

# Face à la concurrence américaine les entreprises européennes devront souvent concentrer leurs moyens

Autor(en): **Villier**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **45 (1965)**

Heft 1: **Concentration industrielle**

PDF erstellt am: **05.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-886608>

## **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.

# Face à la concurrence américaine les entreprises européennes devront souvent concentrer leurs moyens

*par le Président Villiers,  
du C.N.P.F.*

L'ouverture de nos frontières commerciales et la perspective d'une diminution sensible des entraves au commerce à l'intérieur du monde libre sont pour l'économie française des facteurs d'évolution décisifs. Ils imposent une beaucoup plus grande rigueur dans la gestion des affaires nationales et dans la lutte contre l'inflation, impératif nouveau qui a été maintes fois souligné par le Conseil National du Patronat Français et qui a inspiré ses prises de position au cours des années passées. Examinant les chances de notre industrie dans la compétition internationale, nous mettons l'accent aujourd'hui sur les enseignements que les chefs d'entreprise doivent tirer des comparaisons portant sur les dimensions des entreprises européennes et américaines.

On connaît les différences frappantes qui apparaissent entre l'Europe et l'Amérique sur des points tels que la capacité d'investir, l'intensité de la recherche technique, c'est-à-dire sur les principaux moyens dont disposent les entreprises pour préparer l'avenir en affermissant leur aptitude à la compétition. Hâtons-nous de dire que le dossier n'est pas complet : la puissance ne se mesure pas seulement à la dimension de l'entreprise ; la signification des comparaisons globales n'est pas forcément valable pour chacun des secteurs de l'industrie. Elles n'en rendent pas moins perceptibles certains facteurs d'infériorité des entreprises françaises ou européennes à l'égard des entreprises américaines. La conclusion

essentielle peut être dégagée en quelques mots : pour un certain nombre de secteurs industriels, les chances d'avenir dépendent d'un important effort de concentration.

Concentration ne signifie pas d'ailleurs nécessairement fusion des entreprises, mais aussi bien regroupement des moyens. La concentration ne peut s'entendre en effet comme la disparition des petites entreprises au profit des plus grandes, ni comme l'apparition de monopoles exerçant une influence déterminante sur les conditions d'achat et de vente. Elle peut être réalisée à des degrés divers. Si des fusions sont souvent nécessaires pour donner aux entreprises leur dimension optimale et si les conditions de production imposent, dans certains cas, la réalisation de très grandes unités, le champ d'activité ouvert aux entreprises petites et moyennes demeure considérable pourvu qu'elles fassent les efforts nécessaires de progrès technique et de spécialisation. L'exemple américain montre que le développement de très grandes entreprises tend à provoquer une augmentation du nombre des firmes de dimension plus modeste et qu'il y a là pour une économie libre, un élément irremplaçable de vitalité.

Bien plus, la concentration peut porter sur les moyens dont disposent les entreprises : financement commun de la recherche technique, accords de spécialisation, fusion des services d'achat et des réseaux commerciaux, groupements pour l'exploration et l'explo-

tation des débouchés extérieurs ne sont que quelques-uns de ces moyens que plusieurs entreprises ou parfois, mieux encore, une profession dans son ensemble, peuvent et doivent mettre en œuvre. Cette concentration des moyens engagés depuis longtemps dans certaines branches, doit être poursuivie avec vigueur dans l'ensemble des secteurs industriels. Il y va de la survie des entreprises. Les organisations professionnelles ont là, actuellement, un rôle moteur à jouer.

L'effort à accomplir ne saurait être limité au plan national. Le Marché Commun serait finalement un échec si le mouvement de concentration ne s'y étendait. Or, ce mouvement ne se développe encore que lentement et ne touche qu'une minorité d'entreprises. Comme le soulignait récemment M. Robert Marjolin, « s'il y a bien ici et là les tentatives de fusions ou d'accords, on ne voit pas encore émerger d'entreprises à la dimension de l'Europe ». Cela est vrai et ne saurait surprendre si l'on connaît les difficultés à surmonter et les intérêts à concilier dans tout effort de concentration. Mais il faut ajouter que le chemin qui mènera à la création des entreprises de dimension européenne que le Vice-Président de la Commission européenne appelle de ses vœux, passe souvent par l'étape des accords entre entreprises. C'est l'occasion de souligner une fois de plus qu'une application réaliste et constructive des règles de concurrence du Traité de Rome est indispensable pour tirer tous les profits attendus de l'unification.

La technique fait chaque jour des progrès de plus en plus importants. La concurrence pose aux entreprises des problèmes sans cesse plus ardues. Les bénéfices réalisés s'amenuisent. Les installations industrielles et commerciales doivent donc être étudiées avec une attention extrême, de la petite machine à calculer aux plus puissants engins de transport.

Pour s'assurer les marchés, il faut être à la pointe du progrès, ce qui exige du matériel ultra-moderne. D'où la nécessité, toujours plus impérieuse, d'investir.

Aussi, la location de biens d'équipement est-elle une solution d'actualité?

Il existe deux méthodes de location, correspondant à deux catégories de biens.

**Le renting** s'applique à la location-

service de biens standard-wagons, par exemple, ou containers de toutes sortes. Ces biens sont loués pour une durée indéterminée qui peut aller de un jour à plusieurs années. Ces biens sont destinés à être utilisés par un grand nombre de locataires. Il s'agit donc là plus encore de vendre des services (transport, assurance, etc.), que de louer des biens.

Quant au **leasing**, c'est la location-financement de biens spécialisés pour une durée déterminée à l'avance. Pour pouvoir louer à bail des biens spécialisés, il faut que la durée du bail corresponde à la durée du matériel. Cette opération exclusive de tout service, s'apparente donc à la location-vente ou à la vente à crédit à long terme.

La location est appelée à jouer en

France un rôle aussi important qu'aux États-Unis. En effet, Outre-Atlantique, près de 80 % des entreprises y ont plus ou moins recours pour leur matériel de bureau ou de transport, pour leurs machines même, quelquefois aussi pour des usines entières.

ALGECO, pionnier de ces idées, a dû lutter en France et en Europe, pour convaincre d'abord et ensuite vaincre des préjugés tels que l'instinct de propriété, car bien des dirigeants estiment que ces méthodes sont réservées à des sociétés de second ordre et qu'ils se déclasseraient en ayant du matériel en location. De plus, de nombreuses entreprises estiment la location plus onéreuse que l'acquisition sur leurs fonds propres, par autofinancement ou en recourant à l'emprunt.

## Une solution d'actualité : la location de biens d'équipement

Or, de plus en plus nombreuses sont les entreprises qui estiment qu'il n'est plus nécessaire de mobiliser une grande partie de leurs fonds propres pour des achats de matériel. Dès lors, la non-propriété des équipements ne les préoccupe guère : la location se substituant au financement des équipements permet de l'incorporer dans les éléments du prix de revient. Viendrait-il à l'esprit d'un chef d'entreprise de proposer à son comptable de payer dix ans de salaire d'avance? Alors pourquoi payer par anticipation également son matériel électro-comptable, par exemple?

Ainsi le montant des investissements gérés par le Groupe ALGECO est d'environ 50 milliards d'anciens francs. Quarante milliards représentent les investissements en wagons industriels

dont le nombre atteint plus de 8.000, actuellement, dans toute l'Europe. Outre cette activité, le Groupe assure la location et la gestion de plus de 5.000 bâtiments mobiles de chantiers, soit quelque 3 milliards anciens investis, d'installations et d'équipements de stockage, de distributeurs automatiques, de matériel de bureau et de skis. Quant au Département semi-remorques, en pleine évolution, il atteint déjà plus d'un milliard d'anciens francs.

Ces notions de **renting** et de **leasing** se développent en Europe rapidement : ALGECO est présent en Grande-Bretagne, en Italie, en Hollande, en Belgique, en Allemagne, en Amérique du Nord, en Suède et en Espagne par ses filiales ou ses correspondants. Suivant cet exemple, depuis deux ans, de nom-

breuses Sociétés financières sont intéressées par la création de Sociétés de Leasing.

Or, ces créations ne font que transposer le problème du financement. Maintenant, ce sont les Compagnies de Location qui doivent y faire face. Ayant trouvé une aide financière solide, les Compagnies américaines n'ont engagé seulement que 5 % de leurs fonds personnels. Le reste a été, contre nantissement du matériel, obtenu auprès des banques. Par contre, en France, ces Compagnies doivent investir un tiers de leurs propres fonds.

C'est ainsi que l'épargne s'investissant directement en biens d'équipement a réussi et réussira plus encore dans l'avenir, à développer cette formule des temps modernes : **le renting**.