

# Armer le Pakistan

Autor(en): **[s.n.]**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Domaine public**

Band (Jahr): - **(1971)**

Heft 156

PDF erstellt am: **12.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-1028233>

## **Nutzungsbedingungen**

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

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

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

## **Haftungsausschluss**

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

## La grande peur du patronat

Avec l'indication «inflation inquiétante», l'Union centrale des associations patronales et le «Vorort» de l'Union suisse du commerce et de l'industrie ont envoyé à leurs membres une circulaire dont nous reprenons l'introduction, alarmiste à souhait. C'est qu'il s'agit de préparer les dossiers pour négocier avec le gouvernement les conditions d'une politique antisurcharge.

« Messieurs,

» L'inflation a atteint ces derniers mois des proportions encore jamais enregistrées dans notre pays. Elle dépasse de beaucoup ce qui est supportable sous l'angle économique, social et politique. Si l'on ne parvient pas à la maîtriser, notre ordre économique fondé sur le marché éclatera dans un temps plus ou moins long et la liberté d'initiative des entreprises sera encore plus restreinte qu'elle ne l'est déjà à la suite de l'intervention de l'Etat. Plus cette inflation persistera et se développera, plus le prestige de l'entreprise et de l'économie privées en souffriront. Si nous ne parvenons pas à briser le rythme actuel de l'inflation, il sera difficile d'éviter que l'évolution de l'économie et de la politique sociale n'en soit faussée, et c'est l'économie qui en fera les frais. La capacité de concurrence de nombreuses branches et entreprises sera remise en question. Comme le prouve l'exemple de l'étranger, les grèves sauvages et autres affrontements dangereux pour la paix du travail sont, en période d'inflation et de tension, infiniment plus graves; ils pourraient devenir de sérieux foyers d'incendie. »

## Les contes d'Hoffmann

Dans son numéro de ce mois, la revue financière américaine bien connue «Fortune» publie une étude intitulée «The secret life of Hoffmann-La Roche». Elle contient quelques anecdotes intéressantes et nous permet, en les complétant par des renseignements récents tirés de la documentation DP, de mettre à jour le chapitre que nous avions consacré à cette société dans le premier fascicule du «Capitalisme suisse» (DP N° 125-127).

### Roche : premier fabricant de produits pharmaceutiques du monde

Roche, c'est deux sociétés faitières, F. Hoffmann-La Roche & Cie S.A. à Bâle qui contrôle les filiales établies en Europe continentale, au Proche et au Moyen-Orient, et la Sapac Corp., à St. John (Canada) qui dirige les sociétés implantées dans les deux Amériques, dans les zones sterling, le Pacifique et en Extrême-Orient; c'est plus de soixante sociétés indépendantes disséminées aux quatre coins du monde, avec six grands centres de recherches, vingt-six usines de produits chimiques et chimico-pharmaceutiques, quarante-deux usines fabriquant des produits pharmaceutiques et des produits de parfumerie, ainsi qu'un vaste réseau de sociétés de vente et d'agences.

Le chiffre d'affaires et la répartition des ventes par secteurs de production sont des secrets que la maison n'entend pas divulguer même si les pressions politiques et économiques et la tendance vont dans le sens d'une plus grande clarté dans la présentation des comptes des sociétés. Les ventes du groupe sont estimées à 5 milliards de francs pour 1970; les produits pharmaceutiques en représenteraient le 60 %, les spécialités chimiques (notamment les vitamines industrielles) le 23 %, les parfums et essences aromatiques le 12 %, la bio-électronique, les produits de beauté, etc., le 5 %. Des spécialités pharmaceutiques, les psycho-pharmaceutiques (Valium, Librium, Nobrium, etc.) représentent le 50 % environ des ventes. Roche a récemment lancé sur le marché quelques médicaments majeurs comme le Bactrim, remède antibactériologique, le Larodopa contre la maladie de Parkinson

dont le «marché potentiel», pour utiliser la terminologie bancaire, semble très intéressant. Cependant, dans des pays de plus en plus nombreux les autorités font pression sur le prix des médicaments et renforcent la législation sanitaire pour limiter l'usage — trop souvent abusif — de tranquillisants, de somnifères, de sédatifs, etc. D'autre part, dans ce même domaine la concurrence est vive et les imitations pullulent (il en existe plus de sept cents pour le Librium et le Valium). Roche a donc entrepris une politique de diversification de sa production notamment par la fabrication des parfums et essences (reprise de Givaudan-Genève en 1963), d'instruments électroniques à des fins diagnostiques et thérapeutiques (en collaboration avec Brown-Boveri, la Société genevoise d'instruments de physique et l'Electronique-Marcel Dassault et dans ses propres usines), vers la production de cours audiovisuels pour le recyclage du corps médical et hospitalier, etc. Cette politique s'est avérée très judicieuse et Roche s'est hissé au deuxième rang mondial dans le domaine des produits aromatiques.

### Roche : survie et expansion par la recherche

Roche emploie plus de trois mille personnes dans ses centres de recherches biologique et chimique de Bâle, Nutley (USA), Welwyn (GB), d'Ofuna (Japon) et de recherches sur les arômes et les parfums de Vernier, Dübendorf et de Delawara (USA). Les frais de recherches et de développement sont estimés à 300-350 millions de francs par an.

### Roche : un auto-financement intégral

Depuis 1920, Hoffmann-La Roche n'a plus fait appel au marché des capitaux; depuis cette époque tous les investissements — certainement plus de 10 milliards de francs (probablement 600 à 700 millions de francs en 1970) — ont été assurés au moyen des fonds propres. Le capital-actions de 8 millions de francs en 1920 a été progressivement remboursé pour être reconstitué gratuitement à 50 000 francs 1942-43.

Les actions et les bons de jouissance qui en 1960 valaient respectivement 43 500 et 39 300 francs à leurs plus hauts cours ont atteint cette année 200 000 et 196 000 francs, ce qui représente une capitalisation boursière de 12 milliards de francs environ. Selon le président de Roche, M. Jann, seule la General Motors serait éventuellement en mesure d'acheter la société bâloise!

Le bénéfice net déclaré en 1970, 106 millions de francs, est fortement sous-évalué. La marge de bénéfice ne serait ainsi que de 2 %, alors qu'elle doit vraisemblablement se situer entre 8 et 16 %. Le bénéfice net réel de Roche devrait être proche de 700 millions de francs.

### Roche : une «fondation» de famille

«Roche n'a jamais été une société anonyme. Depuis 1919, l'entreprise a le statut juridique de la S.A., mais l'ensemble de l'organisation a toujours été dirigé par un cercle restreint d'associés» peut-on lire dans la publication que Roche offre à ses visiteurs. Fritz Hoffmann-La Roche, le fondateur et détenteur des trois quarts des actions, est décédé en 1920 à l'âge de cinquante-deux ans. Aujourd'hui la majorité des actions donnant le droit de vote sont encore entre les mains de ses descendants. Les autres dans les coffres de quelques familles de l'aristocratie bâloise.

Fritz Hoffmann-La Roche avait deux fils. Le cadet, Alfred, ne s'intéressa pas à l'affaire, émigra à Paris puis à Rolle dont il devint le syndic et le député au Grand Conseil vaudois. Ses actions auraient été rachetées par les autres héritiers. Le fils aîné, Emmanuel, docteur en droit, devint directeur en 1930 mais se tua accidentellement deux ans plus tard à l'âge de trente-sept ans. Sa veuve, Mme Maja Hoffmann-Stehlin se remarqua quelques années plus tard avec M. Paul Sacher, fondateur et directeur de l'Orchestre de chambre de Bâle. Emmanuel laissait deux enfants : Lukas (né en 1923) zoologue et secrétaire général du World Wildlife Fund vit à Arles (France) et Vera (née en 1924) épouse du Dr Oeri, médecin et professeur à l'Université de Bâle. MM. Paul Sacher, Lukas Hoffmann et Jakob Oeri représentent

la famille au Conseil d'administration. Ils détiennent vraisemblablement plus de la moitié des 16 000 actions et des 48 000 bons de jouissance (bientôt 54 400 car la société remet gratuitement jusqu'au 30 septembre prochain un bon de jouissance contre dix actions ou bons anciens).

La famille détient donc le contrôle effectif de la société, mais ne s'immisce cependant pas dans sa gestion.

### Roche : une société de «managers»

Le Conseil d'administration de neuf membres — dans lesquels il faut relever l'absence de représentant des trois grandes banques — ne se réunit que deux fois par an en moyenne. La direction suprême appartient à son président, M. Adolf Walter Jann, cinquante-neuf ans, et à son vice-président, M. Alfred Hartmann, quarante-huit ans, tous deux anciens directeurs généraux de l'Union de Banque Suisse. Les deux administrateurs délégués s'occupent personnellement des départements «Personnel» et «Finances». Ils sont assistés d'un membre actif du Conseil d'administration, M. Dieter Füglistaller et de quatre directeurs généraux dont un Suisse romand, M. Etienne Junod, responsable du département commercial.

M. Jann et sa «double» M. Hartmann sont les souverains de l'Empire Roche. Ils disposent de centaines de millions de francs sans devoir demander l'autorisation du Conseil d'administration. Les décisions peuvent ainsi être prises dans de courts délais.

Caractérisant ses rapports avec M. Paul Sacher, M. Jann disait : «Je ne lui dis pas comment il doit interpréter sa musique et il ne me dit pas comment je dois conduire la société».

Il faut ajouter encore que Roche est une entreprise décentralisée : les filiales jouissent d'une grande indépendance et agissent sous leur propre responsabilité dans un cadre très large. Ce principe d'organisation permet de maintenir les organes centraux en nombre limité.

## Armer le Pakistan

La «Correspondance syndicale suisse» nous apprend que le Conseil fédéral, au vu des événements, a mis l'embargo sur toute exportation d'armes au Pakistan.

Faut-il se réjouir de cette interdiction ou déplorer le fait que ces exportations aient eu lieu jusqu'ici ? Quand les militaires ont l'arme à la main, le doigt sur la gâchette, nous décrétons hypocritement : puisque vous voulez vous en servir, désormais nous ne vous en vendrons plus. Nous attendons que la première balle soit mortelle pour consoler la victime en décrétant que désormais l'assassin ne recevra plus de munition !

La réponse : dire oui à l'initiative sur l'interdiction d'exporter des armes.

Les exportations suisses se sont élevées en trois ans à 2,5 millions de francs, soit 7,5 tonnes munitions (en 1968) 2,5 tonnes munitions (en 1969), puis 6,7 tonnes obus et munitions 2,8 tonnes pièces détachées d'armes, avec la bénédiction du Conseil fédéral, qui s'est décidé au vu des événements à les interrompre, à midi cinq.

## DP hebdomadaire ?

L'étude pour une transformation de DP est en cours. Elle touche à des problèmes complexes : rédactionnel, ton et ligne du journal, technique. Il s'agirait aussi de faire coexister amateurs et professionnels comme dans les tournois open de tennis. Pour l'instant, l'étude est en cours. Dès que les décisions seront prises, nous renseignerons largement nos lecteurs. Mais pas avant que les intentions ne deviennent propositions concrètes.