



**HAL**  
open science

# Les milieux économiques et les États vis-à-vis des tentatives d'organisation des marchés européens dans les années trente.

Françoise Berger

## ► To cite this version:

Françoise Berger. Les milieux économiques et les États vis-à-vis des tentatives d'organisation des marchés européens dans les années trente.. EUROPE ORGANISEE, EUROPE DU LIBRE ECHANGE?, 2003, Metz, France. pp.71-105. halshs-00147418

**HAL Id: halshs-00147418**

**<https://shs.hal.science/halshs-00147418>**

Submitted on 17 May 2007

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# LES MILIEUX ECONOMIQUES ET LES ÉTATS FACE AUX TENTATIVES D'ORGANISATION DES MARCHES EUROPEENS DANS LES ANNEES TRENTE

Françoise Berger

in Éric Bussière, Michel Dumoulin, Sylvain Schirmann (dir.), *Europe organisée, Europe du Libre-échange, Fin XIXe siècle - Années 1960*, (Actes du colloque de Metz, 22-23 mai 2003), Bruxelles, Peter Lang, 2006, p. 71-105.

---

## Introduction

Les recherches sur les cartels internationaux semblent n'avoir pas jusqu'à présent suscité une grande attention de la part des historiens français : si le thème est traité partiellement dans certains ouvrages, il n'existe, depuis la Seconde Guerre mondiale, aucun ouvrage en français entièrement consacré aux cartels alors que ceux-ci sont plutôt abondants en anglais et en allemand et ce, depuis les années trente jusqu'à nos jours. Il faut cependant citer l'exception que représente les actes du colloque international de Caen de 1993 qui, même s'ils ne sont que pour moitié en français, sont une rare et très précieuse exception, indispensable pour réfléchir sur ce sujet<sup>1</sup>. En dehors de cet ouvrage, je me suis appuyée en particulier sur les travaux américains très classiques de Hexner et Stocking (immédiat après-guerre), de Mirow (années 1980) et des travaux plus récents (années 1990) de Wurm et Schröter, entre autres<sup>2</sup>, enfin sur mes propres recherches sur le cartel de l'acier.

Pour ne pas en rester à une simple synthèse des connaissances actuelles, mais tenter d'apporter aussi ma modeste pierre à cette construction jamais achevée, je me suis appuyée sur le très beau travail d'élaboration d'une base de données sur les cartels de l'Entre-deux-guerres, publié par l'université de Leiden (Pays-Bas), un outil très précieux qui n'existait pas encore lors du dernier colloque. Il s'agit, pour chaque grand ensemble de produits, d'une liste exhaustive des cartels par produits avec les pays membres, la date et la forme de l'accord de cartel. J'ai effectué une étude qualitative et quantitative sur cette base de données pour donner une image plus précise des cartels qui ont souvent été présentés sous leurs exemples les plus célèbres, mais pas toujours les plus représentatifs. Je propose ici une mise au point sur les connaissances dont on dispose aujourd'hui sur les cartels des années 1930 et les problèmes qu'ils posent aux historiens de l'Europe, en confrontant cette théorie avec une approche concrète de type économétrique.

## Remarque historiographique

On peut délimiter trois périodes où se produit une multiplication des ouvrages sur ce thème des cartels, et cela a un sens plus général en terme de conception économique dominante. Après la Seconde Guerre mondiale, l'influence américaine anti-trust et anti-cartel génère de nombreux ouvrages d'analyses des cartels anciens, pour montrer, d'une manière générale qu'ils opéraient au détriment des consommateurs. Une justification de l'attitude américaine et

---

<sup>1</sup> Dominique Barjot (dir.), *International cartels revisited. Vues nouvelles sur les cartels internationaux (1880-1990)*, Caen, éditions du Lys, 1994, 384 p.

<sup>2</sup> Voir la bibliographie en fin d'article.

de son influence en Europe. La problématique dominante est alors de l'ordre du moral : bonne ou mauvaise entente.

Au tout début des années 1980, alors que les deux chocs du pétrole ont bouleversé la donne économique mondiale, on revient sur cette analyse ancienne, en particulier sur la période 1929-1932, pour trouver désormais quelque intérêt à ces cartels, en temps de crise. La problématique se concentre alors sur les conditions de l'efficacité des ententes. Enfin, les ouvrages publiés depuis les années 1990, dont les recherches bénéficient désormais d'un large recul sur les événements, d'un accès total aux archives et d'une connaissance des faits bien établie, réétudie le problème des ententes internationales dans une approche plus globale ou dans des perspectives un peu différentes, observant en particulier le poids des gouvernements dans les réussites ou dans les échecs des accords de cartels.

On constate aussi qu'il s'agit d'un thème qui a intéressé des auteurs d'origine très différente. On peut ainsi classer les ouvrages sur les cartels en trois types : politiques (polémiques), économiques et juridiques (les plus nombreux) et universitaires (perspective historique).

### **Une définition des concepts en jeu**

Avec le marasme économique des années 1970-1980, les cartels internationaux ont fait parler à nouveau d'eux. Se posait essentiellement la question de leur signification historique. N'avaient-ils été qu'une traduction temporaire des difficultés spécifiques de l'Entre-deux-guerres ou constituaient-ils une solution récurrente en période de crise ? Quels étaient, dans l'industrie, leurs champs privilégiés d'intervention ? Quels rapports avaient-ils établi avec les États et les organisations internationales ? Quel avait été leur impact sur l'évolution des prix et des profits, de l'emploi et des investissements, des technologies et des structures d'entreprises ? Comment avaient-ils été perçus ?

Pour tenter d'apporter sinon des réponses définitives, mais au moins des éclaircissements sur ces points, il convient tout d'abord de revenir à leur définition. Or celle-ci n'est pas si simple qu'elle le paraît, en raison de la fréquente imprécision des concepts et du vocabulaire utilisés en ce domaine, en particulier les mots de cartel et d'entente.

La notion de cartel diffère en effet théoriquement de celle d'entente. Il y a entente lorsque deux ou plusieurs entreprises s'associent, par contrat ou non, dans un but déterminé, pour une opération particulière, tout en conservant leur autonomie juridique. Le cartel est une forme plus élaborée d'entente, pour laquelle les adhérents constituent un organisme commun chargé de la mise en œuvre de l'objectif poursuivi. Il vise souvent à la domination pure et simple d'un marché par un groupe d'entreprises ayant des intérêts communs, au détriment du consommateur et des concurrents éventuels. Il y a donc une ambivalence du cartel, dont les effets peuvent être à la fois positifs et négatifs. Pour les années trente, on devrait utiliser de préférence le terme « d'ententes internationales », en raison de la très grande variété de cas, mais le terme qui domine à cette époque est plutôt celui de cartel.

Qu'on le nomme cartel ou entente, il s'agit d'un accord entre entreprises ou regroupements d'entreprises qui poursuit un but déterminé (parfois plusieurs) de diverse nature (prix, partage de marché, protection nationale, organisation de circuits de ventes, entente sur la diversification de la production, la rationalisation du secteur, la recherche, accords de licence, etc.). Ce sont de ce fait des ententes en général partielles, limitées à ces objectifs précis.

Ces cartels sont, dans les années trente, de différents types et c'est justement cette grande diversité qui en est la première caractéristique. Ils peuvent être horizontaux (souvent pour les prix) ou verticaux, sectoriels ou intersectorielle, avec des contrats écrits, des accords tacites (*gentlemen agreement*) ou concertés, partiels ou totaux (une entente totale débouche progressivement sur la fusion). Le critère de classification le plus souvent utilisé demeure le

but poursuivi par les participants à l'accord. Le premier groupe est celui des cartels de rationalisation, fréquents en période de crise, pour créer des économies d'échelle ou pour faire face à la réduction soudaine de la demande. La seconde famille comprend les pratiques collectives tendant à limiter la concurrence tantôt au détriment du consommateurs, tantôt au détriment de nouveaux concurrents ou contre l'introduction de nouvelles technologies si elles risquent de rendre obsolètes des installations existantes.

Leurs actions consistent à limiter, restreindre ou fausser le jeu de la concurrence à l'aide d'une fixation des prix, d'une répartition des marchés, de l'octroi de marges de rabais, d'une discrimination de la clientèle, d'une barrière à l'entrée de nouveaux concurrents, de quotas de production, d'un contrôle de la distribution, etc. Autrement dit, par la variété même de ses acceptions, le terme de cartel ou d'entente demeure ambigu.

## I. UN POINT DES CONNAISSANCES SUR LES CARTELS DE L'ENTRE-DEUX-GUERRES

### A. APPROCHE GLOBALE

#### **Avant les années trente**

La Première Guerre mondiale avait détruit la plupart des cartels existants, dont certains depuis la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle. Ils se reconstituent progressivement au cours des années vingt. Selon Daniel Barbezat qui a travaillé sur le cartel international de l'acier<sup>3</sup>, les années 1926-1930 sont celles de la mise en place des structures qui vont opérer jusqu'à la Seconde Guerre mondiale.

Un des préalables à l'existence de ces cartels internationaux est une organisation d'ententes et de comptoirs à l'échelle nationale bien structurée et la plus complète possible. Le phénomène nouveau des années vingt, c'est justement ce changement d'échelle, cette extension des ententes au niveau international, dans une tentative de contrôle mondial des marchés et celle-ci est permise parce que, dans les grands pays industriels, on a atteint un excellent niveau d'organisation des marchés intérieurs, principalement dans les matières premières et les industries de première transformation.

Ce phénomène, largement étudié en ce qui concerne la sidérurgie, est valable pour l'ensemble des secteurs. On constate aussi un changement fondamental entre l'Avant-guerre, au cours de laquelle ce sont les ententes nationales, le plus souvent appelées comptoirs, qui organisent les marchés nationaux et l'Entre-deux-guerres qui voit surgir une nouvelle conception dont le modèle reste celui de l'Entente internationale de l'acier (EIA), créée en 1926, et qui s'applique désormais au contrôle du marché européen puis mondial<sup>4</sup>. L'EIA, qui prend modèle sur la Rohstahlgemeinschaft<sup>5</sup>, peut être considérée comme un développement plus poussé des ententes nationales formées sur ce modèle.

---

<sup>3</sup> Daniel Barbezat, *International Cooperation and Domestic Cartel Control : The International Steel Cartel (ISC) 1926-1938*, thèse de l'université de Urbana-Champaign (Illinois), 1988, 341 p.

<sup>4</sup> Voir l'article d'Éric Bussière, « The Evolution of Structures in the Iron and Steel Industry in France, Belgium and Luxembourg : National and International Aspects, 1900-1939 », in Etsuo Abe et Yoshitaka Suzuki, *Changing Patterns Of International Rivalry. Some Lessons From the Steel Industry*, Tokyo, University of Tokyo Press, 1991, p. 141-162.

<sup>5</sup> Comptoir national de la sidérurgie allemande.

Un très important projet de 1929 entre les gros producteurs des quatre membres EIA visait à créer à l'échelle européenne ce que les Vereinigte Stahlwerke avaient été à l'échelle allemande, quelque chose comme l'« European Steel » mais les promoteurs de cette idée se heurtèrent au refus du groupe de Wendel. Ceci semble confirmer qu'une partie des cartels seraient une première étape vers de larges opérations de concentration/fusion. Pour une large majorité de leurs participants français et belges, l'EIA n'est vu que comme un expédient en attendant des avancées à une autre échelle, une véritable échelle européenne<sup>6</sup>.

L'impact de la Crise sur cette organisation mondiale en train de se mettre en place est essentiel. Avec le choc de la dépression, la coopération internationale semble passer au second plan car les pays se préoccupent avant tout de leur effondrement national. De 1930 à 1932, on assiste d'abord à une réaction des pays face à l'effondrement des marchés, à la fois par une concurrence effrénée et par des mesures de protection des marchés nationaux mises en place par les États.

Mais les grands groupes font pression pour revenir à un contrôle des marchés dont l'absence leur coûte cher, avec la multiplication des outsiders. On assiste ainsi, au cours d'un processus assez confus et soumis aux aléas économiques et politiques, à une accélération et à un élargissement de la cartellisation, les objectifs en sont révisés et l'image des cartels est modifiée : certaines ententes ne sont plus considérées comme mauvaises, mais au contraire comme nécessaires pour sauver les pans de l'économie qui peuvent encore l'être. Elles vont même, dans la plupart des cas, recevoir l'onction des pouvoirs publics.

### **Les spécificités des années trente**

La période 1933-1939 constitue le véritable âge d'or des ententes, c'est celle du plus haut degré de coopération internationale. Si l'on procède à l'examen de l'efficacité des cartels, comme dans la période précédente, on peut avoir une impression négative, avec des ententes qui se font au détriment de la liberté économique. Mais quand on regarde le détail des accords, des politiques et des résultats, les cartels se révèlent avoir été souvent efficaces pour organiser le marché mondial, car ceux-ci se dotent d'une structure intégrée pour la participation de ses membres<sup>7</sup>.

On peut par ailleurs faire remarquer qu'il n'est pas vraiment surprenant que l'âge d'or des cartels corresponde aussi à l'âge d'or (commencé fin XIX<sup>e</sup>) des nationalismes. En effet, ces accords permettent de renforcer la puissance des nations participantes. Ainsi, le poids important de l'Allemagne dans ces accords n'est pas du tout étonnant, car grande nation et industrie se combinent avec la volonté de puissance<sup>8</sup>. La situation politique très particulière et les relations diplomatiques que la situation politique du nouveau Reich engendre entre les principaux pays européens ne semblent pas avoir eu de véritable influence sur la création et le fonctionnement des cartels. On peut cependant noter une différence entre deux périodes : celle d'avant et celle d'après 1936, car l'Allemagne exporte alors beaucoup moins pour les raisons que l'on connaît. Cette analyse ne fait pas l'unanimité entre les auteurs.

Par ailleurs, il ne faut pas conclure de ce qui précède à une agressivité plus importante des cartels des années trente : bien au contraire, la crise a gommé pour un moment ce type

---

<sup>6</sup> É. Bussière, *op. cit.*

<sup>7</sup> Ce fut particulièrement le cas pour le secteur de l'acier ; Daniel Barbezat, *op. cit.*

<sup>8</sup> D. Barbezat, *idem.*

d'attitude et pour des pays comme l'Italie ou le Japon, il n'y a aucune agressivité dans les cartels mis en place dans l'espace national<sup>9</sup>.

*De nouvelles formes et de nouvelles méthodes*

Quelles continuités et quelles évolutions rencontre-t-on dans les méthodes des ententes au cours des années trente ? Si les formes traditionnelles des cartels classiques qui visent au contrôle des prix pour les producteurs se maintiennent largement, ceux-ci se caractérisent désormais par la multiplicité de leur formes, de leurs objectifs et de leurs modes de fonctionnement. On trouve ainsi des types très différents d'accords, certains rassemblant tous - ou presque - les producteurs d'un secteur pour tous les produits (chimie, acier), d'autres peuvent être des accords sur un produit unique, souvent très mineur pour chaque participant (magnésium, lampes). Et, entre les deux extrêmes, on croise toutes les autres possibilités.

Les fonctionnements et les objectifs des cartels conclus peuvent ainsi être très différents. Dans le secteur du sucre et caoutchouc, ce sont de simples restrictions à l'exportation, appuyées par les États et administrés par un comité international. On n'y observe jamais de pression sur les prix. Pour les produits sidérurgiques, la structure est plus complexe, avec une régulation des exportations et des prix, la mise en place de comptoirs de vente, de pénalités et d'un système de compensation et de partage des marchés. Pour l'aluminium et les lampes, le cartel encore plus strict que celui de l'acier : la répartition s'opère en fonction des capacités pour l'aluminium, en fonction de quotas de vente pour les lampes.

Certains cartels peuvent être agressifs (ou offensifs), en pratiquant par exemple des politiques de dumping<sup>10</sup>, d'autres sont plutôt conclus sur un mode défensif. C'est le cas du cartel du sucre, car dans ce secteur, la surproduction est une menace constante. A l'opposé, dans le cas de l'aluminium, un secteur sans aucun risque économique, il s'agit d'un cartel agressif destiné à assurer une haute marge de bénéfice. Entre ces deux limites, on rencontre tous les cas de figure et pas vraiment de frontières. Ces ententes ont parfois aussi à l'origine des liens d'interconnexion financière entre les grandes entreprises.

---

<sup>9</sup> Pierre Lanthier, « L'IGEC et l'organisation mondiale de l'industrie électrotechnique dans l'Entre-deux-guerres », in D. Barjot (ed.), *op. cit.*, p. 165-175.

<sup>10</sup> Exemple, à partir de 1930, Convention internationale de l'azote (CIA), dumping au Japon, in D. Barjot, « introduction », *op. cit.*, p.20.

### Les formes des ententes industrielles internationales dans les années 1930 <sup>11</sup>

<i>Nombre total des cartels déclarés</i>	188	
Quotas à l'exportation (exclusif)	10	
Accords sur les prix et quotas à l'exportation (exclusif)	20	
Accords sur les prix (exclusif)	5	
<i>Sous-total</i>	35	18,6 %
Accords sur les prix avec d'autres éléments	28	14,9 %
<i>Sous-total 1+2</i>	63	33,5 %
Partage des marchés (division des marchés, partage du marché mondial, d'un marché particulier)	60	39,2 %
Accords de brevets ( <i>patent agreement</i> )	34	22,2 %
Participation ( <i>Stocks investments</i> ) et joint company (1)	16	10,5 %
Comptoir de vente (accords de distribution, bureau, agence, organisation de vente, régulation des conditions de ventes)	12	7,8 %
Quotas de production (contrôle, division, régulation, cartel de production)	11	7,2 %
Marchés réservés et protection des marchés nationaux	7	
Prohibition de vente (régulation, restriction sur un territoire ou pour un produit)	6	
Restriction, limitation de la production	3	
Usage exclusif d'un réseau (communications)	2	
Accord sur la qualité	2	
Spécialisation des produits	2	
Echange d'information	1	
Comptoir d'achat	1	
<i>Sous-total</i>	153	

L'analyse systématique des formes des ententes internationales pendant les années trente permet la mise en évidence de la complexité évoquée ci-dessus, ainsi que celle de l'abandon relatif des prix comme moteur des ententes : 53 accords sur les prix, en général avec d'autres éléments dans l'accord, soit 28,2 % du total. Dans une période de récession économique généralisée, la priorité est à la protection des marchés : c'est ainsi que 39,2 % des ententes (60) portent sur le partage du marché mondial, auxquelles on peut ajouter les protections sur les marchés nationaux (7) et les quotas de production (11), soit un total de 41,5 % des accords. On constate enfin que les accords de brevets représentent une part non négligeable du total (22,2 %).

Ces éléments confirment donc, numériquement, ce que plusieurs historiens avaient relevé, à savoir ce changement d'objectifs, de structure et de nature des ententes entre années vingt et années trente<sup>12</sup>. Dans les années vingt, la structure du cartel est simple, le plus souvent il met en place une limitation du commerce et/ou de la concurrence extérieure, d'où une meilleure efficacité des cartels nationaux sur les marchés intérieurs. Au cours des années trente, les

<sup>11</sup> En général, situation en 1939. Toutes les statistiques ont été établies à partir de la base de données exhaustive sur les cartels de l'Entre-deux-guerres précédemment citée.

<sup>12</sup> Par exemple D. Barjot, « Introduction », *op. cit.*, p. 12, au sujet du cartel de la fibre de verre (1939) : échanges de brevets et planification conjointe des investissements ; Daniel Barbezat, *op. cit.*

formes en sont plus variées, avec souvent la mise en place de structures permanentes. Autrement dit, il n'y a plus de « modèle » de cartel. Enfin, un dernier élément sur lequel nous reviendrons est celui de l'entrée assez massive des Américains dans les ententes européennes. Le bilan que l'on peut faire de ces évolutions, en 1939, est plutôt positif : non contents de lutter efficacement contre la chute des prix, ces cartels ont aussi souvent favorisé les avancées technologiques et la concentration économique<sup>13</sup>.

## B. UNE APPROCHE PAR SECTEURS

On a longtemps affirmé que les cartels internationaux sont, pour une large part, une spécificité des secteurs de base (industries de biens intermédiaires et industries d'équipement). Après avoir donné quelques éléments d'information sur les principaux cartels par grands secteurs de l'économie, nous pourrions montrer, statistiquement, que ces affirmations sont à nuancer.

Parmi les grands cartels des matières premières, le cartel du caoutchouc est un des cartels majeurs de l'Entre-deux-guerres. Son cas est particulièrement intéressant et nous en présenterons aussi d'autres éléments, au sujet des effets économiques de ces cartels. Formé en réalité de six cartels distincts (caoutchouc naturel, synthétique, chloruré, articles de caoutchouc, élastiques, pneus), il reflète la répartition nationale et spatiale entre les producteurs de matières premières et les transformateurs, dans cette branche. La première entente (International Rubber Regulation Committee, 1934 puis 1938) comprend les pays des zones de production (Inde, Ceylan, Indonésie, Indochine, Birmanie, Siam, Malaisie) et se contente de réguler la production. Les deux ententes suivantes (caoutchouc synthétique et chloruré, 1929) ont été conclues entre les Etats-Unis et l'Allemagne pour une division du marché. Celle des articles en caoutchouc regroupe trois pays d'Europe centrale (Autriche, Hongrie et Tchécoslovaquie). L'entente sur les élastiques (1931 et 1936) regroupe huit pays, dont les Etats-Unis, l'Allemagne et la France. Elle met en place des quotas et un accord sur les prix à l'exportation. Enfin, le cartel du pneu regroupe les Etats-Unis, l'Allemagne, la France, la Belgique et la Grande-Bretagne et s'est entendu sur une harmonisation des prix et des conditions de vente<sup>14</sup>.

Le cartel du diamant, ou Central Selling Organisation (CSO, 1930), est tout à fait symbolique de l'image de secret des ententes. Il regroupe le Congo belge, la Côte de l'or, la Sierra Leone, l'Angola et l'Union sud-africaine. Appelé avec une vénération craintive le « Syndicat », il est le véritable maître des approvisionnements, des flux de vente, des prix et des stocks de diamants dans le monde, contrôlant plus de 95 % de la production et du commerce mondial<sup>15</sup>. Cette entente fondée sur un code d'honneur : « Pas de contrat en vertu d'un arrangement profitable aux deux parties : le CSO ne mettaient pas le nez dans leurs affaires, eux acceptaient sans discuter le contrôle absolu de ce dernier sur le marché. »<sup>16</sup>. Bien entendu, le secret le plus complet entourait vraiment le fonctionnement de cette entente très spéciale.

---

<sup>13</sup> Si tant est qu'elle soit considérée comme positive.

<sup>14</sup> Ervin Hexner, *International Cartels*, 1945, p.280 ss.; George W. Stocking, *Cartels in Action. Case Studies in International Business Diplomacy*, 1947, p. 56-117.

<sup>15</sup> E. Hexner, op. cit., p. 251-254.

<sup>16</sup> Marc Roche, *Le Monde*, 17 juillet 2000.



Dans le secteur de l'azote (Convention internationale de l'Azote (CIA), 1930)<sup>17</sup>, encore un des grands cartels des années trente, le fonctionnement est plus classique. C'est cependant un secteur sensible en raison des besoins de l'agriculture et, de ce fait, c'est un cartel agressif qui pratique des politiques de dumping, en particulier au Japon.

On ne peut bien sûr oublier, comme dernier exemple dans le domaine des matières premières, le cartel du pétrole, un produit qui devient stratégique précisément dans l'Entre-deux-guerres. C'est en effet la Première Guerre mondiale qui en a révélé l'intérêt. En 1916 a eu lieu la première découpe de la zone pétrolière en Iran (accords Sykes-Picot, mais on ignorait encore l'extrême importance du pétrole). En 1928 sont conclus les accords de l'Achnacany et ceux dits de la « ligne rouge » : à l'intérieur de cette frontière, l'exploitation est faite en commun. Il faut dire qu'à partir de 1926, on se heurte dans ce secteur à des problèmes de surproduction, d'où une baisse des prix et une guerre entre producteurs pendant deux ans. En 1929, la nouvelle entente met fin à cette guerre entre les sept grandes compagnies (« majors » ou « sisters ») par le moyen d'un gel de la situation et d'un accord sur les prix de vente. Les années trente sont marquées par l'entrée des Américains (1932) et par un partage des marchés. Le cartel du pétrole, composé de deux ententes, l'une sur le pétrole brut, l'autre sur les hydrocarbures et produits dérivés, et dominé par les Britanniques, est cité comme le plus puissant et il a même traversé la Seconde Guerre mondiale<sup>18</sup>.

Le second domaine d'action des ententes internationales est celui des industries de base, autrement dit des industries de première transformation et de biens intermédiaires. Les deux noyaux principaux en sont la chimie et la métallurgie. C'est un champ privilégié, le plus gros secteur cartellisé, celui dans lequel on trouve la plus grande variété de formes des ententes.

En ce qui concerne l'industrie chimique, un secteur particulièrement complexe qui fait l'objet de plus de 50 ententes, on note la présence de très grands groupes, tels que IG Farben et Dupont de Nemours<sup>19</sup>. Parmi ces nombreux cartels, on y retrouve tous ceux du secteur pharmaceutique concernant les produits de base de cette industrie. Par exemple, le groupe Roche, en 1938, est partie prenante de huit cartels ou conventions de prix dans ce secteur (matières premières, quinine, opiacés, vanilline)<sup>20</sup>.

Le Syndicat international de la potasse fut l'un des cartels les plus puissants et les plus durables de la chimie<sup>21</sup>. Il regroupait les producteurs français et allemands, liés depuis 1926, auxquels se sont joints ensuite les producteurs polonais, espagnols et ceux de Palestine. C'était un accord très complet de partage des marchés, de quotas de ventes, avec une agence commune de vente. La potasse est un produit indispensable pour l'industrie (savon, verre) et pour l'agriculture (engrais). C'était un secteur fortement cartellisé à l'échelle nationale, particulièrement en Allemagne où l'on notait une situation de monopole avant la Première Guerre mondiale, avec le Deutsche Kali syndicat (DKS), de nature mixte (privé et public). Avec le retour de l'Alsace à la France en 1919, la société commerciale des potasses d'Alsace

<sup>17</sup> Harm Schröter « Privatwirtschaftliche Marktregulierung und staatliche Interessenpolitik: Das internationale Stickstoffkartell 1929-1939 » in H. Schröter et C. Wurm (Hrsg.), *Politik, Wirtschaft und internationale Beziehungen. Studien zu ihrem Verhaeltnis in der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen*, Stuttgart, 1990, p. 117-138.

<sup>18</sup> E. Hexner, *op. cit.*, p. 256-262 ; Karl Rudolf Mirow and Harry Maurer, *Webs of Power. International Cartels and the World Economy*, Boston, 1982, p. 71-73.

<sup>19</sup> G.W.Stocking, *op. cit.*, p. 363-429 (sur l'ensemble des cartels de la chimie) et Smith John Kenley, « National Goals, Industry Structure, and Corporate Strategies: Chemical cartels between the Wars » in Kudo, A. and Hara, T. (eds) *International Cartels in Business History*, Tokyo, 1992, p. 139-158.

<sup>20</sup> Sur les produits pharmaceutiques, voir E. Hexner, *op. cit.*, p. 331-335 et G.W. Stocking, *op. cit.*, p. 118-170.

<sup>21</sup> Harm Schröter « The International Potash Syndicate », in D. Barjot, *op. cit.*, p. 75-92.

(SCPA) mena pendant quatre ans une concurrence acharnée puis conclut un accord de cartel en 1924. C'est donc une des nombreuses ententes à base franco-allemande. Par la suite, on assista même à la fusion des organisations de vente, avec en 1926, la création de l'International Potash Syndicate (IPS)<sup>22</sup>.

Il semble que grâce à ce cartel, la crise des années 1930 n'eut qu'un effet réduit sur les prix de la potasse, grâce à une forte contraction de la production. Il sut aussi gérer le développement de la concurrence en intégrant progressivement les nouveaux producteurs : Pologne (1931), URSS (1934), Espagne (1935) et Palestine (1936), enfin un gentlemen's agreement avec les Américains à la fin de l'année 1935. Le résultat est qu'en 1936, le cartel de la potasse a le contrôle absolu de la production mondiale. Il est l'exemple du cartel « idéal », qui maintient des prix élevés, un véritable modèle pour les autres cartels garantis par la loi (azote, charbon).

L'IPS n'a pas toujours correspondu à ce modèle, mais il fait figure d'institution originale, dans la mesure où la propriété étatique dominait dans ce secteur. Tous les États producteurs acceptèrent d'y participer et en obtinrent ce qu'ils attendaient : des revenus substantiels, une sécurité de l'offre et des prix relativement supportables pour leurs paysans. En France, les mines allemandes privées furent, en grande partie, nationalisées après la Première Guerre mondiale par patriotisme et pour éviter la mainmise des producteurs de phosphate sur le marché des engrais. En Allemagne et en Pologne, l'État a défendu les intérêts de l'industrie en laissant au secteur privé le soin de faire fonctionner le cartel, l'intervention publique se limitant à décider des prix de vente sur le marché intérieur. Mais en Allemagne, les quotas, qui étaient fixés en fonction de la capacité de production, ont eu l'effet pervers d'inciter à des investissements non productifs, seules les exploitations les plus rentables produisant effectivement.

On connaît aussi, dans le secteur chimique, la grande alliance entre soude et explosifs, avec le cartel de l'alcali (1920) qui comprend à l'origine les Britanniques, les Belges et les Tchèques qui ont opéré un partage du marché. Les Américains les rejoignent en 1930 (mais ils avaient déjà conclu un accord de partage des marchés entre l'Europe et le reste du monde avec les Britanniques et les Belges, dès 1923) et cette entente est régulièrement renouvelée et étendue (accord avec l'Autriche, la Roumanie et la Yougoslavie en 1933) jusqu'en 1941<sup>23</sup>.

Mais c'est le cartel des matières colorantes qui a plus souvent retenu l'attention. Dans ce domaine, la France est alors très en retard derrière l'Allemagne, d'où un déséquilibre<sup>24</sup>. Pourtant se met en place en 1927 un cartel franco-allemand entre tous les producteurs français (11,5 %) et IG-Farben, signé pour 40 ans. Élargi à la Suisse en 1929 (Ciba, Sandoz et Geigy, avec 17,4 % du total), puis à la Grande-Bretagne (Imperial Chemical Industries, ICI), au Japon, à l'Italie et au Canada en 1932. Ce cartel est avantageux pour la France car il procède à l'élimination de la concurrence sur le marché national et permet de plus un surcroît d'exportation. Dans les années trente, ce cartel contrôle environ les deux tiers du commerce mondial des produits colorants, il a mis en place des accords de brevets, des accords de stocks, des quotas pour les marchés d'outre-mer, des quotas de production pour de nombreuses matières premières, des accords de prix et enfin un échange d'information

---

<sup>22</sup> J. Tchernoff, *Ententes économiques et financières (cartels, syndicats, trusts, homldings, devant les lois civiles, pénales, internationales)*, 1933, p.653-656; E. Hexner, *op. cit.*, p. 267-270.

<sup>23</sup> E. Hexner, *op. cit.*, p. 301-304; Stocking, *op. cit.*, p. 430-438; A. Kudo and T. Hara, *op. cit.*, Introduction, p.15-16.

<sup>24</sup> Michel Margairaz, « Les entreprises françaises des matières colorantes et l'entente européenne pendant la seconde guerre mondiale: la double dépendance. » in D. Barjot, *op. cit.*, p. 93-104.

technique<sup>25</sup>. Parallèlement existe aussi une entente réduite au partage du marché chinois entre l'Allemagne, les Etats-Unis, la Grande-Bretagne et la Suisse.

La métallurgie est le second domaine des cartels des industries de base. Le cartel de l'acier, très célèbre, est l'un des mieux connus<sup>26</sup>. Sur la base d'une entente franco-allemande est fondée en 1926 l'Entente internationale de l'acier (EIA), puis l'International Steel Cartel (ISC) qui en prend le relais en 1933. On constate une grande vitalité des ententes dans le secteur sidérurgique (regroupées au sein de l'ISC) durant l'Entre-deux-guerres, qui furent parfois un prélude à la concentration, mais surtout un moyen efficace de lutter contre la chute des prix. La crise aux États-Unis conduisit aussi les entreprises américaines à se rapprocher de l'ISC. Elles prenaient déjà part à trois cartels de produits spécifiques : fer blanc, tubes (1924) et rails (1926). En 1929, le marché américain se réorganise avec la création de la Steel Export Association (SEA), une manière pour les firmes US Steel et Bethlehem de dominer les exportations nationales. Mais avec la crise se développent aussi les outsiders. La réaction est assez lente puisque ce n'est qu'en 1936 qu'ont lieu les premiers pourparlers avec l'ISC<sup>27</sup>, suivi d'un accord sur les produits plats, puis en 1937 sur l'ensemble des produits sidérurgiques. Il ne devient cependant effectif qu'en mai 1939... un peu tard pour un cartel dont l'existence s'achève avec l'entrée en guerre.

Les politiques d'ententes concertées entre les principaux pays producteurs européens et les bénéficiaires qui en ont été tirés ont permis le maintien dans le secteur de l'acier, en France, en Allemagne ou en Belgique, d'un très haut niveau d'autofinancement. Ces politiques prenaient naturellement le relais d'un haut niveau des prix favorisé d'abord par les politiques protectionnistes des gouvernements jusqu'à la Première Guerre mondiale<sup>28</sup>.

Les métaux non-ferreux jouent aussi un rôle important dans le commerce mondial, à tel point que le véritable secteur pionnier pour les cartels n'était pas en réalité celui de la sidérurgie, mais celui du zinc dont les premières ententes remontaient à la fin des années 1840. Il avait été constitué sur la base de l'entente entre les producteurs belges, allemands et français. Ce prototype du cartel de matières premières, prolongé en 1928, intégrant également la Grande-Bretagne et l'Autriche, connut un fonctionnement difficile au cours de l'Entre-deux-guerres car il eut du mal à s'adapter à l'arrivée sur le marché de nouveaux producteurs européens (Espagne, Italie, Pays-Bas, Norvège, Pologne, Tchécoslovaquie) tout comme de producteurs extra-européens (Australie, Canada, Mexique, Rhodésie). Il les intégra cependant progressivement dans cette entente de régulation de la production en 1931, 1934 et 1938. La généralisation de nouvelles techniques venues d'Amérique du Nord contribua également aux difficultés de ce cartel européen. Deux accords plus tardifs mirent en place des ententes sur le zinc raffiné et sur les plaques de zinc. La première comprenait une série d'ententes bilatérales des Etats-Unis avec la Belgique (1934, renouvelée en 1936 et 1938), avec l'Allemagne (1935) et enfin avec l'Italie (1937), pour un partage des marchés. La seconde (1938) regroupait huit pays européens, dont la France et l'Allemagne, autour d'un partage des exportations<sup>29</sup>.

La production d'aluminium fit aussi très tôt l'objet d'une entente internationale, avec la formation de l'Aluminium Association dès 1901, reconduite en 1908, en 1912 puis en 1923 et 1926. Lui succéda l'Alliance Aluminium Company pour la période de 1931 à 1940. Son objectif était de faire face à une demande et une production très variables. Ce cartel permit à ses membres de contrôler efficacement l'ensemble de la production mondiale car ceux-ci

---

<sup>25</sup> E. Hexner , *op. cit.*, p. 310-312; G.W. Stocking , *op. cit.* p.452 ss.

<sup>26</sup> Cf. Daniel Barbezat, Éric Bussière, John Gillingham, Erwin Hexner, Philippe Mioche et moi-même.

<sup>27</sup> Qui comprend alors tous les grands producteurs européens, URSS non incluse.

<sup>28</sup> Étude d'Éric Bussière, *op. cit.* (Hara-Kudo).

<sup>29</sup> E. Hexner , *op. cit.*, p. 249-251; Cartel data base.

avaient le monopole du savoir-faire et de la recherche technologique dans un secteur où ils étaient déterminants<sup>30</sup>. Il avait mis en place un système de quotas et de contrôle de la production. La France, la Suisse et la Grande-Bretagne en étaient les fondateurs et ces pays développèrent un comptoir de vente qui comprenaient toutes les sociétés françaises, suisses, avec des capitaux majoritairement allemands (Aluminium Ind. AG) et britanniques.

D'autres producteurs (Allemagne, Norvège et États-Unis) y adhèrent progressivement, mais la firme américaine Alcoa s'en retira assez vite en raison de la législation anti-trust. Cependant, à partir de 1931, sa filiale canadienne fut membre du conseil de l'entente et leur rapports restèrent proches. C'était une façon assez fréquente pour les Américains de rester ainsi liés aux cartels qui leur étaient interdits. Le bilan en 1939 démontre la réussite de cette entente : elle était parvenue à un contrôle total du marché mondial, sans freiner le progrès technique et même en le permettant par la sécurisation du risque financier dans un secteur qui demandait des investissements lourds, et dans une période au cours de laquelle la demande s'accrut énormément par l'augmentation des usages de l'aluminium, désormais indispensable tant dans le bâtiment que dans la construction automobile ou aéronautique.

Le troisième secteur d'action des cartels était celui des industries de transformation ou de biens d'équipement. On y trouvait aussi de puissants cartels internationaux, notamment dans l'industrie électrotechnique. Mais contrairement aux autres secteurs économiques précédemment évoqués, dans ce secteur, les ententes reposaient sur des bases plutôt fragiles et changeantes.

On peut prendre ici l'exemple de l'électricité dans lequel avait été constitué un cartel, l'International General Electric Company (IGEC), créée en 1919 par General Electric (GE)<sup>31</sup>. L'alliance de cette société américaine avec quelques concurrents européens (Philips, CGE et Thomson) lui permit de mettre en pièce le joint-venture Osram (1919) entre AEG, Siemens, Auergesellschaft et Philips. Par la suite, se dernier se reforma plus ou moins sous le nom de Phœbus, mais il coopérait désormais avec l'IGEC. S'ajouta une prise de participation dans Philips (1919) et plus tard dans AEG (1929-1930). La formation de l'IGEC visait évidemment à protéger le marché de General Electric, mais il s'agissait aussi de faire face à une transformation profonde du marché mondial et de ses clients, avec les besoins croissants de l'industrie, de l'électrification des campagnes et ceux des chemins de fer qui s'ajoutaient aux besoins des villes. Le développement nécessaire des activités de recherche nécessitait des moyens supplémentaires, une réorganisation des marchés et l'entente accompagnée d'une concentration industrielle avait semblé la meilleure solution. Les ententes développées par GE n'étaient donc pas motivées par le contrôle des prix et de ce fait, elles ne garantirent pas la stabilité du marché, bousculant la hiérarchie des producteurs et favorisant le changement.

Dans l'industrie électrotechnique, la recherche avait un peu plus d'avance au milieu des années vingt. La cartellisation résultait pour une large part du fait que la technologie y était devenue stable et surtout au fait que seul un petit nombre de grandes entreprises avaient développé la capacité nécessaire pour la construction des grands réseaux<sup>32</sup>. A ce propos, on peut utiliser la notion de niche technologique, avec une forte domination du marché par les très grandes entreprises détenant les brevets : les six premières sociétés du secteur contrôlent 81 % des exportations en 1926. Dans cet exemple, ce sont ces aspects technologiques qui vont

---

<sup>30</sup> Florence Hachez, « Le cartel international de l'aluminium de point de vue des sociétés françaises 1901-1940 », in D. Barjot, (ed), *International cartels revisited (1880-1990)*, Caen, 1993, p. 153-162; E. Hexner, *op. cit.*, p. 216-221; G.W. Stocking, *op. cit.*, p.216-273.

<sup>31</sup> Pierre Lanthier, *op. cit.*

<sup>32</sup> Gianetti Renato, « Cartels and Innovation Capabilities : a Case from Italian Electrotechnical Industry (1925-1935) », in D. Barjot, *op. cit.*, p. 177-186.

avoir des effets sur la formation du cartel. L'offensive en Europe de GE, présente aussi sur ce secteur, avait abouti en 1931 à la constitution d'un cartel international, l'International Notification and Compensation Agreement (INCA) qui associait huit firmes : AEG et Siemens, GE et Westinghouse et quatre sociétés britanniques. S'y ajoutèrent les sociétés ASEA (Suède) en 1932, puis Brown Boveri (Suisse) en 1933. La politique de régulation du marché s'accompagna aussi d'accords portant sur les marchés nationaux (ex. en Italie), mais cette entente ne comportait en revanche aucune clause portant sur les brevets et les licences.

On pourrait encore évoquer, dans le même secteur, le cas passionnant de la production de lampe électrique à incandescence, un produit prototype<sup>33</sup>. Mais nous aborderons ici deux derniers exemples, dans le quatrième secteur cartellisé, très différent des précédents, qui a parfois été lui-même appelé industrie de prototype, les exemples de la construction navale et des travaux publics. Il faut ici plutôt parler de tentatives d'entente, car dans les deux cas, les résultats ne furent pas totalement une réussite.

Dans le secteur de la construction navale<sup>34</sup>, un secteur clé tant pour l'économie que pour les armées, on peut constater un degré remarquable de cartellisation pendant plus d'un siècle, avec des accords d'une durabilité exceptionnelle auxquelles les autorités publiques ont laissé une très large latitude. Depuis la fin du XIXe siècle, tous les gouvernements ont été largement réceptifs aux arguments de compétition destructive en ce qui concernait l'industrie navale. C'est ainsi que le Shipping Act américain (1916) lui accorde une immunité conditionnelle, les autres nations se rangeant entre approbation, aide ouverte ou encouragement. Après la Première Guerre mondiale, les États-Unis exigèrent que toutes les ententes soient ouvertes de manière à ce que quiconque qui veuille s'y joindre n'en soit pas exclu. Un peu plus tard, il y eut obligation de déposer des copies des accords, avec une agence gouvernementale chargée d'une surveillance générale de cette industrie.

Au cours des années trente, avec la crise, on tente une réorganisation du secteur et surtout des accords pour éviter la concurrence effrénée. C'est ainsi que quelques entreprises de la construction navale italienne cherchèrent, en 1936, à se rapprocher de leurs concurrents allemands, britanniques, néerlandais et scandinaves. En mai 1937 est créé l'International Shipbuilding Conference, un cartel d'inspiration anglo-hollandaise qui regroupait quelques 130 chantiers d'Europe et dont l'objectif était de s'opposer aux grandes sociétés pétrolières qui cherchaient à profiter de la concurrence avivée depuis 1929-1930 pour faire baisser les prix des tankers. Avec la dégradation de la situation politique en Europe - et il est intéressant de le noter car ce ne fut pas le cas dans d'autres secteurs, par exemple celui de l'acier - l'opposition des deux groupes de pression entraîna une dégradation rapide des relations et en 1938, le cartel italien (Conave) n'avait plus que l'Allemagne pour partenaire.

Les ententes s'avèrent encore plus fragiles dans le secteur du bâtiment et des travaux publics. En raison du caractère peu capitaliste du secteur et des formes de dévolution des marchés publics (adjudication au moins offrant), c'est un secteur qui est peu cartellisé, même à l'échelle nationale, au début des années vingt. C'est dans l'Entre-deux-guerres que les ententes de ce secteur vont prendre un caractère multinational. Préparées dans une large mesure par le système des prestations en nature (plan Dawes de 1924) pour les réparations dues par l'Allemagne, elles prirent en particulier la forme de grands travaux effectués en commun par firmes françaises et allemandes de premier plan. En particulier, Schneider et Fougerolles développèrent à cette occasion des liens durables avec Holzmann. On avait affaire ici à des ententes essentiellement bilatérales et l'on peut parler d'accords sur des

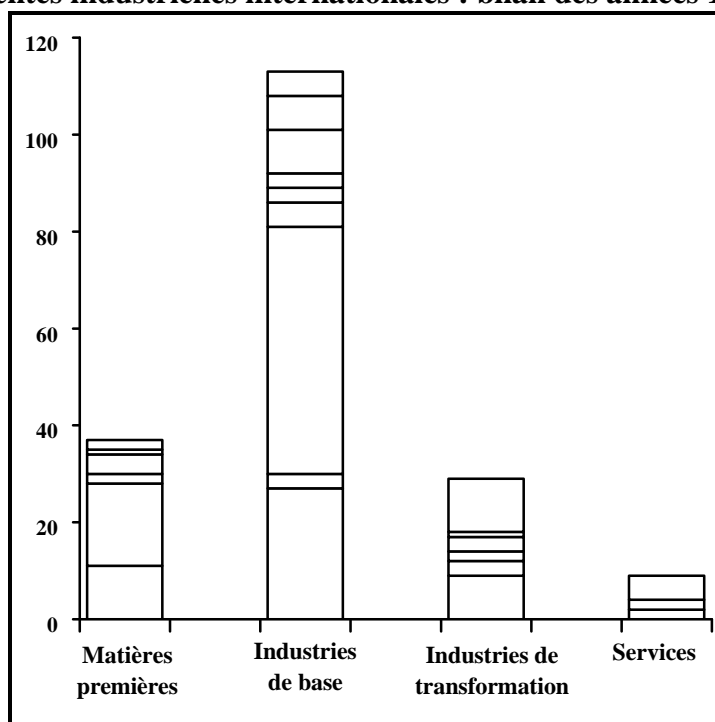
---

<sup>33</sup> Voir le développement fait sur ce cartel par George W. Stocking, *Cartels in Action. Case Studies in International Business Diplomacy*, New York, 1947, p.304-362.

<sup>34</sup> Richard Sicotte, « International shipping cartel », EH-net Encyclopedia, 2001.

projets : la question reste posée de savoir si ce sont de vrais cartels, même s'il y a vraiment eu une tentative de les mettre en place. On tenta même un essai plus vaste, avec le consortium des quatre (1924) qui eut peu de succès (un an). Par contre, le Syndicat européen d'entreprises (françaises, allemandes et britanniques) perdura jusqu'à l'entrée en guerre. Ces résultats limités semblent ici s'expliquer par les rivalités économiques, politiques et stratégiques des grandes puissances.

### Ententes industrielles internationales : bilan des années 1930<sup>35</sup>



Le tableau statistique détaillé par secteur et par branche, illustré par le graphique ci-dessus, permet de dresser un bilan chiffré de ces ententes internationales à la fin des années trente. Le secteur des industries de base domine largement avec plus de 60 % des ententes, les branches de la chimie et de la pharmacie tout comme celle de la métallurgie étant les plus impliquées dans ces accords sectoriels. Viennent ensuite les ententes dans la production de matières premières, les métaux et les hydrocarbures se taillant la part du lion. C'est ensuite le secteur des industries de transformation que occupe le troisième rang, les industries textile et électrique étant les deux branches les plus concernées. Donc, contrairement à l'image que l'on en a souvent donné, les cartels de l'Entre-deux-guerres sont bien plus le fait de l'industrie de base que de celle de l'industrie extractive. Dans l'industrie de transformation, la trop grande variété des produits empêche la conclusion de véritables accords de cartels, sauf pour quelques fabrications particulière, telle la lampe à incandescence, ce qui n'empêchait évidemment pas des interventions sur le marché ou des interconnexions financières, mais c'est une autre histoire.

<sup>35</sup> Dans le graphique, l'ordre de bas en haut correspond à celui du tableau, de haut en bas.

<b>Ententes internationales industrielles des années 1930</b> (situation en 1939)	
Nombre total des cartels (officiels)	<b>188</b>
<b>Type de produits par secteur économique</b>	
<b>Matières premières</b>	<i>19,7 %</i>
Huiles et produits huileux ( <i>dont pétrole</i> )	11
Métaux non ferreux et minéraux	17
Mines ( <i>charbon, coke</i> )	2
Pierres et métaux précieux	4
Caoutchouc naturel	1
Bois	2
	37
<b>Industries de base</b>	<i>60,1 %</i>
fer et acier	27
Métaux non ferreux ( <i>aluminium, feuille de zinc, boutons</i> )	3
Produits chimiques et pharmaceutiques	51
Engrais	5
Munitions et explosifs	3
Produits de construction ( <i>ciment, pierre, linoléum</i> )	3
Produits du bois	9
Verre et céramique	7
Industries du caoutchouc	5
	113
<b>Industries de transformation</b>	<i>15,4 %</i>
Industries électriques	9
Industrie du cuir	3
Industries mécaniques ( <i>engins agricoles, machines à écrire</i> )	2
Instruments de précision	3
Industries téléphoniques et télégraphiques	1
Industrie textile	11
	29
<b>Services</b>	<i>4,8 %</i>
Communications	2
Transports maritimes ( <i>shipping, tankers</i> )	2
Transport terrestres et équipements	5
	9

## 2. QUELQUES REPONSES AU QUESTIONNEMENT GENERAL

Ce tour d'horizon des ententes internationales nous conduit à revenir sur certaines questions classiques et à résumer l'avancée de la recherche dans ces domaines. En tout premier lieu, il convient de présenter la position des États face aux ententes, mais aussi celle de la SDN. L'appui de ces États fut-il une condition de l'efficacité de ces ententes ? Finalement, quel bilan peut-on tirer, à la fin des années trente, des motivations, des objectifs, de l'organisation et des réalisations de ces cartels ? Ont-ils eu véritablement le rôle régulateur qu'on leur a attribué ? Dans l'affirmative, pourquoi a-t-on choisi une voie totalement opposée après la Seconde Guerre mondiale ? Les travaux les plus récents apportent des éléments majeurs de réponse et l'analyse statistique y ajoute un éclairage complémentaire.

### **La Conférence économique internationale de Genève de 1927**

Le point de départ de la réflexion étatique sur les cartels se situe dans les années trente, plus précisément à partir de la Conférence économique internationale de Genève de 1927, à l'initiative de la SDN. Cette réunion est l'occasion de procéder à un premier bilan de la théorie<sup>36</sup> et de la réalité des faits. Les cartels internationaux sont généralement conçus, dans les années 1920, comme les outils d'une stabilisation de l'économie mondiale, et c'est en grande partie dans cette optique que l'on examina la situation. Le rapport final de cette conférence distingue bons et mauvais cartels, selon le critère de l'intérêt général, il en énumère les avantages (organisation de la production, réduction des prix de revient, atténuation des fluctuations économiques, stabilité de l'emploi) et les inconvénients (freinage du progrès technique, hausse artificielle des prix, restriction des approvisionnements, cristallisation de l'état présent de la production). Il fait aussi le point sur les législations nationales tantôt défavorables (États-Unis, Grande-Bretagne), tantôt favorables (Japon, Allemagne).

La place de l'État est au cœur de la discussion et les réunions du comité préparatoire donnèrent lieu à de vifs débats entre partisans des ententes industrielles sans contrôle de l'État (Louis Loucheur), tenants des ententes internationales sous contrôle public (Allemagne) et adversaires de toutes formes d'ententes (Grande-Bretagne, pays scandinaves). Ces discussions renvoient aux nombreux projets de législation, tant dans années trente qu'après la Seconde Guerre mondiale, particulièrement en France. Du point de vue des échanges, les ententes étaient paradoxalement conçues comme un moyen de revenir progressivement à un libre échange contrôlé, après les errances de la crise. En fait, dès 1928 et jusqu'en 1931, la question du rôle des cartels donna lieu à d'intenses débats, en particulier entre les experts du Comité économique de la SDN qui aboutirent, en 1931, à la conclusion que les ententes industrielles pouvaient stabiliser la protection, mais qu'il ne fallait pas en faire une méthode réduction tarifaire, autrement dit c'était un accord tacite aux ententes<sup>37</sup>.

En Europe, on y a vu un autre avantage, celui de permettre une association plus étroite des économies françaises et allemandes qui permettrait de faire face au défi américain sur le marché mondial<sup>38</sup> : c'est ainsi que Louis Loucheur voyait ces cartels<sup>39</sup> et c'est aussi ce que concrètement certains secteurs économiques avait mis en place dès le milieu des années vingt, comme par exemple dans le secteur de l'acier. L'arrière-pensée de ces projets était d'aboutir, par étapes, à une union douanière européenne.

### **La position des principaux États**

D'une manière générale et logique, les États autoritaires (Allemagne, Japon, Italie) sont favorables aux ententes et pas les États libéraux (législation anti-cartel aux États-Unis et en Grande-Bretagne), la France a une position intermédiaire. Parmi les grands États européens, la politique industrielle de la Grande-Bretagne a toujours été caractérisée par le libéralisme économique et même si le rôle industriel de l'État s'est accru dans l'Entre-deux-guerres, il est

---

<sup>36</sup> D. Barjot, , *op. cit.*, p.23.

<sup>37</sup> Éric Bussière, « La SDN, les cartels et l'organisation économique de l'Europe entre les deux guerres », in D. Barjot (ed.), *op. cit.*, p. 273-283.

<sup>38</sup> Encore que pour les Allemands, ce n'est pas forcément exactement la même optique, car ils sont bien plus impliqués dans les relations avec les Américains et donc bien moins sur la défensive..

<sup>39</sup> É. Bussière, *op. cit.*



resté basé sur les préceptes de dépenses minimales et d'autorégulation<sup>40</sup>. Ceci n'empêche par les entreprises britanniques d'être membres de près de 47 % des ententes internationales dans les années trente, de même que les firmes américaines adhèrent à 42 % de ces ententes.

De leur côté, les Français proclament avoir inventé depuis longtemps la notion de politique industrielle (colbertisme, ils développent l'idée que la capacité de production peut être augmentée grâce à l'aide de l'État<sup>41</sup>. La France recherche un consensus pour une nouvelle législation dans ce domaine (celle en vigueur dans les années trente est en théorie l'interdiction pure et simple)<sup>42</sup>. Les organisations professionnelles souhaitent voir officialiser les ententes et font donc pression en ce sens sur les milieux politiques.

Dans l'Entre-deux-guerres, les ententes sont trois fois à l'ordre du jour au Parlement français, en 1922 (projet Millerand qui défend l'action contre la hausse des prix), en 1932 (projet Reynaud-Rollin qui vise à protéger les bonnes ententes dans lesquelles on voit un instrument de régulation de la production et de son écoulement et l'on souhaite la création d'un organisme officiel d'enquêtes) et en 1935 (projet Flandin-Marchand qui prévoyait, d'ailleurs à l'instar de ce qui venait de se faire en Allemagne, l'intervention possible de l'État qui pourrait rendre obligatoire certaines ententes, si elles avaient été conclues par une majorité des professionnels du secteur), mais aucun des projets ne fut adopté<sup>43</sup>. Lors des discussions sur ce dernier projet, le patronat français fait connaître sa position, favorable aux ententes, mais défavorable au projet. La décision finale serait en effet du ressort du gouvernement et l'on réclame bien entendu une initiative privée, avec la possibilité de contraindre les dissidents selon une décision prise par un Comité d'arbitrage qui pourrait déclarer une entente obligatoire pour l'ensemble d'une profession, mais seulement dans des secteurs particulièrement atteints par la crise<sup>44</sup>.

L'Allemagne dit de son côté avoir inventé l'interventionnisme, depuis la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, avec pour principaux instruments de cette politique les tarifs douaniers et les subventions. Ses performances ont montré que l'intervention forte de l'État n'était pas du tout incompatible, bien au contraire, avec une croissance économique positive. Les cartels y inspiraient la tolérance, voire une certaine sympathie. Les Italiens ont aussi une longue tradition d'interventionnisme public, avec des méthodes très variées et jusqu'à la mise en place d'entreprises d'État, mais avec des résultats bien moins performants. Les petits États (par exemple, la Suède, les Pays-Bas, la Belgique et l'Irlande), ont tous essayé d'une manière ou d'une autre d'influencer la croissance industrielle, en utilisant des outils sélectifs

<sup>40</sup> James Foreman-Peck et Giovanni Federico, *European industrial policy: the Twentieth-Century Experience*, 1999.

<sup>41</sup> Pour le cas français, voir A. Hirsch et A. Sauvy, « Cartels et ententes », in Alfred Sauvy, *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, Paris, 1984, p. 97-121.

<sup>42</sup> Les coalitions sont en France toujours interdites, selon une loi de 1791, même si la législation est loin d'être appliquée puisque des ententes existent de fait, en particulier dans la métallurgie. La guerre accélère les changements puisque dès 1916, le Comité des forges obtient le monopole de l'achat des matières premières pour la métallurgie française et de leur répartition, par l'intermédiaire du Comptoir de Longwy. En 1919, le rapport Clémentel insiste sur l'impérieuse nécessité de transposer la concurrence du terrain national au terrain international et admet ainsi de fait la nécessité des ententes nationales.

<sup>43</sup> On reste donc toujours sous le coup des articles 419 et 420 du code pénal qui évoquent le "délit de coalition" et les groupement existants ont donc toujours une existence plus ou moins illicite. Gilles Pasqualaggi, « Les ententes en France », *Revue économique*, janvier 1952, p. 63-82.

<sup>44</sup> *Bulletin quotidien*, Supplément « Assemblée générale de la CGPF », 29 mars 1935, p.8. Les industriels protestent aussi contre le fait que la reconnaissance du caractère obligatoire de l'entente peut être subordonné à l'acceptation par la profession de certaines mesures d'ordre social, ce que l'on considère comme une véritable « rançon ».

mais parfois extrêmes : protectionnisme, subventions, nationalisations. L'Espagne, le Portugal et la Grèce, arrivés plus tardivement dans le processus d'industrialisation ont donné, à des degrés divers, un rôle clé de l'État dans la promotion du développement économique, mais dans l'ensemble ces politiques n'eurent pas beaucoup de réussite<sup>45</sup>.

L'attitude des États pouvait aussi dépendre du type de cartel ou du secteur concerné. Elle dépendait assurément du contexte extérieur et aussi d'autres facteurs du soutien des gouvernements, tel par exemple la plus ou moins grande sensibilité du secteur dans le domaine de l'emploi, un sujet très sensible dans les années trente. La crise a eu pour effets des changements d'objectifs et de méthodes et une autre approche de la part des pouvoirs publics, plus sensibles à la reconquête ou à la protection des marchés nationaux.

Pris entre le risque d'empêcher la réorganisation d'un secteur et celui d'éliminer la concurrence, les responsables politiques ont cherché des critères et des modalités d'intervention qui éliminaient au maximum les possibilités d'erreur et ils ont défini des principes de contrôle. Trois conceptions cohabitaient : celle du maintien d'une concurrence effective, celle de la protection des agents économiques et enfin celle de la stabilité des structures de production et de l'environnement social. Des actions indirectes étaient aussi possibles, par l'intermédiaire de la législation financière, fiscale, etc. Dans leur grande majorité, les facteurs institutionnels contribuèrent à limiter l'action des cartels, mais ils eurent du mal à imposer leurs vues quand ils se heurtèrent à des firmes ou à des gouvernements à la stratégie d'indépendance nationale très affirmée (cas japonais).

Cette dimension politique des cartels internationaux a été bien mise en évidence par Clemens Wurm<sup>46</sup>. Constatant qu'entre les deux guerres, 30 à 50 % du commerce mondial était contrôlé par les cartels, il a souligné le fait que ces cartels naquirent et opérèrent dans une situation politique particulière. Ils devinrent un instrument politique, chargés d'assurer la paix et correspondant aussi sans doute au souci de puissance des grandes nations.

L'évolution des conceptions s'opère surtout après la Seconde Guerre mondiale, pour cause de modernisation et aussi pour d'autres raisons plus politiques (cas de l'Allemagne). Pendant longtemps, les gouvernements européens ont favorisé des ententes qui maintenaient des structures de production parfois désuètes<sup>47</sup>, mais assuraient une certaine stabilité aux économies nationales. En période de crise, elles pouvaient être obligatoires car elles permettaient à l'autorité publique des canaux de transmission efficaces pour ses interventions.

Les politiques de réarmement qui se généralisent au milieu des années trente changent-elles les politiques publiques (nouvelles législations, mainmise de l'État sur certains secteurs) ? Pour la France au moins, la réponse est positive : on constate la mise en place d'un contrôle sur le secteur des transports (SNCF, 1937) et la nationalisation de la production d'armement (Schneider, chantiers du Havre, 1937-1938). Mais parfois, la prise de contrôle est indirecte.

---

<sup>45</sup> James Foreman-Peck et Giovanni Federico, *op. cit.*

<sup>46</sup> Clemens Wurm, *Internationale Kartelle und Aussenpolitik*, 1989.

<sup>47</sup> « Garantir une rente aux mauvais patrons », selon Ludwig Ehrard ou Jacques Rueff.

## POURQUOI SE DECIDE-T-ON À ADHERER À UN CARTEL ?

Le profit est bien sûr le moteur principal de la création d'un cartel, mais souvent des facteurs nombreux et variés expliquent aussi son élaboration. Nous présenterons ici deux exemples, l'un portant sur le facteur technologique, l'autre sur un cas national, celui des Britanniques face au cartel de l'acier.

Le progrès technique peut en effet tenir un rôle fondamental dans la genèse et le développement des cartels internationaux. On peut prendre l'exemple du pool IG-Farben-Standard Oil (1929-1930) qui met en place un contrôle technologique et permet la diffusion du savoir-faire et des brevets pour l'industrie pétrolière, pétro- et carbochimique aux entreprises qui en sont partie-prenante. Cette monopolisation de l'information technique est aussi conçue par le pool pour imposer ses conditions à de nouveaux venus, ici les Italiens.

La possession de capacités autonomes de recherche-développement (RD) constitue le préalable fondamental du progrès technologique. Les cartels ont-ils joué un rôle dans ce processus ? On peut noter à ce sujet les affirmations de John Cantwell et Pilar Barrera<sup>48</sup> : selon eux, les accords coopératifs n'ont pas contribué significativement à l'accroissement des niveaux de dépôts de brevets entre les deux guerres. Ce sont les autres facteurs (investissements, veille technologique, etc.) qui sont responsables d'une telle croissance de la RD, dans le cas européen, en accroissant la propension à breveter aux États-Unis. Mais la coopération technologique semble avoir renforcé la concentration de la spécialisation technique des firmes cartellisées.

Un second exemple, très différent qui illustre les raisons de l'adhésion à un cartel déjà formé est celui du cas des Britanniques face au Cartel de l'acier. En 1926, les Britanniques ne souhaitent pas l'adhésion à l'EIA car leur sidérurgie n'est pas assez concentrée. En particulier, il y a une crainte des secteurs d'aval qu'une participation au cartel continental renchérisse le prix de l'acier national et donc desserve les industries exportatrices de produits finis (rails, fer blanc). Par la suite, la Grande-Bretagne est d'abord submergée par l'acier du cartel, mais la situation est modifiée en 1931 par une double décision politique : la dévaluation de la livre Sterling et la mise en place d'un tarif extérieur prohibitif. Ces mesures entraînent évidemment l'effondrement des importations européennes et un essor considérable de la sidérurgie nationale, jusqu'en 1940.

Comment expliquer, dans ce nouveau contexte, l'accord d'avril et de juillet 1935 entre l'EIA et la British Iron and Steel Federation ? Plusieurs éléments entrent en compte dans cette décision, hormis la pression des continentaux sur l'accord existant sur les rails (IRMA) et sur les produits plats. On fait ainsi le choix d'une coopération constructive plutôt que d'une concurrence destructive car l'accord avec l'EIA permettait d'accroître les prix à l'exportation, donc d'assurer de meilleures marges. D'autre part, le bloc impérial n'avait pas vraiment rencontré le succès escompté, car l'Australie, le Canada et l'Inde maintenaient des tarifs hautement protecteurs au détriment de l'industrie britannique. Cette adhésion devait aussi favoriser la formation d'un cartel national<sup>49</sup>. Enfin, pour une raison politique : le gouvernement britannique y voyait un instrument de sa politique d'apaisement.

---

<sup>48</sup> John Cantwell et Pilar Barrera, « The influence of International Cartels on technological development in large firms, *in* D. Barjot, *op. cit.*, p. 301-324.

<sup>49</sup> Remarque : en général, c'est dans l'autre sens que cela fonctionne. L'absence de cartels internationaux dans certaines industries s'explique par l'échec de la formation préalable de cartels nationaux, Patrick Fridenson l'a montré pour l'automobile.

## EFFETS ET EFFICACITE DES ENTENTES DANS LES ANNEES TRENTE

Le changement d'échelle opéré s'avère un multiplicateur de puissance pour les entreprises : leur spécialisation devient plus facile, la clientèle plus vaste d'où la possibilité de dégager plus de profit. Sous l'angle du consommateur, on peut estimer qu'il n'y trouve pas toujours son avantage car on aboutit souvent à la domination pure et simple d'un marché par un groupe d'entreprises ou de pays. Ceci ouvre la porte à des entorses plus ou moins grandes aux règles du jeu libéral : élimination de la concurrence, fixation arbitraire des prix, limitation de la gamme de produits ou possibilité de favoriser certains clients. Mais, d'une manière générale, il est assez difficile de séparer « bonne » et « mauvaise » entente, c'est-à-dire de prouver que son mobile est la rationalisation de la production par la coopération ou bien au contraire la volonté d'élimination de la concurrence. Le problème qui s'est donc largement débattu à l'époque et qui donne encore aujourd'hui matière à discussion est celui de savoir dans quelle mesure l'entente est une pratique utile ou nuisible.

La réponse globale est bien sûr impossible et la seule façon de tenter d'y répondre passe par un examen de cas particuliers, par un bilan précis des avantages et des inconvénients, de tous les points de vue, dans un secteur donné de la production et à un moment donné de son évolution. Ce type d'examen a été mené de longue date, c'est le rôle de la politique économique, celui de faire si possible la lumière sur les motivations des cartels afin de définir les critères d'intervention qui doivent permettre aux pouvoirs publics de contrôler les ententes au mieux de l'intérêt du corps social.

### L'évolution des prix et l'évaluation de l'efficacité d'une entente

L'analyse de l'évolution des prix de 1929 à 1939 n'est pas toujours simple à interpréter. Partant d'un prix qui en général est à son maximum entre 1927 et 1929, on peut chercher à évaluer l'efficacité du cartel dans ce domaine : plus le prix rejoint vite (parfois dès 1935, parfois un peu plus tard, parfois pas du tout) le niveau de 1929, plus le cartel peut sembler efficace ou inefficace dans le cas contraire. Mais ceci est la théorie. Si l'on prend des exemples concrets, on s'aperçoit qu'il faut reculer beaucoup plus dans le temps pour saisir la tendance (*trend*), au minimum sur l'Entre-deux-guerres, et même depuis le début du siècle.

L'exemple des chiffres cités par Stocking pour le caoutchouc illustre parfaitement ce problème des prix<sup>50</sup>. Ainsi, on constate que les prix du caoutchouc sont fortement à la hausse de 1920 à 1925 (quatre fois le niveau de 1920, 72 cents la livre) ; or les prix décroissent ensuite régulièrement et fortement jusqu'à la crise (20 cents en 1929). Comme attendu, les prix s'effondrent alors et le plus bas niveau se situe en 1932 (3,4 cents). Ils remontent ensuite jusqu'à 19 cents en 1937, puis fluctuent à nouveau (dès 1934, ils étaient remonté à 13 cents). Comment faire la part entre les effets du cartel, qui ne semblent pas suffisants pour récupérer le niveau d'avant la crise, et la baisse sur le long terme qui aurait probablement continué à se produire même s'il n'y avait pas eu la crise. La réponse est bien sûr presque impossible à donner, d'autant plus que le *trend* à la baisse n'était pas régulier sur la durée. Il faut tenter d'évaluer la tendance lourde, qui reflète l'évolution technologique, la hausse de la productivité, la production de substitution, etc. L'idéal serait de pouvoir en tenir compte pour tous les produits industriels<sup>51</sup>.

<sup>50</sup> G. W. Stocking, *op. cit.*, p. 56-117.

<sup>51</sup> Explications de la baisse des prix dans le cas du caoutchouc : après 1925, comme les prix sont très haut, les Hollandais développent de nouvelles plantations avec de nouvelles technologies, la fabrication de caoutchouc synthétique se développe et l'usage est de plus en plus fréquent du caoutchouc recyclé.

Les problèmes de discipline freinent aussi l'efficacité des ententes : il se produit toujours un jeu d'équilibre dangereux dès que les décisions de restrictions font remonter les prix, car peu de temps après, l'attractivité de ces prix élevés tend à pousser la production à la hausse. C'est ce qui se produit pour le caoutchouc en 1925.

### **Les effets inattendus des accords de cartels**

L'analyse sur le long terme permet la mise en évidence de certains effets inattendus des accords de cartels. Un effet positif à court terme peut entraîner une mauvaise dérive à long terme. C'est le cas des ententes qui entraînent des effets pervers en raison de prix trop élevés, comme dans le secteur du sucre<sup>52</sup>. Les mesures qui y avaient été prises pour passer les difficultés dues à la crise n'étaient pas de bonnes mesures pour le long terme. Pour restaurer la santé du secteur, il aurait fallu réduire la production et le nombre d'unités de production, mais on avait joué la protection des prix. Or les producteurs à hauts coûts de revient étaient en général les betteraviers qui, s'ils n'avaient pas reçu des subventions, auraient dû se reconvertir vers d'autres produits. L'effet positif attendu à court terme a donc entraîné une mauvaise dérive à long terme. Le cartel a eu un effet pervers sur tout un secteur de production, on peut donc ici parler de « mauvais » cartel, en terme de raison et de logique économique.

Les cartels de l'Entre-deux-guerres ont-ils maintenu les positions acquises tout en permettant aux entreprises les plus dynamiques de se développer ? Ont-ils fixé les positions jusqu'à l'arrivée de nouveaux éléments extérieurs ? Ou bien y a-t-il eu, comme dans le secteur de l'aluminium, réinvestissement des rentes de monopolisation au profit d'une diversification vers d'autres produits cartellisés ? Dans le cas du verre, il semble bien que le cartel n'ait pu empêcher la concurrence de produits de substitution, mais seulement la régulariser. Dans l'industrie électrotechnique, les ententes ont eu un certain nombre d'effets positifs. Elles stabilisèrent les prix à un niveau tel que la rente oligopolistique permit à des entreprises moyennes (comme Ansaldo) d'être bénéficiaires et par la suite de financer la recherche-développement. Mais d'une manière générale, on peut être sceptique devant les effets positifs de ce type de cartels : l'entente Phœbus aboutit à réduire la qualité et la durée de vie des ampoules électriques.

D'une façon plus générale, la voie de la cartellisation ne s'est pas toujours révélée être la meilleure pour se doter d'une bonne capacité technique. Cependant, il conviendrait ici encore de distinguer entre les cartels *stricto sensu*, visant à fixer les prix ou à partager les marchés et les organisations ayant pour but la coopération technologique ou l'exploitation d'économies d'échelles et permettant, comme dans les travaux publics, des transferts effectifs de technologie. Les conséquences négatives que l'on peut parfois constater ont un effet déstabilisateur sur l'équilibre économique. Certaines ententes ont abouti à créer, à étendre ou à prolonger des monopoles en étouffant l'apparition de technologies concurrentes. Tout en favorisant la standardisation, elles ne furent qu'une étape dans une évolution conduisant à une restructuration autour des systèmes techniques des entreprises multinationales, au détriment d'autres possibles.

### **Le rôle régulateur des cartels ?**

Celui-ci est pour une large part conditionné par les rapports existants entre grands et petits producteurs. Dans les secteurs du charbon et de l'acier, ces rapports furent toujours ceux auxquels se référaient les tenants et les adversaires des cartels. Il est possible d'opposer deux

---

<sup>52</sup> Pour des détails sur ce cartel, voir G. W. Stocking, , *op. cit.*, p. 14-55.

conceptions théoriques de la régulation : celle, concurrentielle, prônée par les États-Unis, et celle fondée sur l'entente de l'Europe continentale. La première l'emporta à l'issue de la Seconde Guerre mondiale, par suite de la défaite de l'Allemagne, mais la vague américaine ne fit que recouvrir le substrat culturel européen. Plus largement il convient de distinguer la rhétorique américaine officielle et la pratique réelle des entreprises. On a vu que les firmes américaines étaient à la tête de nombreux cartels internationaux.

#### UNE CERTAINE PERIODISATION

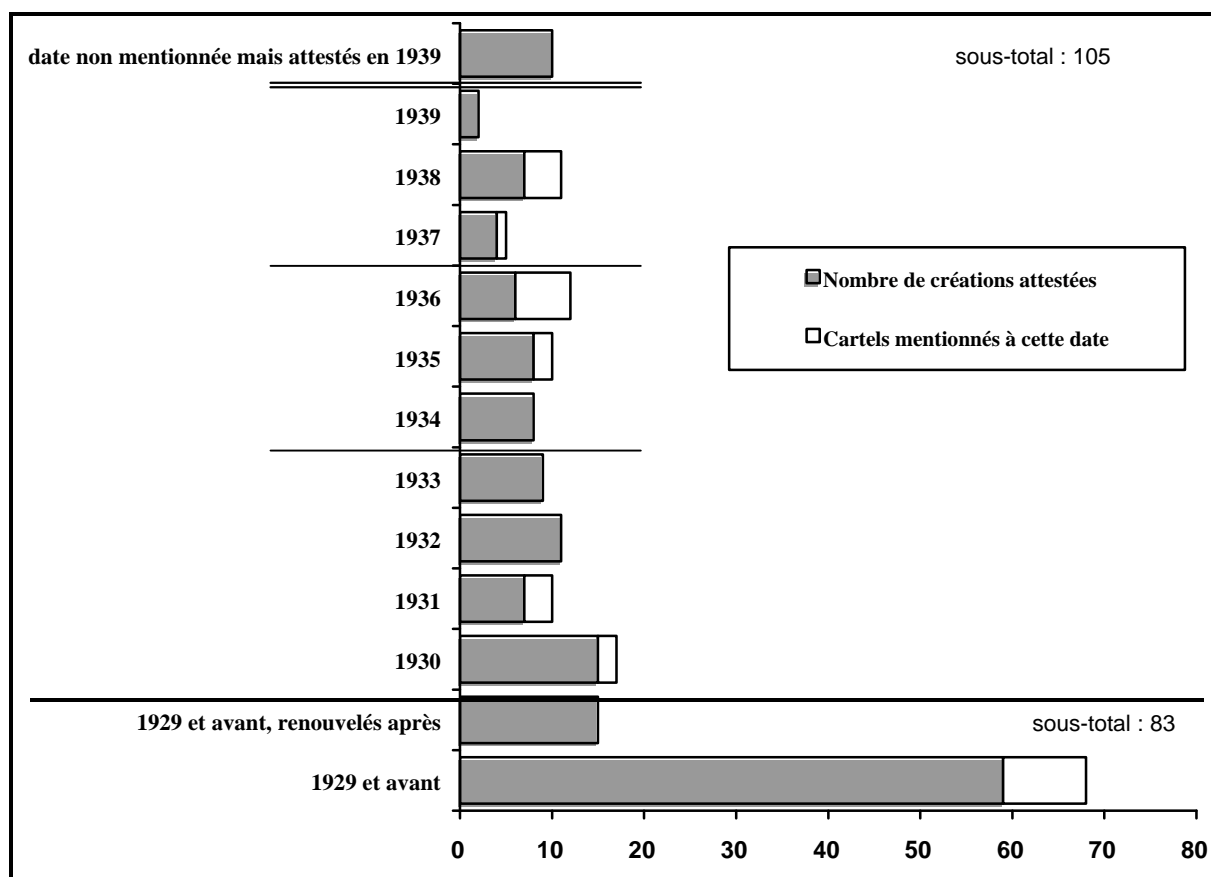
Avec 105 cartels formés après 1929 (56 %), contre 83 formés avant cette date, on peut continuer à dire que, certes les années trente restent un âge d'or, mais il convient cependant de relativiser certaines affirmations qui tendaient à en faire une exception. On reste bien plus dans la continuité d'une stratégie déjà largement expérimentée avant la crise et à laquelle on revient dès que possible<sup>53</sup>. Autre révision partielle à opérer, celle d'un quasi arrêt de la formation de nouveaux cartels dans la seconde moitié des années trente. Si l'on constate bien un petit phénomène de « rattrapage » en 1930 et plus ou moins jusqu'en 1932, en dehors du très net recul de l'année 1937 et celui bien évident de l'année 1939 (qui se réduit à une demie année en réalité, donc il faut là aussi relativiser), il faut bien admettre que l'on ne peut discerner la tendance à la baisse souvent avancée.

Le graphique présenté ici permet en effet de mettre en avant trois temps dans la création des ententes internationales au cours des années trente. Les difficultés de la crise (1930-1933) permettent cependant la mise en place ou la reconstitution de certains cartels, puis vient une nouvelle vague en 1935-1936, au moment où les Américains s'engagent dans de nombreux cartels, enfin une dernière série d'accords sont mis en place très peu de temps avant la guerre (1938-1939), parfois dans les tout derniers mois.

---

<sup>53</sup> Comme l'a montré par exemple mon étude sur le cartel de l'acier ; F. Berger, *La France, l'Allemagne et l'acier (1932-1952). De la stratégie des cartels à l'élaboration de la CECA*, Thèse de l'Université de Paris I (dir. R. Girault et R. Frank), 2000, 1 270 p. (chap. 1 et 2).

### Chronologie de la formation des cartels internationaux dans les années trente<sup>54</sup>



On peut ainsi effectuer quatre regroupements chronologiques<sup>55</sup> : les cartels datant des années vingt ou avant (ce qui dénote une résistance à la crise), au nombre de 83 ; les cartels datant d'avant 1934 (1930-1933 inclus), révélant une création ou une reconstitution après la crise (47) ; ceux datant du milieu des années trente (1934-1936), avec l'entrée des Américains dans les ententes (30) ; enfin les cartels plus tardifs (1937-1939) qui sont au nombre de 18<sup>56</sup>. Si la durabilité des ententes est extrêmement variable et en partie contrariée par la crise, on remarque une exceptionnelle durée pour trois cartels : ceux des batteries électriques (depuis 1891), du verre (depuis 1904) et du chrome (depuis 1908).

### 3. LES ETUDES DE CAS PERMETTENT UNE AUTRE APPROCHE

#### A UNE AUTRE ECHELLE

Qu'il s'agisse d'une étude d'entreprise, à l'échelle macroéconomique, même s'il s'agit ici pour l'essentiel de très grandes entreprises plus ou moins multinationales, ou d'une étude nationale, à l'échelle microéconomique, l'intérêt d'observer les cartels en opérant un changement d'échelle permet la mise en évidence d'éléments qui n'apparaissent pas autrement vus.

<sup>54</sup> Synthèse faite à partir de la liste complète des ententes industrielles et de la bibliographie annexe, pour ceux dont les dates n'étaient pas mentionnées. Dans le cas de plusieurs dates successives, c'est la première qui a été prise en compte.

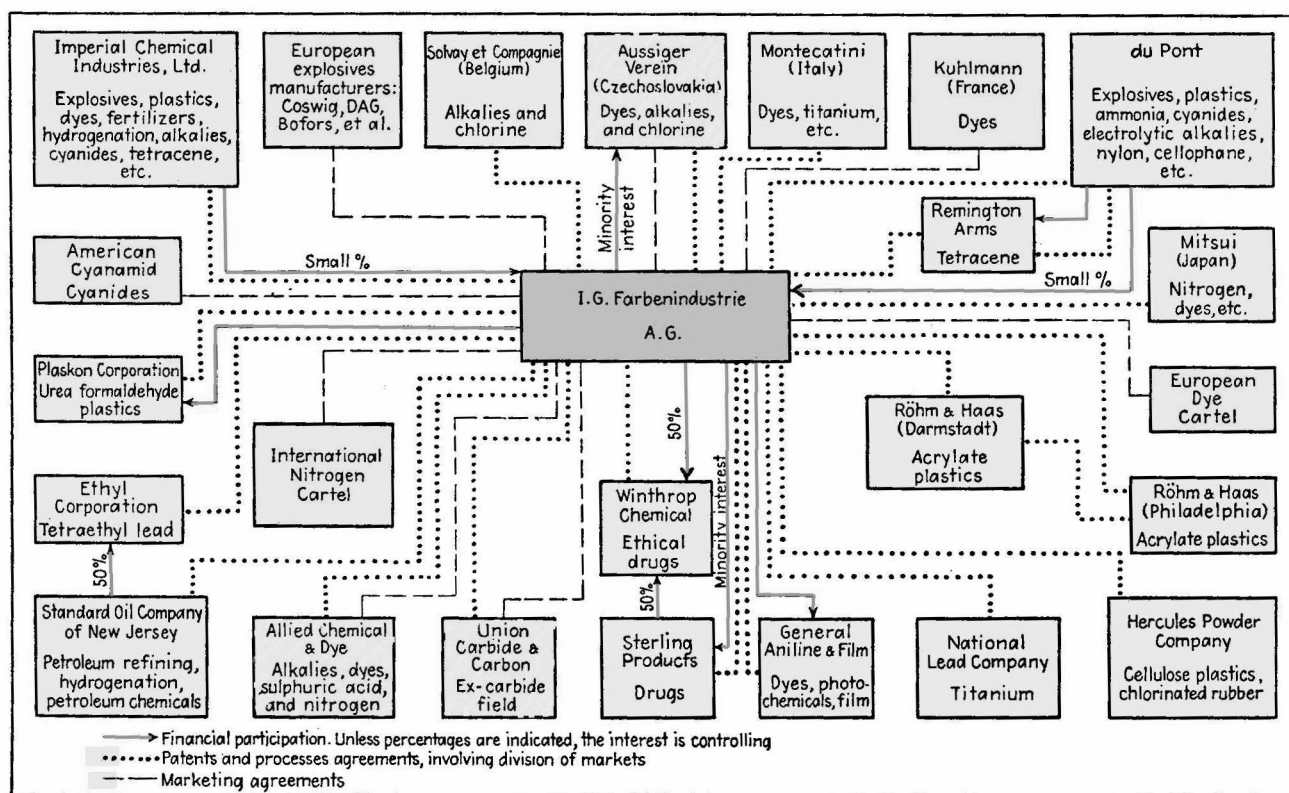
<sup>55</sup> Non datés : 10.

<sup>56</sup> Mais seulement sur 2 ans et demi.

Quand on désigne les cartels en désignant les pays qui en sont membres, dans la réalité, il est assez rare qu'il y ait une adhésion nationale totale (cartel national), même si cela existe dans certains cas comme celui de l'EIA. Dans les faits, la réalité relève plutôt du schéma du type IG-Farben, avec des liens dans le cadre du cartel pour les entreprises qui en sont membres, dans le cadre d'accords interentreprises (par exemple brevet, ou projet commun limité) et dans celui de prises de participations (majoritaires ou pas). Ainsi, il ne s'agit pas seulement de cartels, mais aussi d'accords de nature différentes ou ponctuels, très nombreux, donc difficiles à étudier à l'échelle globale. Des études de cas semblent donc encore nécessaires.

#### EXEMPLE DE IG-FARBEN

##### I. G. FARBEN'S MAJOR INTERNATIONAL CARTEL CONNECTIONS, 1934-1939



Ce schéma<sup>57</sup> des partenariats du Konzern allemand de la chimie, IG-Farben, témoigne des deux formes majoritaires d'ententes avec des entreprises, tant américaines, européennes que japonaises, ou avec des cartels structurés (azote, produits colorants et explosifs), une minorité de ces firmes étant liées entre elles par des participations croisées. Les pointillés montrent les accords de brevets, de procédés techniques, ou de division du marchés. Les tirets indiquent des accords de marchés. Les flèches pleines désignent les participations financières, IG-Farben possédant trois participations majoritaires dans des firmes avec lesquelles elle a signé des ententes, sur un total de 24 entreprises et une participation minoritaire, tandis que deux firmes possèdent elles-mêmes des participations minoritaires dans le Konzern allemand.

Cet exemple révèle toute la complexité du tissu économique des années trente et invite donc à replacer l'étude des ententes internationales structurées dans une étude plus vaste des

<sup>57</sup> Extrait de G. W. Stocking, *op. cit.*, p. 468.



liens plus ou moins formels entre les grandes entreprises dominant les marchés nationaux et internationaux, et ceci, dans tous les secteurs. L'ambition est évidemment quelque peu démesurée, mais l'exemple présenté ici montre l'intérêt d'études sectorielles et même sociétales pour faire avancer encore les connaissances sur l'organisation internationale de l'économie dans l'Entre-deux-guerres.

Sont aussi très éclairantes les études de stratégies d'entreprises face aux ententes internationales. Ainsi, si l'on évoque le cas de la firme Saint-Gobain (chimie), on constate, pour cette période de l'Entre-deux-guerres, de nettes évolutions stratégiques. Cette société est partie prenante de plusieurs ententes internationales, en particulier celles de la rayonne (1928) et de la potasse. Mais c'est dans le secteur du verre qu'elle a joué un rôle moteur pour l'organisation des marchés, dès la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. Pourquoi cette mise en avant pour ce produit ? Elle découle d'une analyse réaliste du marché : le verre plat est un produit cher et encore de faible consommation à cette époque, et aussi de la volonté de limiter les risques par une large internationalisation. La Convention internationale des glaceries, qui regroupe toutes les usines européennes du verre plat, a été mise en place dans ce secteur en 1904 et elle survit jusqu'en 1939. Avant la Première Guerre mondiale, il y a rapprochement avec les Britanniques (1912). Dans les années trente est signé un accord avec deux géants de l'industrie américaine (1929 -1934 et surtout 1939) qui porte sur la fibre de verre. Il s'agit là d'une coopération d'un nouveau type reposant sur des échanges de brevets et une planification conjointe des investissements.

Si l'on prend en considération les deux exemples rapidement présentés, on peut voir l'intérêt qu'il y aurait pour la recherche en histoire des relations économiques internationales à mener une étude comparative entre ces deux grands groupes - ou d'autres de cette envergure -, en s'appuyant sur les très beaux travaux déjà existants sur chacune de ces entreprises, même si elles n'opèrent pas exactement dans le même secteur.

#### L'ALLEMAGNE, L'EUROPE ET LES ENTENTES INTERNATIONALES

Si l'on effectue un bilan à la fin des années trente, bilan résumé dans le tableau suivant, de très nettes caractéristique nationales se dessinent au sujet de ces ententes industrielles internationales.

### Principaux membres et partenaires d'ententes internationales <sup>58</sup>

<i>Rôle des pays européens</i>		
<b>Cartels exclusivement européens</b>	<b>80</b>	<b>42,5 %</b>
<b>Cartels comprenant l'Allemagne</b>	<b>141</b>	<b>75 %</b>
<b>Cartels comprenant la France</b>	<b>88</b>	<b>46,8 %</b>
<b>Cartels comprenant la Grande-Bretagne</b>	<b>88</b>	<b>46,8 %</b>
Cartels comprenant la Belgique	56	29,8 %
Cartels comprenant l'Italie	33	17,5 %
<i>Partenariat privilégié</i>		
<b>Cartels avec le couple franco-allemand</b>	<b>74</b>	<b>39,4 %</b>
<b>Cartels comprenant les États-Unis</b>	<b>79</b>	<b>42 %</b>
<i>plus accords spéciaux ou participation indirecte</i>	14	(49,5 %)
<b>Cartels exclusifs Allemagne / États-Unis</b>	<b>12</b>	<b>6,4 %</b>
Cartels exclusifs États-Unis et un seul autre pays	4	
<i>2 avec les Pays-Bas (ampoule non électrique, équipement radio)</i>		
<i>1 avec France (charbon actif)</i>		
<i>1 avec Grande-Bretagne (Benzyl cellulose)</i>		
<i>Nombre total des cartels (officiels)</i>		<b>188</b>

On constate tout d'abord le rôle dominant de l'Allemagne qui est, dans ce domaine, le pays-phare, omniprésent à la fin des années 1930. La liste ne permet de dénombrer que les sociétés allemandes, mais il faudrait pouvoir compter aussi certaines sociétés étrangères, en particulier suisses, qui peuvent être à capitaux allemands majoritaires. Ceci appelle évidemment une remarque sur la soi-disant tendance autarcique du III<sup>e</sup> Reich. S'il est bien connu que dans certains secteurs considérés comme prioritaires, le gouvernement tend à restreindre les autorisations d'exportation, l'analyse de ces résultats en terme de cartels tend à prouver la très grande continuité de la politique industrielle privée et finalement son accord avec les objectifs du gouvernement nazi en terme de puissance.

Par ailleurs, et ce n'est guère étonnant quand on connaît les initiatives bilatérales prises de manière précoce après la Première Guerre mondiale, les résultats mettent largement en évidence le rôle toujours moteur du couple franco-allemand à la fin des années trente. En dehors de l'EIA, bien connue, à la fin des années vingt, plusieurs grands cartels se sont construits autour d'une participation majoritaire franco-allemande : potasse, aniline et aluminium<sup>59</sup>, et le décompte montre une participation conjointe dans presque 40 % des cartels des années trente. On voit aussi se dessiner une stratégie allemande envers les États-Unis, qui passe par des alliances sur les marchés internationaux et renforce les ententes comprenant les deux pays, dont 12 cartels uniquement bilatéraux<sup>60</sup>.

Enfin, pour l'Europe dans son ensemble, il semble souhaitable de faire la distinction, dans l'approche européenne, entre cartels continentaux et ceux qui comprennent la Grande-Bretagne, dont le cas est à étudier à part. Ces cartels continentaux ont sans doute favorisé l'intégration européenne, peut-être parce qu'ils puisaient au « plus profond de la culture

<sup>58</sup> Ententes industrielles internationales, bilan des années trente (en général situation en 1939), dénombrement effectué à partir de la base des cartels précédemment citée.

<sup>59</sup> E. Respondek, *Wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Deutschland und Frankreich, Berlin, 1929.*

<sup>60</sup> Harm Schröter cite le cas de l'industrie électrotechnique

continentales » des milieux d'affaires. C'est la conclusion du colloque de Caen<sup>61</sup> et aussi celle de ma thèse.

## Conclusion

Les années trente constituent bien l'âge d'or des ententes internationales dans lequel on a nettement distingué trois temps forts. Une très grande partie des ventes sur les marchés nationaux et internationaux est alors cartellisée, de 30 à 50 % du total selon les estimations des différents auteurs. On ne trouve pas de différence notable selon les régimes politiques et l'on constate la très forte participation des États-Unis, malgré leur législation nationale. La forte domination allemande, tant au sein de l'Europe que dans l'espace mondial explique très vraisemblablement, autant que sa vieille tradition anti-trust, l'attitude américaine après la Seconde Guerre mondiale : il s'agissait bien avant tout de casser une possible reconstitution de la puissance mondiale qui aurait pu s'opérer par cette voie extérieure, malgré le contrôle serré de l'économie intérieure du fait de l'occupation alliée<sup>62</sup>.

En effet, le cartel « typique » des années trente, c'est un cartel international comprenant l'Allemagne, des pays européens dont le plus souvent la France, et des pays extra-européens. Il est créé dans les années vingt et survit à la crise. C'est un cartel de l'industrie de base. Il est créé pour la protection première des intérêts des producteurs et organisé autour d'un partage des marchés et d'un accord sur les prix. Cette description correspond assez bien à l'icône habituelle du cartel, mais ce cartel typique est en même temps très caricatural car la réalité en relève d'une extrême variété.

Les premiers grands accords de cartels se sont pour la plupart mis en place entre 1926 et 1929. A l'époque, ils ont permis de faire cesser une lutte à outrance qui mettait en péril certains secteurs. Ils n'ont pas pu prendre leur essor en raison de la violence de la Grande Crise. Cependant, en mettant en comparaison l'évolution générale des économies des pays européens et celle spécifiques des secteurs préalablement organisés sous formes d'ententes, on peut constater que, d'une façon générale, cet antécédent n'a pas été inutile car il a permis à ces secteurs de se réorganiser plus rapidement et donc de réduire, dans le temps, les effets désastreux de la crise. Dans l'ensemble, ces secteurs précédemment cartellisés purent efficacement sortir de la crise dès 1933, alors que les effets de la crise se prolongeaient bien au-delà dans les autres secteurs<sup>63</sup>. C'est aussi pourquoi les années trente purent être l'âge d'or des ententes, car elles bénéficiaient de l'expérience acquise dans les années vingt et des leçons tirées de la crise.

Dans les années vingt en Europe, on assiste à un certain nombre de tentatives de regroupements de firmes autour des groupes français, allemand et belgo-luxembourgeois, en particulier face à la concurrence anglaise et américaine, or toutes sont des échecs. D'où, à défaut de constitution de pôles transnationaux, la mise en place d'ententes qui auraient été une solution de pis-aller. Les pays européens favorables aux cartels auraient donc eu une visée plus ambitieuse<sup>64</sup>. Qu'apporte la perspective européenne à cette question des ententes internationales ? Elle relève d'une approche un peu différente, qui vise à une coopération plus rapprochée, à la formation ultérieure de groupes plus puissants et multinationaux et elle peut être vue comme concourant aux idées de l'époque en faveur de la création d'une union

---

<sup>61</sup> *op. cit.*

<sup>62</sup> C'est aussi ce qui ressort de la position de G.W. Stocking, *op. cit.*

<sup>63</sup> C'est ce que j'avais pu constater dans l'étude approfondie du secteur sidérurgique européen, c'est aussi ce qu'il ressort de cette synthèse plus générale.

<sup>64</sup> Éric Bussière, *La France, la Belgique et l'organisation économique de l'Europe, 1918-1935*, Paris, 1992, p. 287-316.

douanière européenne, avec évidemment les restrictions dues à la grande variété des cas et à une approche sans doute spécifique et plus hégémonique des très grands groupes européens, tel IG-Farben.

### Sources

Base de données avec statistiques et références sur les cartels de l'Entre-deux-guerres : Cartel data base. Adresse du site : <http://www.let.leidenuniv.nl/history/rtg/cartels/>

### Bibliographie utilisée

- BARJOT Dominique (dir.) *International cartels revisited. Vues nouvelles sur les cartels internationaux (1880-1990)*, Caen, éditions du Lys, 1994, 384 p.
- HARA Terushi, KUDO Akira (Ed.), *International Cartels in Business History*, Tokyo, University of Tokyo Press, 1992, 246 p.
- HEXNER Ervin, *International Cartels*, Chapel Hill, USA, 1945, 555 p.
- KYPRIOTIS M. *Les cartels internationaux*, Paris, Thèse de droit, 1936, 327 p.
- LIEFMANN Robert, *Cartels, concerns, trusts*, London, 1932, 435 p.
- MASON Edward S., *Controlling world trade. Cartels and commodity agreements*, New-York/Londres, 1946, 289 p.
- MIROW Karl Rudolf and MAURER Harry, *Webs of Power. International Cartels and the World Economy*, Boston, 1982, 324 p.
- RAZOUS Paul, *Cartels et trusts, et diverses ententes de producteurs, création, fonctionnement, contrôle*, Paris, 1935, 163 p.
- STOCKING George W., *Cartels in Action. Case Studies in International Business Diplomacy*, New York, 1947, 533 p.
- STOCKING George W. and WATKINS Myron. M, *Monopoly and Free Enterprise*, New York, 1951, 596 p.
- TCHERNOFF J., *Ententes économiques et financières (cartels, syndicats, trusts, homldings, devant les lois civiles, pénales, internationales)*, 1933, 819 p.
- WURM C.A. (Hrg.), *Internationale Kartelle und Aussenpolitik. Beiträge zur Zwischenkriegszeit*, Stuttgart, 1989.

Pour une recherche sur un produit déterminé, consulter les références bibliographiques par produits de la base de données précédemment citée.