



Dominique Barjot et Patrick Fridenson (dir.)

France-Japon, regards croisés France and Japan, a cross-analysis

Mélanges en l'honneur de Terushi Hara
In memoriam Terushi Hara



Grand ami de la France, l'historien japonais Terushi Hara a ouvert d'importants chantiers scientifiques. Spécialiste de l'étude des ententes, des cartels et des politiques industrielles durant le xx^e siècle, une grande partie de son œuvre a été consacrée à l'histoire des chemins de fer, d'abord celle des chemins de fer algériens, mais aussi celles, comparées, du Shinkansen japonais et du TGV français. Partant des progrès de l'organisation scientifique du travail, intégrant les problématiques de l'américanisation, Terushi Hara s'est intéressé à la question des transferts de technologie et organisationnels. Son expertise de l'économie française, qu'il a fait connaître aux étudiants japonais, l'a imposé comme un grand historien des entreprises et des processus d'intégration internationaux, notamment de la stratégie des entreprises japonaises en France et en Europe.

Des historiens japonais et français, un historien suisse, un historien canadien et une économiste française offrent dans ce livre leurs contributions sur les thèmes qui ont été les siens, rendant possibles des regards croisés entre France et Japon à l'heure de la mondialisation.

Dominique Barjot est professeur d'histoire économique contemporaine à l'université Paris-Sorbonne (Paris IV) et directeur adjoint de l'UMR 8596 Centre Roland Mousnier. Il a été professeur invité à l'université de Tokyo.

Patrick Fridenson est directeur d'études à l'École des hautes études en sciences sociales et rédacteur en chef de la revue *Entreprises et Histoire*. Il a été professeur invité à l'université de Tokyo.



Couverture : Le Shinkansen devant le mont Fuji © Heritage Images/Leemage
TGV dans la gare de Lyon, Paris © Collection Arteria/Leemage

ISBN de ce PDF :
979-10-231-2848-2

<http://pups.paris-sorbonne.fr>



Terushi Hara (1943-2011) a fait ses études universitaires à Waseda, université privée la plus prestigieuse du Japon, puis en France avant de soutenir au Japon une thèse de doctorat remarquée. Proche de François Caron,

il a été professeur d'histoire économique occidentale à la School of Commerce de l'université Waseda. Il est devenu le spécialiste de l'histoire industrielle et des politiques économiques de la France. À l'origine d'importants programmes internationaux (cartels et missions de productivité), il demeure l'un des meilleurs connaisseurs de l'histoire ferroviaire française et japonaise.



Collection dirigée par
Dominique Barjot et Lucien Bély

Fidèle à l'esprit de son fondateur, le Centre Roland Mousnier propose une collection d'ouvrages historiques dédiée à l'étude de la France moderne et contemporaine. Réputés pour leur rigueur scientifique et leur richesse documentaire, ces ouvrages sont le reflet du dynamisme de la recherche en histoire développée par l'université Paris-Sorbonne.

ISBN des tirés à part :

CRM73 · France-Japon, regards croisés (PDF complet)	979-10-231-2841-3
CRM73 · Préface. Terushi Hara, historien japonais et fin connaisseur de l'histoire économique de la France · François Caron	979-10-231-2842-0
CRM73 · Introduction générale · Dominique Barjot & Patrick Fridenson	979-10-231-2843-7
CRM73 · General introduction · Dominique Barjot & Patrick Fridenson	979-10-231-2844-4
CRM73 · L'héritage de Terushi Hara : au carrefour des méthodes de l'histoire économique · Kazuhiko Yago	979-10-231-2845-1
CRM73 · I. International Cartels and Business Interactions: The Experience of the Interwar Period · Dominique Barjot	979-10-231-2846-8
CRM73 · I. Cartels and Cartelization in the Japanese Sector of Energy during the Interwar / Period · Takeo Kikkawa	979-10-231-2847-5
CRM73 · I. Cartels et ententes: les vieux démons persistants de l'économie · Florence Hachez-Leroy	979-10-231-2848-2
CRM73 · II. Canals and Transport Policies in 19th Century France: New Linkages of Waterways and Railways as Innovations by Demand-Side Initiatives · Fumihiko Ichikawa	979-10-231-2849-9
CRM73 · II. High Speed Railway from Historical Comparison: Britain, France and Japan · Takeshi Yuzawa	979-10-231-2850-5
CRM73 · II. Un nouvel opérateur ferroviaire en Italie: la société NTV, une aventure ferroviaire innovante · Michèle Merger	979-10-231-2851-2
CRM73 · II. « Aujourd'hui j'ai la satisfaction de vous annoncer notre heureuse arrivée au Japon ». De la guerre diplomatique au loisir ethnographique: / Aimé Humbert et la conquête suisse du Japon (1858-1864) · Laurent Tissot	979-10-231-2852-9
CRM73 · III. Les constructions électriques françaises entre la structure de groupe et les influences américaines, fin du XIX ^e siècle-début des années 1970 · Pierre Lanthier	979-10-231-2853-6
CRM73 · III. French Economic Plans and the Mechanical Engineering Industry in the Paris Region, 1953-1974 · Toshikatsu Nakajima	979-10-231-2854-3
CRM73 · III. Impact du rattrapage et changement technique dans le Japon d'après-guerre · Yveline Lecler	979-10-231-2855-0
CRM73 · III. 1992 EC Market Integration and Japanese Companies' Direct Investment in Europe: A Business History Approach · Akira Kudo	979-10-231-2856-7
CRM73 · Conclusions · François Caron	979-10-231-2857-4
CRM73 · Publications de Terushi Hara · Satoshi Norikawa, avec la collaboration de Tatsuhito Suga	979-10-231-2858-1

FRANCE-JAPON, REGARDS CROISÉS
FRANCE AND JAPAN, A CROSS-ANALYSIS

Dernières parutions

- La Guerre de Sept Ans en Nouvelle-France*
Bertrand Fonck & Laurent Vissière (dir.)
- Introduction aux discours coloniaux*
Nobert Dodille
- « C'est moy que je peins ». *Figures de soi à l'automne de la Renaissance*
Marie-Clarté Lagrée
- Des saints d'État ? Politique et sainteté au temps du concile de Trente*
Florence Buttay & Axelle Guillausseau (dir.)
- Représenter le Roi ou la Nation ? Les parlementaires dans la diplomatie anglaise (1660-1702)*
Stéphane Jettot
- L'union du Trône et de l'Autel ? Politique et religion sous la Restauration*
Mathieu Brejon de Lavergnée & Olivier Tort (dir.)
- Pierre Chaunu, historien*
Jean-Pierre Bardet, Denis Crouzet & Annie Molinié-Bertrand (dir.)
- Les Frères d'Eichthal*
Hervé Le Bret
- L'Entreprise et sa mémoire. Mélanges en l'honneur de Maurice Hamon*
Didier Bondue (dir.)
- La Faveur et la Gloire. Le maréchal de Bassompierre mémorialiste (1579-1646)*
Mathieu Lemoine
- Chrétiens et Ottomans de Malte et d'ailleurs*
Alain Blondy
- Le Corps des esclaves de l'île Bourbon. Histoire d'une reconquête*
Prosper Eve
- Les Maîtres du comptoir : Desgrand père & fils. Réseaux de négoce et révolutions commerciales (1720-1878)*
Jean-François Klein
- Frontières religieuses dans le monde moderne*
Francisco Bethencourt & Denis Crouzet (dir.)
- La Politique de l'histoire en Italie. Arts et pratiques du réemploi (XIV^e-XVII^e siècle)*
Caroline Callard,
Élisabeth Crouzet-Pavan & Alain Tallon (dir.)
- Les Habsbourg et l'argent. De la Renaissance aux Lumières*
Jean Bérenger
- Cités humanistes, cités politiques (1400-1600)*
Denis Crouzet, Élisabeth Crouzet-Pavan & Philippe Desan (dir.)
- Histoire du multilatéralisme. L'utopie du siècle américain de 1918 à nos jours*
Régine Perron
- Aluminium. Du métal de luxe au métal de masse (XIX^e-XXI^e siècle)*
From precious metal to mass commodity (19th-21st century)
Dominique Barjot & Marco Bertilorenzi (dir.)
- Les Stratégies de l'échec. Enquêtes sur l'action politique à l'époque moderne*
Marie Barral-Baron, Marie-Clarté Lagrée, Mathieu Lemoine (dir.)

Dominique Barjot et Patrick Fridenson (dir.)

France-Japon, regards croisés
France and Japan, a cross-analysis

Mélanges en l'honneur de Terushi Hara
In memoriam Terushi Hara

Actes de la journée d'hommages en l'honneur de Terushi Hara
29 août 2012



Ouvrage publié avec le soutien de l'Association pour l'histoire des chemins de fer /
French Railway Historical Society, de la Fondation France-Japon de l'EHESS,
de l'UMR 8596 Centre Roland Mousnier et de la Fondation Maison des sciences de l'Homme

Les PUPS, désormais SUP, sont un service général
de la faculté des Lettres de Sorbonne Université.

© Presses de l'université Paris-Sorbonne, 2015
ISBN de l'édition papier : 978-2-84050-999-8

Mise en page Compo Meca Publishing
d'après le graphisme de Patrick VAN DIEREN

© Sorbonne Université Presses, 2022
Adaptation numérique: Emmanuel Marc Dubois/3d2s

SUP

Maison de la Recherche
Sorbonne Université
28, rue Serpente
75006 Paris

tél. : (33)(0)1 53 10 57 60

sup@sorbonne-universite.fr

<https://sup.sorbonne-universite.fr>

PREMIÈRE PARTIE

**Terushi Hara, historien des cartels
et des politiques industrielles**

CARTELS ET ENTENTES : LES VIEUX DÉMONS PERSISTANTS DE L'ÉCONOMIE

Florence Hachez-Leroy

Le cartel est une entité économique spécifique, qui semble outrepasser et affecter les clivages traditionnels de la libre concurrence. L'existence d'une forme d'entente au sein d'une branche industrielle ou d'un secteur économique modifie en effet considérablement le jeu classique de l'offre et de la demande. Son objet vise à imposer un contrôle dans des domaines très divers : les prix, la nature des productions, l'accès au marché, l'information technique, la connaissance scientifique, etc.¹. Harm Schröter en a proposé la définition suivante : « les cartels sont des associations d'entreprises indépendantes, qui limitent la concurrence dans une branche en contrôlant le marché ou la production² ». Cette définition n'est pas tout à fait celle de l'Union européenne aujourd'hui, beaucoup plus large, et qui permet de couvrir toute forme d'accord entre entreprises, alors que ces accords connaissent une plus grande sophistication.

La perspective historique a montré que les formes de cartels ainsi que leurs objets étaient variés, comme les raisons de leurs créations, même s'ils semblaient ne répondre, *a priori*, qu'à une logique de stabilisation du marché et de protection des profits de l'entreprise³. Les historiens ont aussi montré que les cartels étaient inhérents à l'activité – donc à l'histoire – économique, et que l'on ne pouvait en faire abstraction sans omettre des acteurs fondamentaux

- 1 Cet article est une mise en perspective de recherches débutées lors de notre thèse de doctorat, laquelle défrichait un champ de recherche neuf : celui de la naissance du marché de l'aluminium et sa structuration à l'échelle nationale et internationale, au travers, en particulier, des cartels internationaux de l'aluminium. C'est à cette occasion que le professeur Terushi Hara, ancien étudiant et ami du professeur François Caron, notre directeur de thèse, devint non seulement un collègue mais aussi un grand ami. Au-delà des échanges scientifiques, fructueux et riches, Terushi Hara s'intéressait également à la vie académique française et à ses vicissitudes, et comparait avec beaucoup d'humour les systèmes français et japonais, en y intégrant, non sans malice et avec encouragement, le prisme du genre. C'est à un scientifique et un homme de grande qualité que cet article souhaite rendre hommage.
- 2 Harm G. Schröter, s.v. « Cartel », dans *Dictionnaire historique de la Suisse*, Berne, Gilles Attinger éditeur, 1998-2013, <http://www.hls-dhs-dss.ch/textes/f/F13734.php>.
- 3 *Id.*, « Cartelization and Decartelization in Europe, 1870-1995: Rise and Decline of an Economic Institution », *Journal of European Economic History*, vol. 25, n° 1, 1996, p. 129-153.

dans la construction des marchés et de l'économie⁴. À partir des années 1990, les études monographiques ont renouvelé la connaissance de ces structures, formelles et informelles, et ont permis d'éclairer différemment le rôle des cartels dans l'économie mondiale. Les secteurs en situation oligopolistique ont d'abord été privilégiés en raison d'une plus grande facilité d'accès aux sources, mais l'on compte désormais aussi des études de cartels de petites et moyennes entreprises⁵. Après la Seconde Guerre mondiale, on note une réelle rupture dans la pratique des cartels, sous l'action conjointe des lois anti-trust américaines et européennes, dont l'objectif devait conduire à éradiquer ces formes devenues illégales de contrats entre entreprises, non sans une certaine résistance des industriels européens. Or à la fin des années 1980, force est de constater, par la lecture des sources judiciaires nationales et supranationales, que le phénomène d'entente reste plus que jamais d'actualité. On note même, à partir des années 1990, un renouveau phénoménal des cartels, avec leur émergence dans deux champs jusque-là peu enclins à ces pratiques : les services et la finance. Si les législations sont restées sévères à leur égard, on note cependant l'exercice d'une forme de clémence dans les jugements, propre à encourager les dénonciations et une sévérité dans les amendes pour décourager de nouvelles velléités dans ce domaine. Enfin, nous nous appuyons sur l'exemple de l'industrie de l'aluminium, car elle offre un cas exemplaire de cartellisation quasi-continue au premier xx^e siècle, aux niveaux national et international, puis d'adaptation aux nouvelles règles économiques via la création de nouvelles structures fédératrices propres à faire valoir l'intérêt général du secteur auprès d'un nouvel interlocuteur : l'Union européenne⁶. Un demi-siècle après la signature du Traité de Rome, en 1957, qu'en est-il des cartels, dans un contexte international marqué par la globalisation de l'économie ?

On trouve, selon les auteurs, des phases différentes dans l'apparition des cartels nationaux et internationaux⁷. Nous en retiendrons quatre, à partir de la fin du xix^e siècle, et dans lesquelles une analyse géographique peut être

4 Jeffrey Fear a rédigé une synthèse très éclairante sur cet aspect : *Cartels and Competition: Neither Markets nor Hierarchies*, Harvard Business School Working Paper 07-011.

5 Alain Cortat, *Un cartel parfait. Réseaux, R&D et profits dans l'industrie suisse des câbles*, Neuchâtel, Éditions Alphil/Presses universitaires suisses, 2009.

6 Florence Hachez-Leroy, *L'Aluminium Français, instrument d'une stratégie de groupe, 1911-1960*, thèse de doctorat d'histoire contemporaine sous la direction de François Caron, université Paris-Sorbonne, octobre 1995. Une version remaniée et réduite de cette thèse a été publiée : *L'Aluminium français. L'invention d'un marché (1911-1983)*, Paris, CNRS Éditions, 1999.

7 Dominique Barjot (dir.), *International Cartels Revisited / Vues nouvelles sur les cartels internationaux (1880-1980)*, Caen, Éditions du Lys, 1994 ; Harm G. Schröter, « Cartelization and Decartelization in Europe... », art. cit. ; Alain Cortat, *Un cartel parfait, op. cit.*

introduite au regard de la législation anti-trust. Dans un premier temps, des années 1890 à 1914-1918, on voit se développer des cartels nationaux, qui servent souvent d'étape intermédiaire avant la concentration des entreprises participantes à l'échelle nationale. Il s'agit de phénomènes de régulation dans des secteurs économiques désorganisés ou en cours d'organisation, notamment dans de nouvelles industries comme l'électricité ou l'aluminium. La multiplicité d'entreprises plus ou moins solides financièrement, la surproduction, l'instabilité ou l'immaturation des marchés, la chute des prix sont autant d'éléments pour justifier le recours au cartel, puis l'absorption des sociétés les plus faibles par les plus solides. Les crises économiques ne sont pas les éléments les plus déterminants dans les décisions de créer un cartel. Simultanément émergent des organisations aux visées supra nationales : les cartels internationaux. Leur création s'inscrit le plus souvent dans la volonté de contourner les tarifs douaniers et de contrôler le marché mondial par l'instauration de marchés ouverts et de marchés fermés et de limiter de la sorte la concurrence des producteurs entre eux. L'entreprise qui obtient que sa zone de production ou d'activité économique nationale soit déclarée marché fermé jouit alors d'un monopole quasi inviolable. Il en fut ainsi des producteurs d'aluminium français et américains, au sein de l'Aluminium Association⁸, créée en 1901.

L'entre-deux-guerres constitua l'âge d'or des cartels avec des législations nationales européennes pour la plupart très favorables aux cartels⁹. Deux aspects les distinguaient de la période précédente : leur création et leur fonctionnement étaient moins visibles, plus secrets, et ils coïncidaient avec la multinationalisation grandissante des entreprises¹⁰. La Suisse favorisa le développement des cartels internationaux par une politique fiscale et juridique extrêmement favorable. La période de la guerre fut une parenthèse pendant laquelle l'économie dirigée eut avantage à s'appuyer sur les cartels existants. Au sortir de la guerre, le repli économique des pays en cours de reconstruction, l'instauration de barrières douanières et d'un contrôle des changes favorisa cependant la création de cartels nationaux, comme aux Pays-Bas¹¹.

8 Florence Hachez-Leroy, « Le cartel international de l'aluminium du point de vue des sociétés françaises 1901-1940 », dans Dominique Barjot (dir.), *International Cartels Revisited*, op. cit., p. 153-162 ; Karl Erich Born, *Internationale Kartellierung einer neuen Industrie: die Aluminium-Association 1901-1915*, Stuttgart, Steiner, 1994.

9 Akira Kudo et Terushi Hara (dir.), *International Cartels in Business History*, Tokyo, University of Tokyo Press, 1992.

10 Voir l'article de Dominique Barjot dans le présent volume, p. 55-82, pour la période de l'entre-deux-guerres.

11 Bram Bouwens et Joost Dankers, « The Invisible Handshake: Cartelization in the Netherlands, 1930-2000 », *Business History Review*, vol. 84, n° 4, 2010, p. 751-771.

De la fin des années 1950 aux années 1980, une troisième période s'ouvrit, largement influencée par les théories antitrust américaines¹² et la signature du Traité de Rome en Europe (1957), où un changement profond se produisit puisque les cartels furent désormais prohibés. Les organismes professionnels s'y substituèrent pour répondre aux besoins de concertation des industriels, tout en tenant compte des nouvelles exigences de la législation mondiale. L'un des changements le plus radical par rapport à l'époque précédente fut les relations très étroites que ces organismes industriels développèrent avec les organismes politiques supranationaux. D'une stratégie la plus secrète possible, les industriels passèrent au « lobbyisme » actif¹³. Ce fut également une période où le recours aux acquisitions et fusions d'entreprises se développa considérablement. Aux échelles nationales, on note alors des divergences au sein de l'Europe : certains pays mirent en place des lois interdisant toutes formes d'ententes (Allemagne, France, Italie) tandis que d'autres ne réprimaient les cartels qu'en cas d'abus (Grande-Bretagne, Belgique, Pays-Bas). Les Pays-Bas offraient une législation favorable aux ententes, avec un dispositif officiel de déclaration et d'encadrement des pratiques cartellaires¹⁴. Les ententes y existaient dans toutes les branches de l'industrie et du commerce et leur nombre diminua progressivement entre les années 1960 et 1980, dans un contexte de déclin de certains secteurs comme le textile.

Enfin, depuis les années 1990, la montée de la globalisation et la construction d'un marché intérieur unique ont relancé le débat sur la politique de la concurrence européenne ; les ententes, comme les politiques nationales de soutien public aux entreprises et leurs situations de monopoles, sont revenues à l'ordre du jour¹⁵. L'actualité économique et judiciaire montre que le recours aux ententes est redevenu une pratique courante, et que son usage,

12 Alan S. Milward, *The Reconstruction of Western Europe 1945–1951*, London, Routledge, 1984 ; Wyatt Wells, *Antitrust and the Formation of the Postwar World*, New York, Columbia University Press, 2002. Brigitte Leucht, « Transatlantic Policy Networks in the Creation of the First European Anti-Trust Law. Mediating Between American Anti-Trust and German Ordoliberalism », dans Wolfram Kaiser, Brigitte Leucht et Morten Rasmussen (dir.), *The History of the European Union. Origins of a Trans- and Supranational Policy 1950-72*, London, Routledge, 2008 ; Matthias Kipping, « Concurrence et compétitivité. Les origines de la législation anti-trust française après 1945 », *Études et documents*, VI, 1994, p. 429-455.

13 Florence Hachez-Leroy, « The Construction of Europe and its Consequences on the French Aluminium Industry », dans Florence Hachez-Leroy (dir.), *The European Aluminium Industry (1945-1975)*, *Cahiers d'histoire de l'aluminium*, hors-série n° 1, 2003, p. 19-28.

14 Bram Bouwens et Joost Dankers, « The Invisible Handshake... », art. cit.

15 Le secteur des télécommunications en offre un bel exemple : Yves Bouvier, « Construire l'Europe industrielle par les entreprises. La politique de la concurrence et les fusions industrielles dans les télécommunications européennes des années 1980 », *Histoire, économie & société*, vol. 27, n° 1, 2008, p. 79-90 ; Léonard Laborie, « Concurrence et changement technique. De la norme au marché, la trajectoire unique de la téléphonie mobile en Europe depuis les années 1980 », art. cit., p. 91-101.

quoiqu'illégal, a gagné d'autres secteurs, en particulier celui des services et de la finance. Les cartels internationaux se sont adaptés aux caractéristiques de l'économie mondiale et ils usent de l'existence de vastes marchés intégrés et de la globalisation pour prendre des dimensions de plus en plus amples : ce fut le cas entre les géants de la télécommunication en Europe en 2012, soupçonnés de s'être entendus sur la standardisation des futurs services de communication mobile¹⁶. Mais d'autres affaires ont eu un écho retentissant comme le cartel des vitamines, ou celui du fret aérien (2001).

L'étude approfondie d'un nombre de plus en plus grand de cartels a permis de comprendre les critères de durabilité et de stabilité. Il est apparu rapidement que le cartel avait d'autant plus de chance de durer longtemps et d'être efficace, qu'il était créé dans un secteur où le nombre d'entreprises était faible. C'est le cas de l'aluminium, mais aussi du verre ou de l'acier. La nature fortement capitaliste de l'industrie concernée fut un facteur déterminant parce qu'elle restreignait de fait le nombre d'entreprises. Dans l'industrie du textile, par exemple et à l'inverse, les cartels furent caractérisés par leur aspect éphémère et peu efficace, à l'exception de certaines niches comme les soieries artificielles. Les cartels ont alors pu exercer une forme de régulation de l'économie, sans remettre en cause durablement la compétition ou les capacités d'innovation des entreprises membres.

De l'hostilité à la bienveillance, le rôle des États nationaux fut déterminant dans le développement des cartels et l'on voit, entre la fin du XIX^e siècle et le second XX^e siècle, l'émergence d'une législation progressivement unanime à les interdire. Les travaux de Terushi Hara¹⁷ ont montré que leur attitude oscillait entre trois choix, de même que la législation les concernant. Le gouvernement des États-Unis fut le plus radicalement hostile, tant au niveau national qu'international, à l'existence de toute forme d'entente. L'administration américaine fut extrêmement vigilante sur ce point et la justice sévère dans ses jugements, s'appuyant sur les lois anti-trust. Cartels et positions dominantes furent perçus comme des dangers préjudiciables à l'économie et au consommateur. Néanmoins les entreprises américaines purent contourner l'interdiction en passant des accords informels, des *gentlemen's agreements*, difficilement repérables par l'administration. C'est pour obéir aux pressions étatiques que le géant américain de l'aluminium, Alcoa, fut ainsi obligé de

¹⁶ L'entente impliquait les cinq plus grandes entreprises européennes : Deutsche Telecom, France Telecom, Telecom Italia, Telefonica et Vodaphone.

¹⁷ Terushi Hara, « La conférence économique internationale de 1927 et ses effets sur la formation des cartels internationaux », dans Dominique Barjot (dir.), *International Cartels Revisited*, op. cit., p. 265-272.

rendre sa filiale canadienne indépendante en 1932. Au sortir de la Seconde Guerre mondiale, il fut également contraint de céder quelques-unes de ses usines à des concurrents¹⁸.

L'Europe présente une culture du cartel tout autre¹⁹. La position de l'Allemagne fut la plus favorable au développement des cartels. Ce choix économique était appuyé par l'État et fut déterminant dans la prédominance des sociétés allemandes au sein des cartels internationaux. Attitude intermédiaire, un certain nombre de pays mêlèrent, selon les époques, l'hostilité et la bienveillance. Le gouvernement des Pays-Bas, traditionnellement non-interventionniste, vit favorablement l'existence des cartels et les encouragea par le Business Agreement Act de 1935²⁰. L'Italie leur fut opposée dans les années vingt, mais favorable dans les années trente, comme la Grande-Bretagne, entre le début et la fin des années trente²¹. La France se distingua par l'attitude favorable de ses institutions politiques et une législation adaptée offrant une distinction entre ententes licites et illicites²². Pendant la Première Guerre mondiale, le gouvernement vit dans les cartels des outils fort bien organisés sur lesquels s'appuyer pour répondre aux exigences militaires. Le débat parlementaire sur les ententes, dans les années trente, aboutit aussi à une législation favorable. Il en fut de même pendant la Seconde Guerre mondiale, avec les comités d'organisation²³.

Les phénomènes de cartellisation officiels furent donc largement acceptés sur le continent européen et furent aussi des outils de la concurrence européenne aux États-Unis. Leur persistance et leur rôle essentiel dans l'économie sur une

18 George David Smith, *From Monopoly to Competition: The Transformations of Alcoa, 1888-1986*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998.

19 Françoise Berger, « Les milieux économiques et les États face aux tentatives d'organisation des marchés européens dans les années 1930 », dans Éric Bussière, Michel Dumoulin et Sylvain Schirmann (dir.), *Europe organisée, Europe du libre-échange ? Fin XIX^e siècle-années 1960*, Bruxelles, Peter Lang, 2006. Dominique Barjot (dir.), *International Cartels Revisited*, *op. cit.*

20 Bram Bouwens et Joost Dankers, « The Invisible Handshake... », art. cit.

21 Rolf Petri, « Innovation et protectionnisme dans l'industrie italienne de l'aluminium durant l'entre-deux-guerres », dans Ivan Grinberg, Pascal Griset et Muriel Le Roux (dir.), *Cent ans d'innovation dans l'industrie aluminium*, Paris/Montréal, L'Harmattan, 1997 ; Marco Bertilorenzi, « L'industrie italienne de l'aluminium : cartels, multinationales et autarcie, 1917-1943 », *Cahiers d'histoire de l'aluminium*, n° 41, 2008, p. 43-71.

22 Alain Chatriot, « Les ententes : débats juridiques et dispositifs législatifs (1923-1953). La genèse de la politique de la concurrence en France », *Histoire, Économie & Société*, vol. 27, n° 1, 2008, p. 7-22 ; F. Hachez-Leroy, *L'Aluminium Français, instrument d'une stratégie de groupe*, *op. cit.*

23 Hervé Joly (dir.), *Les Comités d'organisation et l'économie dirigée du régime de Vichy*, Caen, Centre de recherche d'histoire quantitative, 2004. Bram Bouwens et Joost Dankers, « The Invisible Handshake... », art. cit. ; Florence Hachez-Leroy, *L'Aluminium français, instrument d'une stratégie de groupe*, *op. cit.*, et *L'Aluminium français. L'invention d'un marché*, *op. cit.*

aussi longue période permettent effectivement, comme l'a suggéré Jeffrey Fear²⁴, d'envisager les ententes comme des outils nécessaires à l'économie, et dont il convient à la fois de mesurer les effets et de prévenir les dérives. Si l'on prend le cas de L'Aluminium Français, cartel créé en 1911 en France, sa création a permis de stabiliser le prix de l'aluminium sur une très longue durée, offrant ainsi la possibilité aux entreprises d'engranger des bénéfices constants. Cette situation fut seulement remise en cause en 1978 par l'introduction de l'aluminium sur le marché du London Metal Exchange²⁵. En contrepartie, le cartel prenait une dimension de R&D forte, et contribuait à développer activement ce nouveau marché. Le cartel international eut une démarche similaire en se dotant d'un service de recherche et développement, le Bureau international de l'aluminium. Enfin, le rôle des banques dans la cartellisation de l'économie est naturellement important, comme il l'est pour le développement individuel des firmes²⁶. L'Allemagne fut, là encore, la plus avantagée grâce au soutien et aux pressions des institutions financières en faveur du développement des ententes. L'une des spécificités de l'économie allemande tint dans les relations très étroites entre l'industrie et la banque, à la fois du point de vue institutionnel et personnel²⁷. La forme juridique des sociétés, par actions, facilita ce contrôle et l'ingérence du financier dans l'industriel. Le soutien solide des banques, même en temps de crise, à l'inverse de certains pays où l'on assista au désengagement des banques dans de telles circonstances, fut fondamental pour comprendre la force des entreprises allemandes dans l'économie mondiale. Le choix économique de la concentration soutenu par les institutions financières allemandes, cartel comme *Konzern*, fut un facteur déterminant pour expliquer la puissance de ces sociétés dans les cartels internationaux, et leur présence dans l'ensemble de l'économie nationale.

24 Jeffrey Fear, « Cartels », dans Geoffrey Jones et Jonathan Zeitlin (dir.), *The Oxford Handbook of Business History*, Oxford, Oxford University Press, 2008, p. 268-292.

25 Prosper Mouak, *Le Marché de l'aluminium : structuration et analyse du comportement des prix au comptant et à terme au London Metal Exchange*, thèse de doctorat de sciences de gestion, dir. Philippe Paquet, université d'Orléans, mars 2010.

26 Les liens étroits et fondamentaux entre les industriels de l'aluminium et les banques, qui ont permis les développements successifs de l'industrie française, sont très bien analysés dans Ludovic Cailluet, *Stratégies, structures d'organisation et pratiques de gestion de Pechiney des années 1880 à 1971*, thèse de doctorat d'histoire, dir. Henri Morsel, Université Louis Lumière, 1995. Voir aussi L. Cailluet, « The British Aluminium Industry, 1945-80s: Chronicles of a Death Foretold », *Accounting, Business & Financial History*, vol. 11, n° 1, 2001, p. 79-97 ; Florence Hachez-Leroy, « Stratégie et cartels internationaux en Europe, 1901-1981 », dans Ivan Grinberg et Florence Hachez-Leroy (dir.), *Industrialisation et sociétés en Europe occidentale de la fin du XIX^e siècle à nos jours. L'âge de l'aluminium*, Paris, Armand Colin, 1997, p. 164-174.

27 Harm G. Schröter, « Cartelization and Decartelization », art. cit. ; Jeffrey Fear et Christopher Kobrak, « Banks on Board: German and American Corporate Governance, 1870-1914 », *Business History Review*, vol. 84, n° 4, 2010, p. 703-736.

La nature des cartels est variable et peut reposer sur un accord tacite ou être formalisée par écrit, voire faire l'objet d'une association aux statuts déposés en toute légalité et transparence. La Suisse, terre d'accueil des cartels, en offre de très brillants exemples²⁸ : après la Première Guerre mondiale, des accords internationaux successifs furent passés entre différents producteurs d'aluminium, qui aboutirent *in fine*, en 1923, à une rencontre de tous les producteurs mondiaux en Suisse, pour convenir d'un accord. En 1926, une nouvelle convention donna naissance à une structure juridique de droit suisse, l'Aluminium Association, dotée d'un capital social de plus d'un million de francs partagé entre ses six membres, assorti d'un dépôt de garantie de 6,6 millions de francs déposé à la banque du Crédit Suisse, à Zurich²⁹. La fiscalité suisse était largement et officiellement favorable à la pratique de l'évasion fiscale et les banques suisses adaptèrent leurs structures et leurs pratiques à l'accueil des flux financiers de ses pays voisins³⁰. L'accord sur les prix de vente est souvent le premier et principal objectif d'un cartel, et peut en être l'unique objet. Mais ses interventions peuvent être beaucoup plus sophistiquées, comme la mise en place d'un système de compensation pour pallier les pertes liées à la présence d'un outsider sur le marché de l'un des membres³¹. L'accord peut aussi se faire autour d'autres préoccupations telles qu'un brevet par exemple. Dans le cas des producteurs d'aluminium, les brevets, la technique et le savoir-faire concernant la production d'aluminium par électrolyse furent d'abord soigneusement gardés secrets ; en revanche, tout ce qui permettait le développement du marché, comme les procédés de transformation, ou de nouveaux alliages, fut l'objet d'une large diffusion. Les statuts de l'Aluminium Association de 1926 prévoyaient ainsi le versement d'une redevance par tonne vendue, destinée à financer un service d'information, d'études et de propagande. Le Bureau International de l'aluminium avait une vocation d'utilité publique, dans le sens où il œuvrait à développer de nouvelles applications de l'aluminium qui bénéficiaient au progrès général, et au consommateur en particulier. *A contrario*, le cartel international était aussi le moyen de verrouiller efficacement un acquis technologique et une position dominante, comme d'en contrôler la diffusion *via* des licences et le paiement de redevances. La volonté de stabiliser les prix de vente peut aussi se renforcer du souci de réduire les coûts par des accords commerciaux plus

²⁸ Alain Cortat, *Un cartel parfait*, *op. cit.*

²⁹ Florence Hachez-Leroy, *L'Aluminium Français, instrument d'une stratégie de groupe*, *op. cit.*, p. 325-343. Le détail des activités du cartel y est largement expliqué.

³⁰ Christophe Farquet, « Tax Avoidance, Collective Resistance, and International Negotiations: Foreign Tax Refusal by Swiss Banks and Industries Between the Two World Wars », *The Journal of Policy History*, vol. 25, n° 3, 2013, p. 334-353.

³¹ Florence Hachez-Leroy, *L'Aluminium Français, instrument d'une stratégie de groupe*, *op. cit.*, p. 331.

poussés. Le cartel prend alors les fonctions d'une entreprise de commerce : la société la mieux placée géographiquement et économiquement sur un marché vend pour le compte des autres. Cette possibilité suppose une homogénéisation des produits, un souci de standardisation qui justifie la fonction de recherche et l'élaboration de normes de fabrication et de qualité³². Dans le cas de l'Aluminium Association, le cartel prit ainsi à sa charge de mener une classification des alliages par application, et, en 1929, de supporter la moitié du budget de recherche du producteur allemand Metallgesellschaft sur les emplois de l'aluminium dans les chemins de fer. Les résultats en furent communiqués aux membres du cartel³³. L'accord de chaque entreprise sur cet aspect conditionne alors la durabilité de l'entente. Il est aussi un facteur déterminant dans la construction d'une identité culturelle du produit à l'échelle nationale, européenne ou mondiale. L'Aluminium Français³⁴ (L'AF) est encore exemplaire. En France, ce cartel a effectivement contribué à améliorer la qualité et à standardiser les produits (lingots, billettes...), de l'ensemble des producteurs. La disparition de la marque de fabrique propre à une entreprise sur chaque lingot n'a pu se faire que parce que la qualité du métal s'était uniformisée. Concrètement, la recherche et l'instauration d'une prime sur les meilleurs produits furent un stimulant efficace pour accélérer le processus. L'accord commercial sur le prix de vente des produits avait été, dès l'origine, renforcé par la fonction de comptoir de vente : L'AF était vendeur exclusif d'aluminium sur le territoire français. En outre, les producteurs avaient choisi de lui donner tous les attributs d'une société commerciale. En la dotant d'un service technique en plus du service commercial ainsi que d'un service « publicité et propagande » en 1914, ils affichaient leur volonté de l'imposer comme interlocuteur unique auprès des clients privés comme des pouvoirs publics. Sur le marché international, L'AF s'est, à l'image des poupées russes, emboîtée dans la structure du cartel international qu'elle avait contribué à créer. De la même façon, le cartel international de l'aluminium³⁵ avait été chargé de la vente du métal à l'échelle mondiale. Dans un premier temps, les ventes en dehors des frontières nationales de chaque partenaire furent confiées à une seule société, la société suisse-allemande Aluminium Industrie Aktien Gesellschaft, AIAG. Par la suite, les livraisons de métal furent faites en fonction de la proximité géographique ou de l'implantation de chacun. Une

32 *Id.*, « Le cartel, facteur d'immobilisme ou moteur de l'innovation ? », dans Michèle Merger et Dominique Barjot (dir.), *Les Entreprises et leurs réseaux : hommes, capitaux, techniques et pouvoirs, XIX^e-XX^e siècles. Mélanges en l'honneur de François Caron*, Paris, PUPS, 1998, p. 725-732.

33 *Id.*, *L'Aluminium Français, instrument d'une stratégie de groupe*, *op. cit.*, p. 340-341.

34 *Ibid.*

35 *Id.*, « Le cartel international de l'aluminium du point de vue des sociétés françaises, 1901-1940 », art. cit.

commande française pouvait ainsi être honorée par du métal suisse. Comme en France, la standardisation des produits, l'homogénéisation de leur qualité et l'établissement d'une échelle dans le degré de pureté du métal furent une préoccupation majeure des membres du cartel.

La distinction entre cartel offensif et défensif tend à opposer deux stratégies et deux natures de cartel. Le premier vise à limiter la concurrence et asseoir un monopole, en bloquant l'accès à de nouveaux brevets, par exemple, ou encore en pratiquant une politique systématique d'acquisition et de contrôle des matières premières. Le cartel défensif, *a contrario*, ambitionne de rationaliser son objet, en organisant la production par exemple, la distribution ou l'approvisionnement. Sa création serait directement liée à un contexte de crise. Néanmoins cette analyse stricte par les objectifs du cartel ne saurait être aussi évidente dans les faits. Si, en effet, il existe des cas flagrants répondant à ce schéma, il en est d'autres qui mêlent ou alternent les deux stratégies. L'industrie de l'aluminium illustre cette attitude ambiguë. L'AF fut constituée pour répondre à une situation de surproduction, par l'organisation à la fois de la production et de la distribution, mais elle visait aussi à protéger le monopole des cinq sociétés de production d'aluminium françaises. Celles-ci s'engageaient alors à ne pas favoriser la divulgation des procédés de fabrication et l'émergence de nouveaux concurrents. La création de L'AF était d'ailleurs l'occasion de racheter deux entreprises en difficultés qui avaient tenté de se lancer elles aussi dans la fabrication de l'aluminium, et de les contraindre à renoncer. La stabilité et la durée de vie exceptionnelle de ce cartel (1911-1983), dont l'objet évolua progressivement, furent liées à cette double stratégie.

126

Les travaux de recherches menés sur les cartels créés jusque dans l'entre-deux-guerres ont déterminé que les cartels les plus puissants, alliant à la fois efficacité et durabilité, étaient ceux établis par les industries de base, tels que la sidérurgie, les non-ferreux, le charbon, la chimie ou le verre, par les industries de biens intermédiaires, et l'industrie électrotechnique, la construction navale ou les travaux publics pour les biens d'équipement. Cette spécificité s'établit sur deux constantes propres à ces secteurs : leur nature fortement capitalistique et leur propension aux économies d'échelles fortes.

Passée la reconstruction, le climat politique européen pendant les années 1950 fut extrêmement ambigu face aux ententes. Les dirigeants politiques furent très partagés entre le souci de préserver leurs entreprises nationales et les aider à se reconstruire, et les pressions américaines antitrust³⁶. Le traité de

³⁶ Harm G. Schröter, *Americanization of the European Economy: A Compact Survey of the American Economic Influence in Europe since the 1880s*, Dordrecht, Springer, 2005.

Rome et la politique de la concurrence européenne alors définie établirent une sorte de compromis largement influencé par l'ordo-libéralisme allemand³⁷. Ils trouvèrent écho en France, où, au début des années cinquante, l'État français mena une politique active pour interdire les ententes et positions dominantes. Le décret du 9 août 1953³⁸ interdit ainsi d'imposer des prix de vente minimums, les pratiques discriminatoires et les pratiques de ventes liées. Dans les arguments qui s'opposaient apparut une distinction subtile entre les ententes positives et celles nocives³⁹. Cette position fut particulièrement défendue par une figure emblématique de l'industrie française de l'aluminium, Louis Marlio. Ingénieur polytechnicien du corps des Ponts et docteur en droit, L. Marlio était entré en 1916 à la Compagnie des Produits chimiques d'Alais et de la Camargue (PCAC), où il eut une carrière extrêmement brillante⁴⁰. Son action fut particulièrement intéressante dans le domaine des cartels : administrateur délégué depuis 1917, et vice-président de L'AF en 1934, il fut surtout président du cartel européen de l'aluminium, Aluminium Association, recréé en 1926. Y participaient L'AF, British Aluminium Company (BACO), Aluminium Industrie Aktien Gesellschaft (AIAG), Vereinigte Aluminium Werke (VAW) et ses deux sociétés affiliées, Erftwerk AG et Aluminium Werke GmbH. La lutte ardue qui opposa les industriels européens et nord-américains entre 1926 et 1931 se fit sous sa présidence. Sa pratique des cartels se doubla, à partir des années 1930, d'une réflexion personnelle sur le rôle des ententes, qu'il fit connaître au travers de publications et de conférences en particulier devant la Société des Nations⁴¹. Marlio défendait l'existence et le recours au cartel en distinguant bons et mauvais cartels, et en proposant que les cartels internationaux soient des outils de régulation de l'économie à l'échelle internationale. Adeptes du libéralisme

- 37 Laurent Warlouzet (dir.), « La politique de la concurrence communautaire. Origines et développements (années 1930-années 1990) », *Histoire, économie & société*, vol. 27, n° 1, 2008. Voir la conclusion d'Éric Bussièrre.
- 38 « Décret n° 53-704 du 9 août 1953 relatif au maintien ou au rétablissement de la libre concurrence industrielle et commerciale », *Journal officiel*, 10 août 1953, et rectificatif du *Journal officiel* du 9 octobre 1953.
- 39 Florence Hachez-Leroy, « Stratégie et cartels internationaux en Europe, 1901-1981 », art. cit.
- 40 Henri Morsel, « Louis Marlio, position idéologique et comportement politique. Un dirigeant d'une grande entreprise dans la première moitié du xx^e siècle », dans François Caron (dir.), *Entreprises et entrepreneurs (xix^e et xx^e siècles)*, Paris, PUPS, 1983, p. 339-351. Florence Hachez-Leroy, s.v. « Louis Marlio », dans Jean-Claude Daumas et al. (dir.), *Dictionnaire du patronat français au xx^e siècle*, Paris, Flammarion, 2010, p. 459-561.
- 41 Louis Marlio, « Les ententes industrielles », *Revue de Paris*, n° 4, 1930, p. 823-852 ; Louis Marlio, *Études sur les aspects économiques des différentes ententes industrielles et internationales*, Genève, SDN, section économique et financière, n° E 614, octobre 1930 ; Louis Marlio, « Le rôle éventuel de l'État dans les ententes de producteurs », *Économie nationale*, octobre 1933. Florence Hachez-Leroy, *L'Aluminium Français, instrument d'une stratégie de groupe*, op. cit.

social⁴², il réfléchissait à une forme d'organisation de l'économie, qui ne soit pas une économie dirigée par l'État. Cette position, exprimée dès les années 1930, en pleine crise économique, fut maintenue après la Seconde Guerre mondiale, jusqu'à sa mort en 1952. Dans le contexte d'après-guerre, Marlio estimait que la cartellisation européenne de l'industrie était aussi le moyen le plus efficace de résister à la concurrence américaine⁴³. L'Europe, gage de pacifisme, était pour lui un vaste marché et un contrepoids à la puissance américaine. Elle devait être, du point de vue économique, régulée par des ententes de producteurs, dans lesquelles le pouvoir politique ne devait intervenir qu'à titre d'arbitre. Le point de vue de Louis Marlio ne fut pas suivi par les politiques. Signé le 25 mars 1957, le Traité de Rome instituait la Communauté économique européenne (CEE) et condamnait, dans les articles 85 et 86, toutes les formes d'entente. Il était néanmoins offert aux entreprises, au paragraphe 3 de l'article 85, la possibilité de s'associer dans un objectif de progrès technique et économique. En 1958, la France à son tour, dans un second décret complété en 1963, reprit celui de 1926 et accepta les ententes qui tendaient à « améliorer et étendre la productivité » ou « assurer le développement économique par la rationalisation et la spécialisation ».

C'est dans cet esprit qu'il faut interpréter l'encouragement, par l'Organisation européenne de coopération économique (OECE), en 1950, à créer un organisme de coopération technique international appelé Centre international de développement de l'aluminium (CIDA), dont l'objectif était d'instaurer une collaboration technique entre les entreprises et les organismes de recherche et développement sur les usages de l'aluminium⁴⁴. Curieusement, cet organisme se substituait au précédent Bureau international de l'aluminium (BIA), mis en place par le cartel international de l'aluminium en vue de fins identiques, et dissous en 1956. L'objectif était de compenser l'arrêt de la consommation d'aluminium pour les usages militaires par le développement rapide des usages civils, dans le mouvement de consommation de masse qui s'amorçait aux États-Unis. L'OECE accompagnait la transformation d'une partie du cartel international de l'aluminium en un organisme de développement à but scientifique et commercial.

La construction de la CEE et son lot de nouvelles réglementations furent un espace de confrontation entre les cultures politiques et industrielles, à l'échelle

⁴² Henri Morsel, « Louis Marlio... », art. cit.

⁴³ Florence Hachez-Leroy (dir.), *The European Aluminium Industry (1945-1975)*, op. cit.

⁴⁴ Leonore Ernst, *Die Integration des Europäischenindustrie*, Dissertation, Universität Freiburg, 1956, p. 83, cité par Otte Henning, *VAW versus Pechiney: les premiers producteurs d'aluminium en France et en Allemagne dans l'âge d'or de l'industrie de l'aluminium (1945-1970)*, maîtrise d'histoire contemporaine, université de Provence Aix-Marseille I, 1998, p. 30.

européenne. La perspective du traité de Rome fut vécue par les industriels français de l'aluminium avec beaucoup d'inquiétude, compte tenu du nombre de cartels qu'ils avaient contribué à construire et sur lesquels reposait l'ensemble du marché européen de l'aluminium. Soutenu par le gouvernement français qui défendait la politique de champions européens, et avec un certain pragmatisme, Pechiney œuvra à l'organisation de rencontres régulières au plus haut niveau, pendant lesquelles les industriels de l'aluminium européens se retrouvèrent discrètement afin d'évoquer leurs problèmes communs⁴⁵. Il s'agissait là bien de *gentlemen's agreements* informels qui renouaient avec la tradition passée des ententes, même si les formes prises pour les rencontres paraissaient plus ludiques, comme lors des compétitions de ski entre sociétés productrices européennes.

Plus officiellement, la pression des instances européennes sur les industriels suscita une réponse associative de leur part, de manière à organiser la réflexion commune et proposer des argumentaires de défense communs. Si le cartel international de l'aluminium n'avait pas survécu à la guerre, d'autres organismes virent le jour dans les années 1950-1960. En particulier, pour la production de métal, le Comité de liaison des métaux non ferreux, fondé en 1958, répondit directement à la mise en place du Traité de Rome et rassembla initialement seulement quatre pays : France, RFA, Italie et Belgique. Il réunit les fédérations nationales et fut organisé par type de métal ou thème sensible. Pour ce qui concerne la section aluminium, sa mission était de représenter les diverses organisations de l'aluminium à Bruxelles. Il semble avoir été, jusqu'aux années 1980, le principal médiateur entre les industriels de l'aluminium et les fonctionnaires de Bruxelles. C'est lui qui mena l'offensive pour défendre les intérêts de l'industrie de l'aluminium lors de l'établissement du Tarif extérieur commun. D'autres associations furent créées par les transformateurs d'aluminium, comme la European Wrought Aluminium Association (EWAA) en 1953 et l'Organisation of European Smelters (OEA) en 1960, pour les raffineurs de métal recyclé.

Jusqu'aux années 1960, seuls les producteurs d'aluminium primaire ne parvinrent pas à se fédérer à l'échelle européenne, ni à réunir, sous une seule association, l'ensemble du secteur aluminium, de la production à la transformation, à l'image de l'Aluminium Association américaine. Cette situation était surmontée par des rencontres informelles organisées par les industriels, mais elle laissait planer le soupçon d'ententes secrètes, alors qu'il était important de construire des relations de confiance afin de peser sur les décisions

45 Stéphane Bieganski, « Une fusion surprise : Pechiney-Tréfinimétaux en 1967 », *Cahiers d'histoire de l'aluminium*, n° 30, 2002, p. 27-34.

européennes. La montée en puissance politique et économique de l'Europe nécessita, dans les années 1970, une réponse beaucoup plus collective. En 1969, les entreprises française et suisse créèrent une nouvelle structure associative, exclusivement consacrée au métal primaire, la European Primary Aluminium Association (EPAA). L'Europe y était interprétée au sens large puisque la Turquie figurait sur la liste des adhérents potentiels. Il s'agissait surtout de trouver une solution à la crise de surproduction mondiale qui menaçait alors, en se dotant notamment d'outils de connaissance et de prévision économiques. Quatorze entreprises y participèrent, représentant dix pays européens, avec la participation des filiales européennes des compagnies nord-américaines. L'EPAA était organisée en plusieurs commissions : le Comité des statistiques européennes de l'aluminium couvrait l'ensemble du secteur et était organisé par spécialité⁴⁶, lui permettant d'établir des relations solides avec l'OCDE ; le Groupe de travail des abstracts (World Aluminium Abstract) fut chargé de collecter et diffuser les publications mondiales sur l'aluminium. Ces deux structures étaient complétées du Comité des statistiques à l'échelle mondiale. Outre ses relations avec l'Europe, l'EPAA participa également à un réseau international avec d'autres associations extra-européennes, comme la Japanese Light Metal Association ou l'Aluminium Association (USA). Enfin, deux autres comités furent organisés autour de thématiques sensibles : « Air-Pollution » et « Santé ». Leur création soulignent combien les enjeux n'étaient pas seulement statistiques ou commerciaux : ils révèlent le poids grandissant des associations de consommateurs et des questions de santé et d'écologie, un phénomène ample et international. Les questions sociétales étaient désormais aussi à l'ordre du jour des préoccupations des industriels et leur importance ne pouvait se suffire d'une réponse individuelle des entreprises. À partir de la fin des années 1970 démarrait une crise de confiance majeure vis-à-vis de l'aluminium, suspecté de provoquer la maladie d'Alzheimer⁴⁷.

Il devenait alors urgent de créer une structure regroupant l'ensemble des acteurs des secteurs de l'aluminium, à l'échelle européenne. L'EPAA réussit, en 1981, à convaincre les entreprises les plus réticentes et à fonder la European Aluminium Association (EAA). Cette fédération autorisait enfin une approche globale du secteur en termes économiques et techniques, et offrait un interlocuteur unique dans les discussions avec les instances européennes. L'EAA devait pouvoir, dans une certaine mesure, être un lieu d'échanges pour des industriels qui avaient en commun leur matière première, mais dont les métiers et les intérêts économiques

⁴⁶ Il fut créé en 1979, lors de la suppression du CIDA.

⁴⁷ Florence Hachez-Leroy, « Aluminium in Health and Food: A Gradual Global Approach », *European Review of History / Revue européenne d'histoire*, vol. 20, n° 2, special issue: « History of the Workplace: Environment and Health at Stake », 2013. p. 217-236.

étaient souvent très éloignés. Ces différences conduisirent à une organisation de l'EAA en trois divisions correspondant à l'organisation industrielle du secteur : la division Métal primaire, la division Aluminium secondaire et la division Semi-produits. L'EAA avait, et a encore, pour mission principale « d'agir dans l'intérêt général de l'industrie européenne de l'aluminium » et de « représenter l'industrie européenne de l'aluminium auprès des organisations internationales, gouvernementales et non gouvernementales. » À l'attention de ses membres, elle met en place des groupes de travail ou des comités chargés des questions techniques, économiques et statistiques. Concrètement, le rôle de l'EAA auprès de la Communauté européenne s'affirma clairement dans le cadre de ses travaux de normalisation par exemple : la commission industrielle Harmonisation of standards fut créée à l'EAA en réponse aux travaux entrepris dans le cadre du Comité européen de normalisation (CEN), puis dissoute une fois le rapport remis. Mais l'EAA a surtout entrepris de sensibiliser le public à ses causes par de vastes opérations de sensibilisation comme « Aluminium pour les générations futures », programme chargé de mettre en valeur les qualités durables de son industrie et les efforts des industriels dans cette voie. Ses publications dans le champ de la santé sont tout aussi importantes et visent à contrecarrer toutes les accusations portées contre l'innocuité du métal. L'action de l'EAA se manifeste par un lobbying actif auprès de la commission européenne en charge de ces questions, une veille scientifique, et une information disponible à destination de ses membres.

Si les années qui suivirent la mise en place du traité de Rome virent les industriels renoncer au moins en apparence aux cartels, au profit de nouvelles structures, la pratique des ententes a retrouvé une nouvelle vigueur dans le cadre d'une économie aujourd'hui globalisée. Les chiffres de condamnation des ententes par la Commission européenne confirment cette hypothèse : deux ententes seulement furent condamnées, entre 1957 et 1980, portant sur la quinine et les colorants, toutes deux en 1969. En revanche, on en compte trente et une dans les années 1990.

La principale caractéristique qui se dégage à partir des années 1990 est le développement important des ententes dans deux secteurs jusque-là peu emblématiques de ce phénomène (services et finance) ainsi que dans les réponses aux appels d'offres pour les marchés publics. En conséquence, les travaux des juristes et des économistes sont très nombreux sur cette période, qui constitue une rupture nette avec la période de l'entre-deux-guerres⁴⁸. Le troisième élément qui ressort est la plus grande diversité d'origine des entreprises participantes,

⁴⁸ Emmanuel Combe, *Cartels et ententes*, Paris, PUF, 2004.

correspondant à la globalisation en place. Globalisation et unification du marché européen ont contribué à relancer la lutte contre les monopoles et les ententes.

La législation européenne, depuis le traité de Rome, a évolué et a été complétée par l'Accord sur l'Espace économique européen avec l'AELE, signé en 1994, et dont l'article 53 concerne les cartels. Le vocable pour qualifier le phénomène s'est en conséquence adapté à la situation, et l'on trouve indifféremment les termes d'*accords*, de *cartel* et d'*entente* utilisés pour désigner « tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence ». D'autres accords avec des communautés économiques ou des pays non membres ont progressivement été signés afin de fixer les règles de la concurrence et les éventuelles procédures de la justice européenne⁴⁹. La législation a progressé et les procédures ont gagné en complexité, à un point tel que la commission européenne a publié en 2012 un volumineux *Manuel des procédures antitrust* pour les réunir⁵⁰. En parallèle, un régime d'exception a été mis en place pour certains secteurs précis et la législation anti-trust a été assouplie à leur égard⁵¹. À l'image des États-Unis, une politique de clémence de plus en plus incitative a été initiée en 1996, avec l'adoption d'une décision prévoyant la non-imposition d'amendes ou la réduction de leur montant en faveur des entreprises contribuant à découvrir et à poursuivre les ententes illégales. La commission européenne créait deux ans plus tard, en 1998, une unité spécialement chargée de la lutte contre les ententes au sein de la Direction générale de la concurrence. Ce choix se justifiait par la sophistication de plus en plus grande des outils utilisés par les entreprises pour dissimuler leurs traces, par la multiplication des affaires instruites, et par l'augmentation du nombre des entreprises concernées et de la complexité des affaires⁵². En 2002, Mario Monti faisait de la lutte contre les ententes une priorité et décidait de renforcer les dispositifs incitatifs, avec l'immunité totale d'amendes accordée pour la première entreprise à donner des preuves sur une entente et un système dégressif dans les amendes en fonction de la date et du degré de coopération des autres

132

49 Par exemple, 98/238/CE, CECA : Décision du conseil et de la commission du 26 janvier 1998 relative à la conclusion de l'accord euro-méditerranéen établissant une association entre les Communautés européennes et leurs États membres, d'une part, et la République tunisienne, d'autre part.

50 *Antitrust Manual of Procedures*, Internal DG Competition working documents on procedures for the application of Articles 101 and 102 TFEU, mars 2012.

51 *EU Competition Law, Rules Applicable to Antitrust Enforcement*, vol. 2, *General Block Exemption Regulations and Guidelines*. Situation as at 1st July 2013.

52 Commission européenne, MEMO/02/23, Questions/Réponses. Sur les mesures de clémence, 13 février 2002.

entreprises impliquées⁵³. Le système était amélioré en 2006, avec une nouvelle initiative pour préciser les attendus concernant les renseignements à fournir par les entreprises et instituer un système d'ordre d'arrivée des demandes ainsi qu'un dispositif de protection juridique des entreprises repenties⁵⁴. En 2008, une procédure a été instaurée pour régler les affaires d'ententes par transaction. L'objectif était de gagner en rapidité, en réduisant l'ampleur des procédures grâce à un accord amiable, tout en récupérant des ressources financières conséquentes destinées à instruire d'autres affaires⁵⁵.

Les statistiques produites par la direction de la concurrence montrent indiscutablement le retour phénoménal des cartels. En 2001, la commission avait réussi, avec dix décisions judiciaires, à infliger à 56 entreprises un montant d'amendes record de 1,836 milliard d'euros, plus que le total des amendes infligées pour entente illégale entre 1957 et 2000⁵⁶... Entre 1996 et 2001, trois entreprises bénéficièrent de l'immunité totale : Rhône-Poulenc, pour sa participation à deux des trois ententes sur les vitamines ; une filiale d'Interbrew dans l'entente des brasseries luxembourgeoises ; et l'entreprise Sappi, d'Afrique du Sud, dans l'entente sur le papier autocopiant, toutes trois en 2001. Pour la période entre 1990 et 1999, la Commission a rendu 200 décisions pour un montant de plus de 615,3 millions d'euros d'amendes. Dans la décennie suivante, ce sont 362 décisions qui ont été rendues, pour un montant de plus de 11,1 milliards d'euros. Enfin pour la période 2010-2014, on compte 192 affaires, et un montant impressionnant de 7 milliards d'euros d'amendes. Sur les dix plus gros cartels condamnés depuis 1960, cinq concernent des biens intermédiaires (tubes de moniteur d'ordinateur et de télévision, vitres automobiles, ascenseurs et escalators, roulements, appareillages de commutation à isolation gazeuse), un seul se trouve dans les services (fret aérien), de même dans la chimie/pharmacie (vitamines), et deux dans la finance (produits dérivés de taux d'intérêt en euros, produits dérivés de taux d'intérêt en yens). L'entreprise ayant reçu la plus forte amende est l'entreprise française Saint-Gobain (880 millions d'euros en 2008),

53 Commission européenne, « La Commission adopte une nouvelle politique de clémence en faveur des entreprises qui fournissent des renseignements sur les ententes », communiqué de presse, IP/02/247, 13 février 2002.

54 Commission européenne, « Concurrence : adoption par la Commission d'une version modifiée de la communication sur la clémence récompensant les entreprises qui dénoncent des ententes », communiqué de presse, IP/06/1705, 7 décembre 2006.

55 Commission européenne, « Antitrust : la Commission instaure une procédure de transaction dans le domaine des ententes », communiqué de presse, IP/08/1056, 30 juin 2008 ; MEMO/08/458, « Antitrust: Commission Introduces Settlement Procedure for Cartels – Frequently Asked Questions », 30 juin 2008.

56 Commission européenne, « La Commission adopte une nouvelle politique de clémence... », *op. cit.* Les chiffres qui suivent datent du 4 février 2015 ; le montant des amendes est celui imposé par décision judiciaire.

suiwi du Néerlandais Philips (705,3 millions d'euros en 2012) puis de l'entreprise sud-coréenne LG Electronics en 2012 également (687,6 millions d'euros).

Les historiens des cartels ont donc encore du travail devant eux : en 2008 puis 2012, a surgi par exemple dans l'actualité un scandale aux répercussions économiques mondiales profondes, l'affaire du Libor (*London interbank offered rate*), une entente sur le taux interbancaire conclue entre les plus grandes banques et aux effets sans doute inégalés dans l'histoire des cartels par l'ampleur des acteurs économiques affectés⁵⁷. Ce taux interbancaire n'est ni un bien ni un service, mais un indice permettant de mesurer la liquidité du marché interbancaire : un nouvel objet dans la typologie d'objets des cartels. Le Libor et l'Euribor, également concerné, servent de référence à de très nombreuses transactions qui concernent directement le consommateur final, tels que les prêts à la consommation, les taux d'épargne, les crédits immobiliers, etc. Cette entente a eu des répercussions particulièrement fortes puisqu'elle concernait et a mis en cause un outil de référence de l'économie mondiale. Michel Barnier, commissaire européen, a parlé, pour qualifier les effets de cette entente, d'un « impact systémique⁵⁸ ». L'action judiciaire menée par l'Union européenne a abouti à un verdict sévère, annoncé en décembre 2013 : des amendes d'un montant de 1,7 milliard d'euros ont été infligées à huit institutions financières internationales membres des cartels. Le jugement repose sur deux décisions adoptées au titre de la procédure de règlement des affaires d'entente par transaction, par laquelle les entreprises concernées ont bénéficié d'une réduction d'amende de 10 % pour avoir accepté de régler le litige par voie de transaction. La première entente, sur les produits dérivés de taux d'intérêts en euros, était conclue entre Barclays, la Deutsche Bank, la Royal Bank of Scotland (RBS) et la Société Générale, au sein de laquelle « des traders de différentes banques discutaient des soumissions de leur banque pour le calcul de l'Euribor ainsi que de leurs stratégies de négociation et de fixation des prix⁵⁹ ». L'action a été rapide : après des inspections surprises en octobre 2011, la commission a ouvert une enquête en mars 2013, pour aboutir à un règlement en décembre suivant. Cette rapidité a été permise par la décision de Barclays de révéler l'existence de l'entente et de bénéficier ainsi d'une immunité d'amende.

134

57 Le Libor, qui signifie *London interbank offered rate* (taux interbancaire proposé à Londres), est le taux d'intérêt de référence auquel les banques, sur le marché de Londres, se prêtent entre elles. Le Libor est donc une moyenne, calculée à partir de transactions réelles réalisées par ces banques et d'estimations. L'Euribor est un taux similaire calculé pour la zone euro, sur la base d'un panel de 57 banques.

58 Michel Barnier, *De nouvelles mesures pour restaurer la confiance dans les indices de référence, à la suite des scandales du LIBOR et de l'EURIBOR*, conférence européenne du 18 septembre 2013, Speech/13/722.

59 « Ententes : la Commission inflige des amendes d'un montant de 1,71 milliard à des banques ayant participé à des cartels dans le secteur des produits dérivés de taux d'intérêt », Commission européenne IP/13/1208, communiqué de presse du 4 décembre 2013.

La procédure reste ouverte contre trois autres établissements bancaires : le Crédit Agricole, HSBC et JP Morgan. La seconde affaire concernait sept ententes différentes sur les produits dérivés de taux d'intérêt en yens entre 2007 et 2010. Là encore, un des membres, l'Union des banques suisses (UBS), révéla les faits à la commission européenne et put bénéficier de l'immunité, à l'inverse des autres : Royal Bank of Scotland, Deutsche Bank, Citigroup, JP Morgan et le courtier RP Martin. La procédure se poursuit contre une seconde société de courtage britannique, ICAP, laquelle a déjà accepté un accord pour le même délit avec la Commodity Futures Trading Commission américaine (47,7 millions d'euros) et la Financial Services Authority britannique (16,9 millions d'euros)⁶⁰. L'UBS, de son côté, avait déjà été condamnée à verser 1,5 milliard de dollars aux autorités américaines en 2012. L'affaire du Libor et les cartels bancaires associés ont surtout montré à quel point le système bancaire et financier mondial reposait sur un contrat de confiance et en dehors de toute transparence. Les manipulations opérées sur un dispositif de référence internationalement reconnu ont porté atteinte profondément à la moralité du système bancaire. Si la question de la confiance interne aux cartels est pertinente, comme l'a indiqué Harm G. Schröter lors du colloque de l'European Business History Association et de la Business History Society of Japan en 2012 à Paris, c'est parce qu'elle est essentielle pour comprendre la construction des relations entre firmes⁶¹. La question des relations et de la confiance entre les firmes et leur environnement politique et sociétale est tout aussi fondamentale. Dans le cas du Libor, la confiance de la totalité des acteurs économiques et des citoyens vis-à-vis du système bancaire international est désormais mise en cause. La crise des subprimes avait déjà entamé cette confiance et montré l'incapacité des établissements bancaires à contrôler la qualité et l'innocuité des produits mis sur le marché. La crise qui s'en était suivie, entre 2007 et 2011, avait considérablement affecté et continue d'affecter les économies nationales et les citoyens à titre individuel et collectif. Une réponse législative semble vouloir s'imposer au sein de l'Union européenne pour imposer une forme de régulation au système bancaire et financier⁶².

60 Mark Scott et Julia Werdigier, « ICAP to Pay \$87 Million Fine in Libor-Fixing Case », *The New York Times*, 25 septembre 2013. The Commodity Futures Trading Commission In the Matter of ICAP Europe Limited, *Order Instituting Proceedings Pursuant to Sections 6(C) And 6(D) of the Commodity Exchange Act Making Findings and Imposing Remedial Sanctions*, CFTC Docket n° 13-38, 25 septembre 2013, 58 p.

61 Harm G. Schröter, *Competition, Communication, and Trust. The European Dyestuffs Cartel and its Most Dynamic Challenger: Japan (1929-1939)*, Draft Paper, European Business History Association & Business History Society of Japan, « Les entreprises face aux tensions entre local et global », Paris, 30 août-1^{er} septembre 2012.

62 Michel Barnier, « De nouvelles mesures pour restaurer la confiance dans les indices de référence, à la suite des scandales du Libor et de l'Euribor », conférence de presse, Bruxelles, 18 septembre 2013.

L'action de la commission européenne trouve écho dans celle de l'OCDE. Jusque-là favorable à certaines formes d'entente, l'OCDE a revu sa position en 1998 et lancé un programme d'action contre les « cartels injustifiables⁶³ ». Trois rapports ont été adoptés en 2000, 2003, et 2005 pour suivre les effets de la lutte contre les ententes à l'échelle internationale et informer dirigeants et citoyens. L'OCDE mène un travail très important de réflexion, de concertation, d'information et de lobbying auprès des gouvernements sur l'ensemble de la planète, comme auprès des citoyens. Les rapports, extrêmement riches, permettent de saisir la nature et la portée des ententes, comme des procédures judiciaires en cours et leurs résultats. En particulier, on notera le recours, aux États-Unis, à des poursuites pénales ayant conduit en prison des industriels, dans le cadre du cartel des vitamines par exemple. « Les tables rondes sur la politique de la concurrence » font l'objet de publications. Celle de 2011 sur les cartels de crise, par exemple, offre un panorama international et historique de ces pratiques licites, de leurs justifications et de leur mise en œuvre. Le recours à la perspective historique pour comprendre le phénomène cartellaire est significatif de l'importance et de la légitimité de certaines ententes pour les économies nationales et internationales. Les publications constituent des outils visant à déceler et déjouer les situations anticoncurrentielles, en particulier dans le cas des marchés publics, pour lesquels l'OCDE a énormément travaillé⁶⁴. L'OCDE rapporte ainsi les cas du marché hongrois de la construction routière avec la plus grosse amende antitrust infligée (27,7 millions d'euros) contre des entreprises qui s'étaient concertées pour la construction d'une route. Idem au Japon en 2005 où la Commission japonaise de la concurrence (JFTC) a enjoint à 45 constructeurs japonais de ponts en acier de cesser de truquer les offres pour les marchés publics. La lutte contre le trucage des offres, dans le cadre des marchés publics, est l'une de priorités de l'OCDE dans sa lutte contre les ententes.

L'histoire des cartels et des ententes à l'époque contemporaine réserve encore aux historiens d'innombrables sources et sujets de réflexion et d'analyse. Il est étonnant de constater à quel point ces phénomènes ont suscité une littérature continue du XIX^e siècle jusqu'à ce début de XXI^e siècle, dans les champs du droit, de l'économie et de l'histoire. Sujet tabou dès la fin du XIX^e siècle aux États-Unis, leur existence est restée une caractéristique du paysage économique européen

63 *Council Recommendation Concerning Effective Action against Hard Core Cartels*, Paris, OCDE, 1998. *Competition and Procurement. Key Findings*, Paris, OCDE, 2011.

64 *Corruption dans les marchés publics : méthodes, acteurs et contre-mesures*, Paris, OCDE, 2007. *Principes de l'OCDE pour renforcer l'intégrité dans les marchés publics*, Paris, OCDE, 2009. *Collusion and Corruption in Public Procurement*, Paris, OCDE, 2010.

jusque dans les années 1980, preuve de la limite de l'influence des théories économiques américaines sur les gouvernements des pays européens.

L'analyse historique met en lumière un certain nombre d'arguments qui peuvent plaider en leur faveur, à une époque donnée, dans un contexte national précis. La régulation du marché, la stabilité économique, la diffusion de l'information et la dynamique de l'innovation constituent des arguments positifs développés pour défendre leur existence et qui peuvent être illustrés par des exemples positifs. Avant la Seconde Guerre mondiale en Allemagne, comme après aux Pays-Bas, on notera cependant que la question de la transparence de telles pratiques est déterminante puisqu'elle conditionne la relation du cartel au politique et à l'opinion publique. Il n'est pas fortuit de constater que l'ensemble des secteurs économiques des pays industrialisés a eu recours au cartel, licite ou illicite. L'usage quasi systématique de ces accords et leur corrélation avec les phénomènes de concentration sont à rapprocher des problématiques liées à l'organisation des entreprises. Certains types de cartels peuvent être définis comme des outils temporaires d'organisation de l'économie autour d'une ou de plusieurs entreprises dans un secteur donné. Ils constituent alors un moyen, un outil extrêmement souple d'évolution des structures pour une entreprise. Dans les cas les plus favorables, l'entreprise accède, en effet, à de nouveaux moyens et de nouvelles compétences. Cet aspect est déterminant, par exemple, pour une entreprise industrielle aux compétences commerciales faibles : le cartel lui permet d'organiser cette activité et d'adapter ainsi sa structure, en bénéficiant d'un concours extérieur. Le cartel est aussi le lieu de rencontre et de confrontation de la culture organisationnelle de chaque entreprise.

La fin du xx^e siècle ouvre une nouvelle période très spectaculaire par l'ampleur des cartels découverts et des condamnations judiciaires, à l'aune de la globalisation de l'économie. Les organisations supranationales qui œuvrent à les combattre, Commission européenne et OCDE en particulier, insistent sur leur nocivité et leur préjudice pour le citoyen. Changement important dans les discours, le consommateur est mis au centre des débats, l'opinion publique est alertée et les associations de consommateurs sont associées à la réflexion sur ce sujet. L'un des derniers cartels condamnés ouvre enfin de nouvelles perspectives sur l'objet et les effets des ententes : il ne s'agit plus d'un produit ou d'un service, sur un marché donné. Les ententes sur les taux d'intérêt visent un indice de référence boursier et leur impact est systémique.

TABLE DES MATIÈRES

Préface. Terushi Hara, historien japonais et fin connaisseur de l'histoire économique de la France.....7 François Caron †	7
Introduction générale 13 Dominique Barjot & Patrick Fridenson	13
General introduction27 Dominique Barjot & Patrick Fridenson	27
L'héritage de Terushi Hara : au carrefour des méthodes de l'histoire économique..... 41 Kazuhiko Yago	41

PREMIÈRE PARTIE

TERUSHI HARA, HISTORIEN DES CARTELS ET DES POLITIQUES INDUSTRIELLES

International Cartels and Business Interactions: The Experience of the Interwar Period55 Dominique Barjot	55
Cartels and Cartelization in the Japanese Sector of Energy during the Interwar Period83 Takeo Kikkawa	83
Cartels et ententes : les vieux démons persistants de l'économie 117 Florence Hachez-Leroy	117

DEUXIÈME PARTIE

TERUSHI HARA, HISTORIEN DES TRANSPORTS

Canals and Transport Policies in 19th Century France: New Linkages of Waterways and Railways as Innovations by Demand-Side Initiatives 141 Fumihiko Ichikawa	141
---	-----

High Speed Railway from Historical Comparison: Britain, France and Japan	161
Takeshi Yuzawa	
Un nouvel opérateur ferroviaire en Italie : la société NTV, une aventure ferroviaire innovante.....	183
Michèle Merger	
« Aujourd’hui j’ai la satisfaction de vous annoncer notre heureuse arrivée au Japon ». De la guerre diplomatique au loisir ethnographique : Aimé Humbert et la conquête suisse du Japon (1858-1864)	201
Laurent Tissot	

TROISIÈME PARTIE

TERUSHI HARA, HISTORIEN DES ENTREPRISES ET DES PROCESSUS D’INTÉGRATION INTERNATIONAUX

318	Les constructions électriques françaises entre la structure de groupe et les influences américaines, fin du XIX ^e siècle-début des années 1970.....	217
Pierre Lanthier		
	French Economic Plans and the Mechanical Engineering Industry in the Paris Region, 1953-1974	233
Toshikatsu Nakajima		
	Impact du rattrapage et changement technique dans le Japon d’après-guerre	251
Yveline Lecler		
	1992 EC Market Integration and Japanese Companies’ Direct Investment in Europe: A Business History Approach.....	273
Akira Kudo		
	Conclusions	289
François Caron †		
	Publications de Terushi Hara.....	293
Satoshi Norikawa, avec la collaboration de Tatsuhiro Suga		
	Index	307
	Table des participants.....	315
	Table des matières	317

