

# Progrès technique et concurrence dans le marché commun Européen <sup>[\*]</sup>

*André MARCHAL*

Il est hors de doute que l'accélération du progrès technique combinée à l'élargissement du marché réalisé par la communauté Economique Européenne, risquait d'avoir pour effet de transformer «un climat paisible de concurrence... en trombe compétitive». Pourquoi? Pour deux raisons essentielles.

1) Parce que, d'une part, le *progrès technique*, à mesure qu'il se poursuit et s'accélère, remet constamment en question les positions acquises. Des innovations techniques ont pour effet de «délocaliser» certaines activités de production déterminées, soit en introduisant sur le marché des matières premières nouvelles susceptibles de remplacer celles que l'on ne trouvait jusque là qu'en un petit nombre de lieux déterminés ou en quantité limitée, soit en réduisant les coûts de transport dans une proportion telle qu'elles annulent d'autres avantages spécifiques de la localisation. Elles entraînent ainsi l'affaiblissement des positions de monopole qui étaient liées à ces avantages de situation, aussi bien du point de vue des matières premières que du point de vue des débouchés.

2) D'autre part, le seul fait de l'*extension du marché* aux dimensions des six a pour résultat de faire perdre, toutes autres choses restant égales, la position dominante acquise par une entreprise donnée sur le marché national. Il faut ajouter que la barrière douanière commune établie au pourtour de l'union des six risque d'être partiellement inefficace, puisqu'elle n'empêche pas l'introduction, sur le Marché Commun, de ces «chevaux commerciaux de Troie» que sont les ententes privées américano-européennes qui viennent s'installer sur ce Marché pour bénéficier des avantages qu'il procure (main-d'oeuvre qualifiée moins chère notamment) et

---

[\*] Cette conférence a été donnée, au mois de mars-1961, à la Faculté des Sciences économiques de l'Université d'Istanbul.

pour l'utiliser comme une plateforme, d'où elles prendront leur élan en vue de conquérir le marché américain lui-même. La concurrence doit s'en trouver considérablement renforcée.

Mais il n'y a là qu'une première série d'effets. Très vite, les producteurs ont réagi en déclenchant un vaste processus de concentration industrielle et en contractant des ententes avec leurs concurrents, ententes dont le nombre augmente tous les jours conclues par dessus les frontières nationales dans le cadre de l'Europe, dans les secteurs les plus variés (banques, industries...) et sous les formes les plus diverses.

Ces ententes ont-elles été conclues uniquement pour soustraire leurs membres au stimulant redoutable de la concurrence, ou sont-elles commandées principalement par des impératifs techniques ou économiques? Et quels effets sont-elles susceptibles de produire sur la concurrence elle-même? Telles sont les deux questions qu'il convient d'examiner, nous réservant, une fois effectuée cette analyse, d'en dégager les lignes directrices d'une politique de sauvegarde d'une concurrence souhaitable.

## I

### L'INFLUENCE DU PROGRES TECHNIQUE SUR LES ENTENTES ET LES CONCENTRATIONS DANS LE MARCHE COMMUN.

Le progrès technique suscite incontestablement un mouvement d'ententes et de concentrations, d'autant plus rapide que la mise en oeuvre des innovations et le renouvellement des outillages se font à une cadence plus vive.

A — Que le *progrès technique*, en lui-même, soit un facteur, sinon le facteur essentiel de la formation des ententes et des concentrations, on n'en saurait douter lorsqu'on considère l'industrie automobile dans son ensemble, la métallurgie et la sidérurgie italiennes, la fusion projetée des deux tronçons du groupe THYSSEN, l'édification de l'usine de Dunkerque du groupe USINOR, etc. Il y a là un phénomène naturel qui, à l'heure actuelle, dans la communauté des six en dépit des craintes manifestées

par beaucoup, ne paraît pas excessif. Ce mouvement, d'ailleurs, n'a pas forcément un caractère irréversible.

1) Il y a là d'abord un *phénomène naturel*. Le progrès technique suscite, en effet, l'extension de la dimension des entreprises par deux voies différentes:

— d'une part, les nouvelles techniques et les nouvelles méthodes (ateliers automatisés, trains de laminoirs automatiques, etc.) impliquent de telles mises de fonds qu'une entreprise isolée est rarement en mesure d'y faire face par ses seuls moyens. D'où la naissance de certaines formes de coopération en vue de l'utilisation à plein et à communs des installations coûteuses (sidérurgie allemande) afin de réaliser un optimum technique.

— d'une part, l'intense mécanisation des entreprises altère la structure des coûts en augmentant la part des coûts fixes (amortissement des équipements, accroissement du personnel salarié payé au mois, etc.): elle impose également une production de masse, seule capable, en effet, de ne pas faire peser une charge trop lourde sur le prix de revient unitaire, en la répartissant sur un plus grand nombre d'unités. D'où la nécessité, pour les entreprises, de toujours maintenir un certain taux minimum d'utilisation de la capacité de production («break even point»). Ainsi, aux Etats-Unis, pour l'acier, ce taux passe de 48% avant la guerre à 70%.

Le seul examen des «coefficients de concentration» calculés par le professeur Corrado GINI et repris par le rapport URI de 1958 sur la structure de la Communauté Economique Européenne est révélateur pour qui douterait encore de la liaison étroite entre progrès technique et concentration. Dans les six pays de la Communauté, ces coefficients sont très proches les uns des autres pour un même secteur. Sans doute, certains statisticiens ont contesté leur valeur et leur comparabilité de pays à pays en raison de la manière différente dont, dans chacun, sont classées les entreprises artisanales. Mais, même si ces coefficients n'ont pas de valeur «cardinale» (c'est-à-dire ne peuvent donner une mesure objective du degré absolu de concentration), ils présentent certainement une valeur «ord'nale»: rangés par ordre croissant ou décroissant, ces coefficients font apparaître, dans chacun des six pays, un classe-

ment et une hiérarchie analogues des différents secteurs. L'industrie minière est, partout, la plus concentrée; puis vient la métallurgie de base, l'industrie chimique, le textile, enfin la construction. N'y a-t-il pas, dans ce classement, la preuve qu'ententes et concentrations, loin d'être artificielles, sont dûes avant tout, à des raisons techniques? Elles ne seraient le résultat d'une politique protectionniste ou d'une politique fiscale que d'une manière secondaire - ce qui ne veut pas dire certains systèmes d'impôts, comme le système de l'impôt en cascade, ne favorisent pas l'intégration verticale, contrairement au système de la valeur ajoutée, neutre à cet égard.

2) Dans l'état actuel de choses, ententes et concentrations, bien que s'étant multipliées et renforcées dans le cadre de la C.E. E., *n'apparaissent pas excessives*, eu égard à la nouvelle dimension du marché. On serait mal venu de dénoncer cette tendance de l'industrie européenne à imiter le gigantisme américain ou soviétique. Le bloc économique formé par l'Europe des six est à l'échelle des deux autres «Grands». Or, une concentration doit être appréciée en fonction de l'étendue du marché. Une concentration qui apparaît redoutable, car elle fait obstacle au jeu normal de la concurrence, sur un marché de 30 à 50 millions de consommateurs, ne présente plus de danger sur un marché unifié de 150 à 160 millions de consommateurs, marché qui est comparable à celui des Etats-Unis, car il faut noter que la concentration est bien plus forte aux U.S.A.. Dans ce pays, en 1959, 10 entreprises fournissaient 80% de la production d'acier, et deux entreprises seulement 45%, alors que, dans l'Europe des six, ce sont 35 entreprises qui produisent 80% de l'acier et la plus importante en produit seulement 6%. La grande firme belge Cokerill-Ougrée, fusionnée après la constitution de la C.E.C.A., qui représente une part importante de la production nationale belge, ne produit encore en 1959 que 4% de l'acier européen. De même, la fusion d'où est issue la puissante société Lorraine-Escaut ne donne pas un complexe industriel dépassant 4% de l'acier de l'Europe des six. Et si la fusion projetée des deux tronçons du groupe THYSSEN apparaît redoutable, c'est en raison de son pouvoir d'autofinancement et de ses ramifications, plutôt qu'en raison du degré excessif de concentration qu'elle représenterait (6 à 7%).

Il semble bien (HOUSSIAUX) que la structure des industries est aujourd'hui moins concentrée (relativement à l'étendue du marché) qu'avant la C.E.C.A. ou la C.E.E., et que la puissance économique relative des entreprises par rapport à la production d'ensemble a été réduite.

3) *Il n'y a pas là, en tout état de cause, un phénomène irréversible.* Nous avons déjà dit un mot de l'effet de «délocalisation» de certaines innovations. Ce qu'on appelle «quasi-intégration» ou «sous-traitance» a aussi un effet de délocalisation qui fait obstacle au gigantisme industriel. En outre, le progrès technique, en opposant la nouveauté de demain à celle d'aujourd'hui peut inciter à produire davantage pour, en quelques exercices seulement, amortir les équipements avant qu'ils ne deviennent périmés, donc à augmenter la dimension de l'unité de production. Mais il peut aussi se manifester sous forme d'installations à buts multiples susceptibles d'adaptations qualitatives et de reconversion (automatisation flexible).

B — Il n'en reste pas moins que *l'accélération du progrès technique* peut contribuer à renforcer encore le mouvement de concentration. Donnons quelques chiffres tirés du rapport ROLLMANN de 1949 à la Commission Economique pour l'Europe (Genève 1949). Il indiquait que l'exploitation rationnelle d'un laminoir à train de bande continu nécessitait une capacité annuelle de 1.300.000 tonnes de produits plats, 500.000 tonnes de profilés légers, 600 tonnes de profilés lourds. Dix ans plus tard, avec les progrès réalisés, elle nécessite certainement beaucoup plus: on l'estime, dans les milieux compétents, à 6-7 millions de tonnes par an (soit 3 millions de tonnes d'acier, auxquels il faut ajouter, si l'on veut éviter que la prospérité de l'industrie ne dépende de la vente d'un seul produit, 3 à 4 millions de tonnes de rails, poutrelles, etc.). C'est vers cette production de 6 à 7 millions de tonnes que s'achemine maintenant Cokerill-Ougrée Usinor... Aussi bien que Magnitogorsk.

Autres exemples; en 1939, en France, 107 Hauts-Fourneaux produisaient la fonte nécessaire pour 8 millions de tonnes d'acier; on estime, pour 1962, que 90 Hauts-Fourneaux seulement produiront la fonte nécessaire pour 18 millions de tonnes d'acier. Un train

à laminés marchands produit 30 à 40.000 tonnes par mois, c'est-à-dire la production annuelle d'une usine française du type d'avant-guerre.

## II

QUELLE EST LA SIGNIFICATION, POUR LA CONCURRENCE DE CE MOUVEMENT DE CONCENTRATIONS ET D'ENTENTES DANS LA COMMUNAUTE ECONOMIQUE EUROPEENNE ?

Sous réserve de ce que nous allons dire au sujet de la concurrence souhaitable, dans le cadre du Marché Commun, le renforcement des concentrations et la multiplication des ententes n'apparaissent dangereuses, a priori, qu'à deux conditions :

1 — si elles se réalisent au profit exclusif de l'un quelconque des six, aussi longtemps, du moins, que les six ne formeront pas une seule nation dont toutes les parties sont étroitement solidaires ;

2 — si elles aboutissent, dans chacune des nations d'Europe à un monopole absolu supprimant toute lutte entre firmes et groupes et faisant ainsi disparaître la concurrence. Encore faut-il, pour juger de caractère absolu d'un tel monopole, tenir compte de la concurrence potentielle qui menace les monopoles pratiquant des prix de vente trop élevés, de la concurrence latente qui oblige les membres d'un même groupe industriel à demeurer constamment à l'affût, et aussi de cette concurrence « inter-sectorielle » ou concurrence des produits de substitution qui, en raison du progrès technique extrêmement rapide, constitue une menace perpétuelle. L'exemple du trust de l'aluminium est particulièrement probant : dans un des grands pays d'Europe, en 1959, les principaux débouchés de l'aluminium de première fusion se répartissaient en une dizaine de secteurs, allant du matériel de transport sur route à la construction mécanique, en passant par le matériel électrique, les emballages, l'équipement domestique, etc. Or, dans chacun de ces débouchés, l'aluminium se trouve en concurrence avec de nombreux

substituts (fonte, acier, matières plastiques, cuivre, bois..), si bien qu'il ne couvre les besoins de ces différents secteurs que dans une faible proportion (de 1,1% pour le matériel de chemin de fer à 28% pour le matériel de transport sur route). Le producteur d'aluminium a beau s'ingénier à découvrir de nouveaux débouchés, de nouveaux usages pour son métal, à créer des marchés neufs où il occupera temporairement une position privilégiée: celle-ci sera très rapidement compromise par d'autres produits qui viendront lui disputer son débouché en faisant état de qualités différentes et de prix plus avantageux.

Ceci montre déjà qu'il serait erroné de se référer à la notion traditionnelle de concurrence - dont les rédacteurs du Traité de Rome semblent être restés prisonniers - et qui est aujourd'hui périmée. La véritable concurrence, celle qui suscite le progrès technique en faisant miroiter des profits substantiels pour ceux qui réussissent et en menaçant de faillite ceux qui échouent, ne se définit pas par la structure du marché, mais par l'existence de concurrents réels ou potentiels ayant la volonté de s'agrandir et de se renforcer aux dépens des autres, bref, par le «comportement compétitif», ou comportement d'émulation. Si l'on admet ce point de départ, si l'on pense que c'est l'aspect agressif qui est le caractère essentiel de la vraie concurrence, du comportement compétitif, on doit reconnaître que celle-ci n'est pas liée à telle ou telle norme de structure, et qu'elle doit s'apprécier en fonction des résultats qu'elle apporte. Ce qui signifie que, contrairement à l'opinion courante, la concurrence vraie, effective (workable), ne se définit pas:

- par la structure du marché
- par le grand nombre des firmes
- par la forme des accords entre firmes.

A — *La vraie concurrence ne se définit pas par la structure du marché.*

Il n'est pas douteux, par exemple, que le marché de l'automobile est, du point de vue de la structure, une situation d'oligopole pur (en Italie, 80% de la production est le fait d'une seule firme, en France, 90% est le fait de quatre firmes), mais que, du point de vue du comportement, il doit être considéré comme concurrentiel. On peut même penser que, dans cette branche, la

marché des six a suscité un excès d'esprit concurrentiel qui risque de conduire au chômage. Le regroupement des entreprises a donc été accompagné, dans le secteur automobile européen, d'un renforcement d'esprit concurrentiel.

Inversement, on a pu constater qu'un oligopole pur comme celui qui régit le marché de l'aluminium aux U.S.A. s'était transformé en réalité en monopole partiel du fait du comportement d'une des trois firmes qui le composent.

On a tenté (HOUSSIAUX) récemment d'établir une double classification des différents marchés français d'après leur structure et d'après leur comportement. Or, à chaque type structurel de marché (oligopole pur, oligopole à tendance concurrentielle, oligopole à tendance monopolistique, concurrence monopolistique à tendance concurrentielle, concurrence monopolistique à tendance monopolistique) correspondent à la fois un comportement concurrentiel pour certains secteurs et un comportement monopolistique pour d'autres secteurs. Ainsi, le fonctionnement des différents marchés ne correspond pas toujours à leur type structurel; le comportement des firmes n'est pas commandé par leur dimension, bref par la structure du marché.

*B — Elle n'est pas commandé non plus par le grand nombre des entreprises.* Des économistes américains ont prétendu il y a quelques années qu'en Europe, ni la concurrence, ni le monopole n'engendraient le progrès technique. C'est qu'ils observaient, d'une part, quelques firmes monopolistiques qui avaient des possibilités (capitaux, main-d'oeuvre qualifiée, etc.), mais à qui manquaient les stimulants, et qui avaient tendance à s'orienter dans la voie du malthusianisme économique et à protéger les entreprises moins productives du même groupe en vue de maintenir leurs super-profits; et, d'autre part, se détachant de la médiocrité, de petites firmes «compétitives» que la concurrence stimulait, qui s'efforçaient de promouvoir et d'utiliser les innovations, mais qui, opérant sur une trop petite échelle, manquaient de possibilités réelles de conquérir le marché.

Or, très souvent, le grand nombre implique que chaque firme n'a qu'une faible capacité productive, mais aussi aucune volonté de changer d'échelle pour s'emparer des marchés des autres. En

France, les multiples exploitations familiales ou artisanales (commerce de détail, petite industrie, etc.) se sont contentées longtemps de vivre dans une quasi-immobilité et de toucher un bénéfice garanti: elles ne désiraient rien changer à l'état de chose antérieur, ni la nature ou la qualité du produit, ni le processus de sa fabrication. La recherche de débouchés nouveaux aurait supposé de la part du Chef d'entreprise une modification de la structure de celle-ci, l'appel au marché des capitaux, l'organisation de services administratifs et financiers, très souvent aussi une transformation de son statut juridique (de la Société de personnes à la Société de capitaux), qui lui aurait enlevé son indépendance et aurait introduit un contrôle et des complications dont il ne voulait pas. Le «grand nombre» seul ne fait donc pas un véritable marché compétitif. Il constitue même souvent un obstacle à l'innovation lorsque celle-ci dépend d'une meilleure exploitation des «économies d'échelle». Le signe de la concurrence, «c'est une grande élasticité de prix ainsi que l'élasticité croisée de l'offre et de la demande (produits substituables)», c'est, en somme, la capacité - et aussi la volonté - de chaque firme de s'agrandir aux dépens des autres.

Or, de ce point de vue, il n'est peut-être pas faux de dire, avec GALBRAITH, «qu'une industrie doit comporter un élément monopolistique si elle veut progresser». Seules, de grandes firmes jouissant d'une position financière particulièrement favorable et d'une forte position sur le marché, sont capables de supporter les coûts élevés des recherches techniques, qui risquent d'aboutir à un échec, et qui impliquent, et en tout état de cause, des investissements non immédiatement productifs.

Telle est la conception de la concurrence active, dynamique, effective, la vraie concurrence, celle à laquelle STUART-MILL pensait dans ses «Principles of Political Economy».

C — Précisons, enfin, et en troisième lieu, que *la concurrence est indépendante de la forme des accords entre firmes.*

Tout d'abord, si, en droit, et in abstracto, il semble assez facile de distinguer ententes et concentrations (comme la fait, par exemple, le Traité de Paris, pour qui, en principe, les ententes sont interdites et les concentrations favorisées ou simplement soumises

à autorisation), en fait, la distinction s'estompe. Car la concentration, en réduisant le nombre des firmes, facilite l'entente; et, par ailleurs, l'entente peut être une forme de concentration. Le Traité de Rome l'a bien compris, d'ailleurs, qui ne reprend plus cette distinction.

Mais peut-on recourir à une classification des groupements en bons et en mauvais, en vue d'autoriser les premiers et de condamner les seconds? Bien des législations nationales l'ont tenté, toujours sans succès. Car quelle que soit la forme ou la nature de la concentration ou de l'entente, celle-ci peut, simultanément ou successivement, selon l'acte entrepris et selon la situation conjoncturelle avoir, sur l'économie, des conséquences favorables ou des conséquences défavorables.

1) Entre les ententes néfastes et les ententes heureuses - qui ne le sont jamais totalement d'ailleurs ni exclusivement - la majorité des ententes se présente avec des traits incertains. Il arrive qu'effets de productivité (bons) et effets de monopole (mauvais) sont mêlés et se réalisent au même moment. C'est le cas d'une grande firme qui ne veut pas éliminer les petites firmes concurrentes à la fois dans le désir condamnable de maintenir des «super-profits», et dans le désir louable de spécialiser les productions sans «mettre personne à la porte».

2) D'autre part, au cours du temps, les difficultés pour classer les ententes en bonnes et mauvaises apparaissent plus grandes encore.

D'abord, au cours du cycle, d'une phase de prospérité à une phase de dépression, les conditions se modifient profondément, le comportement d'une même firme peut être condamnable à un moment, et devenir économiquement et socialement utile quelque temps après. Ainsi s'explique que la plupart des législations nationales (en France notamment) ont oscillé entre l'interdiction pure et simple et l'entente obligatoire.

Puis, la politique d'une firme se modifie dans le temps, au fur et à mesure qu'elle consolide sa position sur le marché. Par la baisse brutale des prix, parfois au dessous du prix de revient, elle s'efforce de conquérir le marché et d'éliminer les concurrents.

Puis, ayant acquis une position de monopole, elle relève les prix et rançonne les consommateurs.

Enfin et surtout, il convient de distinguer la courte et la longue période. Comme l'a souligné SCHUMPETER, «l'entreprise géante est finalement devenue le moteur le plus puissant du progrès et, en particulier, de l'expansion à long terme de la production totale: or, ces résultats ont été acquis... dans une mesure considérable, par cette stratégie (et cette politique des prix), dont l'aspect est malthusien quand on l'observe dans un cas spécifique et à un moment donné». Il s'agit là du maintien de prix élevés assurant des «super-profits» aussi longtemps que l'entreprise n'a pas de concurrents sur le marché. Mais, lorsque la concurrence se manifeste, les «super-profits» investis dans des innovations techniques, deviennent alors un facteur de baisse ultérieure des prix. Ce qui est condamnable en statique devient louable en dynamique.

En somme, les groupes doivent être appréciés d'après leurs comportements respectifs et non pas simplement sur la base de leur conformité ou de leur non conformité à une norme de structure, dite «concurrentielle» du marché. La concurrence n'est pas une fin en soi. L'objectif à atteindre n'est pas une structure déterminée du marché, mais le progrès économique. D'autres structures que la structure dite «concurrentielle» apparaissent capables d'assurer la réalisation de cet objectif. Aussi toute réglementation trop générale et trop abstraite doit être proscrite.

### III

#### LES LIGNES DIRECTRICES D'UNE POLITIQUE DE SAUVEGARDE D'UNE CONCURRENCE SOUHAITABLE.

Ce n'est donc pas la forme, la structure, qu'il faut contrôler, mais le comportement et le résultat. Tel doit être le principe, dont la mise en oeuvre est loin d'être aisée. Il est néanmoins possible, croyons-nous, de fixer quelques lignes directrices. Il serait insensé d'interdire, au nom du dogme libéral, les ententes et concentrations, qui, en fin de compte, sont le vrai ciment de la solidarité économique des six économies (tant il est vrai que ce sont les

industriels qui feront l'Europe, qu'on le veuille ou non). Mais il est absolument légitime de prévoir mesures et procédés pour empêcher: 1) qu'elles ne soient «malthusiennes», lésant ainsi, par la limitation de la production et l'élévation des profits, l'intérêt général; 2) qu'elles ne visent au maintien de prix élevés, rançonnant ainsi le consommateur; 3) qu'elles ne tendent, par une rationalisation mal comprise, à réduire l'emploi, lésant ainsi les travailleurs. Dans chacun de ces trois cas, que faut-il faire?

A — A vrai dire, le *risque de malthusianisme* n'est guère à redouter à l'heure actuelle dans la C.E.E., pour trois raisons:

— d'abord, parce que l'élargissement du marché résultant de la mise en place du Marché Commun, en offrant des débouchés plus larges, pousse les entreprises à accroître leur production;

— ensuite, parce que le monde, même le monde occidental, connaît une croissance démographique exceptionnelle, qui fait prévoir, pour un avenir très proche, un accroissement considérable de la demande, que le progrès technique permettra de satisfaire;

— enfin, parce que l'éventualité d'une crise économique du genre de celle que le monde a connue en 1929 - 1930 - cette éventualité étant la cause principale du climat malthusien - ne paraît plus à redouter du fait de la compétition entre l'U.R.S.S. et les U.S.A. L'Amérique ne peut plus, aujourd'hui, «se payer le luxe de ces maladies de riches» que sont les crises, et, en fait, il n'y a plus de crise. C'est sur le terrain de la croissance que la lutte est engagée.

Si, toutefois, un risque de malthusianisme se précisait, les différents gouvernements nationaux ne seraient pas désarmés. La création - voire la simple menace de création - de firmes nationalisées, serait susceptible de stimuler les entreprises privées dans la recherche de la productivité et dans l'exploration de nouveaux débouchés. L'exemple de la firme automobile Renault en France prouve que ce stimulant n'est pas dénué de toute efficacité.

B — La concurrence d'entreprises nationalisées peut aussi, dans une certaine mesure, faire obstacle à une politique de *maintien de prix élevés* par les groupes privés. Mais, dans ce cas, on peut compter aussi sur le «pouvoir compensateur» des firmes

acheteuses. Sans doute, contrairement à ce que GALBRAITH affirme, ces «pouvoirs compensateurs» ne surgissent pas automatiquement en réponse à un processus de concentration croissante. Ils peuvent d'ailleurs voir leur action véritablement «minée» par la concentration verticale qui place, sous le même pouvoir, les divers stades de manipulation du produit, depuis l'extraction de la matière première jusqu'à la vente du produit fini sur le marché de consommation. Aussi les institutions du Marché Commun et les Etats nationaux doivent-ils surveiller tout particulièrement cette forme de concentration. Les Etats nationaux peuvent faire eux-mêmes le contrepoids en tant qu'acheteurs, soit grâce aux entreprises nationalisées, soit par les Ministères, ceux des Postes et Télécommunications ou de la Santé, par exemple, qui sont acheteurs ou presque exclusifs de certains produits. Ils doivent aussi encourager par tous les moyens le développement de ces «pouvoirs compensateurs».

En Suède, le mouvement coopératif joue effectivement ce rôle, même si, à l'origine, il a été créé pour des raisons idéologiques. Par la suite, il n'est révélé comme un véritable «trust antitrust».

En Grande-Bretagne, les producteurs d'automobiles tiennent en respect les fabricants de pneumatiques, dont cinq seulement représentent 95% de la production. Il en est de même du trust des carburateurs qui domine les producteurs d'automobiles des six pays, mais est également dominé par eux. L'industrie des lampes et tubes électriques a dû consentir des baisses importantes aux fabricants de postes de radio et de télévision. Et on pourrait multiplier les exemples.

C — Enfin, le *risque de sous-emploi* est un risque réel. Il résulte de ce que M. SAUVY appelle le «progrès récessif», qui «agrandit l'homme par rapport à la nature» et se révèle donc source de chômage. Dans la mesure où on le peut, il faut donc encourager de préférence le «progrès processif» qui, à l'inverse, «agrandit la nature par rapport à l'homme» et crée des emplois nouveaux. C'est le cas de toutes les inventions qui permettent l'utilisation industrielle d'une matière première nouvelle ou de moins bonne qualité, ou de la découverte de nouvelles sources d'énergie.

De ce point de vue, le pouvoir compensateur le plus efficace est constitué par les syndicats ouvriers. Il faudra que, à mesure que se réalisera l'intégration européenne, les grandes formations syndicales nationales entrent en contact en vue de se fédérer sur le plan européen. Certes, l'entreprise est difficile en raison des diversités de structure et d'idéologie des Fédérations syndicales au sein des six pays. Mais seule une unité d'action permettra de réaliser - c'est l'esprit même du Traité de Rome - l'harmonisation, par le haut, des charges sociales, des salaires et des conditions de vie des populations intéressées, et d'assurer une défense efficace de leur emploi.

\* \* \*

Ce qu'il faut, en tout cas, éviter dans le Marché Commun, c'est, d'une part, que les petites firmes ne soient la proie des grandes, et, d'autre part, que les grandes n'acquièrent des positions exagérément dominantes.

Aussi convient-il, tout à la fois, d'encourager les petites entreprises à se grouper et de contrôler de très près la gestion et le comportement des grandes firmes. Les institutions communautaires peuvent et doivent jouer un rôle en ce sens.

L'histoire de l'affaire KRUPP semble, de ce point de vue, tracer une voie féconde. Une fois sorti de prison, en 1953, KRUPP absorba dans son groupe l'un des plus importants groupes sidérurgique et minier issu des Vereinigte Stahlwerke et Bochumer Verein. Ainsi se formait un groupe unique fortement intégré verticalement et produisant 6 millions de tonnes de charbon et 4 millions de tonnes d'acier, soit le cinquième de l'ensemble de la Communauté et le cinquième de l'acier allemand. Saisi d'une demande d'autorisation, la Haute-Autorité l'accorda le 5 janvier 1959 (ces pourcentages ne lui paraissant pas de nature à faire obstacle à la concurrence), mais à la condition d'exercer un contrôle spécial sur les investissements futurs de la firme.

La désignation d'observateurs dans les Conseils d'Administration semble en effet la meilleure mesure pour suivre le comportement de la grande unité. Mais il faudrait renforcer les moyens dont disposent les institutions communautaires pour faire accep-

ter leurs décisions. Un seul moyen semble efficace, celui que propose M. BYE: grâce à des emprunts massifs, faire de la Communauté une grande puissance financière capable de pratiquer une politique judicieusement sélective de prêts à long terme et dans des conditions favorables, permettant d'agir efficacement sur le volume et l'orientation des investissements.

D'autre part, le jugement des affaires d'ententes et de concentrations devrait être confié, non à des juristes, trop préoccupés de confronter, par une exégèse juridique, des situations de fait à un texte légal, mais à des experts qualifiés capables, mieux que des juristes, d'apprécier la marche générale de l'affaire et sa nature. Condamner une fusion en vertu d'un texte ne signifie rien: cela ne peut empêcher le groupe d'établir ces liens plus ou moins occultes que décrit toute l'histoire de la politique anti-trust. «Contrôler l'investissement, c'est mettre en place le seul appareil capable de répondre à la notion dynamique de domination».