisonnablement protégé, notamment pendant la première phase de leur développement. En fait, les industries de technologie avancée souffrent en Europe d'une discrimination permanente, par rapport aux industries traditionnelles, puisque ces dernières ont pleinement bénéficié de la libération des échanges internationaux et de la réalisation du marché commun. L'appui donné aux industries de pointe, dans le cadre national, n'a pas compensé les effets de ce cloisonnement qu'il a par ailleurs contribué à imposer. Aussi ne faut-il point s'étonner de constater l'accroissement de l'écart de compétitivité Europe-Etats-Unis dans ce secteur, au moment même où le gouvernement américain s'efforce de limiter la pénétration d'Outre-Atlantique des aciers, du textile et des produits chimiques européens. Si ce processus n'était pas renversé, l'Europe occidentale réaliserait, sans en avoir pris conscience ou du moins sans l'avoir voulu, une spécialisation dans les productions traditionnelles qui compromettrait à long terme ses chances d'expansion et son indépendance technologique.

### III. LES RELATIONS AVEC LES PAYS TIERS

En matière technologique, plus nettement qu'en toute autre, les relations avec les pays tiers revêtent un double aspect : de coopération et de concurrence.

Pour ce qui est de la coopération, les Etats membres ont déjà reconnu la nécessité de proposer aux autres pays européens et notamment aux pays candidats à l'adhésion une coopération en matière de politique scientifique et technique. Il est également envisagé, dans ce contexte, d'organiser une coopération industrielle dans le domaine de l'informatique.

Par ailleurs, les Etats membres sont engagés individuellement dans divers types de coopérations intergouvernementales ou institutionnalisées.

Mais, jusqu'à présent, la Communauté n'ayant pas examiné, pour son propre compte, les conditions d'une stratégie globale de développement technologique et industriel, n'est pas en mesure de vérifier si les pays tiers européens seraient prêts à participer à une telle stratégie. La Commission est convaincue que le succès de la coopération avec les pays tiers européens, dépend largement d'un accord sur l'organisation, le financement et la gestion des programmes, la restructuration transnationale des entreprises, l'ouverture du marché des biens de technologie avancée.

La définition d'une attitude concertée en ce qui concerne les aspects industriels de la coopération technologique renforcerait considérablement les chances et donc l'intérêt d'une coopération plus équilibrée avec les autres grands partenaires, et en particulier avec les Etats-Unis.

A l'heure actuelle, l'absence d'une telle concertation, même entre Etats membres, en vue des négociations d'accords de coopération scientifique ou technique avec les pays tiers ou encore dans le domaine des brevets et des rachats d'entreprises (cf II partie, chapitre II) affaiblit considérablement la position de la Communauté et celle de l'Europe occidentale dans son ensemble.

La poursuite simultanée d'objectifs nationaux concurrents, même lorsque des coopérations sont engagées, l'absence de dimension communautaire dans la politique de développement technologique conduit des Etats membres à limiter leurs ambitions et à tirer un profit insuffisant des moyens mobilisés en hommes et en argent, qui, dans certains secteurs, notamment le secteur aéronautique et surtout nucléaire sont considérables (1).

---

(1) Une analyse de la situation dans chacun des grands secteurs de technologie avancée n'a pas sa place dans ce document. La Commission l'a déjà faite pour le secteur nucléaire. Elle l'a complétée récemment en ce qui concerne les regroupements industriels dans le secteur du gros matériel électro-mécanique. Elle se propose également pour les autres grands secteurs de procéder à un examen approfondi et poursuivi de manière continue, des prolongements industriels de la recherche, de l'évolution des structures industrielles et du degré de réalisation effective du Marché commun.

Les conséquences ont été sérieuses pour la Communauté. Sans doute, la France a-t-elle assuré à son industrie aéronautique une position qui n'est pas négligeable. Sans doute l'Allemagne a-t-elle pu, grâce à sa puissance industrielle dans ce domaine, entrer dans la compétition mondiale en matière de production commerciale de centrales nucléaires. Comparées aux succès de l'industrie américaine dans les mêmes domaines, ces réussites européennes demeurent limitées et surtout menacées dans leurs développements ultérieurs. Les exportations massives des Etats-Unis vers l'Europe en ce qui concerne l'aéronautique, de même que l'implantation des sociétés américaines dans la Communauté en matière d'électronique et peut-être demain dans d'autres secteurs, montrent le déséquilibre des forces en présence; quant au spatial, malgré des efforts réels, l'Europe n'a pas, jusqu'ici, obtenu de résultats significatifs.

Pour redresser une telle situation, la méthode des coopérations diverses sans plan d'ensemble n'est pas appropriée. Elle est en tout cas incompatible avec les exigences du développement industriel.

En effet, plus on descend de la recherche fondamentale aux applications et à la fabrication en série, plus les exigences de concentration des efforts, de dimension du marché et de cohérence dans la stratégie doivent s'imposer.

## CHAPITRE II

### RATIONALISATION DU DEVELOPPEMENT TECHNOLOGIQUE ET MISE EN OEUVRE DE CONTRATS COMMUNAUTAIRES DE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

Par contrats de développement industriel, la Commission entend ici les contrats passés entre la puissance publique et l'industrie pour la production de matériels ou d'équipements nouveaux destinés à être commercialisés et dont la rentabilité à terme peut être assurée.

En ce qui concerne les phases amont du développement technologique, la Commission se réserve de formuler des orientations dans un document ultérieur portant sur la politique de recherche scientifique et technologique.

L'influence des politiques nationales de développement technologique sur le cloisonnement du marché est évidente. C'est au niveau du développement que commencent souvent les divergences techniques et que se prennent des positions industrielles qu'il ne sera plus possible de rapprocher par la suite et qui rendront plus difficiles les coopérations ultérieures ou impossible la libre circulation des produits.

Pour importante que soit cette considération, elle n'est cependant pas la seule qui milite en faveur d'une action communautaire en ce domaine. Dans la mesure où c'est la phase de développement et de première production qui est de beaucoup la plus onéreuse, ce sont les contrats de développement industriel qui représentent la charge la plus lourde pour l'industrie et pour la puissance publique. Le coût de développement de prototype de bombardiers volant à MACH 3 représente plus d'un milliard de dollars, le développement de réacteurs surrégénérateurs rapides dépasse probablement deux milliards de dollars, la mise au point d'un long courrier à grande capacité subsonique ou d'une calculatrice type IBM 360 représente environ un milliard de dollars.

Personne ne conteste que la réunion de tels moyens au seul plan national ne soit de plus en plus difficile pour les pays d'Europe occidentale. Il reste à définir les méthodes permettant de surmonter les difficultés que comporte la coopération internationale et qui ont été analysées au chapitre précédant, c'est-à-dire qui assurent un financement stable et favorisent le développement de structures industrielles compétitives.

Pour répondre à ces objectifs, il paraît indispensable de disposer d'un mécanisme de passation de contrats au niveau de la Communauté. Un tel mécanisme paraît le seul susceptible de concilier la mise en commun des efforts des Etats membres et les formes les plus modernes de gestion des projets de développement industriel. La notion même de contrat de développement industriel communautaire devrait introduire une plus grande rigueur dans le choix des projets et permettre une meilleure efficacité à tous les stades de leur réalisation. Le lien entre la finalité industrielle, rationalité dans l'exécution et continuité dans le financement pourrait être assuré dès le départ lors de l'élaboration même du contrat. La discipline qu'imposeraient ces contrats, tant à la puissance publique qu'aux industriels, serait le meilleur garant de leur efficacité. Enfin, seuls ils peuvent assurer le meilleur degré de concurrence réalisable dans ces domaines en mettant en compétition, pour l'obtention de tels contrats, quelques groupes européens capables d'en assurer la réalisation.

Au stade actuel, la Commission estime préférable d'évoquer les principaux problèmes qu'impliquerait la mise en oeuvre d'un tel mécanisme sans se prononcer encore de manière définitive sur le choix des solutions.

#### I. LE CHOIX DES PROJETS

Ces contrats devraient être réservés au développement de produits industriels qui nécessitent encore un effort financier dépassant les possibilités d'une entreprise ou d'un pays. Ceci implique qu'il s'agisse de produits nouveaux, nécessitant des recherches ou une mise au point technologique complexe.

Ces productions devraient présenter un intérêt réel pour le développement du secteur industriel en cause de la Communauté. L'aspect commercial en particulier doit être pris en considération et les produits pour lesquels une analyse du marché potentiel ne laisserait pas entrevoir des perspectives favorables sur le plan communautaire et à l'exportation devraient être écartés.

Actuellement, ce sont les domaines d'activité mentionnés en tête de la présente partie qui paraissent appeler par priorité le recours à de tels contrats: calculateurs électroniques, réalisations aéronautiques ou spatiales, éventuellement prototypes nucléaires, dans la mesure où la coopération de la Communauté en ce domaine s'orienterait vers cette nouvelles forme de gestion.

Il est probable cependant que des projets se présenteront dans un avenir prochain dans de nouveaux domaines, tels que le génie biomédical, la mise au point de produits pharmaceutiques ou chimiques nouveaux, ou le développement de certains instruments de physique fondamentale. La Communauté n'a pas actuellement les mêmes stimulants technologiques que les Etats Unis, qui consacrent une part très importante de leurs contrats de développement à la conquête de l'espace ou à la défense. L'absence de ces deux stimulants ne doit pas être considérée par la Communauté comme un handicap insurmontable pour son développement technologique mais comme une possibilité qui lui est offerte de concentrer ses efforts sur d'autres objectifs à finalité économique et sociale, tels que l'environnement, l'habitat, les transports, l'exploitation des océans, etc....

## II. L'EXECUTION DU PROJET ET LE CHOIX DES CONTRACTANTS

Les contrats devraient faire l'objet de définitions extrêmement précises qui marquent clairement les engagements mutuels de la puissance publique et de l'industrie. Il ne peut être question, en effet, de subventionner les départements de recherche de certaines entreprises sans assignation précise des objectifs à atteindre.

Il n'est pas exclu que la mise au point du contrat définitif se fasse en plusieurs étapes, la première étant un précontrat de définition, la seconde pouvant porter sur les moyens de réalisation et la troisième enfin prévoyant le développement technologique et industriel proprement dit.

La désignation du contractant devrait intervenir en fonction de critères de coût, d'efficacité et de politique industrielle, c'est-à-dire en recherchant non seulement la production d'un prototype mais dans toute la mesure du possible le développement d'entreprises compétitives transnationales. Aussi la Communauté devrait-elle, en principe, réserver ces contrats à des entreprises décidées à s'engager dans

un processus de restructuration durable. Elle devrait également veiller à maintenir une concurrence suffisante dans chaque secteur.

Le recours à des entreprises transnationales ne devrait, bien entendu pas exclure la sous-traitance. En effet, l'ampleur de certains contrats exigerait la collaboration d'un nombre élevé d'entreprises à la réalisation du projet. L'important serait cependant qu'il y ait un seul maître d'oeuvre responsable devant la Communauté, même si celui-ci est l'émanation de plusieurs entreprises regroupées pour la circonstance. La concurrence devrait également être assurée au niveau de la sous-traitance, de manière à donner au plus grand nombre d'entreprises de la Communauté la possibilité de participer à l'exécution des projets.

La réalisation de projets de grande envergure nécessite la mise au point de méthodes de gestion très complexes avec lesquelles la puissance publique, mais surtout les entreprises, sont encore peu familiarisées dans la Communauté. Le changement d'échelle des projets comme la nouveauté du cadre impliquerait une discipline réciproque rigoureuse de la part de toutes les parties au contrat.

Un problème délicat, lié à l'exécution de tout contrat de développement, est la propriété et la diffusion des connaissances. Sa solution paraît dépendre dans une large mesure de la contribution réciproque au financement du projet des deux parties en présence. En tout état de cause, il devrait être fait obligation au contractant d'exploiter les résultats issus des contrats dans un délai raisonnable.

### III. LE FINANCEMENT

La continuité du financement, qui devrait laisser une part des risques à la charge de l'industrie <sup>(1)</sup>, devrait être assurée, c'est-à-dire, si les conditions sont respectées du côté du contractant, ne pouvoir être remise en cause en cours d'exécution du contrat. Des suspensions de paiement ou le refus de souscrire aux augmentations de dépenses justifiées ont, en effet, constitué dans le passé une des plus grandes difficultés de la réalisation des projets communs.

---

(1) Ce partage peut prendre plusieurs formes telles que co-financement, subventions remboursables en cas de succès, ou encore octroi de garanties pour couvrir certains aléas technologiques. Cette dernière solution a déjà été proposée par la Commission pour la construction de centrales nucléaires de puissance.

Dans l'incertitude, les entreprises cherchent en outre à se couvrir en majorant leurs coûts et en n'engageant qu'une partie de leurs moyens dans l'opération dans la crainte que le projet en cause soit abandonné. L'efficacité industrielle accrue qui sera demandée aux entreprises devrait trouver sa contrepartie dans une sécurité absolue des engagements de la puissance publique. Une telle continuité ne paraît pouvoir être garantie que par l'inscription au budget de la Communauté des sommes nécessaires pour la durée d'exécution du contrat.

Pour permettre une gestion financière appropriée, les fonds nécessaires devraient figurer dans le budget de la Communauté en un chapitre spécial. Compte tenu de la solidarité de la Communauté en matière financière, compte tenu également de la vocation de l'ensemble de l'industrie communautaire à bénéficier de tels contrats, il ne semble pas qu'un mode de financement spécifique soit justifié.

Sans doute, l'inscription au budget de la Communauté des sommes nécessaires pour financer les projets du développement technologique présentant un intérêt européen, correspondrait-elle à une extension des financements communautaires dont la Commission mesure les implications politiques. Toutefois, cette extension, en atténuant la prédominance actuelle des dépenses agricoles, serait de nature à faciliter la solution d'un des plus difficiles problèmes posés par la demande d'adhésion de la Grande-Bretagne dans un sens conforme à l'intérêt communautaire.

En vue d'inciter l'industrie à accomplir spontanément les efforts d'organisation souhaités et à présenter elle-même des projets, il conviendrait de prévoir l'inscription d'un crédit, sans attendre la conclusion des premiers contrats. Par la suite, les inscriptions budgétaires devraient correspondre au montant des dépenses prévisibles en fonction du rythme de conclusion des contrats et de leur montant.

#### IV. ASPECTS DE PROCEDURE ET INSTITUTIONNELS

Bien qu'il soit prématuré de formuler des propositions précises au sujet des mécanismes institutionnels qu'il conviendrait de mettre en place pour assurer une gestion efficace de tels contrats, la Commission croit utile de formuler à ce sujet quelques considérations préliminaires.

L'initiative des projets devrait appartenir concurremment aux Etats membres, à la Commission et à l'industrie afin de stimuler l'imagination des uns et des autres. L'instruction devrait être assurée par la Commission avec l'appui d'experts des Etats membres, la décision sur le choix, le contenu et le financement des contrats prise par le Conseil.

Une fois les projets retenus, le choix des entreprises devrait être assuré suivant une procédure qui permette de concilier les exigences d'efficacité industrielle avec les intérêts nationaux des Etats membres. Cette conciliation serait rendue plus facile si plusieurs projets relevant de différents secteurs pouvaient être examinés simultanément. Il y aurait là un moyen d'éviter la tendance au fractionnement dans la définition des projets ou dans leur exécution.

De même la gestion devrait répondre aux méthodes les plus modernes du "management" et comporter le minimum d'entraves administratives. Un contrôle devrait être assuré qui laisse pleine et entière la responsabilité des contractants industriels.

\*

\*           \*

La méthode des contrats de développement communautaires présenterait ainsi un triple intérêt. D'une part, elle permettrait à la puissance publique dans la Communauté d'organiser de manière plus efficace son intervention en faveur de nouveaux développements industriels, en regroupant les efforts et en facilitant l'ouverture des marchés. D'autre part, elle donnerait aux institutions communautaires le moyen d'action complémentaire qui leur manque pour favoriser la restructuration trans-nationale des entreprises dans les secteurs où elle est la plus nécessaire. Enfin, elle permettrait d'assurer l'équilibre entre intérêts nationaux de manière plus conforme à la gestion industrielle que dans le cadre des coopérations cas par cas.

Il convient de souligner le lien entre ces trois objectifs. C'est par l'intégration de leurs entreprises dans des groupes européens et l'ouverture de leurs marchés que les Etats membres doivent rechercher leur avenir industriel dans les secteurs de technologie avancée. La méthode des contrats communautaires de développement permettrait de favoriser cette évolution et de l'orienter de manière conforme à l'objectif d'un développement harmonieux des différentes régions de la Communauté.

En attendant que le Conseil se prononce sur les orientations présentées ci-dessus, l'examen des projets qui sont déjà en discussion où qui seront prochainement soumis aux instances communautaires, ne devrait pas être retardé. Il conviendra d'examiner ultérieurement la possibilité de faire bénéficier du financement communautaire certains projets qui seraient en cours d'exécution, en vue d'assurer un équilibre global approprié entre les intérêts industriels des Etats membres. En tout état de cause, le succès des projets actuellement à l'étude requiert que les garanties les plus solides soient données aux entreprises quant à la continuité du financement.



### CHAPITRE III

#### REALISATION EFFECTIVE DU MARCHE COMMUN

#### DANS LES SECTEURS DE TECHNOLOGIE AVANCEE

La réalisation effective du Marché commun est freinée, en ce qui concerne les biens de technologie avancée, par la tendance des acheteurs publics ou semi-publics ou même de certains acheteurs privés importants de réserver leurs achats à l'industrie nationale. Lorsque ces mesures relèvent de l'interdiction des mesures d'effet équivalent à des restrictions quantitatives (art. 30 et suivants du Traité C.E.E.) et des discriminations en fonction de la nationalité, il appartient à la Commission de veiller à leur suppression. Dans ce domaine, la Commission a adopté en 1966 et en 1969 plusieurs directives qui faciliteront le respect des obligations du Traité, devenues immédiatement applicables à partir du 1er janvier 1970.

Toutefois, elle n'ignore pas qu'une évolution des mentalités s'impose aussi bien chez les acheteurs publics que chez certains acheteurs privés, afin d'assurer une parfaite transparence des marchés dans des domaines où la comparaison des prix est difficile et où l'intérêt et le prestige national sont aussi fortement engagés. Ceci est particulièrement évident dans le cas où le cloisonnement des marchés n'est pas lié au statut de l'acheteur mais aux influences, aux habitudes, aux relations d'affaires, aux liens financiers. Par exemple, lorsqu'existe dans un pays un nombre limité d'acheteurs importants, ces acheteurs ne peuvent choisir leurs fournisseurs en négligeant entièrement toute considération de solidarité nationale, sociale ou régionale.

C'est pourquoi la Commission estime indispensable de compléter les effets attendus de l'application des dispositions du Traité par une concertation des politiques d'achat au niveau des acheteurs de biens de technologie avancée, toutes les fois que la transparence du marché n'apparaît pas assurée et quelle que soit la cause de ce manque de transparence.

Il semble bien en effet qu'à défaut d'un effort de persuasion poursuivi auprès des acheteurs avec l'appui des gouvernements, le Marché commun risque de demeurer théorique dans certains secteurs et notamment dans ceux de technologie avancée.

Aussi la Commission, constatant une situation de cloisonnement presque absolu des marchés nationaux de biens de technologie avancée, estime, qu'au moins dans une première étape, une concertation des politiques d'achat de ces biens s'impose, pour assurer la réalisation effective du Marché commun.

L'objectif d'une telle concertation serait l'examen en commun, au niveau communautaire, par les acheteurs et utilisateurs, des perspectives de commandes pour ces productions et de la possibilité de procéder en commun à la définition d'orientations conformes à l'intérêt de l'industrie communautaire.

Pour l'industrie, les bénéfices d'une telle concertation seraient évidents :

- possibilité pour les entreprises de programmer leurs investissements et leurs productions,
- encouragement à la rationalisation des structures industrielles;
- allongement des séries de production et normalisation.

L'amélioration des conditions de concurrence pourrait en outre apporter des avantages substantiels aux organismes clients : la concertation des politiques d'achat devrait en effet stimuler la concurrence entre quelques ensembles industriels communautaires, plus efficaces, plus puissants, davantage susceptibles d'innover et de produire à des prix compétitifs dans des conditions de transparence du marché qui n'existent pas actuellement. Ainsi les grandes agences américaines ne se bornent pas seulement à favoriser le maintien de plusieurs entreprises concurrentes pour un même type de produits. Les normes qu'elles imposent sont

d'une rigueur telle que le fait, pour une entreprise, d'obtenir un contrat de fourniture de matériel avancé constitue un critère important de supériorité technique et économique pour le bénéficiaire. Dans ces conditions, l'effort prioritaire des firmes intéressées est très largement polarisé sur l'obtention de telles commandes. En ce sens, sur le marché artificiel ainsi créé les lois de la concurrence jouent avec une rigueur plus vive que sur les marchés privés.

La mise sur pied d'un système de concertation des politiques d'achat au niveau communautaire pose, de toute évidence, un certain nombre de problèmes difficiles. Ces problèmes peuvent être regroupés autour des thèmes suivants :

1. Sur quels secteurs porterait la concertation ?
2. Comment pourrait être organisée cette concertation ?
3. Quelles seraient les entreprises bénéficiaires ?

#### I. LES SECTEURS SUR LESQUELS POURRAIT PORTER LA CONCERTATION

La concertation porterait donc sur les secteurs de technologie avancée lorsque pour une raison quelconque il apparaît que le fonctionnement du marché commun n'est pas normalement assuré.

Dans ces secteurs les commandes sont parfois passées par l'Etat lui-même ou les collectivités locales. Plus généralement elles émanent d'offices publics décentralisés, d'organismes parapublics, d'entreprises publiques ou même d'entreprises privées.

Pour les raisons évoquées au début de ce chapitre, la concertation devrait donc réunir non seulement les acheteurs publics mais également les acheteurs de statut intermédiaire et, dans certains cas, les acheteurs privés, notamment lorsque ceux-ci assurent un service public et représentent une part importante des débouchés, comme par exemple les compagnies aériennes ou les producteurs d'électricité. Ainsi seraient évités des déséquilibres marqués dans la participation des acheteurs des différents pays à la concertation des politiques d'achat.

En ce qui concerne les produits, la concertation des politiques d'achat pourrait porter soit sur des matériels déjà existants, soit sur des matériels nouveaux (ou fabriqués jusqu'à présent uniquement par des industries d'Etats tiers) à développer éventuellement dans le cadre communautaire.

Pour donner des résultats économiques et industriels, cette concertation devrait porter sur les secteurs où existe une demande potentielle ou immédiate suffisante pour répondre aux nécessités d'une production rationnelle de groupes de dimension européenne, dans les meilleures conditions d'efficacité et de concurrence.

## II. ORGANISATION DE LA CONCERTATION

La concertation devrait conduire en premier lieu à mesurer l'ampleur des commandes prévisibles dans le secteur donné et à en comparer les données techniques pour l'ensemble de la Communauté. Au cas où se manifesteraient des incompatibilités techniques ne permettant pas le développement d'un véritable marché communautaire, une action en matière de normes techniques et de convergence des programmes s'imposerait sans délai.

Dans tous les secteurs où seraient réunies les conditions économiques -c'est-à-dire un volume de commandes suffisant pour justifier une procédure commune- et les conditions techniques, la concertation devrait conduire aux résultats suivants :

- les acheteurs et utilisateurs devraient être informés avec exactitude des conditions (qualité et prix) de l'offre potentielle existant dans chacun des Etats membres;
- de leur côté, les entreprises productrices devraient être mieux informées des possibilités qu'elles ont de satisfaire la demande existant dans les autres Etats membres;
- les pouvoirs publics devraient ainsi être amenés à renoncer aux influences diverses qu'ils peuvent exercer. à différents niveaux, sur ces utilisateurs et acheteurs pour les orienter de préférence vers des produits nationaux.
- le sentiment de la solidarité communautaire devrait l'emporter peu à peu sur le souci de la solidarité nationale.

Dans certains cas, cette concertation des politiques d'achat pourrait conduire à une concertation des commandes qui porterait sur la formulation et la passation de ces commandes ainsi que sur le choix du ou des contractants. Les organismes de concertation définiraient les conditions de lancement des appels d'offres et de passation des contrats, et arrêteraient le choix du ou des adjudicataires. Les techniques et les procédures pourraient varier d'un secteur à l'autre. Les différents responsables des pays de la Communauté décideraient de passer un certain nombre de commandes et de se conformer, pour le choix du matériel et de l'adjudicataire, aux mesures arrêtées lors de la concertation. Le soin de passer la commande et de veiller à sa bonne exécution appartiendrait aux utilisateurs.

En ce qui concerne les modalités de passation des commandes, l'appel d'offres ouvert paraît une procédure souvent peu adaptée à la nature des commandes en cause. Les administrations, organismes ou entreprises concernés n'y ont généralement pas recours dans de tels cas. La procédure de gré à gré, souvent utilisée dans le cadre national à cause du faible nombre des adjudicataires possibles, ne paraît pas toujours souhaitable au plan communautaire. L'élargissement du nombre des adjudicataires possibles, les impératifs d'une concurrence efficace, le souci d'atteindre une restructuration et un regroupement de l'industrie communautaire postulent, en général, une procédure plus ouverte. L'appel d'offres restreint pourrait répondre à ces différentes exigences.

La concertation pourrait, si cela était nécessaire, conduire à l'harmonisation des cahiers des charges administratives et des charges techniques.

La diversité des biens de technologie avancée et la multiplicité des administrations, organismes ou entreprises qui passent ces commandes nécessitent des formules souples. Différentes instances de concertation composées de représentants des organismes compétents devraient être constituées par secteur.

La définition des orientations communes pour l'ensemble des organes de concertation sectorielle, l'examen périodique du fonctionnement des procédures, l'évaluation des résultats obtenus feraient l'objet de délibérations du Conseil sur la base de propositions et de rapports périodiques de la Commission.

### III. LES ENTREPRISES BENEFICIAIRES

Le choix des entreprises à consulter et des entreprises bénéficiaires des commandes soulève un certain nombre de problèmes concernant les entreprises elles-mêmes et l'équilibre dans l'attribution des commandes aux entreprises des Etats membres.

En ce qui concerne les entreprises, il ne semble pas qu'à priori une ligne de conduite puisse être arrêtée. Toute une série de possibilités peuvent en effet se présenter selon les secteurs : entreprises à capitaux et centres de décision communautaires développant des produits selon leur propre technologie, entreprises travaillant sous licences extérieures, filiales de sociétés étrangères établies et produisant dans la Communauté, sociétés étrangères désirant exporter dans la Communauté.

Ce n'est que cas par cas, à la lumière des possibilités de l'industrie communautaire et des accords de coopération éventuellement conclus avec des pays tiers qu'il sera possible de déterminer les sociétés auxquelles il pourra être fait appel. Les nécessités de la restructuration et du renforcement de l'industrie de la Communauté ainsi que la valorisation des efforts de recherche devront pour une part importante déterminer ce choix.

La passation des commandes devrait répondre à des considérations de prix et de qualité ainsi que de politique industrielle (développement d'entreprises européennes de taille compétitive, dans le respect de la concurrence). Il ne saurait être question de répartir les commandes dans chaque secteur, sous prétexte de "juste retour", entre les industries des différents Etats membres. Toutefois, il ne serait pas réaliste, au stade actuel de la construction européenne, d'ignorer la nécessité de respecter provisoirement un certain équilibre géographique dans la répartition d'ensemble.

Les moyens suivants pourraient être utilisés pour rechercher cet équilibre :

- la concertation des politiques d'achat devrait s'étendre à un nombre suffisant de secteurs pour que tous les Etats ou toutes les industries concernées puissent espérer en bénéficier;
- pour les industries qui n'auront pu bénéficier en première ligne de commandes, le recours à la sous-traitance serait susceptible d'augmenter le nombre des bénéficiaires;
- enfin, il serait souhaitable que les commandes soient passées autant que faire se peut à des consortia multinationaux européens plutôt qu'à des entreprises d'une seule nationalité, ce qui aurait également pour avantage de contribuer à la restructuration des industries.

On pourrait en outre prévoir un examen périodique de l'évolution des échanges de matériels de technologie avancée, étant entendu que des mesures appropriées seraient adoptées s'il apparaissait que tel Etat membre se trouvait dans une situation par trop défavorable ou qu'un déséquilibre marqué se produisait à son détriment.

Dans un stade ultérieur, la Commission espère que les précautions suggérées ci-dessus deviendront superflues. Toutefois à l'heure actuelle, la concertation des politiques d'achat représenterait un progrès décisif dans la réalisation effective du marché commun des biens de technologie avancée. Elle permettrait en effet le développement progressif d'une concurrence entre les industries des différents États membres qui est demeurée jusqu'à présent très limitée dans ce domaine.

\* \* \*

Les différents problèmes évoqués et les suggestions avancées dans le présent chapitre méritent encore d'être approfondis.

S'il a paru souhaitable de prendre une vue d'ensemble des problèmes que soulèvent dans la Communauté le marché et les commandes de produits à haute technologie, il sera nécessaire de définir, secteur par secteur, les modalités de mise en oeuvre d'une concertation des politiques d'achat. Ces modalités pourront varier assez sensiblement d'un secteur à l'autre et devront être déterminées au fur et à mesure qu'auront été examinés les problèmes sectoriels et éventuellement la coopération dans ce secteur en matière de recherche-développement au plan communautaire.

Pour être efficaces et praticables, ces procédures de concertation n'en devront pas moins porter sur un nombre suffisant de secteurs et sur un volume assez important de commandes. Faute d'une certaine ampleur, les actions envisagées seraient sans signification technologique ou économique véritable ou conduiraient aux difficultés que la Communauté a rencontrées lorsque la coopération ne portait que sur un seul secteur.

En formulant les présentes suggestions , la Commission répond aux orientations arrêtées par le Conseil des Ministres de la Communauté dans son second programme de politique économique à moyen terme :

" Les commandes publiques ou quasi publiques jouent un rôle appréciable pour la  
" totalité des pays membres dans divers secteurs industriels. Une politique  
" concertée des commandes intéressant les matériels qui incorporent une forte pro-  
" portion de R et D pourrait être envisagée pour certains au moins de ces  
" domaines d'activité (on retrouve ici par une autre approche les transports, les  
" calculatrices, les télécommunications, l'aéronautique, etc...). Dans la pers-  
" pective de la constitution d'entreprises européennes hautement compétitives dans  
" chacun de ces secteurs, seraient ainsi à définir en commun les critères et les  
" règles d'adjudication (la formation de sociétés européennes peut faciliter le  
" succès d'une telle entreprise mais elle n'en constitue pas le préalable). "



## CHAPITRE IV

### POLITIQUE COMMUNE A L'EGARD DES PAYS TIERS

La nécessité d'une coopération avec les pays tiers s'impose, non seulement dans le domaine de la recherche, mais aussi dans celui du développement des grandes technologies nouvelles. Les Etats membres ont déjà entrepris de telles coopérations dans les trois grands secteurs. Toutefois ces coopérations n'ont pas permis, pour les raisons développées au chapitre I, d'obtenir des résultats véritablement satisfaisants au niveau industriel et commercial.

Bien que des constatations similaires puissent être faites pour la coopération dans le domaine de la recherche, on se bornera ici à analyser les différents types de coopération dans le domaine du développement technologique et industriel, c'est-à-dire ayant pour objet la fabrication de matériels nouveaux destinés à être commercialisés en série.

On relève différents programmes ou projets de coopération avec les pays tiers dans lesquels la Communauté n'intervient pas en tant que telle et qui même ne donnent lieu à aucune concertation au niveau communautaire.

On peut citer :

- dans le domaine aéronautique civil, le projet franco-anglais Concorde;
- dans l'aéronautique militaire, l'appareil "multirange" MRCA 75;
- dans le nucléaire, le projet d'accord entre l'Allemagne, les Pays-Bas et la Grande-Bretagne pour la production d'uranium enrichi par ultracentrifugation;
- dans le domaine spatial, les programmes ELDO et ESRO qui associent respectivement 6 et 12 pays d'Europe occidentale, et l'organisation mondiale Intelsat;
- dans le domaine électronique, l'accord franco-soviétique sur la télévision en couleurs.

Quel que soit le jugement particulier qu'appelle chacun de ces projets ou programmes, il n'est guère contestable que leur négociation et leur réalisation en dehors de toute concertation communautaire présentent un double inconvénient.

D'une part, les chances de parvenir à une politique commune de développement industriel à l'échelle de la Communauté sont considérablement affaiblies; d'autre part les Etats membres, négociant en ordre dispersé, ne peuvent défendre leurs intérêts de manière aussi efficace que s'ils bénéficiaient de la solidarité communautaire; dans certains cas, ils peuvent même paraître se concurrencer mutuellement auprès des pays tiers.

La possibilité d'élaborer une politique cohérente paraît déjà rendue plus difficile par suite de telles négociations en ordre dispersé, dans des secteurs aussi fondamentaux pour l'avenir de l'industrie communautaire que la production d'uranium enrichi, la mise en orbite de satellites, la télévision en couleurs.

Les conséquences qui en résultent pour l'industrie communautaire rejoignent celles qui ont été signalées au chapitre II de la IIème partie, en ce qui concerne les rachats d'entreprises par les grandes firmes de pays tiers et, plus encore, l'absence de concertation communautaire dans ce domaine.

L'institution du Groupe PREST a permis d'organiser une concertation à Six dans certains domaines où des coopérations industrielles de grande portée sont envisagées avec les pays tiers européens (projet de grand système de traitement de l'information). Cette méthode marque un incontestable progrès. Cependant, la simple concertation au niveau communautaire ne saurait suffire si elle ne s'inscrit pas dans la politique d'ensemble dont les lignes directrices ont été définies dans les deux précédents chapitres et en dehors de laquelle la coopération avec les pays tiers aurait peu de chance d'aboutir à des résultats satisfaisants.

Aussi, la Commission estim-t-elle de plus en plus urgente la définition d'une politique commune de coopération technologique et industrielle. Le Conseil ayant déjà reconnu l'existence d'une solidarité européenne dépassant le cadre des Six, en proposant une coopération à plusieurs pays européens, notamment aux pays candidats à

l'adhésion, il convient d'envisager en priorité les problèmes relatifs à la coopération technologique et industrielle en Europe occidentale.

\*  
\*            \*

On peut se demander s'il n'eut pas été préférable que les Six se missent d'accord sur les lignes directrices d'une politique efficace de développement technologique et industriel, avant d'engager les conversations avec d'autres pays. Du moins devient-il extrêmement urgent qu'un débat s'engage sur ce point entre les Six d'abord, avec les pays tiers intéressés ensuite.

La Commission estime nécessaire que les problèmes évoqués dans le présent chapitre et les trois précédents fassent aussi tôt que possible l'objet d'un examen approfondi, à la fois général et par secteur.

Cet examen, entamé par le Groupe PREST, devrait porter sur les modalités d'exécution des projets et sur la cohérence des actions envisagées. Le Comité de Politique économique à moyen Terme, qui a déjà entrepris l'examen du problème des commandes de biens de technologie avancée, devrait veiller à ce que soient réunies les conditions d'efficacité d'une coopération technologique européenne élargie.

Cette procédure devrait permettre au Conseil d'examiner simultanément et dans un délai rapproché d'une part les propositions contenues dans les deux chapitres précédents qui gardent leur valeur indépendamment de la coopération avec les pays tiers, d'autre part les conditions d'une coopération efficace avec ces pays au niveau industriel.

Compte tenu de l'état d'avancement des travaux du Groupe PREST, une priorité devrait être accordée au secteur de l'informatique (contrats de développement, structures industrielles, commandes publiques). Toutefois, la Commission est d'avis que l'examen devrait s'étendre aux autres secteurs de technologie avancée dans lesquels une coopération est ou serait envisagée. Pour chacun de ces secteurs, il conviendrait d'examiner les conditions suivant lesquelles les Etats tiers pourraient

participer au financement de contrats de développement et, le cas échéant, à la concertation des commandes. De même, il conviendrait d'examiner quelle place pourraient occuper certaines firmes des pays tiers européens dans les restructurations industrielles nécessaires. Bien entendu, les représentants de l'industrie devraient être consultés sur ces différentes questions (1).

Un tel examen d'ensemble pourrait aussi avoir pour objectif d'améliorer l'efficacité d'actions entreprises dans un autre cadre institutionnel (ELDO-ESRO- Intelsat) et de les inscrire dans une stratégie d'ensemble cohérente.

Les possibilités pratiques de parvenir à des accords satisfaisants dépendent largement des méthodes de négociation qui seront retenues. Au moment où les Six ont reconnu la nécessité de disposer d'un porte-parole unique pour les négociations d'adhésion, il serait très regrettable qu'ils n'adoptent pas la même méthode dans le domaine technologique et industriel.

\*

\*            \*

Une coopération globale avec les autres pays européens, notamment avec les pays candidats à l'adhésion, devrait logiquement conduire à développer avec ces derniers une solidarité suffisante pour permettre d'élaborer avec eux une politique commune à l'égard des autres grands partenaires extérieurs à l'Europe.

Les relations avec les grands partenaires extérieurs posent des problèmes différents, soit que ceux-ci disposent d'un potentiel très supérieur (Etats-Unis, URSS dans certains domaines), soit que leur

---

(1) Le Council of British Industries a récemment pris position dans un sens très proche des orientations contenues dans le présent mémorandum : "... Studies and subsequent action are urgently required on government support for technology through R & D contracts, through coordinated government purchasing, the removal of obstacles to collaboration and the encouragement of cross-frontier mergers ..."

(Memorandum by the CBI Group on European Technology - 7 novembre 1969)

régime économique soit très éloigné de celui de la Communauté (URSS, Chine), soit par suite de leur éloignement (Japon, Chine). Avec chacun d'entre eux néanmoins, il serait de l'intérêt de la Communauté et de l'Europe occidentale d'organiser leur solidarité et même, lorsque cela paraît possible, d'engager une coopération au niveau communautaire ou multilatéral.

Les problèmes principaux concernent les relations avec les Etats-Unis du fait à la fois des liens qui les unissent à l'Europe occidentale et de leur énorme potentiel technologique. Or, c'est avec les Etats-Unis qu'il est à la fois le plus facile et le plus urgent de substituer une coopération collective aux liens individuels; plus facile car les Etats-Unis y sont disposés; plus urgent parce que la négociation en ordre dispersé des pays d'Europe occidentale avec les Etats-Unis accentue la disparité des forces en présence et interdit toute relation de type égalitaire. On ne voit pas pourquoi ce qui a été réalisé avec succès pour les négociations tarifaires ne pourrait l'être pour les négociations technologiques et industrielles (cf. partie II, chapitre V).

Qu'il s'agisse de l'uranium enrichi, des avions supersoniques ou gros porteurs, des satellites, de l'informatique, les Etats-Unis apparaissent toujours à la fois comme le concurrent le plus redoutable et le partenaire le plus précieux. Il est essentiel, du point de vue de la cohésion et des intérêts communautaires et européens, que dans ces divers domaines, la part qu'il convient de faire à la concurrence et à la coopération soit au moins discutée collectivement entre européens et, si possible, que soient ensuite organisées des négociations et des relations de caractère collectif.

La Commission n'ignore pas les difficultés à surmonter pour parvenir à cet objectif et n'estime pas nécessaire de proposer des procédures avant qu'un échange de vues ait eu lieu sur ce problème au sein du Conseil. Elle désire cependant appeler l'attention des Etats membres sur l'urgence particulière de rapprocher les points de vues européens en vue d'une éventuelle négociation Europe-Etats-Unis sur le problème capital de l'approvisionnement en uranium enrichi.

Des motifs analogues militent en faveur d'une plus grande cohérence dans les relations avec les autres grands partenaires, aujourd'hui l'URSS et le Japon, demain la Chine, l'Inde, le Brésil, etc... Les réticences que manifeste l'URSS à reconnaître l'existence de la Communauté conduisent à recommander, en ce qui concerne les relations avec ce pays, une concertation préalable sur le modèle des dispositions arrêtées à titre provisoire dans le domaine commercial. En revanche, il y aurait intérêt à ce qu'un éventuel accord communautaire serve de cadre à la coopération technologique et industrielle avec le Japon.

---

### CONCLUSION

En présentant ces nouvelles orientations de politique industrielle dans les grands secteurs de technologie avancée, la Commission a conscience de placer les gouvernements des Etats membres devant des choix parfois nouveaux et en tous cas difficiles.

Ces choix ne peuvent cependant être éludés car des solutions apportées aux problèmes de l'ouverture des marchés et du regroupement des efforts de développement technologique, dépendent non seulement l'avenir de toute une partie de l'industrie communautaire, mais aussi la capacité de la Communauté et de ses Etats membres de demeurer parmi les nations qui bénéficient des avantages économiques, sociaux et plus généralement humains du progrès industriel le plus avancé. Faute de telles actions, la Communauté Européenne risque de n'être plus demain qu'une communauté des activités en déclin. Certes des réussites technologiques pourraient encore être obtenues dans l'un ou l'autre Etat membre. Mais les domaines et les actions pour lesquels la Communauté représentait le plus d'espoir et était seule susceptible d'apporter une solution durable auraient été soustraits du domaine communautaire.

## **TABLE DES MATIERES**



<u>Ière PARTIE</u>	: <u>LA SITUATION DE L'INDUSTRIE COMMUNAUTAIRE</u>	
- Introduction		45
- Chapitre I	: <u>L'EFFICACITE DE L'INDUSTRIE DE LA COMMUNAUTE</u>	51
	I. La situation par secteur en 1962 - 1963	56
	II. L'évolution de 1962 à 1968	69
	III. Les charges fiscales	76
	Conclusions	79
- Chapitre II	: <u>LA VIE DES ENTREPRISES</u>	85
	I. Natalité et mortalité des entreprises	85
	II. Implantations, coopérations, participations et fusions des entreprises	89
	III. La dimension des établissements	95
	Conclusions	111
<u>IIème PARTIE</u>	: <u>L'AMELIORATION DE L'ENVIRONNEMENT DES ENTRE- PRISES DANS LA COMMUNAUTE</u>	
- Introduction		119
- Chapitre I	: <u>L'ACHEVEMENT DU MARCHE INTERIEUR COMMUNAUTAIRE</u>	123
	I. Les entraves techniques aux échanges	124
	II. Les marchés publics	132
- Chapitre II	: <u>LA COOPERATION ET LA CONCENTRATION DES ENTRE- PRISES DANS LA COMMUNAUTE</u>	137
	I. Le cadre juridique et financier	141
	II. Les obstacles fiscaux	159
	III. Le rôle des entrepreneurs	161
	IV. Les problèmes politiques et sociaux	168
	Conclusions	179

- Chapitre III	: <u>LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES</u>	185
	I. Les sources de financement des entreprises	186
	II. L'amélioration des conditions de financement des entreprises dans la Communauté	197
	Perspectives et conclusions	215
- Chapitre IV	: <u>LES ENTREPRISES DE LA COMMUNAUTE ET LE RESTE DU MONDE</u>	221
	I. Politique commerciale et politique industrielle	222
	II. Les implantations extérieures des entreprises communautaires	233
	Conclusions	238
<u>IIIème PARTIE</u>	: <u>LA CAPACITE D'ADAPTATION DE L'INDUSTRIE COMMUNAUTAIRE</u>	
- Introduction		243
- Chapitre I	: <u>L'ADAPTATION DES PRODUCTIONS INDUSTRIELLES DANS LA COMMUNAUTE</u>	247
	I. Les orientations générales et l'analyse des perspectives	257
	II. Les actions sectorielles	259
	III. Les mesures sociales et régionales	268
- Chapitre II	: <u>LA GESTION DE L'ENTREPRISE ET LA FORMATION DES HOMMES</u>	273
	I. La gestion de l'entreprise	273
	II. La formation des hommes	280
	III. Une fondation européenne de gestion et de formation	293

- Chapitre III	: <u>L'INNOVATION INDUSTRIELLE</u>	295
	I. La prévision technologique	308
	II. Recherche - Développement et industrie	315
	III. La diffusion des connaissances	326
<u>IVème PARTIE</u>	: <u>LA PROMOTION DES INDUSTRIES DE TECHNOLOGIE AVANCEE. LA REALISATION DE LA COMMUNAUTE DANS CES SECTEURS</u>	
- Introduction		339
- Chapitre I	: <u>COOPERATION TECHNOLOGIQUE INTERNATIONALE ET DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL</u>	347
	I. Les programmes de développement technologique poursuivis en coopération	348
	II. La commercialisation des produits	349
	III. Les relations avec les pays tiers	354
- Chapitre II	: <u>RATIONALISATION DU DEVELOPPEMENT TECHNOLOGIQUE ET MISE EN OEUVRE DE CONTRATS COMMUNAUTAIRES DE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL</u>	357
	I. Le choix des projets	358
	II. L'exécution du projet et le choix des contractants	359
	III. Le financement	360
	IV. Aspects de procédure et institutionnels	362
- Chapitre III	: <u>REALISATION EFFECTIVE DU MARCHE COMMUN DANS LES SECTEURS DE TECHNOLOGIE AVANCEE.</u>	365
	I. Les secteurs sur lesquels pourrait porter la concertation	367
	II. Organisation de la concertation	368
	III. Les entreprises bénéficiaires	370
- Chapitre IV	: <u>POLITIQUE COMMUNE A L'EGARD DES PAYS TIERS</u>	375
	Conclusions	380

