

fusion absorption. Les fusions absorptions s'accroissent effectivement depuis 1962-1963 pour les grandes entreprises. Le nombre d'opérations de concentration réalisées en France pour 310 Sociétés appartenant aux 500 plus grandes entreprises françaises ont été de 2,6 opérations par entreprise de 1950 à 1963 et de 3,7 de 1950 à 1967. Ces concentrations ont principalement lieu dans la pharmacie (les premiers groupes Rhône-Poulenc et Roussel-Uclaf, contrôlent aujourd'hui 40 % de la production), dans la chimie (pour les engrais Kulhmann-Ugine-Progil ; O.N.I.A.-Potasse d'Alsace ; Pechiney-Saint-Gobain ; Ugine-Kulhmann pour les productions organiques, etc.), pour le verre, les fusions de Boussois-Souchon-Neuvecel, puis les tentatives de fusion entre ceux-ci et Saint-Gobain ; les fusions entre Pechiney-Cegedur-Tréfinmétaux.

Dans la sidérurgie : Usinor avec Lorraine-Escault, Wendel avec Sidelor. Ces deux nouvelles entreprises contrôlent 65 à 70 % de la capacité nationale de production.

Dans l'électronique, le marché des calculateurs est contrôlé à 85 % par deux entreprises étrangères, etc.

Mais, si le rythme des fusions-absorptions est relativement élevé, il est, malgré tout, insuffisant :

1° Cette insuffisance a de lourdes conséquences pour l'industrie française, que nous ne ferons que souligner.

En ce qui concerne la gestion, la taille financière des entreprises les empêche généralement d'utiliser les calculateurs qui, en permettant une étude plus précise des programmes d'investissement et une planification des prix de revient, accroîtraient leur rentabilité globale.

En ce qui concerne la recherche, les dépenses financées par les entreprises sont plus faibles en France que dans tous les autres pays capitalistes avancés et de manière générale l'industrie française occupe une place d'autant plus faible dans le commerce international que le produit considéré est issu d'un secteur à taux d'innovation plus élevée.

En ce qui concerne les investissements, la faiblesse des moyens financiers propres et la peur de s'endetter aboutit parfois à différer aussi longtemps que possible le remplacement d'un équipement techniquement dépassé : 36 % des machines-outils utilisées en France sont vieilles de plus de vingt ans, contre 20 % en Allemagne et 18 % aux U.S.A.

2° Il est très faible entre entreprises européennes de nationalité différente. En 1967, 86 Sociétés européennes ont fait l'objet de prises de participation par des concurrents étrangers, mais si 17 d'entre elles ont été effectuées par des Sociétés européennes, 48 l'ont été par des firmes U.S.

3° Il est insuffisant face à la pénétration de capitaux U.S. en France, comme dans les autres pays du Marché commun. Si l'on se réfère à l'Allemagne, par exemple, les exportations sont six fois plus importantes que la fabrication de produits allemands à l'étranger. A l'inverse, la production des marchandises U.S. dans des entreprises U.S. situées hors des U.S.A. est quatre fois plus importante que le volume de leurs exportations.

La pénétration U.S. semble prendre de vitesse les fusions-absorptions strictement européennes.