

La promotion des nouvelles entreprises : le rôle des gouvernements et des grandes compagnies en Europe et aux Etats-Unis

Autor(en): **Derron, Françoise / Franko, Lawrence / Heptonstall, John**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales**

Band (Jahr): **39 (1981)**

Heft 1

PDF erstellt am: **23.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-138670>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

La promotion des nouvelles entreprises : le rôle des gouvernements et des grandes compagnies en Europe et aux Etats-Unis

Françoise Derron,
Lawrence Franko
et John Heptonstall,
*Centre d'études industrielles,
Genève*

Au cours des dernières années, le problème du déclin des petites et moyennes entreprises est devenu un sujet de préoccupation majeur dans la plupart des pays industrialisés, et il a donné lieu à de multiples actions au niveau politique. Cette préoccupation a pris plus d'importance au vu de l'incapacité des grandes compagnies à étendre (ou même à maintenir) leur capacité de main-d'œuvre dans une situation de chômage de plus en plus inquiétante. Les avis semblent concorder actuellement pour affirmer que la création de nouveaux emplois est plus le fait des petites entreprises que des grandes sociétés. Dans une étude sur la situation de l'emploi aux Etats-Unis, David Birch¹ énonce que sur les 9 millions et demi de nouveaux emplois créés aux Etats-Unis lors des dernières années, moins de 1% de ces emplois ont été le produit de sociétés classées parmi les 1000 plus importantes par le magazine «Fortune».

Dans une étude, la «National Science Foundation» prétend que les petites entreprises aux USA produisent 24 fois plus d'innovations par dollar investi dans la recherche que les grandes compagnies².

D'autre part, les gouvernements semblent de plus en plus enclins à rechercher dans quelle mesure la confiance faite aux grandes compagnies (par ailleurs très efficaces dans des activités standardisées) n'affecte pas la capacité innovatrice ainsi que la flexibilité de l'économie.

Toutefois, comme le dit Graham Bannock³, il serait souhaitable que ce regain d'intérêt pour les petites entreprises ne masque pas la nécessité d'une structure industrielle équilibrée dans laquelle la taille des entreprises est appropriée aux circonstances économiques et aux conditions du marché.

Le problème majeur pour les petites entreprises semble être la structure même du système financier qui, actuellement, canalise les fonds vers les entreprises nationalisées et la grande industrie, ce qui les empêche d'avoir accès aux marchés nationaux et internationaux des capitaux. En effet, les institutions financières ne sont généralement pas équipées pour parer aux besoins des petites entreprises: les coûts d'enquête sont élevés et par définition les petites entreprises ne disposent pas des éléments nécessaires pour permettre une évaluation financière de leur situation. L'investissement potentiel dans une petite entreprise se base généralement sur la capacité d'une personne ou sur la validité présumée d'une idée, ce qui est

extrêmement difficile à justifier dans un contexte institutionnel. La situation est donc paradoxale dans la mesure où il est généralement admis que les grandes compagnies et les institutions financières disposent de plus de fonds (ou ont accès à plus de fonds) qu'elles ne peuvent utiliser alors que les petites entreprises sont confrontées à des problèmes financiers.

Nous allons voir maintenant quelles formes d'action ont été entreprises par les gouvernements d'une part, et par les grandes compagnies d'autre part.

LES GOUVERNEMENTS

a) Grande-Bretagne

Graham Bannock (op. cit.) et d'autres auteurs s'accordent à dire que le déclin des petites entreprises réside principalement dans l'imposition et dans l'absence de stimulants. Pour le gouvernement, il s'agit donc de fournir non pas des capitaux, mais plutôt des stimulants et des garanties afin d'assurer une meilleure circulation des fonds existants.

En Grande-Bretagne, l'assistance financière gouvernementale aux petites entreprises est quelque peu limitée. Il existe différents systèmes de financement accessibles à toutes les sociétés quelle que soit leur taille⁴. Parmi lesquels on peut citer les exemples suivants :

- le *NRDC* (National Research Development Corporation) qui participe financièrement au développement d'innovations ;
- l'*Assistance régionale*, qui prévoit un apport de 20 % pour l'équipement et la construction d'une entreprise qui se créerait dans une zone considérée comme zone de développement.

Il existe également des plans sectoriels qui prévoient une aide destinée à des secteurs en difficulté, tels que l'électronique ou l'industrie du papier.

Toutefois il faut noter que ces plans ont peu de chance d'être réellement utiles aux petites entreprises, dans la mesure où ils prévoient que les projets doivent prouver leur viabilité en attirant de façon « significative » les capitaux privés⁵.

La politique industrielle, mise en pratique depuis une année environ, va dans le sens d'une coopération avec les banques et les industries au niveau local. L'accent est mis sur la nécessité de l'information, ainsi que de l'assistance technique, avec l'espoir que lorsqu'un entrepreneur est bien informé des possibilités de financement existantes et des façons de présenter et de gérer un projet viable, il augmente ses chances de succès.

- Le « National Enterprise Board » (NEB) a été créé en 1975. Son but essentiel est de contribuer à l'efficacité et à la compétitivité internationale de l'industrie britannique. Il opère par l'acquisition d'actions, par des prêts et des garanties, ou par la création d'entreprises en participation avec des sociétés privées. Cet organisme agit comme une société de contrôle pour le capital-actions que le gouvernement lui transfère et pour les nouvelles actions qu'il acquiert pour son propre compte.

Le NEB ne peut pas être considéré comme une source de financement à bon marché pour des entreprises en difficulté, bien que dans certains cas, il soit plus enclin que les banques à participer à des opérations de sauvetage.

b) Etats-Unis

Aux Etats-Unis, la formule: «do-your-own-thing», reflet d'une attitude individualiste, fait partie des valeurs sociales. La politique gouvernementale consiste à inculquer aux jeunes le sentiment de la nécessité de monter leur propre affaire, ainsi qu'à encourager la confiance pour y parvenir. Il existe différents programmes d'éducation qui visent à enseigner les moyens d'obtenir des financements et de l'assistance de gestion; mais ces programmes sont basés sur la nécessité du développement personnel plutôt que sur des nécessités économiques.

Toutefois il ne faut pas sous-estimer la valeur de ces programmes, car ils créent un climat social qui favorise l'expansion de la petite entreprise. Le besoin d'assister les petites entreprises s'est traduit concrètement par la création du SBA.

Le *SBA (Small Business Administration)* est un organisme qui vise à développer les moyens de gestion. Son rôle consiste à fournir un support financier pour l'établissement d'investissements et particulièrement de prêts à long terme aux petites entreprises. L'assistance financière est limitée à 500 000 francs lorsque le SBA intervient seul et à 1,75 million de francs lorsqu'il intervient conjointement avec une banque. Les critères utilisés pour déterminer le choix des entreprises combinent le nombre d'employés (généralement moins de 250), le chiffre d'affaires, ainsi que le type de production. De plus le SBA fournit une assistance technique par le biais de conférences et symposiums sur des problèmes technologiques.

c) France

Au cours des dernières années, le gouvernement a mis en place un réseau d'organismes et de mesures institutionnelles visant à assister les PME (petites et moyennes entreprises), et qui va jusqu'à fournir un large support financier. Ce programme s'inscrit toutefois dans un cadre de développement régional et sectoriel. Parmi ces organismes, il faut citer:

- l'*Institut de développement industriel (IDI)* dont le but est de fournir aux entreprises les fonds qu'elles ne pourraient pas obtenir par les circuits financiers traditionnels. Le gouvernement n'intervient pas directement dans la gestion de l'IDI, bien qu'il possède la majorité des actions. L'IDI a orienté son activité dans trois directions: le financement de petites entreprises en difficulté ou ayant un taux de croissance très élevé, l'établissement de points de croissance dans des secteurs prioritaires, et enfin, des opérations individuelles pour résoudre des problèmes financiers⁶;
- le *Fonds national de garantie PMI*: il garantit 60 à 75% des prêts à long terme consentis par les banques aux entrepreneurs. Au 31 décembre 1979, 43 millions de FF de prêts étaient garantis jusqu'à 28 millions de FF;
- les *centres d'information régionaux*: ces centres sont gérés par les chambres de commerce et de l'industrie, qui fournissent des informations et différentes formes d'assistance au niveau de la gestion, pour la création de petites entreprises;
- le *DATAR*: organe de planification régional, il coopère avec les industriels pour fournir des subsides pouvant atteindre 88 000 FF pour la création de nouvelles entreprises dans certaines régions, pour autant que ces nouvelles entreprises créent au moins 10 nouveaux emplois⁷.

Le 8 décembre 1980, le président Giscard d'Estaing a annoncé deux mesures supplémentaires pour les petites entreprises. D'une part, l'allocation d'un milliard de francs de prêts à faible taux d'intérêt, et d'autre part, la possibilité pour les nouveaux entrepreneurs de régler les frais de succession sur une période de dix ans.

d) Allemagne fédérale

De même qu'en France, la politique industrielle du gouvernement allemand fait une large place au problème du développement régional. A l'inverse de la France, le gouvernement fédéral a apporté son soutien aux petites entreprises dès les années 50, et ainsi, bien que le nombre de ces entreprises ait diminué, il n'y a pas eu de réduction significative de l'emploi et de la production dans ce secteur. Le gouvernement fournit des garanties de crédit permettant aux nouvelles petites entreprises d'emprunter jusqu'à 80% de leurs besoins en capitaux. Le secteur des petites entreprises est bien organisé et a toujours présenté un front uni. Récemment le groupe des entreprises «Handwerk» a présenté au gouvernement les requêtes suivantes: davantage de financement, des taux d'intérêt plus bas, la possibilité de repousser les échéances fiscales des premières années, ainsi que des arrangements au niveau national pour regrouper les acheteurs et les vendeurs de petites entreprises, ceci afin de faciliter les successions et les rachats, et d'éviter les liquidations⁸.

e) Le Japon

Il existe au Japon de nombreux organismes aux fonctions spécifiques chargés de l'implantation de la politique industrielle du gouvernement. On dénombre six institutions financières publiques ou semi-publiques qui traitent des problèmes de développement des petites et moyennes entreprises, l'essentiel de leurs activités consistant à fournir des crédits. Les problèmes de gestion sont traités par le «Small Business Promotion Corporation», par le biais de stages de formation et de publications d'information⁹.

f) L'Italie

Il existe en Italie un organisme mis sur pied en 1933, qui avait pour but, à l'origine, de restructurer l'économie après la crise de 1929: «*Istituto per la Ricostruzione Industriale*» (IRI). Cet organisme est en fait une institution financière dont le but est de contrôler des entreprises productrices par l'achat d'une grande part d'actions. Lorsqu'une entreprise est en difficulté, elle fait appel à l'IRI ou à une des sociétés contrôlées. L'aide peut prendre la forme d'un achat d'actions, de prêts ou d'avances. L'IRI a, en fait, un statut assez ambigu: il s'agit d'une société publique qui travaille avec des capitaux privés et qui donc doit faire face à deux types de demande: celles de l'Etat, et celles des entrepreneurs. La gestion de cet organisme est très complexe en raison de la priorité faite au gouvernement (aide aux secteurs ou régions en difficulté), et des pressions exercées par les entrepreneurs¹⁰.

D'autre part, le gouvernement a adopté certaines mesures précises en faveur des petites entreprises. Ainsi, dans le cadre du programme de reconversion, une subvention de 40 milliards de liras a été attribuée en 1973 pour l'aide aux petites entreprises. De plus,

différents crédits et subventions sont régulièrement alloués aux petites entreprises du Mezzogiorno¹¹.

En conclusion, on peut dire que la politique industrielle des pays d'Europe occidentale, depuis 1974, permet de dégager deux tendances quantitativement importantes à savoir: l'accroissement du capital-actions pour des raisons de protection ou de sauvetage en cas de difficulté, et d'autre part, l'accroissement de la participation financière de l'Etat. Ce rôle de l'Etat provient sans doute du regain d'intérêt pour les problèmes que les petites entreprises peuvent rencontrer lorsqu'il s'agit de trouver un financement. Cette tendance se traduit par la création dans les principaux pays d'Europe occidentale (à l'exception de la Suisse) d'organismes publics (ou dans le cas de l'Allemagne et de la Suède, d'entreprises en participation), dont le but est de fournir aux nouvelles sociétés un financement qui n'est apparemment pas disponible dans les circuits financiers privés. De plus, le fait que le «National Enterprise Board» de Grande-Bretagne n'ait pas été totalement démantelé par le gouvernement Thatcher, ou que l'Allemagne fédérale ait mis sur pied un organisme qui regroupe des intérêts régionaux, des intérêts privés ainsi qu'une participation du gouvernement fédéral, tout ceci permet d'entrevoir une approche non idéologique et non protectionniste de la participation étatique à l'industrie¹². (Voir l'Annexe 1.)

LE FINANCEMENT PRIVÉ

A première vue, il n'est pas évident d'appréhender les raisons qui poussent certains géants de l'industrie, tels que British Steel Corp. ou Pechiney Ugine Kuhlman, à investir du capital dans de petites entreprises employant une dizaine de personnes. Pour comprendre ce phénomène, il faut se rapporter au contexte général de l'économie.

La plupart des pays européens connaissent actuellement un chômage important qui affecte plus particulièrement certaines régions ou certains secteurs; l'industrie de l'acier en constitue un des exemples les plus frappants. Dans cette situation, des licenciements massifs entraînent inévitablement des conséquences graves au niveau des communautés régionales et au niveau politique pour l'ensemble du pays. C'est ainsi que plusieurs gouvernements européens ont pris des mesures rendant les licenciements collectifs très difficiles et (ou) très coûteux pour les entrepreneurs; c'est le cas de la France en particulier. David Clutterbuck¹³ conclut de cette situation: «Une des motivations les plus fortes qui poussent certaines compagnies à développer leurs propres moyens de créer des emplois nouveaux pour résorber leur excès de main-d'œuvre réside tout simplement dans une attitude de défense de leurs propres intérêts.»

Si l'on ajoute à ce phénomène le fait que depuis quelques années les politiques industrielles de la plupart des pays européens ont révélé un regain d'intérêt pour les petites entreprises, on en arrive à la conclusion que le financement de ce secteur peut également intéresser les grandes compagnies. On constate, en effet, un consensus de la part des gouvernements et des grandes compagnies pour penser que personne n'est mieux placé que de grands employeurs pour créer des emplois dans les petites entreprises. Roger Peters¹⁴, directeur du «Small Business Cooperation Centre», déclare: «Les grandes compagnies ont deux avantages majeurs sur les gouvernements pour créer des emplois. D'abord elles peuvent fournir aux petites entreprises des capitaux, mais aussi de l'assistance de gestion et de

Annexe I

Deux formes d'assistance gouvernementale aux petites entreprises

Pays	Prêts et allocations subventionnés	Assistance technique et de gestion
Canada (niveau fédéral)	Enterprise Development Program (EDP): subvention à 75% d'un projet accepté. Small Business Development Bonds: emprunts bancaires bénéficiant d'un dégrèvement fiscal.	Small Business Information Service: stages de gestion, assistance technique, subsides pour la recherche.
Allemagne (niveau fédéral)	ERP: European Recovery Program: prêts pour la création, l'expansion et la modernisation (à travers le système bancaire), subventions jusqu'à 40% des coûts d'innovation dans la recherche.	Prêts et subventions aux chambres de commerce pour fournir des informations, services de consultation et financement de consultations privées jusqu'à 75%.
Japon	Différentes institutions: People's Finance Corporation, Central Bank for Commercial and Industrial Coop. Small Business Promotion Corp. etc. fournissent des prêts quelquefois sans intérêt pour la modernisation, la promotion, l'équipement etc.	L'Agence pour les petites et moyennes entreprises fournit des services de consultation, assistance technique. Les programmes de modernisation et de reconversion sont appliqués au niveau local.
Grande-Bretagne	Prêts par l'intermédiaire des agences régionales.	Assistance financière à des études de faisabilité pour la participation dans de petites entreprises.
Pays-Bas	Prêts pour des entreprises travaillant pour l'exportation, max. 125 000 francs. Prêts pour la recherche et le développement.	L'Institut pour les petites et moyennes entreprises organise des stages et fournit des consultations.
Etats-Unis	Le Small Business Investment Corporation octroie des prêts garantis par la SBA.	Stages de gestion, consultations diverses, centres de développement des petites entreprises dans les universités.

Economists Advisory Group Ltd., pour Indivers (NV), mai 1980.

l'équipement. De plus, étant libres de pressions politiques, elles peuvent être plus sélectives dans les projets qu'elles choisissent de soutenir.» Il faut ajouter que la création d'emplois ne constitue évidemment pas l'unique raison qui pousse les grandes compagnies à investir dans de nouvelles idées ou dans de petites entreprises, la nécessité de diversification étant parfois tout simplement une question de survie.

Edward Roberts¹⁵ a identifié six différentes formes de participation des grandes compagnies :

- 1) *la participation financière* (venture-capital): dans ce cas, il s'agit simplement pour une grande compagnie d'acheter des actions d'une petite société innovatrice. Cela peut constituer pour la grande compagnie un moyen efficace d'acquérir une technologie qu'elle ne possède pas ;
- 2) *la participation « d'assistance »* (venture nurturing): il s'agit pour la grande compagnie de fournir non seulement des capitaux, mais également une assistance de gestion et quelquefois des services de commercialisation et de recherche ;
- 3) *la nouvelle entreprise issue d'une scission* (venture spin-off): il s'agit généralement de la commercialisation d'un produit issu du département de recherche d'une grande compagnie. Lorsque celle-ci désire se lancer dans un nouveau produit qui ne s'intègre pas dans sa ligne de production, elle crée une nouvelle entreprise à cet effet ;
- 4) *les entreprises en participation de nouveau style* (new style joint ventures): une grande compagnie et une petite société se lancent ensemble dans un nouveau projet, la petite société apportant les idées et la flexibilité, la grande compagnie fournissant les capitaux et éventuellement le réseau de commercialisation ;
- 5) *les fusions* (venture merging): il s'agit généralement pour une compagnie de chercher à regrouper différentes technologies, ou de changer sensiblement d'orientation dans sa production. L'exemple le plus frappant est le groupe Exxon qui était un géant dans les produits pétroliers, et qui est devenu un géant englobant différentes technologies: électronique, communications, etc. ;
- 6) *les entreprises internes* (internal ventures): une compagnie met sur pied une division totalement séparée pour développer des produits nouveaux ou pour pénétrer de nouveaux marchés. Dans ce cas, l'idée est de créer des conditions similaires à celles qui prévalent dans les petites sociétés, afin de développer une idée.

Nous allons examiner maintenant quelques exemples tirés de différents pays.

1) La Grande-Bretagne

C'est peut-être dans ce pays que la tendance des grandes compagnies à aider les petites entreprises a été la plus marquée au cours des dernières années. On a assisté à des opérations individuelles, mais plus fréquemment certaines de ces grandes compagnies se sont regroupées en fonds de placement locaux pour canaliser l'assistance.

Le premier de ces fonds de placement a été le «St. Helen Trust», formé en 1978, dont le but fondamental était de résoudre les problèmes de chômage. Son action consiste à sélectionner des entrepreneurs plutôt que des produits. Bien que ce fonds ne soit pas partie intégrante d'une compagnie, il est étroitement lié avec Pilkington. Sur un total approximatif

de fonds de l'ordre de £90,000, Pilkington a fourni £50,000, le Conseil du Comité £25,000, United Glass £7,500, et Rockware £5,000. La plus connue de ces associations demeure la «London Enterprise Agency» (LENTA), créée en 1979, qui regroupe sous l'égide de la Chambre de Commerce les entreprises suivantes: Shell UK, Barclays Bank, Midland Bank, Industrial and Commercial Finance Corporation, GEC, Marks & Spencer, IBM, BP et BOC. L'activité principale de LENTA est de fournir une assistance de gestion.

La société Shell (GB) a de son côté créé une «Small Business Unit», dont le but est essentiellement de venir en aide à ses propres fournisseurs sous différentes formes: par le paiement immédiat des factures, par la révision des procédures d'achat afin d'assurer une meilleure communication des besoins des petites sociétés, etc. De plus, Shell fournit le financement d'un «concours» entre les petites entreprises¹⁶.

British Steel Corp. a lancé, en 1978, une campagne de publicité qui offrait aux entrepreneurs locaux une assistance pour l'obtention de crédits, ainsi qu'une série de consultations gratuites d'assistance technique. La société a dû arrêter cette campagne car elle recevait jusqu'à 300 offres de projets par semaine!

Cependant, toutes les expériences n'ont pas été positives. La compagnie de textiles Courtaulds Ltd. a créé un atelier après une liquidation; elle a fourni le capital, le personnel et les machines pour continuer à faire travailler les 14 employés de l'ancienne fabrique. Ce fut un échec, car les employés de Courtaulds Ltd. n'étaient pas intéressés à prendre part à cette entreprise¹⁷.

2) La France

En France, les mesures adoptées par l'Etat pour éviter les licenciements ont amené les grandes sociétés à agir d'une certaine manière comme des agences de recherche d'emplois. En effet, les grandes compagnies obligées de licencier du personnel participent à la création de nouvelles entreprises ou créent directement des filiales.

Une des premières sociétés à agir dans ce sens fut Rhône-Poulenc, qui mit sur pied une filiale: Sopran. Le président de cette société déclare que son travail consiste à persuader d'autres compagnies de créer de nouvelles entreprises. Au cours des 3 dernières années, Sopran a examiné 450 projets et en a retenu une trentaine. Il faut compter 8 à 12 mois pour qu'un projet soit évalué, et le même temps ensuite pour que le projet démarre. Ainsi, par exemple, Sopran a pris une participation dans une société d'équipement médical, appelée Informatek, mais cette participation est minoritaire et doit être vendue après une certaine période, car Rhône-Poulenc ne souhaite pas avoir des liens trop étroits avec la nouvelle société.

De même, la stratégie de Péchiney démontre également le souci d'éviter par tous les moyens des licenciements. Dans l'Isère, Péchiney a aidé à établir ou à développer des petites entreprises afin de créer quelque quatre cents emplois équivalents à ceux qui ont été perdus par la fermeture de son usine locale¹⁸.

3) Les Etats-Unis

Au cours des dernières années, on a assisté à une recrudescence des investissements privés dans de petites entreprises. Le «National Venture Capital Association», qui

représente 80% des fonds privés, estime l'investissement total à 305 millions de dollars pour 1979, soit 19% de plus qu'en 1978. Les quatre cinquièmes de ce montant ont été placés dans de nouvelles entreprises (par opposition à des entreprises bien établies).

Certaines de ces opérations ont été particulièrement fructueuses. Ainsi l'agence de financement de San Francisco Kleiner Perkins Caufields & Byers a participé à la création, en 1974, de la firme Tandem Computer, avec un investissement de 1 million de dollars. Le capital-actions de Tandem vaut actuellement sur le marché 400 millions de \$.

Parallèlement à ces investissements privés, il existe aux Etats-Unis comme dans les autres pays une tendance des grandes compagnies à prendre des participations sous différentes formes dans les petites entreprises, pas tellement pour faire des bénéfices immédiats, mais plutôt pour assurer leur propre croissance.

Ainsi Exxon, DuPont, Ford ou General Electric ont des participations dans de nombreuses petites entreprises. General Electric possède même sa propre filiale de financement : «Business Development Services». L'investissement le plus fructueux de cette filiale a été l'achat de 27% du capital-actions d'une entreprise de systèmes graphiques électroniques, nommée Applicon.

En plus du bénéfice financier, General Electric a obtenu l'accès à une technologie qu'elle ne possédait pas. Cet apport a semblé si important que GE a tenté, sans succès, d'acheter Applicon. Toutefois, cette opération a permis à GE d'acquérir assez de connaissances sur la technologie en question pour se lancer à son propre compte dans cette direction.

Il n'y a cependant pas que des aspects positifs et des réussites brillantes dans ce genre d'opérations. On commence même à entrevoir certains inconvénients de ces participations. Le groupe Exxon constitue un exemple des problèmes qui peuvent se poser. Exxon a créé, il y a quelques années, plusieurs entreprises dans le domaine du traitement de textes et autres équipements de bureaux (Exxon Enterprises). Au début, ces entreprises étaient très prometteuses et on prévoyait des ventes de 2 milliards de \$ pour 1985. Actuellement, les perspectives semblent infiniment moins bonnes. Exxon a commencé à appliquer ses méthodes, ainsi que ses contrôles de géant de l'industrie du pétrole, à des industries à technologie de pointe qui nécessitent une grande flexibilité. Le résultat semble être que les ingénieurs les plus innovateurs ont commencé à partir, découragés peut-être par le système qui n'offrait plus les avantages de mobilité et de créativité des petites entreprises¹⁹. (Voir en Annexe 2 la liste des sociétés américaines et britanniques.)

Annexe 2

Les plus grandes compagnies américaines possédant des filiales en participation	Les plus grandes compagnies britanniques qui fournissent une assistance aux petites entreprises	
	Compagnie	Affiliation à une agence
Control Data	Shell	London Enterprise Agency
Bank of America	IBM	London Enterprise Agency
Xerox	BP	London Enterprise Agency
Wells Fargo	BOC	London Enterprise Agency
Standard Oil Indiana	Marks and Spencer	London Enterprise Agency
First National Bank of Chicago	GEC	London Enterprise Agency
Fidelity Mutual Life	ICFC	London Enterprise Agency
Burger King	Midland Bank	London Enterprise Agency
FMC	Barclays Bank	London Enterprise Agency
General Telephone and Electronics	Imperial Group	Aid to Bristol Enterprise
Motorola	British Aerospace	Aid to Bristol Enterprise
Dow Chemical	Cadbury Schweppes	Aid to Bristol Enterprise
Prudential Insurance	Dickinson Robinson	Aid to Bristol Enterprise
Chase Manhattan	Harveys of Bristol	Aid to Bristol Enterprise
Exxon	Newman Industries	Aid to Bristol Enterprise
Gulf Oil	Rolls Royce	Aid to Bristol Enterprise
Inco	ICI	
Time Inc.	Pilkington	
Winthrop	BSC	

Cette liste n'est pas exhaustive, plusieurs autres compagnies participent également à la promotion des petites entreprises.

Economists Advisory Group Ltd. pour Indivers NV, mai 1980.

¹ David Birch, cité par P. Wack : «The future of jobs», dans «*De Ingenieur*», février 1979.

² A. Levitt jr. : «Small Business discovers its strength», *Business Week*, 10 mars 1980.

³ Graham Bannock : «Venture Capital, the government and financial institutions», *Journal of Business Graduates*, été 1978.

⁴ Anne Mueller : «The small firm, sector and government support», *Business Graduates*, été 1978.

⁵ Anne Mueller, op. cit.

⁶ «*Agencies for industrial adaptation and development*», OECD, 1978.

⁷ «*Lettre d'information du Ministère de l'Industrie*», n° 124, février 1980.

⁸ *Financial Times*, 16 février 1980.

⁹ «*Agencies for industrial adaptation and development*», OECD, 1978.

¹⁰ Op. cit.

¹¹ «*Inventory of the adjustment measures taken by member governments since 1974*». OECD, juin 1979.

¹² Lawrence G. Franko : «European Industrial Policy, Past, Present and Future»; *The Conference Board in Europe*, février 1980.

¹³ David Clutterbuck : «Keeping workers off the scrap-heap», *International Management*, juin 1980.

¹⁴ Roger Peters, cité par David Clutterbuck dans : «Keeping workers off the scrap-heap», *International Management*, juin 1980.

¹⁵ Edward Roberts, cité dans *The Economist* : «Venture capitalists ride again», 11 octobre 1980.

¹⁶ «*The Shell Small Business Initiative*», juillet 1979.

¹⁷ D. Clutterbuck, op. cit.

¹⁸ D. Clutterbuck, op. cit.

¹⁹ Voir l'article de *The Economist* : «Venture capitalists ride again», 11 octobre 1980.