

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 45 (1965)
Heft: 1: Concentration industrielle

Artikel: L'investissement américain et la concentration industrielle
Autor: Uri, Pierre
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-886605>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 18.04.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

L'INVESTISSEMENT AMÉRICAIN ET LA CONCENTRATION INDUSTRIELLE

par Pierre URI

*Directeur des Études
de l'Institut Atlantique*

WELCOME IN EUROPE!

L'investissement américain en Europe ne s'est pas ralenti au cours des dernières années. Un certain nombre d'opérations spectaculaires ont attiré l'attention. Il y a eu un déferlement massif en Italie. Il y a eu en France la passage du contrôle de Simca des mains d'une famille italienne à l'un des trois grands de l'industrie automobile américaine. Surtout dans le secteur des calculatrices, General Electric s'est à la fois implanté dans Machines Bull et dans Olivetti.

Pendant très longtemps, l'investissement américain était le bienvenu, parce qu'il apportait des ressources en devises en même temps qu'en capital dans une Europe épuisée par la guerre et par la reconstruction, et qui avait peine à assurer à la fois son équilibre extérieur et ses investissements internes. Dans les difficultés de la balance extérieure et de la conjoncture intérieure en Italie, cet apport de l'Amérique a pu à nouveau, au cours de la dernière année, être considéré comme bénéfique. Les Pays-Bas restent largement ouverts: il est vrai qu'ils possèdent quelques-unes des plus grandes entreprises du monde. Dans les autres pays, les investissements américains sont accueillis avec des sentiments mêlés. En Suisse ce n'est

pas à vrai dire seulement contre le capital américain qu'on se défend, mais aussi bien contre une influence importante du capital étranger. L'industrie allemande a largement fait le hérisson contre les capitaux de l'Amérique. La réaction d'une partie de l'opinion britannique, lorsque Chrysler a pris pied dans Rootes, a été très comparable à celle de l'Élysée quand la même firme s'est introduite dans Simca.

LES TEMPS ONT CHANGÉ.

Ces réactions et leurs justifications de fond n'ont jamais été exposées très clairement. On pourrait schématiquement imaginer celles de l'homme d'affaires. Il introduirait quelques distinctions simples. Le capital américain est mauvais dans tous les cas s'il va chez un concurrent. S'il vient dans votre entreprise, tout dépend encore des circonstances. Si vous entendez vous retirer, le capital américain

est le bienvenu dans la mesure où il offre un prix généreux. Si en revanche vous entendez demeurer dans votre affaire, alors les investisseurs sont encore les bienvenus dans la mesure où ils apportent de l'argent et des techniques, tout en demeurant prêts à vous laisser le contrôle ou une position dirigeante. Si en revanche ils n'achètent l'entreprise que pour s'en rendre maîtres et vous mettre à la porte, alors on est ramené au premier cas, où l'investissement américain doit être rigoureusement proscrit.

Si l'on est prêt à adopter une vue plus objective, et sur un plan plus général, il faut faire la balance des avantages et des risques. L'apport de capitaux devrait en principe être bien accueilli, en particulier dans un pays comme la France, qui constate que le coefficient d'investissement dans le produit national reste trop faible, et qui cherche dans le Cinquième Plan les moyens de le relever. Si cet apport de capitaux s'accompagne de l'introduction de techniques particulièrement

modernes ou avancées, la contribution au progrès de l'économie en est d'autant plus marquant. Il y a d'ailleurs un autre avantage non négligeable, dans la mesure où les entreprises étrangères se comportent comme des contribuables volontaires, qui viennent se mettre sous la coupe du fisc dans le pays où elles prennent pied.

Au passif on fait valoir la pression sur la balance des paiements qui résultera ultérieurement des transferts de bénéfices, et qui est la contrepartie à terme des facilités que donne, dans l'immédiat, pour l'équilibre extérieur, un apport de capitaux. En vérité cet argument est de peu de poids : dès aujourd'hui le produit des capitaux américains dépasse la plupart du temps, et à l'exception de la dernière année, les sorties nouvelles de capitaux à long terme. Inversement, rien ne dit que dans l'avenir des apports nouveaux ne viendraient pas compenser le service annuel des investissements, ni d'ailleurs que les pays d'Europe doivent s'attendre à des difficultés insurmontables pour assurer leur équilibre extérieur après les excédents considérables que la plupart d'entre eux n'ont pas cessé d'accumuler au cours des dernières années.

LES NAIFS : " ATTENTION A L'IMPÉRIALISME..."

On craint par ailleurs que de grands groupes étrangers échappent à la direction de l'économie assurée centralement par chaque pays, qu'il ait ou non un plan. C'est faire bon marché des moyens dont dispose un État moderne, en particulier de tout ce qui sépare les États européens des Républiques d'Amérique Centrale. L'affirmation qui demeure la plus valable, c'est la crainte que les entreprises américaines acquièrent dans certains secteurs des positions de monopole, qui interdiraient pratiquement à l'avenir aux Européens de relancer des productions concurrentes.

Cette remarque conduit à analyser rapidement les raisons qui justifient le mouvement de capitaux américains vers l'Europe. Il faut être singulièrement naïf pour invoquer l'impérialisme : les petites entreprises comme les plus grandes tentent leurs chances. Les plus grandes entendent être présentes

partout, même dans les régions du monde où elles courent les plus grands risques sans perspectives immédiates de marché en expansion. A plus forte raison sont-elles incitées à venir en Europe. C'est, il faut bien le dire, que la concurrence des industries locales y est moins vigoureuse et moins redoutable qu'aux États-Unis mêmes, de sorte que, dans un marché en expansion, les taux de rendement sont plus élevés.

Cette idée est vérifiée par un examen des secteurs où l'industrie américaine s'est tout spécialement implantée. Il s'agit à un bout, dans certains pays, de l'industrie alimentaire: ce n'est pas pourtant l'une de celles où les techniques les plus subtiles entrent en jeu; mais c'est dans certains pays l'une de celles qui sont restées les plus en retard quant à la concentration et quant à la modernisation. Il y a par ailleurs des secteurs où traditionnellement l'industrie américaine a été présente dès l'origine, comme la construction électrique ou, dans certains pays, l'automobile. Il y a à l'autre bout les industries les plus modernes celles des calculatrices, celles de l'atome, celles de l'espace.

Devant cette constatation deux attitudes fondamentalement opposées peuvent se dessiner. La plus spontanée est celle du ressentiment : contre les concurrents si puissants, on cherchera une protection. Déjà certains pays resserrent les contrôles qu'ils avaient maintenus en place, et l'expérience montre qu'ils sont d'autant plus prêts à rejeter des demandes d'investissement par des entreprises américaines qu'ils se trouvent en face d'une pression mieux organisée de leurs industries nationales dans le secteur en cause. Les conséquences risquent d'être celles de tous les protectionnismes : en se réservant sa propre voie, on peut y prendre tous les retards.

UNE MONNAIE... TROP BON MARCHÉ!

L'autre attitude s'en tiendra au critère essentiel de la meilleure utilisation des ressources et du rythme le plus rapide d'expansion. On sera amené à s'interroger, non sur le principe des investissements américains en Europe, mais bien sur les incitations artificielles qui peuvent en exagérer la mesure et

introduire des distorsions dans la concurrence. La plus grave résulte du déséquilibre présent de la balance des paiements américaine, accessoirement des mesures qui ont été prises pour tenter de le réduire. Pour autant que la balance américaine ne se solde que par des sorties d'or ou par une accumulation dangereuse des avoirs à court terme de l'étranger, on peut soutenir que cette énorme masse d'investissements extérieurs à long terme, sous forme de prêts mais surtout sous forme d'investissements directs et qui a atteint 4 milliards de dollars au cours de l'exercice écoulé, est la preuve d'un déséquilibre de prix. L'argent américain est trop bon marché pour les emprunteurs extérieurs. Les acquisitions ou les installations au-dehors sont trop bon marché quand elles sont payées en dollars. En d'autres termes l'investissement américain s'opère à un taux de change qui ne correspond pas à l'équilibre.



LE DOLLAR...
TANTOT ADULÉ, TANTOT DÉCRIÉ,
IL DOMINE L'ÉCONOMIE DEPUIS 1933

UN PRÉSIDENT QUI SE VEUT PERSUASIF.

C'est implicitement une notion qui a été reconnue par le gouvernement des États-Unis, mais seulement à l'égard des emprunteurs étrangers. Une taxe particulière frappe leurs emprunts à New-York; elle a été récemment étendue aux crédits bancaires à plus d'un an. Elle frappe aussi bien les achats de titres sur les Bourses étrangères; elle a conduit les investisseurs américains à s'en retirer; elle y a fait effondrer les cours.

En revanche, en ce qui concerne les emprunts bancaires par les entreprises américaines qui veulent investir au-dehors, il n'y a aucune limitation.

Il n'y en a pas non plus sur leurs sorties directes de capitaux, si ce n'est l'effort de persuasion qu'a récemment tenté le Président Johnson. L'Europe peut faire valoir qu'une discrimination est ainsi exercée à son encontre. On s'étonne qu'elle n'ait pas protesté avec plus de vigueur quand le Canada a été exempté de la taxe de 15 % sur les emprunts étrangers. Il reste qu'aujourd'hui deux concurrents en présence pour l'achat d'une entreprise européenne se trouvent dans des conditions inégales, si l'acheteur potentiel américain peut recourir à toutes les ressources du marché de New York, cependant que l'acheteur européen n'y aurait éventuellement accès que moyennant le paiement d'une surcharge de 15 %.

Mais l'essentiel, c'est le sursaut par lequel les pays d'Europe, soit séparés, soit groupés, sauront répondre au défi que leur jette l'installation d'entreprises américaines. On ne peut manquer de s'interroger sur les raisons pour lesquelles les entreprises, même dans le Marché Commun, ont plutôt tendance à s'associer avec des firmes américaines qu'avec celles d'autres pays d'Europe. Peut-être y a-t-il là une conséquence paradoxale du développement de la concurrence que provoque l'abaissement des barrières douanières. Chacun cherche les associés qui lui assureront les techniques les plus avancées, les moyens de financement les plus larges, pour l'emporter sur les autres producteurs. Mais cet associé ne serait pas nécessairement américain si l'Europe, de son côté, avait fait tout ce qui est en son

pouvoir pour accroître son potentiel technique, ses ressources financières et la dimension de ses entreprises.

DES IMPORTATIONS... DE SAVANTS!

Le biais par lequel la dimension importe, ce n'est pas nécessairement les économies d'échelle : dans la plupart des industries il y a un point au-delà duquel l'accroissement de la dimension ne réduit pas le coût à l'unité. Ce qui compte, c'est le chiffre d'affaires nécessaire pour couvrir des frais de recherche dans des secteurs où la recherche est à la fois essentielle et prodigieusement coûteuse. Le phénomène le plus inquiétant, c'est la balance des licences, où tous les pays d'Europe sont très largement déficitaires à l'égard des États-Unis. Ce n'est pas que les savants manquent ici : une grande partie des découvertes les plus sensationnelles aux États-Unis ont été faites par des savants européens importés. Ce qui manque, c'est à la fois les moyens, et la méthode pour les utiliser au mieux. Sans doute y a-t-il dans quelques secteurs, comme la recherche nucléaire avec le C.E.R.N. installé près de Genève, une concentration des esprits et des moyens matériels, mais cette réalisation demeure un exemple isolé. Dans l'ensemble la recherche européenne demeure dispersée, sans atteindre jamais la dimension nécessaire. Pour autant que les États interviennent, ils ont tendance à s'orienter essentiellement vers les réalisations les plus spectaculaires, où le risque de ne pas aboutir ou de conserver un important retard se couple avec une absorption de la presque totalité des moyens disponibles dans une ou deux voies qui peuvent demeurer sans issue. L'exemple de la France est probant à cet égard ; une grande partie de la recherche va être affectée à deux projets : la force de frappe et le Concorde, cependant que dans tous les autres secteurs il y aura un tel saupoudrage de crédits qu'ils demeureront inefficaces.

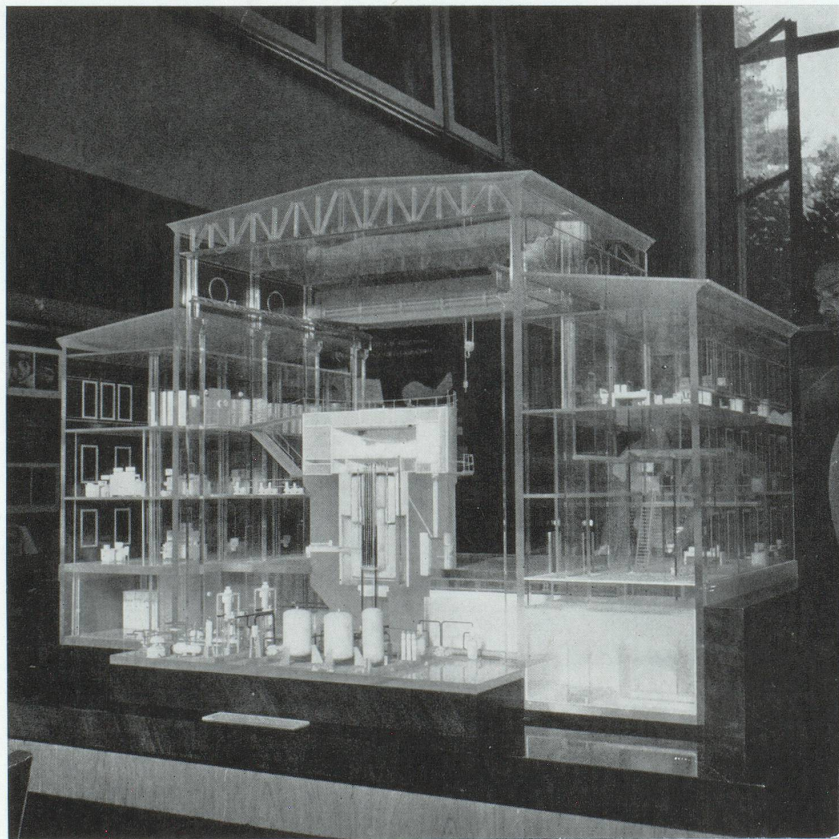
La deuxième voie dans laquelle l'Europe doit engager ses efforts, c'est le développement de son marché financier. Jusqu'ici, et mis à part le marché de Londres, aucune des Bourses européennes n'est à

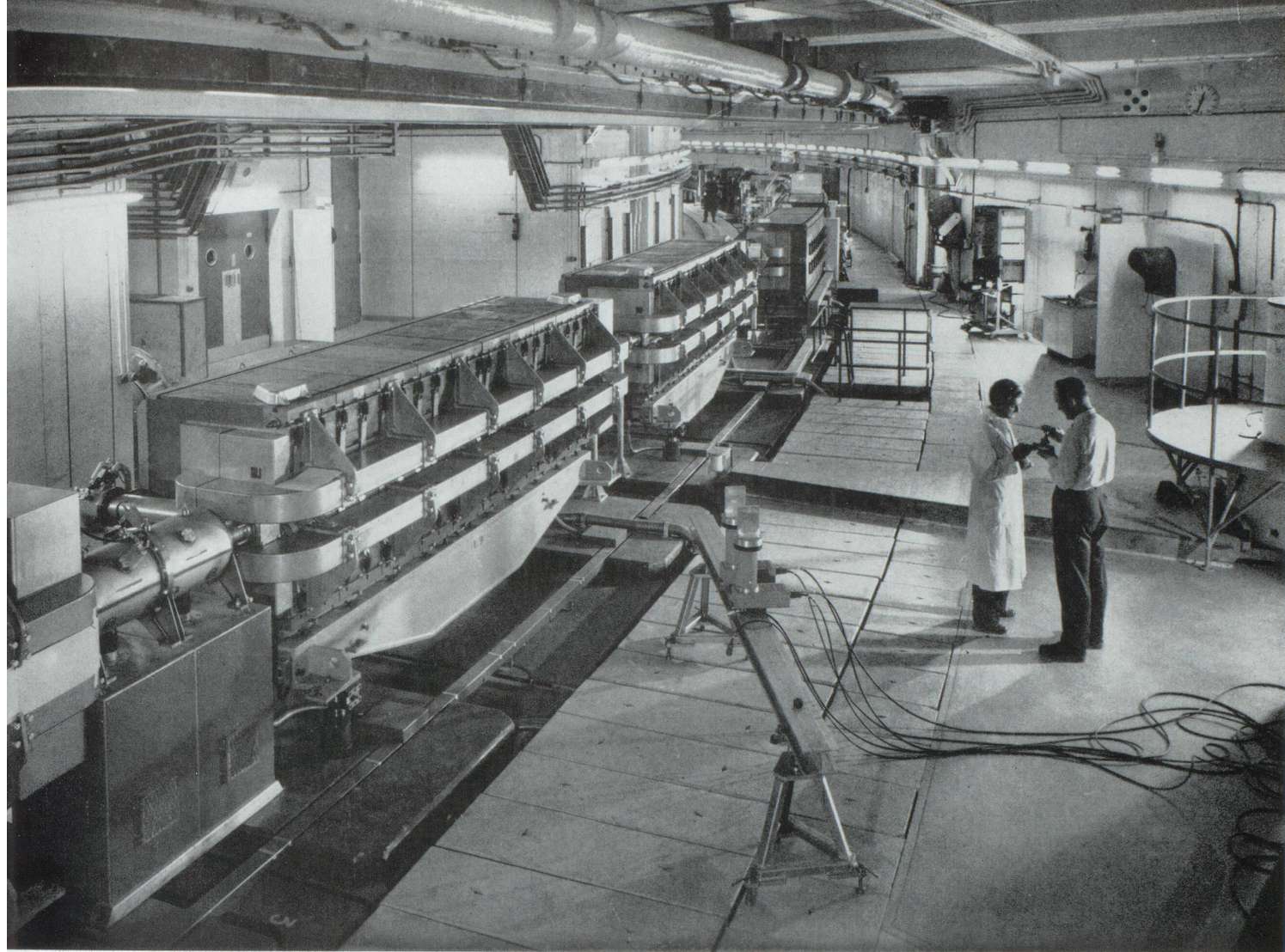
l'échelle, aucun des pays n'a mis en place les techniques et les incitations qui permettraient de développer très largement la venue de l'épargne sur le marché financier. La création d'un véritable marché financier européen, d'une interconnexion des Bourses dans une sorte de réseau, la généralisation à tous les pays des formes particulières qui ont réussi dans tel ou tel d'entre eux, en particulier pour la construction, une coopération des pouvoirs publics et des instances privées, comme les États-Unis mêmes en donnent l'exemple pour le financement des petites et moyennes entreprises et du bâtiment à usage d'habitation, ce sont des tâches urgentes qui apporteront une justification décisive aux efforts d'intégration.

DU " SUR-PLACE " DES FUSIONS...

Mais finalement, pour que les entreprises européennes se groupent entre elles, encore faut-il sortir de la situation où toute entreprise fusionnée devra se placer sous l'une ou l'autre des législations nationales, accepter l'organisation et le statut qui sont prévus dans tel ou tel de ces pays. On s'étonne que, depuis qu'il y a eu une Organisation Européenne de Coopération Économique, depuis surtout qu'il y a à la fois un Marché Commun et une Zone-Européenne de Libre-Échange, on soit si peu avancé dans la voie d'une législation européenne et d'un statut européen des sociétés. Jusqu'ici les entreprises de pays différents ont pu créer les filiales

Sans doute y a-t-il dans quelques secteurs, comme la recherche nucléaire...





... avec le C.E.R.N. installé près de Genève, une concentration des esprits et des moyens matériels, mais...

... A LEUR IMPOSSIBILITÉ D'ÊTRE.

communes sans se heurter à une difficulté majeure : la filiale accepte la nationalité, les règles, les statuts du pays où se situe son principal établissement. En revanche, une fusion véritable est presque impensable, puisque l'un au moins des contractants devrait accepter de se placer sous une législation étrangère à son pays, et avec laquelle, de nécessité, il se sent moins familier.

Des études purement privées avaient conduit à esquisser un type de société européenne, empruntant les traits les plus heureux des modèles existants dans les diffé-

rents pays d'Europe. Jusqu'ici aucune réalisation officielle n'a vu le jour. On est frappé de voir que la Commission chargée de proposer la révision du droit des sociétés en France, même si sur certains points elle a cherché une harmonisation avec les règles étrangères, n'a pas un instant posé le problème de fond : car le système français qui confond les fonctions de Président du Conseil d'Administration, c'est-à-dire de contrôle, et de Directeur général, c'est-à-dire de gestion, s'oppose à celui de tous les autres pays soit qu'à côté d'un président il conserve un administrateur délégué soit qu'à la manière allemande ou hollandaise il prévoie un comité directeur chargé de la conduite des

affaires, auquel se superpose, une ou deux fois l'an, un large conseil de surveillance.

On est encore très loin des actions résolues qui permettront de regrouper les entreprises européennes, au lieu qu'elles tirent chacune de leur côté dans la recherche d'alliances avec les firmes américaines. Ce n'est pas par la récrimination morose, c'est par un effort résolu de recherche, de financement, et de renouvellement juridique, que l'Europe peut accomplir, dans la forme de ses entreprises, l'équivalent de ce qu'elle est près de mener à bien dans la structure de son marché.

P. U.