

THESIS / THÈSE

MASTER EN SCIENCES ÉCONOMIQUES ORIENTATION GÉNÉRALE À FINALITÉ SPÉCIALISÉE

Le "Nouvel État Industriel" : essai d'application au cas de la Belgique

Simon, Victor

Award date:
1975

Awarding institution:
Universite de Namur

[Link to publication](#)

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

FACULTES UNIVERSITAIRES NOTRE-DAME DE LA PAIX-NAMUR
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET SOCIALES

ANNÉE ACADÉMIQUE 1974 - 1975

Le
“ Nouvel Etat Industriel ”

Essai d'application au cas de la Belgique

Victor SIMON

MÉMOIRE PRÉSENTÉ EN VUE DE L'OBTENTION
DU GRADE DE LICENCIÉ ET MAÎTRE
EN SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

Avant d'entrer dans le vif du sujet traité, nous voulons remercier tout spécialement le professeur J.RAES qui a accepté la direction de ce travail. Il a assumé cette tâche avec bienveillance et indulgence, il nous a guidé avec maîtrise au travers des sentiers tortueux et périlleux que notre recherche empruntait.

Notre gratitude s'adresse ensuite au professeur Ch.JAUMOTTE qui a endossé la délicate responsabilité de rapporteur interne. Il nous a toujours prodigué des conseils judicieux et des remarques pertinentes.

Nous destinons également notre reconnaissance au professeur M.GUILLAUME et à Mr Baudoin MEUNIER, assistant à la faculté. Le premier par sa connaissance très vaste des us et coutumes des entreprises nous a procuré des informations très importantes. Le second nous a permis de clarifier et de synthétiser nos idées et nous a aidé à affiner le style des principaux passages.

Afin d'être complet, nous devons ajouter tous ceux qui nous ont apporté leur contribution, directe ou indirecte, à la confection de ce mémoire.

T A B L E D E S M A T I E R E S

INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE : LE SYSTEME ECONOMIQUE AMERICAIN SELON J.K.GALBRAITH	
Introduction	5
Chap I. Approche du Système Industriel	
Introduction	8
A. Evolution historique: comment apparaît la concentration	8
B. Le pouvoir compensateur	10
I. Le pouvoir originel	10
II. Le pouvoir compensateur	10
III. Le pouvoir compensateur et l'Etat	13
Chap II. Les éléments de définition du Système Industriel et leurs conséquences	
Introduction	14
A. Les éléments de définition du Système Indus- triel	14
I. La technologie et ses impératifs	16
II. La planification	17
III. Le capital et le pouvoir	20
IV. La technostucture ou le cerveau de l'entreprise moderne	21
B. Conséquences	22
I. Autonomie des grandes entreprises	22
II. De nouvelles motivations	23
Conclusions	26

	II
Chap III : Les buts et objectifs du système industriel	
Introduction	27
A. Les buts du système industriel et les stratégies de la technostructure	27
I. Un niveau de bénéfices suffisant ou la "stratégie défensive"	28
II. La croissance de l'entreprise ou la "stratégie affirmative"	28
III. Les buts de la technostructure	29
B. Les objectifs du système industriel	30
I. Objectifs de prix et de coûts	30
II. Objectifs de contrôle de la demande	34
Conclusions	36
 Chap IV : Le comportement du Système Industriel par rapport aux autres forces	
Introduction	38
A. L'Etat et le Système Industriel	38
I. Les relations entre l'Etat et le système industriel	38
II. Le concept de symbiose bureaucratique	40
III. Le système transnational	41
B. Le système industriel et les syndicats	41
I. Le déclin des syndicats	42
II. Le syndicat auxiliaire du système ou les nouvelles fonctions du syndicat	44
Conclusions	45

Chap V : Système industriel et système de marché	
Introduction	47
A. Les limites du système industriel	47
I. Taille maximale de l'entreprise	47
II. Facteurs limitatifs des organisations	48
B. Principales activités du système de marché:	
Les services et le travail artistique	48
I. Les services	48
II. Le travail artistique	50
C. Comparaison entre les deux systèmes	51
I. Le système de marché et les hypothèses du modèle néo-classique	51
II. Le comportement des deux systèmes face à leur environnement économique	53
III. Les relations entre les deux systèmes	54
D. Le système de marché et l'exploitation	54
E. Aspects particuliers des liens entre les deux systèmes: Instabilité et inflation	55
I. L'instabilité	56
II. L'inflation	58
Conclusions	59
 Conclusions de la première partie	 61

DEUXIEME PARTIE : APPROCHE DU SYSTEME ECONOMIQUE BELGE

	Introduction	63
Chap I.	Point de départ et précision de quelques notions	
	Introduction	65
	A. Portée de la notion de technostructure	65
	B. Précision des concepts de propriétés et de pouvoirs	66
	C. Notions de pouvoir et de contrôle	67
	D. Typologie des décisions et niveaux de la structure organisationnelle	67
	I. Typologie des décisions	67
	II. Niveaux de la structure organisationnelle	68
	Conclusions	68
Chap II.	L'étendue du contrôle potentiel des groupes d'après les capitaux nominaux	
	Introduction	70
	A. La notion de groupes	70
	I. Le groupe financier	71
	II. Le groupe industriel	73
	B. Les mécanismes de contrôle	73
	C. Le contrôle des groupes sur les sociétés belges	74
	I. Remarques préliminaires	74
	II. L'emprise des groupes	76
	III. Critiques du critère choisi	92
	D. Synthèse de ce chapitre	94

Chap III	L'étendue du contrôle potentiel des groupes d'après les capitaux permanents et les actifs nets	
	Introduction	95
	A. L'étendue du contrôle potentiel des groupes d'après les capitaux permanents: analyse de l'échantillon de 41 entreprises	96
	I. La représentativité de l'échantillon et l'importance des secteurs	97
	II. Les résultats obtenus selon la classification "familles-groupes"	99
	III. Les résultats obtenus selon la classification "nature-nationalité"	102
	IV. Conclusions de l'analyse de cet échantillon	112
	B. L'étendue du contrôle potentiel des groupes d'après les actifs nets: analyse de l'échantillon de 116 entreprises	120
	I. L'importance des secteurs	120
	II. Les résultats obtenus selon la classification "familles-groupes"	121
	III. Les résultats obtenus selon la classification "nature-nationalité"	126
	IV. Conclusions de l'analyse de cet échantillon	141
	C. Comparaison des résultats obtenus	142
	I. Importance par secteur et par catégorie	142
	II. Importance sur le plan global	143
	Conclusions.	144

Chap IV	La séparation de la propriété et du pouvoir	
	Introduction	I48
	A. La dispersion des actions	I49
	I. La dispersion des actions dans l'échantillon de 41 entreprises sur le plan global et sur celui des secteurs	I50
	II. La dispersion des actions dans l'échantillon de 41 entreprises selon la classification "familles-groupes"	I51
	III. La dispersion des actions dans l'échantillon de 41 entreprises selon la classification "nature-nationalité"	I52
	IV. En guise de conclusion: une analyse catégories-secteurs	I55
	B. La séparation entre la propriété effective (contrôle potentiel) et le pouvoir effectif	I57
	I. But poursuivi	I57
	II. La séparation entre la propriété effective (contrôle potentiel) et le pouvoir effectif à l'échantillon de 41 entreprises	I57
Chap V.	Caractéristiques des groupes implantés en Belgique	
	Introduction	I66
	A. Les performances sur le plan de l'échantillon de 41 entreprises	I67
	I. Les performances globales et sectorielles	I68
	II. Les performances selon la classification: "familles-groupes"	I69
	III. Les performances selon la classification: "nature-nationalité"	I71
	IV. Conclusions	I74

	VII
B. Caractéristiques liées aux performances	175
I. Taux de croissance	175
II. Taux de rentabilité	175
III. "Pay out ratios"	176
IV. Logiques sous-jacentes	176
C. Ententes intra et inter groupes et dissémi- nation à travers les secteurs	177
I. Ententes intra-groupes	177
II. Ententes inter-groupes	178
III. Dissémination à travers les secteurs	178
Conclusions	179
 Chap VI. Comparaison avec la théorie de Galbraith	
Introduction	181
A. Dimensions	182
B. Composition des groupes	182
C. Nature du système économique belge	184
I. Détermination du système économique belge	184
II. Les logiques des sous-systèmes	187
D. Rapport avec les pouvoirs publics	187
E. Tendance à la multinationalité	190
F. Les relations entre les sous-systèmes	191
 CONCLUSIONS GÉNÉRALES	193
 BIBLIOGRAPHIE.	196

INTRODUCTION

GENERALE

I N T R O D U C T I O N G E N E R A L E .

Les hypothèses sous-jacentes à la démarche de la plupart des économistes, qu'ils analysent le système économique ou qu'ils proposent des mesures de politique économique, n'ont guère évolué au cours des trente dernières années.

En effet, la majorité de leurs raisonnements se fondent toujours sur l'affirmation de la concurrence parfaite, dont les deux propositions principales sont les suivantes:

- (i) le nombre d'entreprises par secteur est élevé et il n'y a aucune restriction concernant l'accès au marché;
- (ii) ces entreprises sont totalement soumises aux forces du marché.

Ces préalables s'appliquent-ils toujours au monde actuel ?

Sur le plan de l'économie américaine, une réponse négative a été apportée par J.K.Galbraith. Cet auteur a décelé l'existence dans son pays d'un "système industriel" présentant des caractéristiques sensiblement différentes du système classique qu'il a exposées principalement dans son ouvrage "The New Industrial State".

Notre préoccupation sera de savoir si, de l'analyse du cas belge, des conclusions analogues à celles de Galbraith peuvent être tirées.

La question posée nous paraît importante dans la mesure où, dans un souci de réelle efficacité, les raisonnements développés et les mesures proposées doivent tenir compte des différences structurelles que la réalité présente par rapport au cadre théorique classique.

Dans les limites de ce mémoire, nous ne pourrions présenter une réponse définitive, mais seulement indiquer les pistes de recherche et en explorer l'une ou l'autre.

L'outil le plus adapté pour ce genre d'étude nous paraît être l'analyse structurelle, dont le but est de dégager les fondements du système économique, c'est-à-dire les relations entre les agents de son développement et la logique de son fonctionnement.

Sur le plan américain, ces agents sont constitués, selon Galbraith, essentiellement par des oligopoles sectoriels. A partir de la notion de groupes, nous devrons définir ce qu'il en est dans le cas belge.

Notre travail comportera deux parties.

Dans la première, nous présenterons un résumé des affirmations de Galbraith, au travers de ses principaux ouvrages:

- (i) "le Capitalisme Américain";
- (ii) "l'Ère de l'Opulence";
- (iii) "le Nouvel Etat Industriel";
- (iiii) "la Science Economique et l'Intérêt Général".

Nous nous y efforcerons de donner les principaux traits de son "système industriel" constitué par les grandes entreprises érigées en oligopoles sectoriels :

- (i) nous tenterons d'abord d'examiner les causes ayant amené, selon l'auteur, l'émergence d'un tel système (chap.I);
- (ii) nous présenterons ensuite les éléments de définition de ce système (chap.II);
- (iii) l'examen de ses buts et de ses objectifs fera l'objet du chapitre suivant (chap.III);
- (iv) d'autre part, nous analyserons son comportement à l'égard des autres forces (syndicats et États) (chap.IV);
- (v) enfin, nous étudierons les rapports entre le système industriel et le système de marché qui continue néanmoins d'exister, même s'il en est réduit à des portions congrues (chap.V).

Dans une deuxième partie, nous tenterons d'approcher le système économique belge. Cette tentative s'articulera en six chapitres :

- (i) en premier lieu, nous donnerons notre point de départ et préciserons quelques notions (chap.I);
- (ii) ensuite, après les avoir définies, nous examinerons le contrôle potentiel des groupes

- sur les entreprises d'après les capitaux nominaux (chap.II);
- (iii) puis, nous donnerons leur emprise selon deux autres indicateurs plus pertinents, mais pour lesquels malheureusement n'existe aucune statistique sur le plan global : les capitaux permanents et les actifs nets (chap.III);
 - (iv) dans un quatrième chapitre, nous verrons s'il y a séparation entre la propriété et le pouvoir au niveau des plus importantes entreprises belges (chap.IV);
 - (v) le chapitre suivant donnera un aperçu des caractéristiques des groupes implantés en Belgique (Chap. V);
 - (vi) enfin, sur cette base, nous comparerons les résultats obtenus pour le cas belge avec les affirmations tenues par Galbraith.

°+°+°+°+°+°+°

PREMIERE

PARTIE

LE SYSTEME ECONOMIQUE AMERICAIN
SELON J.K. GALBRAITH .

P R E M I E R E P A R T I E .

LE SYSTEME ECONOMIQUE AMERICAIN SELON J.K.GALBRAITH.

INTRODUCTION.

La première partie de cette étude est consacrée à la description et à l'analyse du système économique américain actuel, à partir de l'oeuvre de J.K.Galbraith. (1).

Le choix d'un tel auteur pourrait paraître arbitraire, mais il se justifie par l'apport original dont il est responsable.

D'après lui, l'économie américaine actuelle est partagée entre deux systèmes : le système industriel ou planificateur d'une part et le système de marché d'autre part. Toutefois, le premier est le plus important et l'analyse du système économique est basée sur cette constatation. Ce système est composé de sociétés ayant atteint une taille gigantesque. (2)

Avant d'entamer la description proprement dite du système économique américain moderne, il est nécessaire d'examiner comment un tel système a pu naître et de dégager les facteurs sur lesquels son existence se base ainsi qu'une conséquence

-
- (1) Nous utilisons plus particulièrement "Le Nouvel Etat Industriel" Nrf Gallimard, Paris 2ème édition, 1974 et "La Science Economique et l'Intérêt Général", Nrf Gallimard, Paris, 1974. De plus, les thèmes de certaines idées développées dans ces livres peuvent se retrouver dans deux autres ouvrages du même auteur: "Le Capitalisme Américain", Goin, Paris, 1956 et "L'Ere de l'Opulence", Calman-lévy, Paris, 1961.
- (2) Pour s'apercevoir de ce gigantisme des entreprises, il suffit d'examiner les faits et de citer quelques chiffres: "en 1969, les cinq plus grandes firmes industrielles des Etats-Unis avaient des actifs cumulés de 59 milliards de dollars, soit tout près de 11% du capital global de l'industrie. Les 50 plus grandes réunissaient 38% des actifs industriels. Les 500 plus grandes en détenaient 74%, etc."; Cf. J.K.Galbraith "le Nouvel Etat Industriel", p.97 et suivantes.

particulière de son apparition. Tel est l'objet du premier chapitre intitulé "Approche du système industriel".

Une fois cette existence expliquée, les éléments de définition du système industriel - ses fondements - peuvent être décrits. C'est le but du second chapitre, où nous examinerons également les conséquences de ces éléments de base. C'est pourquoi, nous l'appellerons: "les éléments de définition du système industriel et leurs conséquences".

Mis en place, ces principes nous permettront d'examiner dans un troisième chapitre "les buts et les objectifs du système industriel". Nous verrons également les stratégies et moyens d'action mis en oeuvre pour y parvenir. A la lumière des buts et objectifs d'une part et des stratégies d'autre part, nous pourrons alors montrer comment l'entreprise se comporte par rapport aux logiques du système et comment elle réagit face à ces éléments d'incertitude.

Ces logiques ne constituent pas les seules composantes de l'environnement de l'entreprise et le quatrième chapitre s'efforcera de cerner "le comportement du système industriel par rapport aux autres forces". Celles-ci sont des sources de pouvoir susceptibles de ruiner les actions entreprises par la firme et de contrecarrer les objectifs et buts poursuivis par elle. Elle doit dès lors, essayer de neutraliser ces pouvoirs que nous aurons appelés - dans le premier chapitre - "pouvoirs compensateurs". Nous constaterons qu'elle y réussit et montrerons comment elle y parvient.

Le dernier élément faisant partie de l'environnement du système industriel est le système de marché. Dans le cinquième

chapitre, "système industriel et système de marché", nous décrirons ce dernier tel qu'il existe encore aux Etats-Unis et nous mettrons surtout l'accent sur ses rapports avec le système industriel notamment, par une comparaison du pouvoir des deux systèmes. De celle-ci, nous pourrions conclure qu'il y a présomption d'inégalités, se marquant par une prépondérance du système industriel qui parvient à maîtriser son environnement, tandis que le système de marché n'y réussit pas.

CHAPITRE I.

APPROCHE DU SYSTEME INDUSTRIEL.

INTRODUCTION.

Déjà en 1956, Galbraith avait écrit : "ce que je prétends être l'un des traits normaux de l'organisation capitaliste veut qu'une grande partie de l'activité productive des États-Unis soit exercée par un nombre relativement réduit d'entreprises". (1)

L'auteur donne le nom de "Systeme Industriel" à cette partie de l'économie.

La théorie appelle "oligopole" un tel univers économique. Elle le condamne parce qu'il ne réalise pas l'efficacité maximale, ni de la production ni de la consommation.

Avant de décrire ce système, il paraît toutefois nécessaire d'examiner comment peuvent naître les oligopoles. Nous envisagerons également une conséquence particulière que leur apparition engendre : le pouvoir compensateur.

A. EVOLUTION HISTORIQUE : COMMENT APPARAÎT LA CONCENTRATION.(2)

Selon Galbraith, les causes de la concentration sont profondément organiques :

(1) Normalement, l'accès dans une branche d'activité n'est facile que lorsque celle-ci est très jeune: les capitaux sont alors réunis grâce aux espoirs et promesses suscitées par cette industrie.

(1) cf. J.K. Galbraith, "Le Capitalisme Américain", Genin, Paris, p.19.

(2) Ibid., p.50-54.

Personne, à ce stade, ne possède les avantages procurés par l'organisation et par l'expérience; toutes les firmes sont modestes et les besoins en capitaux faibles.

Au fur et à mesure que l'industrie se développe, les unités déjà en activité croissent également. Elles réalisent dès lors les économies techniques possibles grâce à la production de masse, et celles qui réussissent obtiennent les capitaux frais nécessaires à un nouvel agrandissement. Les entreprises recueillent de cette manière les avantages de leur expérience.

Par contre, l'entreprise qui se lance sur le tard dans une activité déjà bien implantée, jouit de deux handicaps très sérieux:

- (i) d'une part, elle doit trouver des capitaux, nonobstant le fait que d'autres firmes existent déjà depuis très longtemps et que celles-ci offrent des meilleures perspectives de rendement aux investisseurs éventuels;
- (ii) d'autre part, la nouvelle entreprise ne possède que des débutants et doit apprendre et accomplir les diverses tâches d'administration très rapidement, alors que les sociétés plus anciennes ont eu la possibilité de les exécuter depuis longtemps, au point qu'elles sont devenues des routines.

(2) Les facteurs, qui tendent à réduire le nombre des firmes implantées continuent de jouer simultanément au fait que l'accès devient difficile, voire impossible. En effet, les entreprises les plus faibles risquent de succomber et de disparaître, en particulier lorsque les temps sont difficiles. Les périodes favorables permettent de financer les

concentrations, les grosses unités étant tentées de s'accroître et les petites unités de vendre. La prospérité et la dépression collaborent donc à la réduction du nombre des unités dans une industrie.

Le résultat de cette concentration est la survivance de quelques grosses entreprises autour desquelles gravitent de petites unités.

Cet état de fait s'accompagne d'un certain équilibre des forces en présence. Celui-ci rend difficile une réduction supplémentaire du nombre de sociétés, puisqu'elle suppose des moyens financiers au départ très importants.

B. LE POUVOIR COMPENSATEUR.

Une conséquence particulière de la concentration et de la naissance des oligopoles est l'apparition d'un pouvoir compensateur. Celui-ci se définit par opposition au pouvoir originel, l'existence du premier est subordonnée à celle du second et constitue en quelque sorte la réaction devant une telle situation.

I. Le pouvoir originel.

Le pouvoir originel existe lorsque une ou plusieurs entreprises réussissent à établir une forte position de marché. Elles sont à même, grâce à la pression qu'elles exercent sur les prix, d'obtenir plus que les marges et bénéfices normaux, aux dépens des fournisseurs ou des consommateurs plus faibles. On approche alors d'une position de monopole.

II. Le pouvoir compensateur.(1)

1) Définition du pouvoir compensateur.

La concurrence classique a disparu. La concentration

(1) Cf. J.K. Galbraith, "Le Capitalisme Américain" p.139-167.

a provoqué l'apparition de gros vendeurs, mais aussi de gros acheteurs. Les entreprises qui achètent et celles qui vendent à une firme jouissant d'un pouvoir monopoleur, tendent à développer un pouvoir leur permettant de se défendre contre l'exploitation. Elles vont agir de la sorte dans le but de se procurer une partie des avantages et des bénéfices qui découlent de la situation monopolistique des gros vendeurs. Tout comme la concurrence représentait la force régulatrice auto-génératrice de l'économie classique, le pouvoir compensateur constitue le mécanisme régulateur auto-générateur de l'économie américaine moderne.

Les buts de ce pouvoir sont:

- la protection contre un pouvoir trop fort des gros vendeurs;
- le partage des bénéfices qui résultent de leur position privilégiée.

Ce pouvoir existe aussi bien pour les biens de consommation que pour les biens de production.

Comme le pouvoir de marché peut être le fait de gros acheteurs à l'égard de faibles vendeurs ou celui de forts vendeurs contre de faibles acheteurs, le pouvoir compensateur va agir comme un frein sur ces catégories d'utilisation du pouvoir, à l'instar de ce que faisait la concurrence dans le passé.

2) Manifestations du pouvoir compensateur.

Ces manifestations se constatent à deux niveaux.

Son fonctionnement peut se déceler facilement sur le marché du travail, là où il est le plus développé. Les syndicats les plus puissants aux Etas-Unis existent dans les secteurs où les marchés ^{sont} alimentés par les grosses sociétés. Dans les autres branches qui ne sont pas très

concentrées et partant pas très puissantes sur le marché du travail, les syndicats sont pratiquement inexistantes. Une autre manifestation très importante du pouvoir compensateur se produit dans la relation entre le gros détaillant et ses fournisseurs. Les détaillants disposent de nombreux moyens pour lutter contre le pouvoir de leurs fournisseurs : ils peuvent d'abord créer leur propre source d'approvisionnement; ils peuvent également réserver toute leur clientèle à un seul fournisseur, moyennant un prix plus faible; il leur est enfin loisible de maintenir le vendeur dans un état d'incertitude concernant leurs intentions d'achat, alors qu'ils lui sont indispensables.

3) Moyens de protection contre le pouvoir compensateur.

Certains producteurs se sont garantis des effets du pouvoir compensateur :

- (i) ils y sont parvenus soit par l'intégration de leur distribution jusqu'au consommateur, soit par la possession d'une organisation de détaillants modestes et isolés, dès lors peu puissants.

De plus, dans certains cas, les positions de certaines entreprises se révèlent tellement fortes qu'elles sont imprenables, même sous les attaques de gros acheteurs.

Dans d'autre cas, il a été possible de résister victorieusement, grâce au dépistage des dangers du pouvoir compensateur;

- (ii) en ce qui concerne ceux pouvant émaner des syndicats et de l'Etat, nous verrons au chapitre IV comment le système industriel réussit à les endiquer.

4) Conditions de son exercice.

Pour être exercé valablement, le pouvoir compensateur exige un minimum de conditions et de capacités d'organisation. Cependant, le principal obstacle à son exercice provient des conditions de demande: il n'est pas exercé uniformément quelles que soient celles-ci: lorsque la demande est excédentaire, le vendeur ne cède pas aux marchandages et le pouvoir compensateur de l'acheteur disparaît et avec lui son rôle régulateur et limitatif.

III. Le pouvoir compensateur et l'Etat. (1)

Le rôle du pouvoir compensateur dans l'économie désigne deux problèmes politiques au gouvernement:

- (i) étant donné la fonction régulatrice de ce pouvoir dans l'économie, il incombe aux instances publiques de lui permettre de se développer et de déterminer la manière dont il le fera dans les meilleures conditions;
- (ii) le gouvernement doit également décider de la façon de soutenir positivement le développement du pouvoir compensateur.

Il doit donc jouer un rôle passif - à savoir permettre le développement - et un rôle positif - c'est-à-dire l'encourager.

Malheureusement, certains se sont servis malencontreusement des lois anti-trusts et les ont utilisées sans discrimination contre les entreprises qui ont réussi à ériger un pouvoir compensateur, alors qu'ils ignoraient les firmes détentrices d'un pouvoir originel. La grande utilité du pouvoir compensateur est qu'il peut être un allié puissant des lois anti-trusts dans la mesure où il peut s'infiltrer assez aisément dans une forte position de marché tenue par une coalition imparfaite, alors qu'il n'y parviendrait pas si cette position était tenue par une seule firme.

(1) Cf. J.K. Galbraith, "Le Capitalisme Américain", p. 168-187.

C H A P I T R E II.

LES ELEMENTS DE DEFINITION DU SYSTEME INDUSTRIEL ET LEURS CONSEQUENCES.

INTRODUCTION.

Nous allons nous attacher dans ce chapitre à répondre à deux questions :

- (i) quels sont les traits caractéristiques du nouveau système capitaliste américain tel qu'il est appréhendé par J.K.Galbraith ?
- (ii) quelles sont leurs conséquences sur le comportement et le fonctionnement de la grande entreprise ?

Ces questions, qui peuvent être qualifiées de "préliminaires", revêtent un grand intérêt dans la mesure où leur réponse permet de jeter les bases du système et, d'autre part, de fournir les données fondamentales pour éclairer les politiques de la grande entreprise vis-à-vis de son milieu.

A. LES ELEMENTS DE DEFINITION DU SYSTEME INDUSTRIEL.

Ce premier point constitue le fondement du système industriel et regroupe les principes fondamentaux à partir desquels on peut le construire dans sa totalité. L'idée directrice sur laquelle se fonde l'édifice est l'évolution qui marque les civilisations actuelles et surtout les nations développées.

Les changements principaux constatés par Galbraith sont(1):

- le progrès technologique considérable;
- l'extension des secteurs d'activité de la société anonyme;
- l'évolution de la relation entre l'Etat et l'économie;
- la découverte de meilleures méthodes de prévision;
- le développement considérable de l'appareil de persuasion;

- enfin, un recul manifeste des syndicats.

Tous ces changements concourent à mettre en question le postulat économique suivant lequel l'homme est soumis, dans ses activités économiques, à la loi du marché.

Ces changements ne se sont pas répandus de la même façon dans toute l'économie. Le système de marché existe toujours, mais il est étroitement circonscrit et beaucoup d'activités sont assurées par de grandes entreprises au nombre restreint: c'est cela la société industrielle moderne et c'est cette partie de l'économie qui stimule le changement.

Le Système Industriel est le secteur de l'économie caractérisé par ces grandes entreprises qui, au nombre de 500 environ, sont responsables de la plus grande part de la production industrielle aux Etats-Unis, et comme telles, constituent le trait dominant du Nouvel Etat Industriel. Les différents changements intervenus permettent de définir le système industriel, ainsi que les traits qui le différencient du système de marché.

Ce sont :

- la technologie avec ses impératifs;
- la planification;
- le capital et le pouvoir;
- enfin, la technostructure.

Ces éléments de définition doivent sans cesse être gardés à l'esprit : ils expliquent les buts et les objectifs du système ainsi que son comportement vis-à-vis des autres forces pouvant constituer des sources de pouvoir compensateur.

(1) Ces changements, Galbraith les énumère dans le chapitre I du Nouvel Etat Industriel intitulé "Le système industriel et le changement" (cf. J.K. Galbraith "Le Nouvel Etat Industriel" p.23-32).

I. La technologie et ses impératifs. (1)

Le premier trait différentiel est l'application à la production d'une technologie de plus en plus élaborée et complexe; la main-d'oeuvre est progressivement remplacée par du capital, c'est-à-dire des machines.

De ce recours de plus en plus fréquent à une technologie toujours plus développée dans la production industrielle moderne découlent six conséquences importantes:

- (i) un long laps de temps s'écoule entre le début et la fin d'un acte de production;
- (ii) le capital investi ne cesse d'augmenter, étant donné l'allongement du délai de production, l'utilisation de plus en plus abondante des connaissances scientifiques et l'emploi systématique de machines dont chacune exige un investissement important;
- (iii) les délais et les dépenses pour l'exécution d'une tâche deviennent de plus en plus rigides;
- (iv) la main-d'oeuvre se spécialise davantage;
- (v) la contrepartie inévitable de la spécialisation est l'organisation: elle est indispensable pour orienter le travail des nombreux spécialistes vers un résultat cohérent; en outre, la coordination des spécialistes s'avère nécessaire;
- (vi) toutes ces conséquences débouchent sur une programmation qui va jusqu'à la planification: il faut rendre cohérentes les diverses tâches d'un moment futur.

Un danger apparaît cependant dans la mesure où l'activité de recherche est, par nature, incertaine; des crédits importants doivent être mis en oeuvre. La planification est alors très malaisée, vue l'étendue et l'importance des éventualités. La solution est de faire endosser ce risque

(1) Cf. J.K. Galbraith, "Le Nouvel Etat Industriel", p.33-42.

par l'Etat qui se chargera de la majorité des risques et financera la mise au point des connaissances scientifiques. C'est ainsi qu'apparaît une des formes de relation entre l'Etat et la firme.

II. La planification. (1)

Galbraith donne la définition suivante de la planification: "Dans l'optique d'une firme industrielle, la planification consiste à prévoir les actions et opérations qui seront nécessaires entre le commencement de la production et son achèvement et à se préparer à leur bonne exécution. Elle consiste aussi à prévoir tout évènement non prévu au programme, favorable ou non, qui pourrait intervenir en cours de route et à avoir une solution prête pour y faire face".(2)

1 - Nature de la planification industrielle (3)

Dans l'optique d'une grande entreprise, la planification est devenue une nécessité pour deux raisons principales:

- (i) des délais de fabrication allongés;
- (ii) un capital engagé très important.

Le but qu'elle poursuit est la minimisation, voire l'annulation des risques du processus de production, c'est-à-dire l'élimination des incertitudes provenant du mé-

(1) Ce trait est tellement important que dans "La Science Economique et l'Intérêt Général" Galbraith utilise le terme de "système planificateur" pour décrire la partie de l'économie dominée par les grandes firmes. Système Industriel et Système Planificateur sont donc synonymes et les deux termes seront dans la suite utilisés indifféremment l'un pour l'autre.

(2) Cf. J.K. Galbraith, "Le Nouvel Etat Industriel", p.46

(3) Ibid., p.43 - 55.

canisme de marché.

Elle portera dès lors sur les éléments suivants:

- (i) les prix de vente et les quantités vendues;
- (ii) les coûts et les quantités achetées.

Son étendue laisse donc déjà présager du comportement de la grande firme industrielle à l'égard de son environnement économique.

Afin de parvenir au but assigné, divers moyens sont possibles. Nous allons les passer brièvement en revue.

2 - Moyens de la planification.

Ces moyens sont au nombre de trois:

- (i) la grandeur de la firme: plus celle-ci est vaste, plus les incertitudes sont minimisées;
- (ii) la polyvalence de la firme: l'entreprise a intérêt à ne pas se spécialiser sur un produit, mais à multiplier au maximum ses productions. Une firme polyvalente est moins fragile qu'une firme spécialisée, et dès lors mieux à même de supporter les incertitudes du marché;

(iii) La détermination autoritaire des prix et des quantités qui doivent être vendues ou achetées à ces prix. Trois modalités sont possibles:

- 1°) le marché peut être éliminé: c'est l'intégration verticale. La firme prend le contrôle de sa source de ravitaillement ou de son débouché. Ce double contrôle permet de lever beaucoup d'incertitudes: la firme va ainsi substituer ses propres décisions à des décisions externes;
- 2°) les marchés peuvent être, sinon éliminés, du moins contrôlés: la firme essaie de réduire ou de supprimer l'indépendance d'action des acheteurs ou des fournisseurs;

3°) le marché peut être mis en sommeil: c'est le système des contrats. Les grandes entreprises se libèrent mutuellement des incertitudes du marché en concluant entre elles des contrats. Elles partagent les incertitudes pour mieux les supporter et les éviter au maximum.

L'énumération de ces modalités fait apparaître essentiellement le lien entre la planification et taille de la firme.

3 - La planification et la formation du capital (1)

La planification revêt un aspect particulier dans son rapport avec la formation du capital. Le problème de l'épargne se pose en effet de façon nouvelle: elle provient pour une très grosse part des entreprises (2)

Contrôler la fourniture d'épargne est un point essentiel de la planification industrielle, car les conditions d'obtention du capital constituent une des sources majeures de l'incertitude du marché pour les grandes entreprises. La firme dispose d'un seul moyen pour ne pas s'exposer à de tels risques: une source de capital assurée provenant

(1) Cf. J.K. Galbraith, "Le Nouvel Etat Industriel", p.56-66

(2) En 1969, le montant de l'épargne s'élevait à 137 milliards de dollars, dont 38 provenaient des ménages (soit 27,7%) et 99 des entreprises (soit 72,3%) (Cf. J.K. Galbraith "Le Nouvel Etat Industriel" p.57-58.

En 1972, il s'élevait à 179 milliards de dollars, dont 55 provenaient des ménages (soit 30,7%) et 124 des entreprises (soit 69,3%) (cf. J.K. Galbraith, "La Science Economique et l'Intérêt Général", p.224).

de ses bénéfiques, ce qui permet des investissements certains et garantit l'expansion économique.

L'épargne et l'expansion ne sont donc pas abandonnées à des décisions individuelles; au contraire, elles sont entièrement planifiées et visent uniquement à obtenir une croissance économique maximale compatible avec la non-incertitude maximale du marché.

III. Le capital et le pouvoir.(1)

Le pouvoir s'origine dans l'agent de production relativement le plus "rare".

Sur le plan historique, il a connu pour cette raison, divers glissements:

- (i) il a d'abord été pendant très longtemps associé à la terre;
- (ii) il s'est ensuite déplacé vers le capital;
- (iii) actuellement, il se trouve transféré aux "managers" ou à l'"intelligence organisée".

Les motifs sous-jacents à ce dernier transfert sont les suivants:

- (i) la formation du capital est actuellement plus abondante que son utilisation;
- (ii) la grande entreprise assure sa propre épargne dans le cadre de sa planification: elle peut donc compter sur cette ressource;
- (iii) enfin, les exigences de la technologie et de la planification ont accru dans d'énormes proportions ses besoins en talents spécialisés et en capacités organisatrices.

Pour être efficaces, ces capacités intellectuelles doivent se compléter et s'intégrer au sein d'une organisation.

(1) cf. J.K. Galbraith, "Le Nouvel Etat Industriel", p.67-80.

IV. La technostructure(1) ou le cerveau de l'entreprise moderne.(2)

La prise de décision est donc désormais collective et l'est de manière irrévocable.

La participation individuelle aux prises de décision ne dépend pas du rang qu'occupent les individus dans la hiérarchie formelle de la grande entreprise mais de ses compétences dans le problème abordé.

Ce ne sont donc pas les dirigeants qui décident: le pouvoir effectif de décision se situe en profondeur, parmi les techniciens, les équipes de planification et autres personnels spécialisés. L'entrepreneur a cessé d'exister en tant qu'individu détenteur d'un pouvoir de décision et de commandement: la notion de management a remplacé celle d'entrepreneur.

Le management - ou l'"intelligence organisée" -, se compose de tous les directeurs, chefs de service, chefs de division, etc. Mais il ne représente qu'une petite partie de ceux qui contribuent à informer les groupes de décision. Cet ensemble plus vaste "englobe tous ceux qui apportent des connaissances spécialisées, du talent ou de l'expérience aux groupes de prise de décision".(3)

Il constitue l'intelligence directrice, le cerveau de l'entreprise. C'est la "technostructure" ou "l'ensemble de ceux qui participent aux prises de décision de groupe et l'organisation qu'ils constituent".(4)

C'est elle qui assumera le pouvoir partout où technologie et planification constituent le trait dominant du processus

(1) Cf. J.K. Galbraith, "Le Nouvel Etat Industriel", p. 81-93

(2) Cf. J.K. Galbraith, "La Science Economique et l'Intérêt Général", p. 107-119.

(3) Cf. J.K. Galbraith, "Le Nouvel Etat Industriel", p. 92

(4) Ibid., p. 93.

de production. Elle est une caractéristique interne du système industriel en général, propre à toute grande entreprise industrielle et non seulement à l'entreprise capitaliste.

B. CONSEQUENCES.

Ces quatre traits différentiels ont deux conséquences très importantes:

- (i) la recherche d'une autonomie la plus complète possible;
- (ii) l'apparition de nouvelles motivations des détenteurs du pouvoir.

I. Autonomie des grandes entreprises.

La technostrucure exige un haut degré d'autonomie et s'efforce d'éviter les diverses immixtions possibles dont les trois principales sont:

- (i) celle de l'Etat: en fait, le statut juridique de la société anonyme la protège très vigoureusement contre une telle intervention et lui accorde une autonomie considérable;
- (ii) celle des propriétaires, des actionnaires; leur exclusion n'est ni assurée par la loi, ni sanctionnée par la coutume, au contraire, leur pouvoir est garanti, il faut donc aussi l'exclure, en partie par le simple dépérissement;
- (iii) celle du capital étranger à l'entreprise: celle-ci s'en prémunit en ayant sa propre source de capitaux frais grâce à l'épargne qui provient de ses bénéfices.

II. De nouvelles motivations.

1. Théorie générale de la motivation (1)

Le caractère le plus important de l'organisation, c'est la coordination, qui nécessite la motivation des membres: grâce à elle, l'individu renonce à ses visées personnelles et se consacre à celles de l'organisation.

Il y a plusieurs sortes de motivation:

- (i) la motivation par contrainte : elle fonctionne par les sanctions;
- (ii) la motivation pécuniaire: elle repose sur de hautes rémunérations;
- (iii) l'identification: l'individu considère les buts de l'organisation comme supérieur aux siens propres;
- (iv) la volonté d'adaptation ou adaptation: l'individu accepte de servir l'organisation dans l'espoir d'infléchir les buts de celle-ci et de mieux les accorder au siens.

2. Les motivations dans la perspective de l'histoire(2)

L'évolution des motivations a suivi celle du pouvoir: la contrainte a été assurée avec la prépondérance terrienne; la motivation pécuniaire l'a supplantée petit à petit et a été liée au règne du capital; les motivations nouvelles associées aujourd'hui à la technostructure sont l'identification et la volonté d'adaptation.

(1) cf. J.K. Galbraith, "Le Nouvel Etat industriel", p.149-159.

(2) cf. J.K. Galbraith, "Le nouvel Etat Industriel", p.160-168.

3. Les motivations et la technostucture (1)

On peut représenter la grande société évoluée par une série de cercles concentriques. Au centre, on trouve la direction, alors que les cercles externes figurent les actionnaires et autres personnels plus éloignés de la firme. "A mesure qu'on progresse de cercle en cercle, vers l'intérieur, l'identification et le désir d'adaptation jouent un rôle croissant"(2)

L'identification sera forte si les membres de l'organisation voient ou sentent que ceux qui participent à ses activités, prennent en compte les buts de celle-ci. Quatre autres conditions sont propices:

- (i) le prestige de l'organisation doit être grand et profondément ressenti;
- (ii) il doit y avoir interaction fréquente entre les individus qui participent à l'organisation;
- (iii) un grand nombre des aspirations individuelles doit être satisfait dans le cadre de l'organisation;
- (iv) la compétition entre les membres de l'organisation doit être réduite au minimum.

Il en va de même pour la volonté d'adaptation: au fur et à mesure que l'on s'approche de la direction, "l'individu aura des raisons croissantes de se convaincre qu'en servant l'organisation, il peut l'infléchir dans le sens de ses buts propres"(3)

4. Le principe de cohérence (4)

Ce principe est le suivant: "la relation qui unit la

(1) Cf. J.K. Galbraith, "Le Nouvel Etat Industriel", p. 169-178

(2) Ibid. p. 173

(3) Ibid. p. 176

(4) Ibid. p. 179 - 185.

la société dans son ensemble à une organisation doit être en concordance avec la relation qui unit cette organisation aux individus. Il faut qu'il y ait cohérence entre les buts du corps social, de l'organisation et de l'individu. Et il faut qu'il y ait également cohérence entre les mobiles qui incitent les organisations et les individus à poursuivre ces buts".(1)

Les objectifs de la société se calquent sur les buts de la grande entreprise et donc de la technostructure. Ce processus n'est d'ailleurs pas rationnel: en fait, il tient à certaines idées préconçues profondément et inconsciemment inculquées. La technostructure vise à produire des biens, à conditionner la demande et à l'accroître. Socialement, il lui importe que sa fonction ait une grande valeur: elle postule que l'accroissement de la production accroît aussi le service rendu à la société.

Pourtant, objectivement, les choses ne se passent pas ainsi: l'accroissement de la production ne va pas nécessairement dans le sens de l'intérêt social, mais l'individu est conditionné par l'identité entre élévation du niveau de vie et progrès social. Pourtant, la technostructure et ses exigences ne sont pas la source de toutes les attitudes sociales car la société secrète d'autres aspirations, indépendantes du système industriel. Le processus se développe en même temps dans les deux sens: "la grande entreprise impose des attitudes sociales, tout autant qu'elle obéit à des attitudes sociales". (2)

(1) Cf. J.K. Galbraith, "Le Nouvel Etat Industriel", p. 179

(2) Ibid., p. 185.

C onclusions.

Ce chapitre a permis de définir le système industriel, surtout par ses traits différentiels par rapport au système de marché. Ces éléments sont à la fois causes et conséquences. Ils donnent naissance aux grandes entreprises, en même temps qu'ils en résultent: c'est un processus cumulatif dans lequel les interrelations sont telles qu'il est difficile d'affirmer le véritable point de départ.

De plus, ces éléments permettent de percevoir la manière dont les buts et les objectifs de la grande entreprise vont apparaître. Vu le recours sans cesse accru à la technologie et les impératifs que cette utilisation engendre, le remplacement du marché par une planification sans cesse plus poussée et le glissement du pouvoir des propriétaires-actionnaires à la technostructure, la grande entreprise va poursuivre des buts et des objectifs susceptibles de lui conférer un pouvoir certain sur son environnement économique et une autonomie de plus en plus grande.

Enfin, ils aboutissent à une démystification du profit maximum ou plus exactement à une remise en cause des notions de profit et de monopole, du moins dans les formes où elles sont couramment envisagées: la recherche du profit est toujours la règle pour le système de marché, mais plus pour les grandes firmes planificatrices.

En effet, la technostructure n'a aucun intérêt de faire de la recherche au profit maximum son but primordial. Si elle agissait effectivement de la sorte, elle n'en tirerait aucun bénéfice, puisque le profit est distribué surtout aux actionnaires. Elle poursuit d'autres buts que l'on va maintenant tâcher de découvrir.

C H A P I T R E I I I .

LES BUTS ET LES OBJECTIFS DU SYSTEME INDUSTRIEL.INTRODUCTION.

Dans ce chapitre, on va s'efforcer de découvrir et de mettre en lumière les buts et stratégies de la grande entreprise, et plus particulièrement ceux propres à la technostructure, en vertu de toutes les caractéristiques énoncées au chapitre précédent.

D'autre part, nous allons montrer comment la technostructure, par la définition de ses objectifs et stratégies, arrive à maîtriser les logiques du système industriel:

- (i) Un des premiers éléments sur lequel la technostructure doit avoir la main-mise est les prix;
- (ii) parallèlement, elle doit tenter de contrôler ses coûts;
- (iii) il est nécessaire aussi qu'elle essaie de maîtriser les quantités vendues; elle doit dès lors diriger les achats des consommateurs et contrôler la demande;
- (iv) enfin, pour pouvoir exercer valablement le contrôle de la demande, il faut qu'elle s'assure que les consommateurs auront le pouvoir d'achat nécessaire à l'écoulement des produits: une régulation de la demande est indispensable.

A. LES BUTS DU SYSTEME INDUSTRIEL (1) ET LES STRATEGIES DE LA TECHNOSTRUCTURE.

Nous allons distinguer deux types de but:

- (i) les buts principaux, c'est-à-dire, un niveau de bénéfices suffisant et la croissance de l'entreprise;
- (ii) les buts secondaires, à savoir la progression du taux des dividendes et la virtuosité technologique.

(1) Cf. J.K. Galbraith, "Le Nouvel Etat Industriel", p. 186-198.

I. Un niveau de bénéfices suffisant ou la "stratégie défensive".(1)

La survie de la technostructure implique la protection et la préservation de son autonomie contre les diverses sources d'immixion possibles (actionnaires, créanciers, Etat, travailleurs, consommateurs).

Le meilleur moyen d'assurer cette autonomie est de réaliser un niveau de bénéfices minimum pour distribuer aux actionnaires les dividendes habituels et pour pourvoir aux investissements de l'entreprise.

La technostructure ne poursuit donc pas un profit maximum, mais fixe un plancher de profit, c'est-à-dire qu'elle essaye d'éviter un bénéfice insuffisant, qui correspondrait en quelque sorte à un déficit ou à un constat de faillite consécutif à une mauvaise gestion.

II. La croissance de l'entreprise ou la "stratégie affirmative"(2).

La croissance de l'entreprise est, le second but majeur du système planificateur.

La croissance renforce d'abord la stratégie défensive de la technostructure, dans la mesure où elle lui permet de se garantir contre des mouvements de gains défavorables susceptibles de susciter diverses intrusions néfastes pour elle.

Elle sert également les intérêts pécuniaires directs de la technostructure: l'expansion engendre l'avancement et la création de nouveaux emplois.

En somme, la grande entreprise ne vise pas la maximisation du profit, mais plutôt la maximisation de la croissance, en d'autres termes l'expansion maximale de la technostructure.

(1) Cf. J.K. Galbraith, "La Science Economique et l'Intérêt Général", p.120-129.

(2) Ibid., p.130-140

Pour atteindre la croissance, il existe plusieurs moyens:

- (i) la progression de la production et des ventes, notamment par l'offre de nouveaux produits ou services;
- (ii) l'acquisition de firmes de taille plus modeste, en vue de les associer à la technostructure de la firme qui les achète; le point d'orgue d'une telle pratique est le conglomérat (1); c'est la forme d'expansion la plus rapide, mais aussi la plus incertaine et la plus dangereuse.

III. Les buts secondaires de la technostructure.

Les buts secondaires de la technostructure sont:

- une augmentation régulière du taux des dividendes repartis;
- la virtuosité technologique.

Ces buts seront poursuivis s'ils sont compatibles avec les deux buts majeurs et ne doivent pas interférer avec ceux-ci:

- (i) la technostructure peut avoir comme but un accroissement régulier du taux des dividendes distribués, sous réserve que ces profits ne soient en aucun cas la conséquence de prix de vente susceptibles de compromettre la croissance;
- (ii) la virtuosité technologique va s'associer à la croissance comme l'un des buts de la technostructure et elle répond à une exigence profonde de ses membres, dans la mesure où l'amélioration technologique engendre des emplois ou des promotions pour ceux qui la mettent en oeuvre;

(1) "L'opération consiste à acquérir la majorité des actions d'une autre société, mais avec la détermination de ne pas toucher à sa technostructure ni donc à son autonomie de décision ou de n'y apporter qu'un changement partiel" (Cf. J.K. Galbraith, "La Science Economique et l'Intérêt Général", p.134).

la capacité d'innovation également une très grande influence sur la possibilité de croissance de la firme, dans la mesure où elle permet à l'entreprise de conserver ou même d'aggrandir sa clientèle.

B. LES OBJECTIFS DU SYSTEME INDUSTRIEL.

Les buts énoncés ci-dessus se traduisent en objectifs dans lesquels se reflètent les stratégies défensive ou affirmative. Ces objectifs peuvent se classifier comme ceci:

- objectifs de prix et de coûts;
- objectifs de marché et de stabilité;
- objectifs de contrôle de la demande.

I. Objectifs de prix et de coûts.

1 - Les prix dans le système industriel (1)

Par sa nature même, la planification exige un contrôle des prix de vente. Ce contrôle est exercé de manière à favoriser les buts de la technostucture. Cela signifie que les prix doivent être assez bas pour attirer la clientèle et accroître les ventes tout en étant assez élevés pour assurer à l'entreprise des bénéfices suffisants permettant de satisfaire ses actionnaires et de s'autofinancer.

Chaque entreprise parmi le petit nombre de celles qui se partagent les marchés économiques modernes doit certes maîtriser ses propres prix, mais doit également prendre conscience que cette exigence est commune à toutes.

Une concurrence par les prix a des effets illimités et peut être préjudiciable à toutes les firmes.

(1) Cf. J.K. Galbraith, "Le Nouvel Etat Industriel", p. 199-208 et p. 209-217 et "La Science Economique et l'Intérêt Général", p. 141-154.

Elle est donc proscrite du système industriel et remplacée par d'autres formes de rivalité dont l'innovation et la publicité sont les plus importantes. Ces modes de concurrence comportent uniquement des effets limités et peuvent présenter des avantages pour toutes les entreprises.

Si nécessaire qu'elle soit, la maîtrise des prix ne présente pas de grandes difficultés: les grandes entreprises fixent d'abord les prix puis ajustent en conséquence la production aux ventes. N'importe laquelle des plus importantes entreprises d'un même secteur industriel dispose du pouvoir de fixer les prix. Généralement, les prix seront fixés selon une convention, tacite ou non, établie en vertu des intérêts communs à toutes les grosses sociétés. La fixation est une facette du contrôle qui doit également porter sur la stabilité de l'élément envisagé. Or, une fois fixes, les prix tendent normalement à rester stables pour une période de temps assez longue. Cette stabilité sert également les buts de la planification dans la mesure où les prix fixés seront prévisibles pour un long laps de temps. De plus, les prix d'une firme constituent une grosse partie des coûts d'une autre; dès lors, les coûts sont également relativement prévisibles.

2 - Le système industriel et la maîtrise des coûts(1)

La technostructure doit tenter d'agir sur ses divers coûts: matières premières et in puts, équipement, capital et main-d'oeuvre. Elle doit même s'efforcer de contrôler le plus possible les coûts impor-

(1) Cf. J.K. Galbraith, "La Science Economique et l'Intérêt Général" p.155-168.

tants.

La meilleure protection consiste à répercuter une hausse des coûts en une hausse correspondante des prix (1)

a) les coûts des matières premières.

Si l'élément essentiel des coûts est représenté par les matières premières, la technostructure mettra tout en oeuvre pour procurer à la firme sa propre source d'approvisionnement, qu'elle se situe sur le territoire national ou à l'étranger.

Le processus d'intégration est donc une garantie certaine pour la fourniture des matières premières, puisque la sécurité de l'entreprise est mieux assurée.

Une autre méthode est celle du contrat (2). Grâce à un tel système, l'entreprise bénéficie d'une protection indispensable pendant la période prolongée séparant le moment de la décision initiale et celui où les coûts sont amortis.

(1) Cette capacité d'agir est indispensable à la technostructure pour lui permettre de poursuivre ses buts, dans la mesure où un accroissement des coûts non suivi d'une augmentation proportionnelle des prix risque de voir non atteints les deux buts primordiaux de la technostructure. Cette protection présente cependant un grave inconvénient: celui d'engendrer la spirale inflatoire qui, intéressante sous sa forme larvée, devient insupportable sous sa forme accélérée, entraînant alors un dérèglement grave et prolongé de l'économie.

(2) "On peut définir le contrat comme un moyen permettant d'étendre au système planificateur tout entier, et dans l'intérêt de toutes les parties concernées, la sécurité que connaît sur ses marchés la grande firme productrice de biens de consommation et qui est aussi le privilège de la grande industrie d'armements dans ses rapports avec les pouvoirs publics(---) Il en résultera toute une superposition de marchés de sous-traitants qui donneront à l'entrepreneur principal de nouvelles assurances quant aux prix et à la fourniture. En même temps, ils donneront au sous-traitants les mêmes assurances quant à ses prix et ses propres ventes, ce qui lui permettra de prendre des engagements et de mettre au point la planification nécessaire à l'exécution de son contrat". (Cf. J.K. Galbraith, "la science économique et l'intérêt général, p.159).

De plus, cette méthode apporte de sérieuses garanties à la planification dans la mesure où celle-ci permet la bonne exécution du déroulement des diverses opérations.

Une fois la protection des prix et des coûts assurée par le contrat, la technostructure peut mettre en place sa stratégie affirmative qui consistera à définir le niveau des prix et des coûts servant au mieux la croissance, avec la nécessité sous-jacente d'amélioration éventuelle des gains.

b) Les coûts d'équipement et de capital.

En ce qui concerne les coûts d'équipement et de capital, ils ne posent aucun problème à la technostructure, puisque celle-ci s'assure une source propre d'épargne et d'autofinancement et qu'elle essaie d'avoir un niveau de profit de manière à répartir les dividendes habituels aux actionnaires.

c) La main-d'oeuvre et les salaires.

L'incertitude la plus sérieuse en matière de coûts provient de la main-d'oeuvre et des salaires. Ce risque reste cependant limité dans la mesure où la technostructure peut faire jouer le mécanisme déjà décrit: elle peut atténuer la gravité d'une augmentation salariale par un accroissement des prix de vente.

d) Conclusion.

On peut donc affirmer que la technostructure a une maîtrise presque totale et quasi parfaite de ses coûts, ce qui facilite considérablement la planification.

II. Objectif de contrôle de la demande.

Ce contrôle prend deux formes: le conditionnement de la demande d'une part et la régulation de la demande globale d'autre part.

1 - Le conditionnement de la demande (1)

La maîtrise des prix, nécessaire à la planification, est cependant insuffisante si elle ne s'accompagne pas pas d'un contrôle des quantités achetées ou vendues à ces prix:

Les changements de quantité se révèlent aussi néfastes que les variations de prix.

Le conditionnement de la demande est facilité par le fait que la plupart des biens visent actuellement à satisfaire des besoins découlant d'une sensibilisation psychique à leur détention, alors que les biens répondant à un besoin d'ordre physique sont en nette régression relativement à l'ensemble de la production. Or, plus l'homme s'éloigne du besoin physique, plus sa persuasion, c'est-à-dire, sa mise en condition, est aisée. La publicité occupe dès lors une place privilégiée à l'intérieur du système planificateur, mais, en fait, elle n'est qu'un des aspects du conditionnement de la demande: la présentation du produit en est un autre.

La persuasion s'opère au travers des stratégies décrites plus haut:

- (i) la stratégie défensive vise à se prémunir d'une désaffectation de la clientèle, susceptible de mettre la firme en péril et consiste en premier

(1) Cf. J.K. Galbraith, "Le Nouvel Etat Industriel", p.218-232 et La Science Economique et l'Intérêt Général", p.169-183.

lieu à recruter des acheteurs d'une fidélité à toute épreuve;

- (ii) la stratégie affirmative aura pour but de chercher de nouveaux clients: on peut constituer une clientèle nouvelle et/ou attirer celle des firmes concurrentes.

Le résultat final du conditionnement est d'enlever le pouvoir de décision à l'acheteur et de le transférer à l'entreprise. On découvre ainsi le phénomène de la filière inversée (1), définie par opposition à la filière décrite dans l'économie classique. Selon celle-ci, les ordres du consommateur se reflètent sur le marché qui le transmet au producteur.

La filière inversée n'a cependant pas remplacé la filière normale: cette dernière est toujours la règle en dehors du système industriel, et, même à l'intérieur de celui-ci, le consommateur peut toujours résister à la persuasion.

Notons que la planification nécessite aussi le conditionnement effectif des achats de l'Etat, aspect sur lequel nous reviendrons plus loin.

2 - La régulation de la demande globale(2)

La grande entreprise tient les prix sous son contrôle et conditionne la demande du consommateur. Il reste cependant encore un risque important: celui des fluctuations de la demande totale sur laquelle on peut compter pour tous les produits. Cette incertitude doit aussi être éliminée.

(1) Cf. J.K. Galbraith, "le nouvel état industriel", p.233-240

(2) Ibid., p.241-254.

En fait, la régulation de la demande globale joue un double rôle:

- (i) assurer la réussite et la pertinence de la planification;
- (ii) garantir la survie et la sauvegarde de la technostructure.

Le moyen idéal pour régler la demande est le recours à l'Etat, dans la mesure où il peut maintenir assez aisément le volume de pouvoir d'achat suffisant à l'écoulement des produits industriels. L'instrument utilisé est le système fiscal.

Cependant, cette régulation pose le problème de la spirale prix-salaires, et de son contrôle: l'objectif de la régulation étant le plein emploi, il est normal que celle-ci engendre une telle spirale.

En effet, selon la masse de la demande, ce sont soit les salaires, soit les prix qui augmentent, et l'augmentation des uns tend toujours à entraîner celle des autres. Cette spirale des prix et des salaires devient un élément organique au système industriel. Le remède miracle devant une telle situation est tout naturellement de laisser à l'Etat le soin d'assurer la régulation des salaires et des prix. Une telle régulation est tout-à-fait avantageuse pour le système industriel puisque la stabilité des prix et des coûts favorise également la planification.

Conclusions.

Nous avons montré les buts et les objectifs poursuivis par la technostructure, en fonction de la nécessité pour la grande firme du système industriel d'éliminer toutes les incertitudes du marché et d'arriver à une autonomie la plus complète possible. C'est ainsi, que

pour réaliser un niveau de bénéfices suffisant et un taux de croissance maximal, la grande entreprise doit, dans le cadre de sa planification, fixer ses prix et les maîtriser, dominer ses coûts, contrôler la demande et obliger les consommateurs à s'adapter à son offre. La société géante domine ainsi les logiques du système et les forces déterminantes de ce qui constitue son environnement économique classique.

Il nous faut maintenant examiner son comportement vis-à-vis des forces négligées par l'analyse traditionnelle. Celles-ci revêtent en fait une importance capitale pour la technostructure.

C H A P I T R E I V .

LE COMPORTEMENT DU SYSTEME INDUSTRIEL PAR RAPPORT AUX AUTRES FORCES.

INTRODUCTION.

Nous devons maintenant montrer comment le système industriel se comporte par rapport aux autres forces, sources de pouvoir compensateur.

Nous allons examiner particulièrement la manière dont il parvient à endiquer l'Etat et les syndicats.

Il va adapter ceux-ci à ses besoins, en fonction des buts et objectifs décrits précédemment.

C'est sous cet angle que doivent être considérés l'interventionisme de plus en plus fréquent de l'Etat et son rôle de plus en plus important, ainsi que le déclare les syndicats et l'apparition de leurs nouvelles fonctions.

A. L'ETAT ET LE SYSTEME INDUSTRIEL.(1)

I. Les relations entre l'Etat et le Système Industriel.

En dehors de ses fonctions traditionnelles, l'Etat a été amené à remplir de nouvelles fonctions correspondant aux nécessités dégagées par les divers changements intervenus dans l'organisation du système économique:

- (i) L'Etat est indispensable au développement technologique; il alimente en crédits les universités d'où proviennent une bonne partie de l'innovation scientifique et technique;
- (ii) il doit opérer la régulation de la demande globale; dans ce but, il garantit la stabilité des salaires et des prix;
- (iii) il est un gros client du système industriel;
- (iv) il constitue le recours ultime en capitaux des grosses sociétés.

(1) Cf. J.K. Galbraith, "Le Nouvel Etat Industriel", p.316-325 et 326-336 et "La Science Economique et l'Intérêt Général", p.195 -205.

Ces fonctions importantes pourraient faire croire que le système industriel pour sa survie dépend fortement de l'Etat: il ne pourrait dès lors s'opposer fondamentalement à lui. Cela ne signifie pas pour autant qu'il est sousmis aux ordres de l'Etat; il peut en effet adapter les buts de l'Etat à ses propres objectifs, ce qui lui permet de garder son autonomie relativement intacte.

On peut alors se demander quels sont les véritables rapports entre le Système Industriel et l'Etat.

Les liens entre l'Etat et la grande entreprise ne sont pas financiers: elle ne tentera pas d'acheter la puissance politique. Il existe trois raisons à cette différence dans les relations:

- (i) la technostructure ne reçoit pas elle-même les revenus de la firme;
- (ii) elle n'a de plus aucun intérêt ni aucun mobile pour instaurer ce genre de rapports;
- (iii) enfin, elle est constituée par un groupe d'hommes, donc soumise à une diversité de choix politiques.

Les rapports entre l'Etat et la grosse société sont en fait du même type que ceux de l'individu avec la grande entreprise: la communauté des objectifs. Puisque la planification a remplacé le marché, des phénomènes d'identification et d'adaptation vont jouer. Les frontières deviennent dès lors indistinctes, chacun d'eux est important pour l'autre et tend à accepter les objectifs de l'autre. Le véritable pouvoir de la technostructure, c'est d'être un "bras de la bureaucratie". La grande firme ne cherche pas nécessairement à intervenir dans les décisions politiques, mais plutôt à peser sur la définition des options techniques qui servent à établir la demande des produits qu'elle fabrique.

La seconde manière dont le système industriel parvient à neutraliser le pouvoir compensateur de l'Etat est la symbiose bureaucratique. Elle est en fait le prolongement et la concrétisation de la première forme déjà signalée.

II. Le concept de symbiose bureaucratique.

Pour pouvoir remplir efficacement son rôle dans l'économie moderne et mener à bien ses fonctions complexes, l'E-tat s'est vu obligé d'accroître ses moyens d'action, de faire de plus en plus appel à du personnel spécialisé et de haute compétence et de constituer ainsi, à l'instar des entreprises privées, des organisations.

Ces organisations étatiques sont appelées inéluctablement à entrer en relation avec les technostuctures privées des membres des organisations privées et publiques se côtoient journallement dans l'accomplissement des tâches quotidiennes. Chaque organisation finit par accepter les buts de l'autre et les adapte aux siens propres. On peut somme toute considérer que chacune est le prolongement de l'autre. Ce soutien mutuel reste possible même lorsque les bureaucraties sont passibles d'être en antagonisme.

" Cette tendance qu'ont les organisations publiques et privées à découvrir et à poursuivre un objectif commun suffisamment d'importance pour qu'on lui donne un nom.

Nous l'appellerons la "symbiose bureaucratique".(1)

Celle-ci existe également à un autre niveau: les échanges de personnel entre les organisations, échanges qui contribuent à affirmer les rapports de symbiose.

(1) cf. J.K. Galbraith, "La Science Economique et l'Intérêt Général", p.180.

III. Le système transnational (1)

Le système planificateur transnational vise à annihiler les incertitudes inhérentes au commerce international: la technostructure réalise ainsi à l'échelon international ce qu'elle a réussi isolément dans un pays déterminé.

Par sa reproduction dans d'autres pays, elle suit ainsi ses produits dans ces pays et s'associe de la sorte aux accords de prix en vigueur sur le marché étranger, tout comme elle le fait dans son pays originel. Elle peut de cette manière exercer ses pouvoirs sur le consommateur et le gouvernement étrangers.

Enfin, les opérations transnationales assurent une protection contre le risque de voir d'autres pays bénéficier d'avantages dangereux sur les coûts. Du fait de ces différences et des variations des taux de change, les objectifs - tant défensifs qu'affirmatifs - de la grande entreprise risquent de se voir remis en question. Ce danger est écarté grâce à de telles opérations: la société transnationale peut produire ou organiser sa production là où les coûts sont les plus bas.

C'est ainsi que "non seulement la société multinationale répond de manière précise à un besoin, mais elle avantage considérablement la technostructure la plus évoluée"(2).

B. LE SYSTEME INDUSTRIEL ET LES SYNDICATS.(3)

Le système industriel réussit à annihiler le pouvoir compensateur des syndicats en raison de deux phénomènes

- (i) leur déclin et la diminution de leur puissance, si l'on se place au plan de leur rôle traditionnel.

(1) Cf. J.K. Galbraith, "La Science Economique et l'Intérêt Général", p.206 - 218.

(2) Ibid., p.211

(3) cf. J.K. Galbraith, "Le Nouvel Etat Industriel" p.282-293 et 294 -302.

- (ii) leur adaptation aux besoins du système; situation pour le moins paradoxale.

I. LE DECLIN DES SYNDICATS.

A l'intérieur du système industriel, la croissance des syndicats s'est depuis longtemps arrêtée et leur puissance se trouve diminuée car les intérêts, autrefois totalement discordants, se sont maintenant rapprochés. Cette situation provient des divers changements énumérés au second chapitre.

1 - Conséquence du transfert du pouvoir.

Tout d'abord, le transfert de la puissance du propriétaire et de l'entrepreneur a entraîné l'apaisement et l'atténuation, voire la disparition du conflit d'intérêts entre patrons et salariés. Or ce conflit constituait la principale raison d'être des syndicats. Aujourd'hui, une augmentation de salaires ne pose aucun problème et est accordée assez facilement. Il y a à cela trois raisons:

- (i) c'est la technostructure qui décide la hausse éventuelle des salaires;
- (ii) si des hausses ne sont pas accordées, il est fort probable qu'une grève s'ensuivra; or celle-ci doit absolument être évitée car elle introduit une incertitude risquant de perturber, voire de compromettre la planification;
- (iii) de plus, la grève est un conflit de travail, ce qui risque de diminuer la motivation des travailleurs; or, comme on l'a vu, l'identification est importante pour le bon fonctionnement du système industriel.

D'autre part, comme on l'a signalé au chapitre III, elle peut traduire une augmentation de salaires par une hausse de ses prix, surtout que, ne visant pas le profit maximum, elle ne vendra généralement pas au prix le plus élevé.

Elle pourra donc toujours augmenter ses prix pour rester à un niveau constant de revenu total.

Dans un tel contexte, un syndicat n'est donc plus nécessaire ou du moins aussi essentiel qu'auparavant.

2 - Conséquence du recours à la technologie.

Le recours intense à la technologie signifie que l'on substitue le capital à la main-d'oeuvre, sous la forme d'un équipement; puisque l'obtention de celui-ci et son prix ne posent quasi aucun problème, alors que celle-là en pose et peut partir en grève.

Cette substitution s'est réalisée très vite et se concrétise par le pourcentage décroissant de cols bleus employés dans l'industrie. L'augmentation corrélative des cols blancs est d'autant plus intéressante pour la grande entreprise que, dès leur embauche, ils s'intègrent à la technostructure et ainsi l'élargissent. Ils augmentent donc son pouvoir. En outre, ils s'identifient facilement à ses objectifs et éprouvent une répulsion certaine pour les syndicats.

3 - Conséquences de l'amélioration du bien être.

Deux autres facteurs concourent à l'affaiblissement de la puissance syndicale traditionnelle: le niveau élevé de l'emploi et l'état relatif de prospérité, c'est-à-dire en clair l'amélioration générale du bien-être, corollaires de la régulation de la demande globale et chevaux de bataille des syndicats.

Or, le développement de grandes entreprises a contribué substantiellement à l'apparition de ces deux facteurs et

il a été montré au chapitre III que la régulation de la demande est une impérieuse nécessité pour le système industriel.

III. Le syndicat auxiliaire du système ou les nouvelles fonctions du syndicat.

Le système industriel a donc fait disparaître les anciennes fonctions du syndicat ; parallèlement, il en a créé de nouvelles.

La diminution de l'influence syndicale traditionnelle ne signifie donc pas que les syndicats sont voués à la disparition ou à l'inefficacité. En fait, pour garder une certaine influence, ils ont été obligés de modifier leurs fonctions et de les renouveler; ils se sont ainsi adaptés aux besoins du système industriel qui parvient à aiguiller et à catalyser les efforts du syndicat vers des problèmes dont la solution est avantageuse pour lui. Les principales nouvelles fonctions du syndicat concernent:

- la réglementation des diverses catégories faisant partie de la force de travail moderne;
- l'harmonisation des salaires.

1 - La réglementation de la force de travail.

Autrefois, le travail industriel était fort peu différencié et les salariés étaient classés en quelques catégories simples. Au contraire, aujourd'hui la force de travail moderne est extrêmement différenciée et il existe toute une multitude de catégories d'employés à statuts différents dont chacune est régie par des règlements divers. L'application unilatérale de ceux-ci pourrait passer pour injuste ou arbitraire.

Aussi, grâce à sa contribution à l'élaboration des règles et à sa participation à leur exécution, le syndicat atténue considérablement le sentiment d'arbitraire et d'injustice lié au système à son application.

2 - L'harmonisation des salaires.

Le syndicat rend à la planification deux autres services essentiels:

- (i) il standardise les charges salariales entre les différentes entreprises industrielles;
- (ii) il s'efforce que les salaires se modifient partout presque au même moment.

Autrement dit, il prend en charge une part capitale du fonctionnement de la grande entreprise, dans la mesure où il ~~essaye~~ que les salaires soient quasi identiques dans toutes les firmes et évoluent partout presque simultanément. C'est là l'aspect primordial de sa fonction moderne et le rôle grâce auquel il devient véritablement un auxiliaire du système. Ce rôle est en effet décisif puisqu'il permet aux grandes firmes et à l'Etat de réguler les prix et les salaires.

CONCLUSIONS.

Dans l'analyse du système économique américain moderne tel qu'il est décrit par J.K.Galbraith, ce chapitre marque une progression fort importante: non seulement - comme cela a été montré au chapitre précédent - la grande firme parvient à dominer les logiques du système et à atténuer fortement, voire à éliminer les sources d'incertitude pour le marché, mais encore, elle réussit à assujettir d'autres forces économiques et à endiguer leur pouvoir compensateur.

En ce qui concerne l'Etat, le système industriel réalise ses fins en lui faisant endosser des fonctions nouvelles, vitales pour lui. De plus, la technostructure parvient à influencer

les décisions de l'Etat, grâce à la symbiose bureaucratique. Pour ce qui a trait au syndicat, il a réussi à annihiler son rôle habituel par l'atténuation des conflits d'intérêts, enjeu des combats syndicaux, par l'accroissement du pourcentage des cols blancs, grâce à la technologie moderne, et, enfin, par son rôle décisif sur l'amélioration du bien-être.

D'autre part, l'évolution du capitalisme et l'expansion du système industriel, obligent les syndicats à s'adapter et à assumer de nouvelles fonctions. Ils sont devenus les auxiliaires du système en veillant sur l'élaboration et l'application des règlements régissant les diverses catégories de travailleurs et sur la standardisation des salaires, indispensables pour la régulation des prix et des salaires. On voit donc que le pouvoir économique aux mains de la grande entreprise, et plus particulièrement de la technostructure, est très étendu.

Subsiste cependant encore à ses frontières un reste de marché concurrentiel, que nous allons maintenant analyser.

CHAPITRE V.

SYSTEME INDUSTRIEL ET SYSTEME DE MARCHÉ.

INTRODUCTION.

Ainsi qu'on l'a déjà signalé, le système de marché continue à exercer ses activités parallèlement au système industriel. Il subsiste en fait, là où le système industriel et son organisation sont exclus. Nous analyserons d'abord les motifs pouvant expliquer l'impossibilité de l'organisation.

Le second point est l'analyse des activités principales assumées actuellement par le système de marché: les services et le travail artistique.

Ensuite, nous tenterons une comparaison entre les deux systèmes. Dans cette optique, nous les mettrons en rapport avec les hypothèses du modèle néo-classique, celles-ci se vérifiant surtout pour le système de marché et nous envisagerons leur comportement vis-à-vis de leur environnement économique.

Nous montrerons que ces liens reposent sur un phénomène d'exploitation, qui, revêt deux aspects: elle est interne de la part de l'entrepreneur et de ses travailleurs et externe de la part du système de marché à l'égard du système industriel.

Enfin, nous verrons que ces relations engendrent deux problèmes particuliers pour les deux systèmes: l'instabilité et l'inflation.

A. LES LIMITES DU SYSTEME INDUSTRIEL (1)

I. Taille maximale de l'entreprise.

Pour un niveau et une utilisation donnés de technologie, il existe sur le plan technique une taille maximale de l'entreprise: celle où elle peut rétribuer dans les

(1) Cf. J.K. Galbraith "La Science Economique et l'Intérêt Général", p. 60-63.

meilleures conditions économiques l'organisation et le personnel spécialisé, ainsi que le capital indispensable.

En fait, la nécessité absolue de dominer l'environnement - c'est-à-dire de prévenir les événements défavorables et de se prémunir à leur égard, pousse l'entreprise à dépasser le loin cet optimum.

Restent donc, en pratique, certaines limitations à la grande entreprise, au point où la direction devrait passer de l'individu à l'organisation.

II. Facteurs limitatifs des organisations.

Quatre facteurs concourent à l'exclusion de l'organisation et au maintien de la gestion individuelle:

- (i) lorsque les activités ne sont pas normalisées, c'est-à-dire, standardisées et qu'elles sont géographiquement dispersées;
- (ii) lorsque la demande de services personnels précis persiste;
- (iii) lorsque la firme dépend d'activités artistiques;
- (iv) enfin, lorsque la loi, l'éthique professionnelle impose la petitesse de l'entreprise, ou qu'elle découle d'une opposition syndicale vis-à-vis de la technologie ou de l'organisation qui seraient susceptibles de favoriser son expansion.

B. PRINCIPALES ACTIVITES DU SYSTEME DE MARCHE: LES SERVICES ET LE TRAVAIL ARTISTIQUE .

I. LES SERVICES (1)

Les services sont considérés comme étant du ressort de la

(1) Cf. J.K. Galbraith, "La Science Economique et l'Intérêt Général " p. 77 - 89.

petite entreprise, donc du système de marché (1)

La plupart sont particulièrement appréciés à cause de la personne même du fournisseur. La technologie est inexistante et l'organisation presque inutile; mais toute augmentation désirée du prix exige inéluctablement un accroissement parallèle et proportionnel de la durée de prestation. La petite entreprise peut donc survivre tant bien que mal dans tous ces domaines, mais "il est néanmoins paradoxal de constater que les entreprises de service qui prolifèrent le plus rapidement sont celles où la machine se substitue au service personnel, y compris au service domestique. Cette substitution engendre quantité d'activités nouvelles qui, n'étant pas standardisées, s'adaptent très bien à la petite entreprise" (2).

Le développement industriel a apporté, entre autres, deux changements importants: d'une part, la conversion de la femme en crypte-servante du foyer familial, à cause de l'accroissement de la consommation, et corrélativement, le transfert à la petite entreprise et à l'entrepreneur indépendant de nombreux services jusqu'alors assumés par le foyer domestique.

Bref, on peut conclure que, "grâce au développement économique et aux changements sociaux qui en découlent, le secteur économique des services survit et prend de l'extension, et que, dans une très large mesure, cela résulte

(1) Cependant, il y a une petite réserve à émettre, car "de nombreuses entreprises de services sont des produits dérivés de la grande entreprise moderne. Elles sont en fait un développement subsidiaire et logistique du système planificateur. C'est le cas, plus particulièrement, de la partie du secteur des services que présente toutes les apparences d'un développement très rapide" (Cf. J.K. Galbraith "La Science Economique et l'Intérêt Général" p. 77)

(2) Ibid., p. 79.

du développement du système planificateur et de la nécessité de gérer et de faciliter la consommation de sa production".(1)

II. Le travail artistique.(2)

Les activités artistiques répugnent également à l'organisation parce que l'artiste est par nature un entrepreneur indépendant.

La supériorité de la petite entreprise en matière artistique est la garantie de sa survie face à la grande organisation. Elle possède cet avantage grâce au moindre intérêt qu'elle porte à l'efficacité, ce qui la conduit à produire des objets plus coûteux et plus raffinés.

Il arrive également que de petites entreprises surnagent et soient maintenues en vie grâce à certaines grandes firmes, parce que celles-ci ont besoin de talents artistiques que les petites entreprises possèdent.

La petite entreprise dispose encore de l'avantage que confère la nature spécifique de la demande de travail artistique dont la courbe, c'est-à-dire le volume de travail acheté à un prix donné, varie en fonction du temps .(3)

(1) Cf. J.K. Galbraith, "La Science Economique et l'Intérêt Général", p. 82.

(2)

Ibid., p. 84 - 94.

(3) "Au début, le marché de l'innovation artistique est presque toujours très restreint; ce n'est qu'au fur et à mesure que le goût se développe que la demande croît. Cependant, il existe des gens que la nouveauté attire, il en existe aussi qui éprouvent du plaisir à paraître apprécier ce que d'autres repoussent. Ces gens sont donc prêts à mettre le prix. Cette situation, qui est celle d'un marché restreint où le coût a une importance secondaire par rapport à la qualité de la réalisation artistique, est aussi très bien accordée au travailleur indépendant et à la petite entreprise". (Ibid. p. 88)

C. COMPARAISON ENTRE LES DEUX SYSTEMES.(1)

On a démontré à suffisance que le système planificateur ne se conformait plus au modèle néo-classique et que les firmes qui le composent ne restent pas passives devant leur environnement, mais tendent au contraire à le modeler selon leurs désirs et y réussissent.

"Quant au système de marché, mélange de monopoles et d'activités compétitives, il se conforme, du moins dans les grandes lignes, au modèle néo-classique (---)

Notons cependant que le système de marché s'écarte, lui aussi a deux points de vue, du modèle néo-classique: d'une part l'intervention de l'Etat y est plus étendue et somme toute plus normale que la doctrine ne l'affirme; d'autre part, comme le système de marché doit nécessairement exister parallèlement au système planificateur, on peut aisément imaginer que son développement se trouve puissamment affecté par ce voisinage"(2).

La comparaison entre les deux systèmes va s'efforcer de répondre à trois questions:

- (i) dans quelle mesure le système de marché est-il encore soumis aux hypothèses du modèle néo-classique ?
- (ii) quel est le comportement des deux systèmes face à leur environnement économique ?
- (iii)quelles sont les relations entre les deux systèmes ?

I. Le système de marché et les hypothèses du modèle néo-classique.

L'entreprise du système de marché tente toujours de maximiser ses profits. Elle y est forcée par une motivation positive, dans la mesure où celui qui fait tourner la firme et celui qui perçoit le profit constituent la même personne. Elle y est également obligée par la motivation négative qui peut se révéler encore plus contraignante: la crainte de nouvelles

(1) Cf. J.K. Galbraith, "La Science Economique et l'Intérêt Général", p.65 - 73.

(2) Ibid. p.65-66.

concurrences.

L'accès au marché de nouvelles entreprises ne présente guère de difficultés puisqu'aucune des firmes sur le marché ne bénéficie de l'avantage de disposer d'une organisation bien rodée et que le capital exigé est modeste, en rapport avec la dimension de la firme. "Aussi y a-t-il peu de chances pour que, dans le système de marché, la production et les prix dépendent effectivement et sûrement du pouvoir de la firme, ou du pouvoir collectif d'un petit nombre de firmes" (1). Des profits anormalement élevés ont donc tendance à baisser rapidement.

De plus, "l'absence de tout pouvoir sur les prix et sur la production dans le système de marché a pour autre conséquence d'y faire subsister, dans une importante mesure, la tendance à l'égalitarisme chère au système néo-classique"(2). La firme du système de marché ne peut plus guère escompter que ses recettes constituent une source d'épargne sûre, puisque les gains ne peuvent absolument pas se maintenir longtemps au-dessus du niveau normal. Dès lors, elle doit trouver des sources de capitaux à l'extérieur.

En outre, elle ne peut guère, par ses moyens propres, influencer le comportement de sa clientèle car une telle action suppose des ressources dont elle ne dispose pas. De même, elle s'avère incapable d'exercer une pression valable et continue sur les pouvoirs publics. On a d'ailleurs montré que l'administration publique ne peut être influencée efficacement et durablement que par une autre forme d'organisation.

Enfin, dans le système de marché, l'innovation est en général conforme, elle aussi à l'image qu'en donne le modèle néo-classique: elle est très limitée à cause de l'abondance des capitaux et de la main-d'oeuvre spécialisée indispensable.

(1) Cf. J.K. Galbraith, "La Science Economique et l'Intérêt Général", p.66

(2) Ibid., p.67-68.

II. Le comportement des deux systèmes face à leur environnement économique.

Les diverses entreprises, qu'elles appartiennent au système industriel ou au système de marché, secrètent une tendance commune: la sujétion de leur environnement économique. Elles essayent de le dominer pour ne pas être dominées par lui.

La différence entre les deux systèmes ne provient donc pas du désir d'échapper aux contraintes du marché et de contrôler son environnement économique, mais des moyens susceptibles de réaliser ces objectifs et des résultats obtenus.

Dans le système de marché, deux moyens sont possibles: l'action collective ou le concours de l'Etat, avec dans ce dernier cas le recours au pouvoir législatif. Cependant, des obstacles substantiels surgissent: les actions collectives peuvent être annihilées par des défections éventuelles, tandis que le congrès peut ne pas désirer coopérer.

Au contraire, dans le système industriel, l'entreprise maîtrise ses prix et sa production d'une manière automatique et discrète. La raison en est simple: elle est grande et sa taille résulte du fait que ses activités se prêtent à l'organisation et la nécessitent. Comme nous l'avons déjà souligné, elle doit également, dans certains domaines, demander le soutien de l'Etat. Toutefois, elle ne s'adresse pas au pouvoir législatif, mais bien au pouvoir bureaucratique, et celui-ci se montre tout disposé à accorder ce qu'on lui demande.

III. Les relations entre les deux systèmes.

Les relations entre les deux systèmes sont guidées par le fait que le système industriel constitue un élément très important de l'environnement auquel le système de marché est soumis puisque, il lui fournit l'énergie, les combustibles, l'outillage, l'équipement, le matériel, les transports et les moyens de communication et une importante partie des biens de consommation et des services dont il a besoin.

D'autre part, le système industriel est acheteur important des produits du système de marché, notamment des produits agricoles.

Une caractéristique primordial des rapports instaurés entre les deux systèmes apparaît déjà: "le système de marché achète à des prix qui dépendent largement du système planificateur. D'autre part, une partie importante de ses produits et services sont vendus à des prix dont il n'est pas maître, mais qui peuvent dépendre de la puissance que le système planificateur détient sur le marché" (1). Cette répartition inégale du pouvoir permet de poser à priori comme hypothèse que le cours des choses sera plus favorable au système industriel qu'au système de marché.

D. LE SYSTEME DE MARCHE ET L'EXPLOITATION. (2)

Les conséquences des relations entre les deux systèmes, relations placées sous le signe de l'inégalité, sont les suivantes:

(1) Cf. J.K. Galbraith, "La Science Economique et l'Intérêt Général", p.73.

(2) "Ce terme d'exploitation, notons-le soigneusement, est ici strictement employé pour dépeindre une situation où l'individu est amené, par suite de son manque relatif de puissance économique, à travailler pour un gain inférieur à celui qui, dans un système économique rétribuée généralement le même travail". (Ibid., p.97).

- (i) l'exploitation de soi et des autres dans le système de marché;
- (ii) l'exploitation de celui-ci par le "Système Industriel"

L'exploitation de soi provient de ce qu'il n'existe aucune réglementation concernant d'une part l'horaire de celui qui est son propre patron et d'autre part l'intensité de son effort.

Afin d'obtenir un rendement technique comparable à celui des entreprises du Système Industriel, mieux pourvues, il est obligé de fournir des prestations supérieures. Dès lors, sa rémunération par heure de travail est moindre. D'autre part, il éprouve les mêmes exigences à l'égard de ses salariés.

Cette double exploitation interne du système de marché s'accompagne également, nous l'avons vu, de l'exploitation de celui-ci par le Système Industriel.

E. ASPECTS PARTICULIERS DES LIENS ENTRE LES DEUX SYSTEMES: INSTABILITE ET INFLATION.(1)

Le système de marché, ainsi que l'enseigne la théorie classique est relativement stable: des fluctuations qui s'y produisent - principalement le fléchissement de la production et de l'emploi ainsi que la poussée des prix - se limitent et se réduisent d'elles-mêmes.

Par contre, le système planificateur est fondamentalement instable, du moins sans l'intervention de l'Etat: ce système manifeste une fâcheuse propension à des récessions ou à des dépressions, qui ne se restreignent pas d'elles-mêmes, mais peuvent devenir cumulatives.

Il est également sujet à une inflation persistante, qu'aucun mécanisme régulateur ne permet de juguler.

Ces deux maux accablent particulièrement le système indus-

(1) Cf. J.K. Galbraith "La Science Economique et l'Intérêt Général" p. 221-228 et 229-247.

triel mais influencent et déséquilibrent profondément le système de marché.

I. L'instabilité.

1 - Cause de l'instabilité dépressive.

La cause principale de cette première forme d'instabilité est l'insuffisance de la demande effective, c'est-à-dire le manque d'utilisation réelle du pouvoir d'achat.

2 - L'instabilité dans le système de marché.

Ce danger de l'insuffisance chronique de la demande est réduit pour le système de marché. En effet, les entreprises sont petites et nombreuses, le revenu est réparti largement et en quantités relativement faibles. La propension à dépenser le revenu est forte. L'épargne éventuelle se concrétise en dépôts et est disponible pour être prêtée. Si elle est assez importante, elle est probablement accompagnée de taux d'intérêt et de conditions encourageant les autres entreprises à l'utiliser. De plus, face à un accroissement d'épargne susceptible de réduire la demande globale, le système de marché dispose d'un mécanisme régulateur: les prix fléchissent, le revenu baisse, les salaires diminuent, mais le chômage ne s'accroît pas. Dès lors, cet équilibre où la demande s'ajuste à l'offre se rétablit probablement à un niveau de prix moins élevé. La production ne diminue pas et il n'y a pas d'aggravation du chômage.

Même si, en pratique, ce fonctionnement n'est pas aussi parfait à cause de la rigidité des prix et des salaires, nous pouvons conclure à propos du système de marché que sa tendance est à la stabilité.

3 - L'instabilité dans le système industriel.

Pour le système industriel, des risques de distorsion existent: ils apparaissent avec la partie des revenus destinés à l'épargne. Celle-ci doit être investie, donc dépensée et réinjectée dans le circuit économique. Si elle ne l'est pas, le pouvoir d'achat diminue et le chômage augmente.

De plus, à l'intérieur de ce système, aucun mécanisme régulateur n'existe qui permettrait d'équilibrer les décisions concernant l'épargne et celles portant sur les investissements.

Le processus qui s'enclenche à partir d'un excès des intentions d'épargner sur celles d'investir est cumulatif et comporte les étapes suivantes:

- (i) une insuffisance de la demande;
- (ii) une réduction de la production et un freinage de l'activité des entreprises;
- (iii) fléchissement aggravé des investissements;
- (iv) insuffisance accrue de la demande;
-
-
- (n) baisse des profits avec un effet plus que compensateur sur l'épargne.

D'autre part, les revenus supérieurs dans ce système induisent une faible propension à consommer.

La consommation est fortement fonction de la persuasion, mais est moins sûre, quelque soit l'efficacité du conditionnement, que celle engendrée par des besoins physiques pressants. Cette constatation amène une baisse de la consommation, simultanée à celle des revenus.

Enfin, les effets de l'instabilité du système industriel, fort préjudiciables pour la poursuite de ses

objectifs, sont également perturbateurs pour le système de marché: une demande réduite des secteurs planifiés provoque une baisse de celle portant sur les produits et services fournis par le système de marché. Celui-ci ne possède aucun pouvoir de contrôle susceptible de lui en garantir la stabilité. Dès lors, les rémunérations à l'intérieur de ce système vont diminuer.

4 - Conclusions.

Nous pouvons ainsi conclure : "avec la croissance du système planificateur, l'économie est devenue systématiquement sujette à une instabilité qui l'entraîne à la baisse, nous voulons dire à des récessions. La même évolution l'a rendue systématiquement sujette à l'inflation."(1)

II. L'INFLATION.

1 - L'inflation dans le système de marché.

"Le système de marché peut souffrir de l'inflation - nous voulons dire d'une hausse continue des prix - mais cette inflation n'est pas inhérente au système et l'on y porte assez facilement remède".(2)

En effet, une demande trop forte qui fait monter les prix provient d'un excédent, soit des sources de crédit par rapport à l'épargne, soit des dépenses publiques par rapport aux recettes fiscales. Le remède existe dans un cas comme dans l'autre. D'une part, la Banque centrale peut resserrer le crédit et d'autre part, l'Etat peut augmenter ses recettes en accroissant la taxation des contribuables, ou comprimer ses dépenses, ou encore combiner les deux solutions. Une application suffisamment ferme du remède fera fléchir la demande qui ne fera plus

(1) Cf. J.K. Galbraith, "La Science Economique et l'Intérêt Général", p. 228

(2) Ibid., p. 229.

pression sur les prix : ceux-ci se stabiliseront ou baisseront.

Bien sûr, l'intervention des syndicats peut compliquer la situation, mais dans de nombreux domaines du système de marché, ils sont inexistants.

2 - L'inflation dans le système industriel.

Dans les secteurs planifiés, il existe, ainsi que nous l'avons vu, un mécanisme de répercussion immédiate des hausses de salaires sur les prix dont on a expliqué les motifs. Ce mécanisme engendre la spirale prix-salaires.

Si le système bonificateur endure aisément l'inflation ainsi que les moyens mis en oeuvre pour réduire la demande, par contre, ces solutions pèsent fortement sur le système de marché, ainsi que sur le secteur public de l'économie.

CONCLUSION.

Le système de marché survit principalement dans des secteurs où l'organisation ne s'est pas encore implantée ou ne pourra probablement jamais le faire: les services et le travail artistique. Il se conforme encore en général aux hypothèses du modèle néo-classique, ce qui signifie qu'il n'exerce -faute de moyens- aucun pouvoir sur son environnement économique, au contraire du système industriel. Or, chaque système fait partie de l'environnement économique de l'autre; cela entraîne que le système de marché est assujéti par le système industriel et "exploité" par lui. Cette situation se double d'une exploitation interne: l'entrepreneur du système de marché a tendance à exploiter sa propre personne ainsi que ses salariés.

Cette inégalité entre les deux systèmes et l'absence de mécanisme régulateur pour le système planificateur, en l'absence de l'intervention de l'Etat, engendre deux problèmes particuliers.

Alors que le système de marché est par nature stable et non soumis à l'inflation ou la maîtrise aisément, le système planificateur manifeste des tendances organiques à l'instabilité et à l'inflation; si ces problèmes ne l'affectent guère, par contre, ils perturbent profondément le système de marché.

L'inégalité entre les deux systèmes s'en trouve donc encore accentuée.

C O N C L U S I O N S D E L A
P R E M I E R E P A R T I E.

Nous pouvons synthétiser les affirmations de Galbraith dans les propositions suivantes:

1. Le système économique américain est actuellement la juxtaposition de deux systèmes: le système industriel ou planificateur d'une part et le système de marché d'autre part. Le premier constitue la base de l'économie moderne.
2. Les éléments de définition du système industriel qui en constituent les fondements et le différencient du système classique de marché là où il survit, sont les suivants :
 - (a) un recours sans cesse accru à la technologie;
 - (b) la mise en place d'une planification, nécessitée par les impératifs de la technologie;
 - (c) un transfert du pouvoir à l'intelligence organisée, provenant des exigences techniques et financières qui réclament des talents spécialisés et des capacités organisatrices;
 - (d) l'apparition de la "technostructure", véritable cerveau de l'entreprise moderne, organisation concrétisant la nécessité de coordonner les talents indispensables.
3. Ces quatre traits ont comme conséquence la recherche d'un degré élevé d'autonomie et l'apparition de nouvelles motivations à l'intérieur de la technostructure: l'identification et la volonté d'adaptation. Ces éléments de définition et leurs conséquences engendrent de nouveaux buts et objectifs pour le système planificateur.

Les deux buts majeures ont :

- (i) un niveau de bénéfices suffisant pour distribuer les dividendes et assurer l'autofinancement;
- (ii) un taux de croissance maximal, qui se traduit par la progression de la production et des ventes, l'accroissement de la part de marché et l'acquisition de firmes de taille plus modeste.

Ces buts se traduisent dans les objectifs par une volonté de contrôle, des forces traditionnelles du marché (les prix, les coûts, le consommateur et la demande globale).

4. La grande entreprise parvient également à maîtriser les autres aspects de son environnement. Elle endigue les pouvoirs compensateurs de l'Etat et des syndicats et domine le système de marché. De plus, les caractéristiques du système planificateur le pousse à s'implanter à l'étranger et à devenir "transnational".

Ce sont ces propositions dégagées par Galbraith pour les Etats Unis que nous devons vérifier dans la seconde partie, consacrée à l'économie Belge.

DEUXIEME

PARTIE

APPROCHE DU SYSTEME ECONOMIQUE BELGE

D E U X I E M E P A R T I E .

APPROCHE DU SYSTEME ECONOMIQUE BELGE.INTRODUCTION

Le but de cette deuxième partie est de déterminer la nature du système économique vécu en Belgique. Nous allons ainsi essayer de dégager les tendances fondamentales qui le caractérisent et examiner sa spécificité par rapport à son homologue américain.

Dans un premier temps, nous serons amenés à définir notre point de départ et diverses notions.

En deuxième lieu, après avoir cerné le concept de groupes et distingué les types d'après une classification "nature-nationalité", nous donnerons une estimation de l'étendue de leur contrôle potentiel sur les capitaux nominaux selon trois critères de distinction: "nature" ("nationalité" et "combinaison nature-nationalité". Malheureusement, l'indicateur choisi est loin d'être exempt de toutes critiques.

C'est pourquoi nous devons, dans un troisième chapitre, estimer leur emprise d'après les capitaux permanents et les actifs nets. Une nouvelle difficulté surgit immédiatement pour ces indicateurs: l'inexistence de statistiques sur le plan global. Dès lors, nous travaillerons sur deux échantillons et passerons au crible les résultats fournis par leur analyse. Pour chaque population, nous suivrons une procédure en deux temps: d'abord l'étude selon la classification de ses auteurs, appelée "familles-groupes" et ensuite l'examen des enseignements livrés par la classification "nature-nationalité". Nous pourrions voir que les conclusions sont fort similaires pour les trois indicateurs.

Ces deux chapitres constituent la première étape importante de cette partie: la détermination des influences potentielles se manifestant dans l'économie belge de la part des groupes sur les entreprises qu'ils contrôlent.

Dans le quatrième chapitre, nous en franchirons une deuxième:

l'examen de la séparation du pouvoir et de la propriété. Au niveau du premier échantillon, nous étudierons d'une part la dispersion des actions selon les deux classifications et d'autre part le divorce entre la propriété effective (qui assure le contrôle potentiel) et le pouvoir du contrôle effectif.

Ainsi que le premier chapitre l'aura montré, ces deux phénomènes sont des acceptions courantes du concept de la dissociation entre pouvoir et propriété.

Dans un cinquième chapitre, nous synthétiserons les caractéristiques des groupes. Nous le ferons à partir des performances des entreprises qu'ils contrôlent au niveau du premier échantillon. Nous verrons également les caractéristiques pouvant être données à partir d'observations diverses.

Grâce à ce chapitre, les bases pour la comparaison pourront être jetées.

Enfin, dans le sixième chapitre, nous comparerons les enseignements dégagés par les chapitres précédents avec les éléments mis en lumière par J.K.Galbraith à propos du système économique américain moderne. Ce chapitre terminal constitue en fait le point d'orgue et de cette partie et de l'analyse entière, puisque nous y déterminerons principalement la spécificité du système économique belge.

Cette deuxième partie s'articule donc autour de six chapitres formant le plan suivant :

- CHAPITRE I. Point de départ et précision de quelques notions
- CHAPITRE II. L'étendue du contrôle potentiel des groupes d'après les capitaux nominaux.
- CHAPITRE III. L'étendue du contrôle potentiel des groupes d'après les capitaux permanents et les actifs nets.
- CHAPITRE IV. La séparation de la propriété et du pouvoir.
- CHAPITRE V. Caractéristiques des groupes implantés en Belgique.
- CHAPITRE VI. Comparaison avec la théorie de J.K.Galbraith.

C H A P I T R E I.

POINT DE DEPART ET PRECISION DE QUELQUES NOTIONS.

INTRODUCTION.

Le but de ce chapitre est de préciser notre point de départ pour l'application au cas belge des éléments dégagés par Galbraith concernant la structuration économique actuelle des Etats-Unis.

Nous devons également définir ici les différentes notions sous-jacentes à notre tentative de transposition.

Nous allons d'abord examiner la portée de la notion de technostruc-ture, préciser ensuite les concepts de propriétés et de pouvoirs et les notions de pouvoir et de contrôle, et enfin donner une typologie des décisions et définir les niveaux de la structure organisationnelle.

A. - PORTEE DE LA NOTION DE TECHNOSTRUCTURE.

D'après Galbraith, la technostruc-ture apparaît comme la concentra-tion entre les mains d'un groupe restreint d'individus de toutes les décisions à prendre pour assurer une bonne marche des entre-prises. En fait, par le biais de cette notion, il met en exergue l'idée de la séparation du pouvoir et de la propriété. Pour lui, la technostruc-ture constitue la manifestation concrète d'un glis- sement de la base du pouvoir dont la source s'est déplacée des actionnaires-propriétaires, détenteurs d'un pouvoir potentiel, vers un groupe restreint de spécialistes possédant et exerçant le pouvoir effectif à l'intérieur des entreprises. L'interprétation de Galbraith est une acception de cette dissociation. Il en exis-te une autre, axée sur la grande dispersion des actionnaires et la faible représentation dans la structure de la propriété. (I) Notre propos est donc de voir si en Belgique il existe un divorce

(I) Pour ces deux aspects, cf. de Vroey M., "Propriété et pouvoir dans les grandes entreprises", CRISP, Bruxelles, 1973 , p. 22 - 26.

au sens où Galbraith l'entend. Nous devons cependant préciser certaines notions que ce phénomène fait apparaître.

B. - PRECISION DES CONCEPTS DE PROPRIETES ET DE POUVOIRS.

En premier lieu, nous devons spécifier les attributs que nous avons discernés ci-dessus à la propriété.

La propriété potentielle appartient à l'ensemble de ceux qui détiennent des actions tandis que la propriété effective est l'apanage de ceux qui se manifestent aux assemblées générales. Les premiers sont des actionnaires passifs cherchant uniquement à monnayer leur placement alors que les seconds sont des propriétaires actifs qui visent à influencer la conduite de l'entreprise. Les uns sont susceptibles d'exercer un pouvoir potentiel, les autres en sont les détenteurs.

Nous pouvons donc voir comment peuvent se greffer les deux aspects de la séparation entre propriété et pouvoir: d'une part la grande importance des actionnaires passifs et le faible pourcentage représenté aux assemblées générales; ce qui apporte la propriété effective à une groupe de propriétaires détenant une participation faible par rapport au capital global mais relativement importante eu égard au capital représenté; se dessine ainsi le divorce entre la propriété potentielle et la propriété effective. (I)

D'autre part, il est possible que les propriétaires effectifs ne "contrôlent" pas l'entreprise et laissent ce soin à d'autres personnes. C'est ainsi qu'apparaît la seconde manifestation de la

(I) Pour mesurer celle-ci, on prend souvent comme critère la présence d'un actionnaire principal. Ce critère n'est cependant qu'une des variables à considérer et souffre de plusieurs défauts, notamment l'impossibilité d'une identification de tous les propriétaires et l'absence d'une information complète sur la structure de distribution - certaines participations des actionnaires "actifs" sont en effet parfois sous-estimées - De plus, le pourcentage assurant la propriété effective peut être assez faible mais permettre néanmoins un contrôle relativement sûr. D'ailleurs, n'importe quel taux peut assurer cette propriété effective à condition que la différence entre le taux de participation de l'actionnaire principal et ceux plus dispersés des autres soit importante. Le seuil est en outre différent et probablement inférieur en cas de maintien ou d'acquisition...

séparation entre propriété et pouvoir: le divorce entre pouvoir potentiel et pouvoir effectif.

C. - NOTIONS DE POUVOIR ET DE CONTROLE.

Il nous faut ensuite montrer ce que nous entendons par les notions de pouvoirs et de contrôle.

Nous pouvons considérer le pouvoir comme la détermination des politiques de l'entreprise et les prises de décision concernant ces politiques. Il inclut donc un contrôle possible. Celui-ci se réfère à une vérification de la mise en application et des résultats des politiques établies et des décisions prises, et englobe une possibilité d'intervention afin de corriger la non-conformité de la mise en pratique par rapport à l'élaboration et implique l'existence d'une voie hiérarchique et un recours à celle-ci.

Ces notions permettent de voir qui détient finalement le pouvoir dans les entreprises: celui-ci est-il aux mains des "managers", membres non-proprétaires des entreprises et titulaires de fonctions importantes ou des propriétaires actifs et détenteurs de la propriété effective ?

Enfin, pour pouvoir les appliquer, d'autres éléments doivent encore entrer en ligne de compte: une typologie des décisions élaborée à partir d'une énumération synthétique des principaux "domaines décisionnels" et une distinction des différents niveaux hiérarchiques à l'intérieur de l'entreprise, établie grâce à sa structure organisationnelle.

D. - TYPOLOGIE DES DECISIONS ET NIVEAUX DE LA STRUCTURE ORGANISATIONNELLE.

La classification de ces éléments permet de déceler le pouvoir et les zones de pouvoir allouées à chaque instance organisationnelle selon l'importance des décisions.

I. Typologie des décisions (I)

Ces décisions concernant la conduite d'une entreprise peuvent

(I) cf. de Vroey M., op.cit., p.62 - 69.

Être classées en quatre types d'importance décroissante :

- 1) celles qui remettent en cause l'existence de la firme dans sa forme juridique (décisions de fusion et de liquidation par exemple);
- 2) celles concernant les investissements;
- 3) celles portant sur sa politique de gestion, c'est-à-dire, la définition des principes politiques de gestion de la firme;
- 4) enfin les décisions opérationnelles, c'est-à-dire, celles qui se rapportent à la gestion courante de l'entreprise.

II. Niveaux de la structure organisationnelle.

Ces différentes instances susceptibles de prendre les décisions sont les suivantes:

- 1) Assemblée Générale des actionnaires
- 2) Conseil d'Administration
- 3) Direction Générale
- 4) Directions divisionnelles.

La propriété apparaît directement au premier niveau et indirectement au second dans la mesure où le Conseil d'Administration est nommé par l'Assemblée et est responsable devant celle-ci.

Il constitue en fait le reflet de la présence des propriétaires principaux aux assemblées et regroupe leurs représentants.

C'est à ces niveaux que se définissent théoriquement les politiques de l'entreprise. Les deux autres niveaux sont en théorie les instances chargées de la mise en application des politiques élaborées et des décisions prises. La direction générale et les directions divisionnelles sont en outre aux mains de managers. De plus, il peut y avoir dans certaines entreprises "confusion" entre le conseil d'administration et la direction générale.

Conclusions.

Nous pouvons maintenant mettre en place les divers éléments du puzzle. Nous allons nous demander s'il y a séparation entre le pouvoir effectif et la propriété en Belgique, au niveau des entreprises et au niveau des groupes propriétaires. Les précisions

apportées dans ce chapitre permettent de différencier les prises de décision selon leur importance et d'après l'instance organisationnelle dont elles relèvent et le statut de propriété ou de non-propriété conféré à cette instance.

Nous allons nous attacher à la question de la dissociation entre propriété et pouvoir au niveau des entreprises et chercher à savoir si, telle que Galbraith la conçoit, elle a engendré la détention du pouvoir par quelques groupes restreints qui concentrent dans leurs mains les décisions vitales non seulement pour les entreprises concernées, mais aussi, pour l'économie du pays, constituant ainsi une force importante capable de déterminer la politique économique, ou tout au moins de l'influencer substantiellement. En clair, nous allons tenter de déceler l'existence d'une technos-structure en Belgique en examinant quels traits spécifiques la différencient de son homologue américain.

Nous devons d'abord examiner l'étendue du contrôle des groupes propriétaires par rapport à l'ensemble des capitaux nominaux.

C H A P I T R E II.

L'ETENDUE DU CONTROLE POTENTIEL DES GROUPES D'APRES LES CAPITAUX NOMINAUX.

INTRODUCTION.

Ce chapitre doit donner un aperçu de l'étendue du contrôle potentiel des groupes. En fait, nous allons tâcher d'estimer l'importance des capitaux nominaux qu'ils contrôlent. Avant de l'estimer, nous devons cependant préciser ce que nous entendons par groupes ainsi que les mécanismes leur permettant de détenir le contrôle potentiel. Nous pourrons alors procéder à l'estimation des pourcentages que les groupes détiennent dans les capitaux nominaux globaux, à partir des maigres données disponibles.(1) En fait, le choix des capitaux nominaux est une solution boîteuse comme nous le verrons. Ceci nous obligera à restreindre le champ de notre analyse et de travailler sur des échantillons pour pouvoir franchir les autres étapes de notre étude.

A. - LA NOTION DE GROUPES.(2)

L'économie belge se caractérise par la présence de plusieurs groupes dont l'emprise dans les divers secteurs et dans l'économie tout entière est assez importante comme nous allons le montrer. Nous pouvons définir le groupe comme un "ensemble d'entreprises entre lesquelles il existe un lien quelconque suffisamment fort et durable pour permettre une certaine politique économique commune, soit dans le domaine des prix; de la production des investissements, des salaires, etc...". (3)

Ce groupe se constitue à partir d'une société qui, par divers mécanismes, contrôle d'autres entreprises, que ce soit dans un secteur

(1) Les chiffres cotés dans ce chapitre se trouvent dans les tableaux de l'annexe I (cf. Annexes p. I - I9)

(2) cf. CRISP "Morphologie des groupes financiers" p.40-42 et Y.de Wasseige et X.Mabille "La concentration économique" p. I4-I9.

(3) cf. CRISP "Morphologie des groupes financiers " p.4I.

spécifique ou dans plusieurs secteurs. Les deux caractéristiques essentielles d'un groupe sont les liaisons personnelles se marquant par la présence des mêmes personnes aux conseils d'administrations des entreprises faisant partie du groupe ainsi que la définition et la mise en pratique de politiques communes.

Les administrateurs de la société centrale, en plus de leur présence au conseil d'administration des entreprises dépendantes, y exercent les tâches les plus en vue : administrateur-délégué et postes importants au sein du comité de direction.

Il faut, en fait, distinguer deux sortes de groupes: le groupe financier et le groupe industriel. Nous appellerons cette distinction critère "nature".

I. Le groupe financier.

Le groupe financier (I) est constitué par un ensemble de sociétés à la tête desquelles se trouve un holding (2) ou société à portefeuille qui contrôle les entreprises faisant partie du groupe. Parfois, certains holdings constituent d'autres sociétés à portefeuille ayant une vocation plus spécialisée. Ce sont les sous-holdings. Ce groupe financier comporte donc à partir du holding central aussi bien des sociétés industrielles que des sous-holdings. Même si l'aspect financier revêt souvent le plus d'importance pour les holdings, rares sont ceux qui se contentent d'une influence de ce type et laissent une liberté entière aux sociétés sous leur dépendance - la plupart contrôlent

(1) Nous pouvons en donner la définition suivante: "on appellera groupe financier l'ensemble des entreprises entre lesquelles il existe un lien quelconque mais suffisamment fort et durable pour permettre une certaine politique commune, inspirée et dominée par le holding de tête où se trouve le pouvoir réel". (cf. Y. de Wasseige et X. Mabille, "La concentration économique" p. 14.

(2) Le "holding" est "une société qui, n'ayant dans son actif que des actions d'autres sociétés ou ayant la plus grande partie de son actif composée d'actions d'autres sociétés, accomplit les opérations financières intéressant les sociétés contrôlées et en même temps, dirige ou contrôle leur activité industrielle et commerciale". cf. F. Perroux, "La valeur" Paris, PUF, 1943, p. 510.

effectivement des sociétés industrielles ou commerciales dont ils possèdent des actions. Ils occupent des postes d'administrateur et peuvent ainsi exercer la gestion économique, commerciale, voire technique, des entreprises dépendantes.

En fait, il est difficile de donner des caractéristiques générales propres à tous les holdings, du fait que leur rôle est conçu de multiples manières et que leur origine elle-même est différente, ainsi que leur statut de propriété.

En effet, d'une part, certains holdings conçoivent leur fonction économique comme la détention permanente des actions des sociétés incluses dans le groupe ainsi que la participation - à des degrés divers selon les cas - à la gestion effective de ces sociétés. Par contre, d'autres voient uniquement le rôle financier et la prise d'une part des risques afférant à l'existence des sociétés; ils n'essayent donc pas d'exercer la gestion réelle des entreprises sous leur domination. Il s'agit bien sûr de deux conceptions extrêmes entre lesquelles se situent les autres holdings. D'autre part, certains holdings proviennent des banques qui se sont soit scindées en deux ou ont créé une société à portefeuille; d'autres sont constitués à partir d'une base industrielle. Enfin, certains holdings appartiennent à une famille tandis que d'autres sont autonomes soit parce que leurs actions sont aux mains de sociétés contrôlées par eux-mêmes. C'est ainsi qu'apparaît le mécanisme des participations croisées que nous décrivons plus loin - soit parce que plusieurs propriétaires sont détenteurs des titres et ont des conceptions parfois opposées, ce qui a comme résultat d'assurer une autonomie de gestion et des caractéristiques différentes de celles des propriétaires.

Toutefois, une caractéristique semble commune à tous les holdings la diversification de leurs participations et leur présence dans plusieurs secteurs d'activité, même si celle-ci se manifeste surtout dans les activités traditionnelles telles l'électricité, la sidérurgie, les non-ferreux et le secteur financier (banques, assurances, immobilier, sociétés de crédit et de gestion, etc...)

II. Le Groupe industriel.

Celui-ci repose généralement sur une entreprise centrale qui a atteint des dimensions internationales et possède des sociétés filiales en nombre plus ou moins important. Celles-ci sont étroitement contrôlées, même si leur gestion interne est relativement autonome. Dans ces cas, les participations ne sont pas détenues dans un but financier mais visent à intégrer les entreprises du groupe. Celui-ci poursuit une activité industrielle dans un seul secteur bien déterminé, même si celui-ci connaît parfois une grande diversification interne. En outre, la plupart des groupes industriels ont dépassé les frontières de leur pays d'origine et se sont implantés presque partout dans le monde. Ils sont donc multinationaux. Un groupe industriel peut naître de différentes manières dont nous donnons les deux principales :

- 1) la prise de participation par une entreprise ayant atteint la grande dimension dans des sociétés existantes ou la création de filiales;
- 2) la spécialisation des participations d'un holding dans un type d'activité déterminé et la réorganisation autour d'une entreprise centrale. Dans ce cas, il y a deux sociétés liées entre elles à la tête du groupe.

B. - LES MECANISMES DE CONTROLE.

Nous retiendrons uniquement les trois méthodes grâce auxquelles le contrôle des sociétés est possible: les participations directes, indirectes et croisées. Pour les détails, on peut se référer à ce qui a été excellemment écrit à ce sujet par Y.de Wasseige et X.Mabille (I). En fait, la seconde modalité qui peut engendrer le contrôle en cascade, permet de contrôler un nombre élevé de sociétés et por-

(I) cf.Y.de Wasseige et X.Mabille, "La concentration économique" p. 11-14. Ces trois mécanismes sont également développés dans un ouvrage du CRISP "Morphologie des groupes financiers" p.43.

tant des capitaux considérables avec une mise initiale assez faible. En outre, les participations croisées engendrent le contrôle d'un grand nombre de sociétés par un groupe restreint d'administrateurs sans mise de fonds préalable de leur part. Toutefois, ce mécanisme présente le grave inconvénient de surestimer le capital réel des sociétés. Ces mécanismes permettent la domination des sociétés par les groupes. Nous allons maintenant procéder à l'approximation de celle-ci d'après les capitaux nominaux.

C. - LE CONTROLE DES GROUPES SUR LES SOCIETES BELGES.

Avant d'estimer l'importance des capitaux contrôlés par les groupes, nous devons émettre certaines remarques. En fait, nous reprenons les remarques faites par Y.de Wasseige et X.Mabille au sujet de l'importance des groupes financiers et industriels dans l'économie belge (I) mais nous les présentons de manière différente.

I. Remarques préliminaires.

La présence simultanée des deux types dans certaines sociétés rend très malaisée une stricte délimitation, d'autant plus que certains groupes recouvrent simultanément les deux aspects. Les frontières sont indistinctes. La difficulté se trouve accrue par le fait que ces groupes collaborent souvent à la gestion de grandes entreprises. De plus, il n'est pas rare de constater qu'un membre important d'un groupe financier soit appelé à coopérer aux hautes destinées de sociétés appartenant à un groupe industriel puissant. De même, dans certains cas, des représentants de groupes industriels siègent en même temps au conseil d'administration, au comité de direction ou au collège des commissaires de groupes financiers.

Ces échanges réciproques d'administrateurs permettent de supposer qu'au-delà de la présence et de l'existence formelles des

(I) cf. Y.de Wasseige et X. Mabille. Op.cit., p.19.

différents groupes, il existe des constellations difficilement saisissables. Celles-ci sont formées par des grandes sociétés financières ou industrielles d'un côté, et par leurs partenaires habituels au sein d'entreprises qu'ils contrôlent ensemble de l'autre. Le cas de la Société Générale de Belgique, associée en maintes occasions à la famille Solvay-Janssen en constitue l'exemple le plus connu.

Ces quelques épiphénomènes engendrent une situation très complexe et très difficile à clarifier, à débroussailler. Elle l'est d'autant plus que les ramifications et les liaisons tant financières que commerciales ou industrielles contribuent à créer un imbroglio pratiquement impossible à éclaircir.

Nous devons ajouter à ce qui précède une autre considération: les participations réelles des grandes sociétés belges sont rarement connues. Il est probable qu'elles soient en pratique souvent sous-estimées. Inversement les actions effectivement dispersées dans le public sont vraisemblablement sur-estimées(I). Il nous semble que les fluctuations dans les participations déclarées représentent une preuve susceptible d'étayer ces propos. Une autre est fournie par le fait que certains actionnaires déposent un paquet d'actions d'un montant supérieur en cas d'assemblées extraordinaires à celui présenté lors des assemblées ordinaires. Certains gardent donc des "réserves" d'actions pour les "coups durs".

(I) En fait, "l'importance du pourcentage du capital détenu par l'ensemble des actionnaires absents aux assemblées suggère deux hypothèses:
 -celle d'une dispersion très grande du titre dans le public(--);
 -celle de la dissimulation éventuelle de certaines participations importantes "(X.Mabille," les actionnaires de la Société Générale de Belgique" numéro spécial, novembre 1972.
 Ces lignes sont écrites à propos du plus important holding belge; mais il est permis de penser qu'elles s'appliquent également aux autres holdings et aux sociétés situées aux échelons supérieurs des cascades.

C'est pourquoi, nous devons poser certaines hypothèses préalables pour expliquer notre classification entre groupes industriels et groupes financiers :

- 1) Dans le cas où une société industrielle peut être la société de base d'un groupe industriel alors qu'elle est sous la dépendance d'un holding puissant, nous considérons qu'elle n'est en fait qu'un élément du groupe financier et rangeons les sociétés sous son emprise dans cette catégorie.
(ex.: Cockerill).
- 2) Lorsqu'une société industrielle dépend d'un holding contrôlé par plusieurs groupes financiers et que les prises de participation de la société intermédiaire renforcent celles de la société industrielle nous classons les sociétés se trouvant dans cette situation parmi le groupe industriel.
(ex.: Electobel - Intercomm.)
- 3) Lorsqu'un groupe s'appuie sur une société industrielle qui, par sa croissance, a pris des participations dans de nombreuses autres sociétés et a créé une société à portefeuille ou assume simultanément les deux rôles, nous mettons ces sociétés dans les groupes industriels.
(ex.: Solvay et Pétrofina).

II. L'emprise des groupes.

1. Eléments de base:

Nous pouvons maintenant tenter une approximation de l'importance des différents groupes. Nous devons estimer la part des capitaux globaux qu'ils contrôlent.

La répartition de ces capitaux par secteur, telle qu'elle nous a été obligeamment fournie par l'I.N.S., est indiquée au tableau I.(I) Cet organisme distingue les sociétés ayant leur principale exploitation en Belgique d'une part et à l'étranger d'autre part. Ensuite, nous avons procédé à un

(I) cf. Annexes, p. 1 - 3.

regroupement par secteurs principaux et avons classé ceux-ci en ordre décroissant d'importance. Ce regroupement figure au tableau II.(1)

A l'examen de ces tableaux, nous pouvons constater une non-homogénéité des secteurs à l'intérieur des catégories, exception faite toutefois pour le secteur financier. C'est pourquoi, nous sommes obligé de voir l'emprise des groupes par rapport au total des treize secteurs retenus pour la première catégorie, auquel nous ajoutons le montant des capitaux nominaux du secteur financier de la seconde catégorie. Ce total regroupe en fait 90% (89,9 exactement) du montant global.

Cette agrégation constitue ce que nous appellerons le capital total de référence. Il est à remarquer que les autres secteurs de la première catégorie représentent à peu près 3% (2,76 pour être plus précis) des capitaux globaux et 3,8% de ceux de la première catégorie. Nous y avons rangé les secteurs dans lesquels la présence des groupes est vraisemblablement nulle ou quasi: "agriculture, horticulture, pêche, élevage" et "artisanat". Figurent également sous cette dénomination des types d'activité pour lesquels il est difficile de se prononcer: "eau", "industrie du cuir", "intermédiaires", "déchets", "mat.de récup.", "industrie de la chaux", "industrie céramique" et "divers (non dénommés)". Il est possible que des groupes soient présents dans ces secteurs, mais leur importance n'y est fort probablement que marginale.

Pour chaque secteur, nous avons calculé l'importance que les capitaux reproduisent par rapport aux capitaux globaux et par rapport à ceux de chaque catégorie avant et après le regroupement (cf.colonnes 2 et 3 des tableaux I et II).

(1) cf. Annexes p. 4 - 6.

Nous avons ainsi défini la base sur laquelle nous devons estimer l'emprise des groupes, mais nous devons maintenant préciser la méthode suivie pour aboutir aux résultats globaux se trouvant dans les tableaux III et suivants.(1)

2. LA méthode suivie.

Les montants sectoriels et totaux des capitaux nominaux indiqués dans les colonnes I des tableaux III et suivants constituent une approximation de ce que les groupes contrôlent aussi bien du point de vue sectoriel que sur le plan global. Ils proviennent de l'agrégation à partir du "Répertoire permanent des groupes financiers et industriels" édité et mis à jour continuellement par le CRISP., des capitaux nominaux des diverses sociétés incluses dans les groupes présents en Belgique, tels qu'ils existaient en 1972. Nous avons repris les capitaux des sociétés contrôlées par les groupes, en laissant de côté les participations minoritaires qu'ils pourraient avoir dans d'autres entreprises.

Bien sûr, il serait intéressant de donner une estimation des participations des groupes, mais cela paraît pratiquement impossible du fait de l'entrelacement des participations directes, indirectes et croisées.

Pour cela, il faudrait pouvoir disposer d'information donnant les participations consolidées, ce qui semble pour le moins difficilement réalisable.

De plus, nous n'avons repris que les sociétés ayant leur principale exploitation en Belgique, exception faite bien sûr pour le secteur financier.

Nous avons également essayé de voir ce que les capitaux représentaient par rapport au capital de référence et par rapport au montant global (cf. colonnes 2 et 3 des tableaux III, VIII, IX et X) et par rapport au montant de chaque secteur

(1) cf. Annexes p. 7 - 19.

(cf colonnes 2 des tableaux IV, V, VI et VII).(1)

Dans le "répertoire permanent des groupes financiers et industriels", les auteurs font la distinction entre groupes belges, européens et extra-européens. C'est pourquoi, outre la distinction entre groupes "industriels" et "financiers" à laquelle nous ajoutons la catégorie "mixtes" regroupant des sociétés appartenant aux deux types, nous différencions groupes belges et étrangers (cette catégorie comportant les subdivisions : "extra-européens" et "européens") à laquelle nous adjoignons la catégorie "mixtes" pour qui la propriété est partagée entre des groupes belges et des groupes étrangers. Enfin, nous combinons ces deux critères de distinction en séparant les groupes d'après leur nationalité et d'après la nature, les cas "mixtes-mixtes" comprenant les sociétés dont les propriétaires sont à la fois des groupes belges et étrangers et financiers et industriels.

Ces résultats de la première distinction sont donnés aux tableaux IV et VIII (2), ceux de la seconde se retrouvent aux tableaux V et IX (3). Pour ceux de la troisième, il faut se référer aux tableaux VI, VII et X. (4)

Avant de commenter les résultats auxquels on a abouti et d'en tirer les leçons, il convient d'émettre encore deux remarques :

- 1) les pourcentages des capitaux contrôlés par chaque type de groupe d'après le total de référence d'une part et d'après le total de chaque secteur de l'autre, n'est qu'une indication. Notre définition du groupe nous oblige à considérer uniquement les sociétés belges ou étrangères qui possèdent plusieurs filiales en Belgique.

(1) Les totaux pour chaque type de groupe des tableaux IV, V, VI et VII (cf. annexes p.9-15) peuvent se retrouver sous forme détaillée dans les tableaux VIII, IX, et X (Ibid., p.16-19)

(2) Ibid. p.9 et p.16.

(3) Ibid, p.10-11 et p.17

(4) Ibid. p.12-14, p.15 et p.18-19.

Nous devons donc exclure celles qui ne constituent qu'un seul point d'implantation. Des sociétés aux capitaux assez importants, qu'elles appartiennent à des familles ou à des entreprises étrangères de grande dimension, sont ainsi écartées de notre champ d'analyse.

Elles le sont parce qu'elles représentent les seules sociétés sous la main-mise de ces propriétaires.

- 2) les pourcentages par rapport au montant global sont sous-estimés dans la mesure où ne sont pas considérées les sociétés ayant leur principale exploitation à l'étranger.

3. Commentaires des résultats obtenus.

a) le contrôle dans les différents secteurs:

1° L'importance des différents secteurs

A travers le tableau II (1), nous pouvons voir que les cinq principaux secteurs représentent près de 70% (plus précisément 68,02) des capitaux globaux.

Presque le quart de ceux-ci (23,75%) est représenté par le secteur financier alors que nous obtenons 13,8% pour l'alimentation, la distribution et le commerce, 11,7% pour l'industrie chimique, 9,48% pour les fabrications métalliques et 9,3% pour l'énergie.

Le tableau III (2) nous montre que les capitaux totaux contrôlés par les groupes dans les treize secteurs retenus constituent les trois-quarts (74,75%) du capital total de référence et plus des deux tiers (67,21%) du montant global. Les cinq secteurs principaux représentent presque 60% (59,6) dans le premier cas et plus de 50% (53,6) dans le second. Les pourcentages se répartissent de la manière suivante :

(1) cf. annexes, p.4 - 6

(2) Ibid., p.7 - 8.

- 23,55% et 21,17% pour le secteur financier
- 5,79% et 5,21% pour l'alimentation, la distribution et le commerce.
- 12,88% et 11,58% pour l'industrie chimique.
- 7,98% et 7,17% pour les fabrications métalliques.
- 9,44% et 8,48% pour l'énergie.

Si nous regardons ce que les capitaux nominaux contrôlés par les groupes dans les divers secteurs représentent par rapport au montant total de chaque type d'activité (1), nous pouvons nous rendre compte que seuls trois secteurs voient leurs capitaux contrôlés à concurrence de moins de 50% : ce sont : "alimentation, distribution et commerce" avec un peu moins de 40% (37,8%), les textiles avec moins de 20% (16,32%) et les transports avec un peu plus de 40% (41,82%).

Trois secteurs le sont pour un montant compris entre 50 et 60% : "matériaux de construction et construction" avec 56,29%, "papeteries et industries connexes" avec 55,75% et "tourisme et loisirs" avec 59,81%.

Pour deux autres le pourcentage est proche de 75% : "les fabrications métalliques" avec 75,63% et le "verre" avec 73,61%.

Pour quatre autres, il oscille autour de 90% : les "non-ferreux" avec 92,93%, "l'énergie" avec 91,16%, la "métallurgie du fer" avec 90,91% et le "secteur financier" avec 89,12%.

Pour le dernier secteur enfin, "l'industrie chimique", il atteint presque les 100% (98,82%).

2°. L'importance des groupes dans chaque secteur.

Les distinctions entre types de groupes permettent de

(1) Les pourcentages sont exprimés dans les colonnes "totaux" des tableaux IV, V et VI (Ibid., p.9 - 14).

décèler leur emprise dans chaque secteur.

Tout d'abord, grâce au critère "nature", nous découvrons par le tableau IV (1) que les groupes financiers dominent la métallurgie du fer avec 80% au total du secteur (80,17%), les non-ferreux avec un pourcentage légèrement inférieur (79,18%) et le secteur financier avec plus de 60% (63,96). Ils détiennent également une part non négligeable des secteurs "énergie" (42,83%) et "matériaux de construction et construction" (40,01%). Elle est plus faible pour les transports (29,34%).

Les groupes industriels ont une main-mise importante sur l'industrie chimique (85,36%) et les fabrications métalliques (67,37%) et possèdent un pourcentage élevé dans les secteurs suivants: papeteries et industries connexes (47,12%, verre (40,22% et l'énergie (34,95%. Ce taux est légèrement plus faible pour l'alimentation, la distribution et le commerce (29,79%) et le secteur financier (25,16%). Ce pourcentage pourrait étonner, mais il ne faut pas oublier que sont repris dans le secteur financier les holdings qui se sont constitués à partir de sociétés industrielles ainsi que des grandes entreprises qui, à côté de leur activité industrielle, détiennent des participations importantes.

Les groupes mixtes sont assez fortement implantés dans le secteur "tourisme et loisirs" (39,07%) et plus faiblement dans le "verre" (20,97%).

Par le biais du tableau V (2), nous pouvons mesurer l'importance que les groupes distingués selon le critère de la nationalité revêtent à l'intérieur de chaque secteur.

(1) cf. Annexes p.9

(2) Ibid., p. 10 - 11.

Les groupes belges dominent les secteurs suivants: énergie et non-ferreux avec des pourcentages très proches de 80% (respectivement 79,34% et 79,18%) et le secteur financier (61,23%). Ils détiennent une part assez substantielle des types d'activité "métallurgie du fer" (48,6%), "matériaux de construction et construction" (39,16%), "industrie chimique" (36,87%) et "transports" (36,45%) et légèrement plus faibles pour l'alimentation, la distribution et le commerce (26,31%) et les fabrications métalliques (20,67%).

L'emprise des groupes étrangers est très forte sur l'industrie chimique avec 53,06% se répartissant en 28,53% pour les groupes extra-européens et 24,53% pour les groupes européens (1) et sur les fabrications métalliques avec 51,9% répartis respectivement en 33,55% et 18,35%.

Elle est de plus assez forte sur les secteurs suivants:

- le verre (40,22%, dont 38,17 pour les groupes européens);
- les papeteries et industries connexes (39,4% dont 26,68 pour les groupes extra-européens);
- la métallurgie du fer (36,7%), pourcentage des groupes européens).

Les groupes mixtes enfin, sont assez fortement implantés dans le secteur "tourisme et loisirs (39,07%) et plus faiblement dans le verre (20,97%) et dans le secteur financier (20,81%).

(1) Le pourcentage assez élevé des groupes extra-européens provient du fait que le pétrole est inclus dans ce secteur. Or, les grands groupes pétroliers américains ont tous une filiale très importante - sur le plan belge s'entend - en Belgique. Il est probable que pour l'activité chimique proprement dite, le pourcentage des groupes européens serait le plus élevé.

Enfin, si nous combinons les deux critères (1), nous pouvons émettre les considérations suivantes:

- 1) Les groupes financiers belges dominent les non-ferreux (79,18%) et le secteur financier (52,4%); de plus, ils sont assez fortement implantés dans l'énergie avec 42,83%, la métallurgie du fer avec 41,37% et plus faiblement dans le secteur "matériaux de construction et construction" avec 27,24% et dans les transports avec 27,50%;
- 2) Les groupes industriels belges ne dominent aucun secteur mais contrôlent un pourcentage assez important du secteur énergie avec 34,95% et plus faible de l'industrie chimique (26,68%). Ils ont de plus une présence moins grande encore dans le secteur "alimentation, distribution et commerce" avec 19,03%;
- 3) L'emprise des groupes industriels extra-européens est assez substantielle dans les fabrications métalliques avec 33,55% et moins importante pour l'industrie chimique (28,53%) et les papeteries et industries connexes (26,68%);
- 4) Les groupes financiers européens exercent une mainmise assez forte dans le secteur de la métallurgie du fer avec 35,24%;
- 5) Les groupes industriels européens contrôlent un pourcentage non négligeable pour le secteur du verre avec 38,17% et plus faiblement pour l'industrie chimique avec 24,34%. Ils sont également présents dans les fabrications métalliques où ils contrôlent 13,35%;
- 6) Enfin, les groupes doublement mixtes, tant sur le plan de la nationalité que sur celui de la nature détiennent une part assez forte du secteur "tourisme et loisirs" avec 39,07% et moins importante pour le verre avec 20,97%.

(1) cette combinaison apparaît au tableau VI (cf. Annexe p. 12 - 14)

b) Le contrôle des groupes sur le plan global.

1° Application du critère "nature".

Si l'on examine le pourcentage des capitaux contrôlés par les groupes définis selon leur nature, nous voyons grâce au tableau VIII (1) que les groupes industriels dominent 37,04% du total de référence et 33,29% du total global tandis que ces pourcentages s'établissent pour les groupes financiers respectivement à 35,26% et à 31,72%.

Ce tableau nous montre également que les capitaux détenus par les groupes financiers se trouvent surtout dans trois secteurs qui totalisent 26,91% dans le premier cas et 24,18% dans le second. Ce sont:

- le secteur financier avec 16,90% et 15,19%;
- la métallurgie du fer avec 5,58% et 5,01%;
- l'énergie avec 4,43% et 3,98%.

Si l'on y ajoute les autres secteurs relativement contrôlés par eux, à savoir "matériaux de construction et construction" (2,1% et 1,89%), les non-ferreux (1,35% et 1,22%) et les transports (0,74% et 0,66%), ces totaux s'établissent à 31,1% et à 27,95%.

Les capitaux contrôlés par les groupes industriels sont représentés principalement par cinq secteurs pour lesquels les montants sont de 33,08% dans le premier cas et de 29,73% dans le second. Ces cinq secteurs sont les principaux: industrie chimique (11,13% et 10%), les fabrications métalliques (7,11% et 6,39%), le secteur financier (6,65% et 5,98%), l'alimentation, la distribution et le commerce (4,57% et 4,11%) et l'énergie (3,62% et 3,25%).

2° Application du critère "nationalité"

Si nous distinguons les groupes d'après leur nationalité(2),

(1) Cf. Annexes, p.16

(2) Cette distinction est concrétisée par le tableau IX (Ibid., p.17)

nous nous apercevons que les groupes belges contrôlent 44,03% du capital total de référence et 39,58% du montant global. Ces pourcentages sont respectivement de 21,46% et 19,3% pour les groupes étrangers - dont 9,24% et 8,31% pour les extra-européens et 12,22% et 10,99% pour les groupes européens. Pour les groupes mixtes ils s'établissent à 9,26% et à 8,33%. Les neuf secteurs pour lesquels le contrôle des groupes belges est plus ou moins élevé totalisent respectivement 43,11% et 38,79% se répartissant comme suit:

- 16,18% et 14,55% pour le secteur financier;
- 8,21% et 7,38% pour l'énergie;
- 4,81% et 4,32% pour l'industrie chimique;
- 4,03% et 3,63% pour l'alimentation, la distribution et le commerce;
- 3,38% et 3,04% pour la métallurgie du fer;
- 2,18% et 1,96% pour les fabrications métalliques;
- 2,06% et 1,87% pour les matériaux de construction et la construction;
- 1,35% et 1,22% pour les non-ferreux;
- 0,91% et 0,82% pour les transports.

Les cinq secteurs sous l'emprise des groupes étrangers totalisent 16,45% et 14,79% (dont 7,91% pour les extra-européens dans le premier cas et 7,12% tandis que ces pourcentages s'élèvent à 8,45% et à 7,67% pour les européens). Ce sont:

- l'industrie chimique avec 6,91% et 6,22% (dont 3,72% et 3,35% pour les extra-européens et 3,19% et 2,87% pour les européens);
- les fabrications métalliques avec 3,54% et 3,18% pour les extra-européens et 1,94% et 1,74% pour les européens;
- la métallurgie du fer avec 2,55 et 2,29 (ces pourcentages sont ceux des européens);
- les papeteries et industries connexes avec 0,92% et 0,83% (dont 0,62% et 0,56% pour les extra-européens et 0,3% et 0,27% pour les européens);

- le verre avec 0,59% et 0,53% (dont 0,03% dans les deux cas pour les extra-européens et 0,56% et 0,50% pour les européens).

Les trois secteurs où les groupes mixtes manifestent leur présence représentent 5,96% dans le premier cas et 5,36% dans le second. Il s'agit du secteur financier (5,5% et 4,94%), du verre (0,3% et 0,27%) et du "tourisme et loisirs" (0,16% et 0,15%).

3° Combinaison des deux critères

La combinaison des deux critères telle qu'elle apparaît au tableau X (1), fait ressortir les éléments suivants:

- les groupes financiers belges contrôlent 28,68% du capital total de référence et 25,79% du capital global;
- pour les groupes industriels belges, ces pourcentages montent respectivement à 15,19 et à 13,65%;
- ils s'établissent à 4,29% et à 3,87% pour les groupes financiers étrangers dont 4,26 et 3,84 pour les groupes financiers européens;
- ils s'élèvent à 16,61 et à 14,93 pour les groupes industriels étrangers dont 9,21 et 8,28 pour les extra-européens et 7,4 et 6,65 pour les européens ;
- la répartition à l'intérieur des groupes mixtes selon le critère de la nationalité s'opère comme suit: 2,29% et 2,06% pour les groupes financiers mixtes, 5,24% et 4,71% pour les groupes industriels mixtes et 1,73% et 1,56% pour les groupes doublement mixtes, sur le plan de leur nationalité et sur le plan de leur nature.

La part des groupes financiers belges provenant des six secteurs qu'ils contrôlent - à savoir le secteur financier (13,85% et 12,45%), l'énergie (4,43% et 3,98%), la métallurgie du fer (2,88 et 2,59%), les matériaux de construction (1,43% et 1,29%), les transports (0,69% et 0,62%) et les non-ferreux (1,35% et 1,22%) - représente dans le premier cas, 24,63% et dans le second 22,15%.

(1) cf. Annexes, p. 18 - 19.

Les deux secteurs dominés assez sensiblement par les groupes industriels belges, l'énergie (3,62% et 3,25%) et l'industrie chimique (3,48% et 3,13%), totalisent 7,1% dans la première hypothèse et 6,38% dans la seconde.

Si l'on y ajoute le secteur "alimentation, distribution et commerce" (2,92% et 2,63%) les totaux s'élèvent respectivement à 10,02% et à 9,01%.

Pour les trois secteurs sur lesquels il exercent une emprise assez substantielle, c'est-à-dire, l'industrie chimique (3,72% et 3,35%), les fabrications métalliques (3,54% et 3,17%) et les papeteries et industries connexes (0,62% et 0,56%), la part des groupes industriels extra-européens est de 7,88% et de 7,08%.

Le seul secteur dans lequel les groupes financiers européens exercent une main-mise assez forte, la métallurgie du fer, représente 2,45% et 2,2%.

L'industrie chimique avec 3,17% et 2,85% et le verre avec 0,56% et 0,5% sont les deux secteurs où les groupes industriels européens ont une influence nullement négligeable. Leur part pour ces deux secteurs s'élève donc à 3,73% et à 3,35%.

Si l'on y ajoute les fabrications métalliques avec 1,94% et 1,74%, elle s'établit à 5,67% et à 5,09%.

4.- conclusions.

Nous nous apercevons que la part des capitaux nominaux contrôlés par les groupes est très importante et que la place occupée par les entreprises individuelles et indépendantes, quelle que soit leur taille, est faible.

Ces groupes sont fortement implantés dans dix des treize secteurs que nous avons retenus. Echappent à cette règle, l'alimentation, la distribution et le commerce, les transports et les textiles. Il convient de noter toutefois que pour le premier de ces types d'activité, le faible pourcentage contrôlé par les groupes provient en majeure partie du fait que la

plupart des entreprises strictement commerciales sont indépendantes. En fait, dans le total de ce secteur, tel qu'il figure aux tableaux III et suivants, sont reprises une bonne partie des entreprises de l'alimentation et du total ainsi que les plus grosses sociétés de distribution. Même s'ils n'exercent qu'un faible contrôle de ce secteur (un peu moins de 40%), les groupes contrôlent en fait les grandes sociétés qui en assument le leadership.

La même remarque vaut également dans une certaine mesure pour les transports et pour les textiles. Toutefois, pour ce dernier secteur, le pourcentage des entreprises indépendantes est très élevé, puisqu'il atteint vraisemblablement plus de 80%.

Les autres secteurs sont contrôlés fortement par ces groupes. Mais, ainsi que nous l'avons déjà indiqué, les pourcentages sont très variables. En fait, nous pensons que leur ampleur peut étonner seulement pour deux secteurs : "matériaux de construction et construction" et "tourisme et loisirs" . Nous y ajoutons que le pourcentage du secteur "papeteries et industries connexes" pourrait étonner par son importance relativement faible. En fait, pour le premier et le troisième, les montants contrôlés peuvent s'expliquer par la manière dont nous les avons agrégés.

Tout d'abord, ainsi que nous l'avons indiqué dans une remarque du tableau II, nous avons regroupé sous la dénomination "matériaux de construction et construction" l'industrie du bois, l'industrie de la construction, les cimenteries et les industries connexes et les carrières. En fait, l'influence des groupes est marginale dans les premier. et quatrième types d'activités englobés sous cette dénomination et la grande partie des sociétés de ces sous-secteurs sont indépendantes. Par contre, leur présence dans la construction proprement dite est peu importante, non pas par le nombre de sociétés dominées par le montant de leurs capitaux tandis qu'elle est forte pour les cimenteries et industries connexes où les quatre plus grosses entreprises cimentières du pays sont sous la coupe des groupes.

Ensuite, l'appellation "papeteries et industries connexes", recouvre l'industrie du papier et l'industrie graphique ainsi que la rubrique intitulée "édition, librairies et presse". Le montant des capitaux contrôlés par les groupes tel qu'il figure dans les tableaux recouvre la plupart des papeteries importantes et quelques sociétés d'édition, de presse ainsi que l'une ou l'autre librairie. Il apparaît donc que le pourcentage relativement faible s'explique surtout par l'absence des groupes dans l'industrie graphique et leur présence moyennement forte dans l'édition et la presse.

Enfin, pour "tourisme et loisirs" l'importance du pourcentage (près de 60% rappelons-le) semble montrer l'intérêt que les groupes commencent à porter à ce secteur.

Nous pouvons également voir que les groupes belges contrôlent une grande part des capitaux - celle-ci oscille autour de 40% - tandis que les groupes étrangers exercent le pouvoir sur une part moindre mais non négligeable - environ 20% - certains s'entendent pour dominer des sociétés qui représentent un peu moins de 10% des capitaux. Par contre, le partage entre les groupes financiers et les groupes industriels est plus équitable puisque chaque type contrôle plus de 30% avec un pourcentage légèrement plus élevé pour les seconds.

La combinaison des deux critères permet de classer les différents groupes selon une importance décroissante:

1. Groupes financiers belges
2. groupes industriels belges
3. groupes industriels extra-européens
4. groupes industriels européens
5. groupes industriels mixtes
6. groupes financiers européens
7. groupes financiers mixtes
8. groupes doublement mixtes
9. groupes mixtes européens
10. groupes mixtes belges.
11. groupes financiers extra-européens.

Si l'on additionne les pourcentages des groupes industriels extra-européens et européens, les groupes industriels étrangers passent à la seconde place.

Les groupes financiers belges sont donc toujours les plus importants en Belgique et ainsi que nous l'avons démontré, détiennent approximativement les trois dixièmes du total de référence et le quart du capital global.

Nous avons également pu démontrer, à partir des tableaux, que les secteurs "traditionnels" - c'est-à-dire le secteur financier, l'énergie, la métallurgie du fer, les non-ferreux ainsi que dans une moindre mesure les matériaux de construction et la construction d'une part et les transports de l'autre sont dominés par les groupes financiers belges. Pour l'énergie, ils reçoivent l'appui des groupes industriels belges tandis que pour la métallurgie du fer ils obtiennent le concours des groupes financiers européens(1).

Par contre, leur présence est nettement moins grande dans les autres secteurs.

Les groupes industriels belges ont une présence plus ou moins importante, en plus de l'énergie, dans l'alimentation, la distribution et le commerce par le biais des grandes sociétés de distribution ainsi que de deux grands groupes alimentaires dont le premier est brassicole et le second sucrier et dans l'industrie chimique par l'intermédiaire de deux grands groupes industriels belges dont

(1) Il faut signaler qu'une entreprise sidérurgique belge dépend d'une entreprise européenne importante dont la vocation est industrielle. Celle-ci est contrôlée principalement par un grand groupe financier belge et par un grand groupe financier européen.

De plus, pour l'énergie, une importante société industrielle belge dépend d'un holding qui lui-même est contrôlé par plusieurs groupes financiers. Ainsi que nous l'avons déjà signalé antérieurement, nous avons considéré que le contrôle par de multiples propriétaires laissait une large autonomie à la société et qu'elle avait sa propre identité. Nous l'avons donc rangée, ainsi que la société holding dont elle dépend dans les groupes industriels.

l'un est chimique et l'autre pétrolier.(1)

Les groupes industriels étrangers contrôlent les fabrications métalliques, l'industrie chimique, l'industrie du verre ainsi que les papeteries et industries connexes.

Le secteur chimique est contrôlé d'une part par des groupes pétroliers extra-européens et par des grands groupes chimiques et dans une mesure un peu moindre par les grands groupes pétroliers européens. Dans les fabrications métalliques, nous retrouvons les grandes sociétés extra-européennes et européennes avec un pourcentage nettement moindre pour celles-ci. Ce secteur couvre un très large champ d'activité puisqu'il comprend principalement quatre grands types de constructions: métalliques, électriques, mécaniques et le matériel de transport. Par contre, dans l'industrie du verre, la grande part échoit aux groupes européens et dans les papeteries aux groupes extra-européens.

Nous avons ainsi montré l'importance des groupes dans l'économie belge d'après le critère des capitaux nominaux mais nous devons nous demander si notre choix n'offre pas le flanc à certaines critiques négatives qui conclueraient à relativiser sa portée et à choisir des indicateurs plus pertinents.

III. Critiques du critère choisi.

Le choix du capital nominal comme critère de départ pour examiner l'importance des divers groupes dans l'économie belge, pourrait faire l'objet de certaines critiques.

Tout d'abord, le capital nominal ne représente qu'une faible part des ressources propres et permanentes de l'entreprise et la différence entre capital et ressources peut être très importante. Il est possible, en effet, qu'une société ayant

(1) En fait, ce sont les sociétés contrôlées par ces groupes qui ont été rangées dans ce type, puisque les entreprises-mères ont été elles classées dans le secteur financier. Nous avons procédé de la sorte parce que ces deux grandes firmes, outre leurs activités industrielles, détiennent un important portefeuille d'actions et qu'elles figurent dans la liste des holdings régi par l'arrêté royal n°64 du 10 novembre 1967.

un capital peu élevé ait beaucoup de fonds propres, du fait que ses bénéfices et ses réserves sont considérables. La situation inverse peut évidemment se produire. Ceci montre qu'une part substantielle des fonds propres est absente du capital social. Avoir choisi les capitaux nominaux peut donc paraître un mauvais choix. Bien sûr, l'objection est légèrement atténuée par le mécanisme d'incorporation des réserves au capital, ce qui entraîne une augmentation de celui-ci; mais cela n'enlève quasiment rien à la pertinence de l'objection puisque ces incorporations ne sont en fait que sporadiques. Examiner l'importance occupée par les groupes d'après les capitaux permanents, c'est-à-dire les fonds propres après répartition auxquels on ajoute l'exigible à long terme - ou les actifs nets - c'est-à-dire les fonds propres, les dettes à long terme et les bénéfices non distribués - serait bien sûr une approche plus valable, mais nous avons toutefois dû prendre les capitaux nominaux. Cette solution apparaît comme un pis-aller car, il serait bien sûr possible d'utiliser l'un des deux autres critères, ou les deux mais cela est irréalisable à cause du temps imparti pour la réalisation de cette étude et des limites de travail d'une seule personne. Pour pouvoir le faire, il faudrait y consacrer les efforts de plusieurs individus durant quelques années. De plus, pour aboutir à des résultats valables, il faudrait pouvoir disposer d'une banque de données. Or chacun sait que l'accès à un tel instrument, pour autant qu'il existe, représente une dépense dont le montant se situe loin de la modicité...

Comment contourner dès lors cette difficulté ? Le moyen en est simple: le travail sur échantillon. C'est ce que nous ferons dans le chapitre suivant dans lequel nous utiliserons des échantillons existants et essayerons d'appliquer aux propriétaires des entreprises reprises dans ces populations la notion de groupe. Nous nous y efforcerons d'en dégager l'importance.

Enfin, il aurait certes été intéressant de placer les résultats obtenus pour l'année 1972 dans une perspective historique et

d'examiner les fluctuations des pourcentages détenus par les groupes sur une période assez longue. Malheureusement, le seul instrument de travail possible pour y arriver est le répertoire permanent que nous avons utilisé et celui-ci a débuté en 1967. Pour une comparaison étalée, une période de cinq ans paraît bien trop courte, ce qui empêche de dégager une évolution réellement intéressante.

D - SYNTHESE DE CE CHAPITRE.

Ce chapitre nous a permis de saisir l'importance considérable des groupes dans l'économie de ce pays. Nous avons d'abord défini ceux-ci et distingué entre groupes financiers et industriels d'une part et ultérieurement entre groupes belges et étrangers, extra-européens et européens, auxquels nous avons ajouté le type mixte dans chaque cas. Nous avons ensuite montré les principaux mécanismes de contrôle possibles, nous avons, par le biais des deux distinctions citées auxquelles s'est ajoutée une troisième qui en est la combinaison, montré l'ampleur de l'emprise des divers groupes selon le critère des capitaux nominaux. Nous avons pu constater que la part des entreprises "indépendantes" représentait à peine un tiers du total. Bien sûr, le critère utilisé offre le flanc à bien des critiques, ce qui nous oblige à utiliser d'autres critères plus adéquats. Malheureusement nous devons restreindre le champ de notre analyse et travailler sur une échelle moins vaste. Nous allons utiliser les critères de capitaux permanents et d'actifs nets sur des échantillons comprenant respectivement 41 des 50 plus grandes entreprises belges et les 116 plus importantes. Nous appliquerons aux propriétaires la notion de groupe et verrons l'emprise de chacun dans les deux échantillons.

C H A P I T R E III.

L'ETENDUE DU CONTROLE POTENTIEL DES GROUPES D'APRES LES CAPITAUX PERMANENTS ET LES ACTIFS NETS.INTRODUCTION.

Les déficiences présentées par le critère des capitaux nominaux nous obligent à utiliser deux autres indicateurs: les capitaux permanents et les actifs nets.

Devant l'inexistence, sur le plan global s'entend, de données concernant ces instruments de travail, nous devons restreindre notre champ d'investigation et travailler à une échelle beaucoup plus réduite . C'est pourquoi, pour chacun nous allons utiliser un échantillon. D'ailleurs, nous avons déjà touché un mot à ce sujet à la fin du chapitre précédent.

Ces échantillons sont extraits l'un d'un ouvrage analysant la séparation entre la propriété et le pouvoir au niveau des grandes entreprises belges, l'autre d'un article dans lequel les auteurs étudient la propriété et la part de marché des plus importantes sociétés industrielles belges. Pour chaque population, les auteurs rangent les entreprises selon une classification spécifique à leur point de vue. Dès lors, dans un premier temps, nous examinerons les résultats obtenus en suivant cette classification que nous appellerons "familles-groupes". Ensuite, nous appliquerons les diverses catégories définies au chapitre précédent et le ferons selon les trois critères de distinction. Nous commenterons ainsi les résultats fournis par cette seconde classification, dénommée "nature-nationalité". Nous procéderons donc de la même manière pour les deux échantillons.

Après avoir dégagé l'importance des secteurs (avec en outre la représentativité de l'échantillon dans le premier cas), nous traiterons les problèmes suivants pour chaque classification: le contrôle dans les différents secteurs autrement dit, la répartition des secteurs par catégorie, le contrôle des groupes sur le plan global,

l'affectation par secteur des "avoirs"-capitaux permanents ou actifs nets détenus par les catégories; en d'autres termes, la répartition des catégories par secteur.

L'examen de ces différents points permettra, par des recoupements de tirer des conclusions au niveau de chaque classification et ensuite à l'échelle de chaque échantillon. Nous devons ensuite comparer les enseignements fournis pour enfin dégager l'apport de cette étape dans notre démarche.

Signalons enfin que les renseignements concernant le premier échantillon d'entreprises rangées d'après leurs capitaux permanents sont consignés dans l'annexe II (1) tandis que ceux ayant trait au second où elles sont classées selon leurs actifs nets figurent à l'annexe III (2).

De plus, lors des indications en valeur des capitaux permanents ou des actifs nets par catégorie et par secteur, nous faisons figurer entre parenthèses le nombre d'entreprises.

A. L'ETENDUE DU CONTROLE POTENTIEL DES GROUPES D'APRES LES CAPITAUX PERMANENTS :ANALYSE DE L'ECHANTILLON DE 41 ENTREPRISES.

Cet échantillon représentant 41 des 50 plus grandes entreprises belges est utilisé par M.de Vroey (3) dans une étude où il essaye de voir quels sont les domaines décisionnels des différents niveaux hiérarchiques et quelles sont leurs zones d'intervention. Pour y parvenir, il classe ces entreprises d'après le type de propriétaire principal et examine l'étendue du contrôle exercé dans chaque cas

(1) cf. Annexes p.20 - 54

(2) Ibid. p.55 - 79

(3) cf. de Vroey M., op.cit., "troisième partie, analyse du cas belge" p. 97 - 192. Il utilise donc comme critère les capitaux permanents qu'il définit, rappelons-le, comme étant la somme des fonds propres après répartition et de l'exigible à long terme.

individuel pour en tirer des conclusions générales. Ce sont ces conclusions que nous utiliserons ultérieurement pour débattre du problème de la séparation de la propriété et du pouvoir (cf-chapitre IV). Nous allons maintenant indiquer l'étendue de la main-mise dont ces sociétés sont l'objet de la part des diverses catégories de propriétaires. M.de Vroey classifie celles-ci de la manière suivante :

- 1 - Groupe familial
- 2 - Groupe(s) belge(s)
- 3 - Groupe(s) étranger(s)
 - a) filiale(s) centre(s) de profit
 - b) filiale(s) unité(s) de production (1)
- 4 - Mixtes
 - a) groupe(s) belge(s) - groupe(s) étranger(s)
 - b) famille(s) belge(s) - groupe(s) étranger(s)

Dans un premier temps, nous montrerons l'étendue du contrôle potentiel des groupes définis selon cette première classification et ensuite nous l'établirons selon les distinctions du chapitre précédent. Avant de voir le contrôle sous ces deux aspects, nous devons toutefois examiner la représentativité de l'échantillon ainsi que l'importance qu'y revêtent les secteurs.

I. La représentativité de l'échantillon et l'importance des secteurs.

Les 41 entreprises composant l'échantillon dont la liste par secteur se trouve au tableau I (2) tandis que leur rangement d'après les capitaux permanents est indiqué au tableau III (3) totalisent 52,9% de l'ensemble des fonds propres des S.A. .C'est ce

(1) Les premières comprennent les différentes fonctions de l'entreprise. Elles existent généralement depuis longtemps et ont été acquises souvent sous forme de rachat. Les secondes ne sont pas des entreprises complètes puisqu'elles n'intègrent pas toutes les fonctions de l'entreprise. Elles ont été créées assez récemment et la société propriétaire est souvent un grand groupe multinational.

(2) cf. Annexes, p.20

(3) Ibid., p.22 - 23.

que nous apprend le tableau II (1) où nous voyons que seuls trois secteurs sont faiblement représentés: les fabrications métalliques avec 32%, les papeteries avec 39% et les textiles avec 18%. (2) On pourrait y ajouter la chimie qui, malgré le nombre d'entreprises présentes dans l'échantillon - il y a en effet onze sociétés chimiques sur les 41 - ne touche que la moitié du secteur. Pour les sucreries, par contre, la seule société reprise représente à elle seule 54% du secteur. Ce pourcentage dans les brasseries est encore plus élevé puisque l'unique représentante atteint 60%. Les quatre autres secteurs sont encore plus indicatifs puisque pour les verreries nous avons 65% et pour les non-ferreux 72% tandis que nous pouvons considérer les cimenteries et la sidérurgie comme étant très bien représentées avec respectivement 85% et 95%.

Les diverses entreprises étudiées dans cet échantillon sont donc globalement et sectoriellement assez valablement représentatives.

Par le biais des colonnes 2 des totaux des tableaux IV, VI et VII (3), nous remarquons que trois secteurs regroupent près des 3/4 (74,3%) des capitaux permanents de l'échantillon: chimie (29,5%), sidérurgie (22,9%) et pétrole (21,9%). (4)

Si nous y ajoutons les fabrications métalliques, nous constatons que ces quatre secteurs représentent 85% (85,3). Ils regroupent également 28 entreprises sur les 41.

(1) Ibid., p. 21

(2) Il faut toutefois remarquer que seulement deux papeteries sont reprises dans l'échantillon, tandis qu'il n'y a qu'une seule entreprise textile. La faible représentativité de ces secteurs peut donc être considérée comme normale.

(3) cf. Annexes p. 24-25, p.27 et p.28

(4) Remarquons que les entreprises de ces secteurs sont également les plus nombreuses puisqu'elles sont 21, dont 11 pour la chimie, 6 pour la sidérurgie et 4 pour le pétrole.

II. Les résultats obtenus selon la classification "familles-groupes"

Ces résultats sont détaillés dans les tableaux IV et V.(1)

De ceux-ci, nous pouvons tirer des enseignements concernant les secteurs et les catégories.

1 - Le contrôle dans les différents secteurs

La répartition par catégorie des capitaux permanents des secteurs, telle qu'elle figure dans les colonnes 1 du tableau V (2), fournit les indications suivantes:

- la chimie (onze entreprises) est surtout dominée par les familles avec un peu moins de 50% (46,1 pour une entreprise) et l'association mixte avec un peu plus de 30% (31,8 pour quatre entreprises), c'est-à-dire deux de chaque forme d'associations; les deux formes de l'association groupe(s) belge(s) - groupe(s) étranger(s) représentent 6,5% tandis que les deux sociétés de l'association famille(s) belge(s) - groupe(s) étranger(s) concentrent 25,5% du secteur;
- la sidérurgie (six entreprises) est pour une large part aux mains des groupes belges avec près de 50% (46,8 pour une entreprise), tandis que celle de l'entreprise appartenant aux groupes étrangers et érigée en centre de profit s'élève à près de 30% (29,1);
- le pétrole (quatre entreprises) est presque entièrement contrôlé par les sociétés mixtes qui détiennent 85% de ce secteur (84,8 pour deux entreprises), tandis que les fabrications métalliques (sept entreprises) sont pour une bonne part sous la domination des groupes étrangers qui en totalisent 75% (75,7 pour cinq entreprises) et surtout sous celle des filiales unités de production qui représentent 50% (50,1 pour trois entreprises), les filiales centres de profit représentant donc plus ou moins

(1) cf. Annexes, p.24-25, p. 26

(2) Ibid. , p. 26

25% (25,6 pour deux entreprises);

- les cimenteries (trois entreprises) sont surtout la propriété des groupes avec près de 40% (38,5 pour une entreprise) et des familles avec un montant légèrement inférieur (35% pour une entreprise) tandis que le solde est détenu par des groupes étrangers centres de profit avec un peu plus de 25% (26,5).
- Les papeteries (deux entreprises) sont contrôlées par les filiales étrangères centres de profit avec un montant légèrement inférieur à 50% (48,4) et par l'association groupe(s) belge(s) - groupe(s) étranger(s) pour le solde (51,6%)

Les autres secteurs sont entièrement dominés par une catégorie : les non-ferreux (deux entreprises) par les groupes belges, les verreries (trois entreprises) par les groupes étrangers et surtout par les filiales centres de profit avec 80% (80,7 pour deux entreprises), l'alimentation (deux entreprises) et les textiles (une entreprise) par les familles.

2 - Le contrôle des groupes sur le plan global

Si nous examinons le pourcentage des capitaux contrôlés par les groupes par rapport à l'ensemble de l'échantillon (1), nous constatons que la catégorie qui détient la plus grosse part des capitaux est celle intitulée "sociétés mixtes" avec 31,8%. A l'intérieur de cette catégorie, l'association "groupe(s) belge(s) - groupe(s) étranger(s)" est largement prépondérante par rapport à celle entre "famille(s) belge(s) et groupe(s) étranger(s)" puisqu'elle détient 24,3% de l'ensemble des capitaux et 76,4% de ceux possédés par la catégorie sociétés mixtes. Le nombre de sociétés de cette

(1) Ces pourcentages figurent à la ligne "TOTAUX" du tableau IV.
(cf. Annexes, p. 24 - 25)

catégorie est de 9 dont 7 pour la première association et 2 pour la seconde.

Par secteur, les 31,8% se répartissent surtout entre le secteur "pétrole" (18,6%), pourcentage représenté par les deux entreprises de la première association) et le secteur "chimie" (9,4%, pourcentage atteint par quatre sociétés dont deux de chaque type).

Elle est suivie par la catégorie "filiales" avec 27,1% (seize entreprises) se partageant de façon égale (13,5% et 13,6% entre les deux sous-catégories et avec 7 entreprises pour le premier type et 9 pour le second. Ici, aucun des secteurs sous la main-mise des filiales ne dépasse les 10% par rapport au total de l'échantillon. On trouve ainsi 8,4% pour les fabrications métalliques (cinq entreprises dont deux du premier type et trois du second) et 6,7% pour la sidérurgie (une entreprise filiale centre de profit). Vient en troisième lieu la catégorie "famille" (huit entreprises) avec 22,9% répartis principalement dans le secteur "chimie" (13,6% pour une entreprise).

Enfin, nous trouvons en dernière position la catégorie groupe avec 18,2% (pour huit entreprises) dont la majeure partie est présente en sidérurgie (10,7% pour une entreprise). Cette dernière position est surprenante, mais le devient moins si on considère l'association groupe(s) belge(s) - groupe(s) étranger(s) qui elle, est la plus importante. En effet, si on tient compte de ce phénomène, ce groupe constitue alors la catégorie la plus importante.

3 - L'affectation par secteur des capitaux permanents par les catégories.

Si nous regardons l'affectation des capitaux permanents des catégories de la classification "familles-groupes" (1), nous

(1) celle-ci est consignée dans les colonnes 2 du tableau V.
(cf. Annexes, p.26)

pouvons nous rendre compte de ce que les familles s'attachent surtout à la chimie (59,4%), les groupes belges à la sidérurgie (50,9%), les groupes étrangers aux fabrications métalliques (30,7%), à la sidérurgie (24,6%), et à la chimie (15,3%) et les sociétés mixtes au pétrole (58,5%) et à la chimie (29,6%).

Cette répartition des capitaux permanents des catégories par secteur confirme donc celle des secteurs par catégorie.

4 - Conclusions.

En bref, les familles dominent la chimie, l'alimentation et le textile; tandis que les groupes belges s'assurent la main-mise sur la sidérurgie, les non-ferreux et les cimenteries (Ils partagent le contrôle de ce secteur avec les familles). Les groupes étrangers sont entièrement propriétaires des verreries et détiennent une très grande part des fabrications métalliques tandis qu'ils partagent la domination des papeteries avec les sociétés mixtes. Celles-ci possèdent un pourcentage très élevé du secteur pétrolier. Il y a lieu de signaler qu'en fait un seul groupe belge est représenté dans l'échantillon et qu'il s'agit du plus important groupe financier belge. Nous pouvons donc mettre les conclusions dégagées à ce propos en parallèle avec celles tirées au sujet des groupes financiers belges pour les capitaux nominaux.

III. Les résultats obtenus selon la classification "nationalité".

Ces résultats se trouvent dans les tableaux VI et suivants(1)

(1) Cf. Annexes, P. 27 - 38.

1 - Explication des tableaux.

Les montants sectoriels et totaux des capitaux permanents contrôlés par chaque type sont indiqués dans les colonnes 1 des tableaux VI, VII et VIII.(1) Nous avons également calculé ce que les capitaux détenus par chaque catégorie - dans chaque secteur et globalement - représentaient par rapport au total de l'échantillon (cf.colonnes 2 de ces mêmes tableaux), par rapport au montant de chaque secteur et par rapport au total contrôlé dans l'échantillon par chaque type de groupes.(2)

Nous avons repris les distinctions faites au chapitre précédent. Les résultats obtenus d'après le critère "nature" se trouvent dans les tableaux VI, IX et XI,(3) ceux fournis par le critère "nationalité" sont indiqués aux tableaux VII, X et XII.(4) Pour ceux de la combinaison de ces deux critères, il faut se référer aux tableaux VIII et XIII. (5)

2 - Le contrôle dans les différents secteurs.

La distinction entre types de groupes permet de prendre conscience de leur importance dans chaque secteur.

a) Application du critère "nature"

L'application du critère "nature" à laquelle nous avons procédé dans les colonnes 1 du tableau IX (6) fait apparaître que les groupes financiers (16 entreprises) dominent la totalité des non-ferreux, des cimenteries et des textiles. Le pourcentage est légèrement inférieur pour la sidérurgie (95,2% pour cinq entreprises).

(1) Annexes, p.27, p.28 et p.29 - 30

(2) Ces pourcentages figurent respectivement dans les colonnes 1 et dans les colonnes 2 des tableaux IX, X, XI, XII et XIII.

(Ibid., p. 31 - 36)

(3) (Ibid., p. 27, p.31 et p.33 - 34

(4) (Ibid., p. 28, p.32 et p.35 - 36

(5) (Ibid., p. 29 - 30 et p. 37 - 38

(6) (Ibid., p.31.

Les groupes industriels (22 entreprises) contrôlent entièrement le pétrole et l'alimentation et presque totalement les fabrications métalliques (93,3% pour six entreprises) ainsi que la chimie (85,8% pour le même nombre). En outre, leur part dans la verrerie avoisine 60% (59,7) et celle dans les papeteries 50% (48,4).

Enfin, les groupes mixtes (3 entreprises) exercent une maîtrise assez sensible sur les papeteries avec un peu plus de la moitié de ce secteur (51,6%) tandis que leur importance est légèrement moindre dans les verreries où elle atteint (40% (40,3).

b) Application du critère "nationalité"

Par le biais des colonnes 1 du tableau X (1), nous pouvons mesurer l'importance que les groupes définis selon le critère "nationalité" revêtent à l'intérieur de chaque secteur.

Les groupes belges (16 entreprises) dominent entièrement les non-ferreux, l'alimentation et les textiles. Leur part approche 75% pour les cimenteries (73,5% pour deux entreprises), avoisine 60% pour la sidérurgie (57,4% pour trois entreprises) et dépasse 50% pour la chimie (54,1% pour quatre entreprises). Par contre, elle est nettement plus faible pour les fabrications métalliques où elle atteint presque 25% (24,3 pour deux entreprises) et est nulle pour les autres secteurs.

Les groupes étrangers (16 entreprises dont 9 extra-européennes et 7 européennes) contrôlent totalement les verreries pour lesquelles la part des européens s'élève à 80% (80,7 pour deux entreprises) tandis que celle des extra-européens est proche de 20% (19,3). De plus, ils détiennent les trois quarts (75,7% pour

(1) Cf. Annexes, p.32.

cinq entreprises) des fabrications métalliques dont 60% (60,4% pour quatre entreprises) échoient aux extra-européens, et possèdent presque la moitié des papeteries (48,4% pour les extra-européens). Leur importance est plus faible dans les cimenteries et dans la sidérurgie où elle approche respectivement 25% (26,5) et 30% (29,1); ces pourcentages sont ceux des européens. Dans la chimie et dans le pétrole, la part des groupes étrangers s'élève à plus de 10% (14,1 et 15,2). Le dernier chiffre cité est celui des européens pour deux entreprises, tandis que dans la chimie les européens représentent 10% (9,8 pour deux entreprises).

Enfin, l'importance des groupes mixtes est très grande pour le pétrole puisqu'ils dominent 85% de ce secteur (84,8 pour deux entreprises), forte pour les papeteries où ils contrôlent un peu plus de 50% (51,6). Leur part est plus faible pour la chimie et la sidérurgie dans lesquelles ils détiennent respectivement presque le tiers (31,8% pour quatre entreprises) et plus de 10% (13,1 pour deux entreprises).

c) Combinaison des deux critères

La combinaison des deux critères, ainsi que le montrent les colonnes 1 des tableaux XI, XII et XIII (1) fait ressortir les éléments suivants:

1° les groupes financiers belges (11 entreprises) dominent entièrement les non-ferreux et les textiles et très fortement les cimenteries avec près de 75% (73,5) du total du secteur. Ils sont en outre très bien implantés dans la sidérurgie où ils détiennent plus de la moitié des capitaux permanents (52,6% pour deux entreprises). Par contre, leur part est très faible (moins de 10%)

(1) Cf. Annexes, p. 33 - 34, p. 35 - 36 et p. 37 - 38.

dans la chimie (8% pour trois entreprises), et les fabrications métalliques (6,7% pour deux entreprises);

2° les groupes industriels belges (5 entreprises) contrôlent totalement l'alimentation, et fortement la chimie où leur part approche 50% (46,1 pour une entreprise). Leur présence est nettement plus faible dans les fabrications métalliques où ils détiennent moins de 20% (17,6 pour une entreprise) et dérisoire dans la sidérurgie où ils possèdent moins de 5% (4,6 pour une entreprise);

3° l'emprise des groupes industriels extra-européens (9 entreprises) est substantielle dans les fabrications métalliques où leur part atteint 60% (60,4 pour quatre entreprises) et dans les papeteries où elle avoisine la moitié (48,4%). Elle est nettement plus faible dans les verreries où elle approche les 20% (19,3) et dans le pétrole avec 15,2% et marginale dans la chimie où elle est inférieure à 5% (4,3);

4° les groupes financiers européens (2 entreprises) représentent 30% (29,1) de la sidérurgie et un peu plus de 25% (26,5) des cimenteries;

5° les groupes industriels européens (4 entreprises) contrôlent un pourcentage important - 40,4% - des verreries où les groupes mixtes européens détiennent une part similaire (40,3%); l'emprise des groupes européens dans ce secteur porte donc sur les huit dixièmes (80,7%) des capitaux permanents de ce type d'activité. La part des groupes industriels européens est nettement plus faible dans les fabrications métalliques où elle atteint 15% (15,3) et dans la chimie où elle approche 10% (9,8 pour deux entreprises);

6° les groupes financiers mixtes (3 entreprises) concentrent une faible part de la sidérurgie (13,5% pour deux entreprises);

7° les groupes industriels mixtes (4 entreprises) dominent très fortement le pétrole puisqu'ils y détiennent 85% (84,8) des capitaux permanents. Leur part est plus faible dans la chimie où elle dépasse légèrement 25% (25,6);

8° Enfin, l'importance des groupes doublement mixtes (2 entreprises) excède la moitié pour les papeteries (51,6%) mais est très faible pour la chimie (5,2%).

3 - Le contrôle des groupes sur le plan global.

a) Application du critère "nature".

Si nous examinons le pourcentage des capitaux permanents contrôlés par les groupes selon leur "nature" par rapport à l'ensemble de l'échantillon, nous voyons que la part des groupes financiers s'élève à un peu plus du tiers (33,5%), celle des groupes industriels atteint près des deux tiers (64%). Enfin, celle des groupes mixtes est de 3,5%. C'est ce que nous apprennent les colonnes 2 du tableau VI. (1)

Celui-ci nous montre également que les capitaux contrôlés par les groupes financiers se trouvent surtout dans la sidérurgie (22,8%)

Les capitaux contrôlés par les groupes industriels sont représentés principalement par trois secteurs qui totalisent 57,5%. Ce sont la chimie (25,3%), le pétrole (21,9%) et les fabrications métalliques (10,3%)

b) Application du critère "nationalité"

L'application du critère "nationalité" fait apparaître ainsi que l'indiquent les colonnes 2 du tableau VII (2) que les groupes belges contrôlent un peu plus de 40% (41,1) des capitaux permanents de l'échantillon, tandis

(1) cf. Annexes, p.27

(2) Ibid. p.28

que la part des groupes étrangers est légèrement inférieure à 30% (27,1) dont 12,4% pour les extra-européens et 14,7% pour les européens. Celle des groupes mixtes s'élève à un peu plus de 30% (31,8).

Pour les groupes belges, la part qu'ils contrôlent se concentre surtout sur deux secteurs: chimie (16%) et sidérurgie (13,1%) qui totalisent 29,1%.

Celle des groupes étrangers se trouve principalement dans quatre secteurs pour lesquels le montant atteint 22,4%. Ce sont les fabrications métalliques (8,4%), la sidérurgie (6,6%), la chimie (4,1%) et le pétrole (3,3%). Si nous y ajoutons les verreries (3,2%), il s'élève à 25,6%.

-Celle des groupes extra-européens est expliquée à concurrence de 10% par deux secteurs: les fabrications métalliques (6,7%) et le pétrole (3,3%).

-Celle des groupes européens est surtout représentée par trois secteurs qui totalisent 12,2%: sidérurgie (6,7%), chimie (2,9%) et verreries (2,6%)

Enfin, celle des groupes mixtes résulte principalement de deux secteurs pour un montant de 28%: pétrole (18,6%) et chimie (9,4 %).

c) Combinaison des deux critères.

De la combinaison des deux critères, telle qu'elle apparaît au tableau VIII (1) nous pouvons par le biais des colonnes 2, tirer les enseignements suivants:

- les groupes financiers belges contrôlent un peu plus de 20% (21,6) des capitaux de l'échantillon;
- le pourcentage s'élève à un peu moins de 20% (19,5) pour les groupes industriels belges;

(1) cf. Annexes, p. 29 - 30.

- il s'établit à 7,5% pour les groupes financiers étrangers et européens;
- Il s'élève à 18,3% pour les groupes industriels étrangers dont 12,4 pour les extra-européens et 5,9 pour les européens;
- la part des groupes mixtes étrangers et européens est de 1,3%;
- elle monte à 3,4% pour les groupes financiers mixtes;
- pour les groupes industriels mixtes elle est de 26,2%;
- enfin les groupes doublement mixtes représentent 2,2%.

La part des groupes financiers belges se cristallise principalement autour de 3 secteur pour un montant de 17,5%: la sidérurgie (12%), les non-ferreux avec 3,2% et les cimenteries avec 2,3%.

Celle détenue par les groupes industriels belges se concentre surtout sur la chimie (13,6%), les fabrications métalliques (1,9%) et l'alimentation (2,9%), secteurs qui totalisent 16,4%.

La part des groupes financiers étrangers et européens est représentée en majeure partie (6,7% sur les 7,5%) par la sidérurgie.

Deux secteurs - les fabrications métalliques (6,7%) et le pétrole (3,3%) expliquent à concurrence de 10% l'importance des groupes industriels extra-européens.

Trois secteurs représentent la part des groupes industriels européens : chimie (2,9%), fabrications métalliques (1,7%) et verreries (1,3%) tandis qu'elles dévoilent également avec 1,3% l'entièreté de la présence des groupes mixtes européens.

4 - Affectation par secteur des capitaux détenus par les catégories.

Les colonnes 2 des tableaux IX et X (1) ainsi que les colonnes 2 et 3 des tableaux X, XII et XIII (2) nous indiquent la manière dont les capitaux permanents détenus par les catégories sont réparties dans les secteurs. Ces tableaux nous donnent les pourcentages que représentent les capitaux permanents détenus par chaque catégorie dans chaque secteur par rapport aux capitaux permanents détenus par chaque catégorie.

a) Application du critère "nature"

D'après les colonnes 2 du tableau IX (3) où le critère "nature" est appliqué, nous voyons que 4 secteurs représentent 95% (94,8) des capitaux détenus par les groupes financiers et que l'un d'entre eux, la sidérurgie en concentre près de 70% (67,22). Outre la sidérurgie, ces secteurs sont les non-ferreux et les cimenteries avec 10% chacun (respectivement 9,84 et 9,6) ainsi que la chimie (8,14%).

Pour les groupes industriels, trois secteurs cristallisent 90% (89,83) des capitaux permanents: chimie (39,53%), fabrications métalliques (34,5%) et pétrole (34,25%)

Ces capitaux permanents détenus par les groupes mixtes se partagent en trois secteurs: chimie (44,08%), verreries (36,67%) et papeteries (19,25%).

Le tableau XI (4) répartit d'après la nationalité les capitaux possédés par les groupes définis selon la nature.

(1) Cf. Annexes, p. 31 et p. 33 - 34.

(2) Ibid. p. 32, p. 35 et p. 37 - 38

(3) Ibid. p. 31.

(4) cf Annexes, p. 33 - 34

Nous pouvons y voir que les capitaux permanents détenus par les groupes financiers se partagent de la manière suivante: les deux tiers (66,46%) pour les groupes financiers belges, un peu moins du quart (23,1%) pour les groupes financiers étrangers et européens et un dixième (10,44%) pour les groupes financiers mixtes.

La part des groupes financiers belges se trouve surtout dans la sidérurgie (37,11%), de même que celle des groupes financiers étrangers et européens (20,56%) et celle des groupes financiers mixtes (9,55%)

Nous y voyons également que les groupes industriels belges représentent un peu plus de 30% (30,49) des capitaux permanents détenus par les groupes industriels. La part des groupes industriels étrangers est légèrement inférieure avec 28,67% (dont 19,5% pour les extra-européens et 9,17% pour les européens), tandis que celle des groupes industriels mixtes dépasse légèrement 40% (40,84%).

La part des groupes industriels belges provient surtout de la chimie (21,22%). Celle des groupes industriels étrangers est surtout expliquée par trois secteurs totalisant le quart (24,73%) dont 17,57% pour les extra-européens et 7,16% pour les européens) des avoirs des groupes industriels: la chimie avec 6,5% (dont 1,98% pour les extra-européens et 4,52% pour les européens), le pétrole avec 5,21% (pourcentage pour les extra européens) et les fabrications métalliques avec 13,02% (dont 10,38% pour les extra-européens et 2,64% pour les européens).

Les capitaux permanents détenus par les groupes mixtes se répartissent entre les groupes mixtes européens (36,67%, montant des verreries, et les groupes doublement mixtes (63,33% dont 44,08 pour la chimie et 19,25% pour les papeteries.

b) Application du critère "nationalité"

Les colonnes 2^e du tableau X (1) nous fournissent la répartition par secteur des capitaux détenus par les catégories définies selon le critère "nationalité". Celles du tableau XII (2) les répartit d'après leur "nature".

Les colonnes 3^e de ces tableaux constituent la subdivision entre les types d'une même catégorie.

Nous voyons ainsi par le tableau X que deux secteurs représentent 70% (70,76) des capitaux permanents détenus par les groupes belges: la chimie (38,77%) et la sidérurgie (31,99%). Si nous y ajoutons les non-ferreux (7,78%) et l'alimentation (7,05), le pourcentage atteint 85% (85,59).

Les groupes étrangers se répartissent en 45,98% pour les extra-européens et en 54,02% pour les européens. Deux secteurs expliquent les capitaux permanents détenus par cette catégorie à plus de 50% (55,32%, dont 24,46% pour les extra-européens et 30,85% pour les européens. Ce sont les fabrications métalliques avec 30% (30,69 dont 24,46 pour les extra-européens et 6,22 pour les européens) et la sidérurgie avec 25% (24,63, pourcentage des européens). Si l'on y ajoute la chimie (15,33%, dont 4,16 pour les extra-européens et 10,67 pour les européens), le pétrole (12,29%, pourcentage des extra-européens) et les verreries (11,7% dont 2,25 pour les extra-européens et 9,44 pour les européens), le pourcentage avoisine 95% (94,64 dont 43,66 pour les extra-européens et 50,96 pour les européens).

(1) cf. Annexes, p. 32.

(2) Ibid., p.35 - 36.

Ces quelques lignes montrent également que la part des extra-européens (45,98%) dans les groupes étrangers provient surtout de deux secteurs, le pétrole et les fabrications métalliques qui totalisent 36,75% tandis que celle des européens (54,02) se concentre principalement dans la chimie, la sidérurgie et les verreries dont le total s'élève à 44,74%.

Cet état de chose est confirmé si l'on subdivise les groupes étrangers et si l'on regarde l'affectation par secteur. (cf. colonnes 3).

Les fabrications métalliques (53,22%) et le pétrole (26,72%) totalisent près de 80% (79,94) des avoirs détenus par les groupes extra-européens. Si l'on y ajoute la chimie (10,13%), le pourcentage atteint 90% (90,07).

Quant aux capitaux permanents détenus par les groupes européens, ils sont représentés à concurrence de plus de 80% (82,84) par la sidérurgie (45,6%), la chimie (19,76%) et les verreries (17,48%). Si l'on y ajoute les fabrications métalliques (11,52%), le pourcentage est très proche de 95% (94,36)

Ce tableau nous montre également enfin que les capitaux permanents détenus par les groupes mixtes dans deux secteurs, la chimie (29,5%) et le pétrole avec 58,54% totalisent près de 90% (88,1) des capitaux contrôlés par cette catégorie.

Le tableau XII, quant à lui, nous livre la répartition par secteur et selon la "nature" des capitaux permanents des groupes définis d'après le critère "nationalité".

Nous voyons ainsi que les groupes belges se répartissent entre groupes financiers et groupes industriels à concurrence respectivement de 52,55% et de 47,45%.

Les groupes étrangers se partagent de la manière suivante: 27,68% pour les groupes financiers (montant des européens provenant principalement de la sidérurgie avec 24,63%), 67,6% pour les groupes industriels (dont 45,98 pour les extra-européens et 21,62% pour les européens) et 4,72% pour les groupes mixtes (pourcentage des européens). Ces pourcentages deviennent les suivants pour les groupes européens (51,23% (financiers), 40,03% (industriels) et 8,44% (mixtes). Ils s'établissent comme suit pour les groupes mixtes: 10,69% (financiers), 82,34% (industriels) et 6,97% (mixtes).

La part des groupes financiers belges dans les groupes belges (52,55%) se concentre surtout dans la sidérurgie (29,35%), et des non-ferreux (7,78%), ce qui donne une part de 37,13% pour ces deux secteurs. Si l'on ajoute la chimie (5,74%) et les cimenteries (6,58%), elle s'élève à près de 50% (48,45%).

Celle occupée par les groupes industriels belges se cristallise pour un montant légèrement supérieur à 40% (40,08) dans deux secteurs: la chimie avec 33,03% et l'alimentation avec 7,05%.

La part des groupes financiers mixtes dans les groupes mixtes se trouve surtout dans la sidérurgie (9,79%), tandis que celle occupée par les groupes industriels mixtes (82,34%) est expliquée en totalité par la chimie (23,8%) et le pétrole (58,54%), celle des groupes doublement mixtes (6,97%) l'est principalement par la chimie (4,85%).

c) Combinaison des deux critères.

Enfin, au tableau XIII (1) donnant la répartition par secteur des capitaux permanents détenus par chaque type combiné, nous pouvons faire ressortir les éléments suivants qui ne font que confirmer ce qui a été esquissé jusqu'ici:

- 1°- Quatre secteurs concentrent plus de 90% (92,19) des capitaux permanents détenus par les groupes financiers belges. Ce sont la sidérurgie (55,84%), les non-ferreux (14,81%), la chimie (10,93%) et les cimenteries (10,61%);
- 2°- trois secteurs expliquent à 95% (94,42) les capitaux permanents possédés par les groupes industriels belges. Ce sont la chimie (69,62%), l'alimentation (14,85%) et les fabrications métalliques (9,95%). Si l'on enlève ce dernier secteur, le pourcentage s'élève à 85% (84,47%);
- 3°- nous avons déjà signalé que trois secteurs concentrent les capitaux permanents contrôlés par les groupes industriels extra-européens à raison de 90% (90,7%); ces secteurs sont les fabrications métalliques (53,22%), le pétrole (26,72%) et la chimie (10,13%). Les deux premiers totalisent des capitaux permanents pour un montant de 80% (79,94);
- 4°- les capitaux permanents possédés par les groupes financiers européens et étrangers sont partagés entre deux secteurs: la sidérurgie (88,99%) et les cimenteries (11,01%);
- 5°- ceux contrôlés par les groupes industriels européens sont présents dans trois secteurs: la chimie (49,46%), les fabrications métalliques (28,79%) et les verreries (21,85%);

- 6°- les groupes mixtes européens sont uniquement représentés dans les verreries;
- 7°- les groupes financiers mixtes partagent leurs capitaux permanents entre la sidérurgie(91,53%) et la chimie (8,47%);
- 8°- les groupes industriels mixtes le sont entre le pétrole(71,1%) et la chimie (28,9%);
- 9°- enfin, les groupes doublement mixtes les répartissent entre la chimie (69,6%) et les papeteries (30,4%).

5 - Conclusions

L'analyse de l'échantillon d'après la seconde classification fait apparaître une domination des groupes belges de l'ordre de 40% tandis que les groupes mixtes représentent un peu plus de 30%. Les groupes extra-européens et européens dominant un peu plus de 10% chacun avec un pourcentage légèrement supérieur pour les seconds. La différenciation est plus forte lorsqu'on distingue les groupes selon leur nature puisque la part contrôlée varie du simple pour les groupes financiers au double pour les groupes industriels, celle des groupes mixtes étant assez marginale.

Ici aussi, nous pouvons classer les différents types selon un ordre d'importance décroissant:

- 1 - Groupes industriels mixtes.
- 2 - Groupes financiers belges
- 3 - Groupes industriels belges
- 4 - Groupes industriels extra-européens
- 5 - Groupes financiers européens
- 6 - Groupes industriels européens
- 7 - Groupes financiers mixtes
- 8 - Groupes doublement mixtes
- 9 - Groupes mixtes européens.

Si nous additionnons les pourcentages des groupes industriels extra-européens et européens, les groupes industriels

étrangers occupent la quatrième position avec une part très proche de celle des groupes industriels belges. Les groupes industriels mixtes viennent en première place malgré le nombre peu élevé des entreprises qu'ils contrôlent (quatre, rappelons-le). Cela est dû au fait que sont comprises dans cette catégorie deux sociétés dont les capitaux permanents dépassent 10 milliards de francs. La part de ces deux sociétés s'élèvent à 23,7% dans l'ensemble de l'échantillon. De plus, leurs capitaux permanents sont consolidés, ce qui laisse supposer une surestimation importante de la part réelle de cette catégorie. Ces sociétés ne sont pas les seules ayant leurs capitaux permanents consolidés. Il y en a cinq et ce sont toutes des sociétés industrielles dont trois figurent parmi les cinq plus importantes (en première, deuxième et cinquième position) avec des capitaux permanents additionnés d'un montant de 107 milliards représentant 37,3% de l'ensemble de l'échantillon. Une des entreprises ayant leurs capitaux permanents consolidés figure au dixième rang. Le montant total des capitaux permanents consolidés de ces cinq sociétés est de l'ordre de 114 milliards, ce qui représente approximativement 40% (39,9) de l'ensemble de l'échantillon. La consolidation introduit donc un biais vers le haut dans l'estimation de la part des groupes industriels mixtes. Bien sûr, cela ne change rien dans la préséance des groupes quant à leur nature - l'ordre resterait le même, seul l'ordre de grandeur serait différent, mais il est probable que selon les groupes combinés le leadership reviendrait aux groupes financiers belges comme elle lui était échue pour l'estimation globale des capitaux nominaux. Ceci n'est qu'une supposition mais elle semble fondée à cause du phénomène de la consolidation,

celle-ci surestime la part réellement dévolue aux groupes industriels mixtes. Cela paraît d'autant plus plausible que la différence dans les parts respectives est assez faible (4,6%). Nous n'oserions toutefois pas le défendre obstinément, parce que nous n'avons aucun élément concret susceptible d'étayer ce propos et de le faire passer du stade de la supposition à celui de la réalité. Nous préférons donc attendre l'analyse des résultats de l'échantillon de 116 entreprises avant de nous prononcer définitivement et de tirer des conclusions globales sur l'importance des divers groupes. Les éléments dégagés par cette classification "nature-nationalité" confirment ceux fournis par la première et ceux livrés lors de l'étude des capitaux globaux. Pour ces derniers, la confirmation est moindre dans la mesure où certains secteurs ne sont pas repris dans l'échantillon.

IV. Conclusions de l'analyse de cet échantillon:

La remarque énoncée ci-dessus pour les groupes industriels mixtes est évidemment également valable pour les groupes mixtes de la première classification dont la part est aussi surestimée. Il est toutefois probable que leur part réelle est malgré tout la plus importante. Quoiqu'il en soit, les secteurs traditionnels - sidérurgie, non-ferreux et cimenteries - sont dominés par les groupes financiers belges (groupes belges de la première classification). Ceux-ci contrôlent également les textiles (selon la première classification ils étaient entièrement sous la main-mise des groupes familiaux). Ces groupes industriels dominant entièrement l'alimentation et fortement la chimie (groupes familiaux selon la première classification). Les groupes financiers et européens détiennent une part substantielle de la

sidérurgie et des cimenteries (ces parts correspondent à celles des filiales centres de profit). Les fabrications métalliques et dans une moindre mesure les papeteries sont contrôlées par les groupes industriels extra-européens (dans la première classification elles l'étaient respectivement par les filiales unités de production et par les filiales centres de profit).

La part des groupes industriels européens est surtout forte dans les verreries et elle se voit renforcée par celle des groupes mixtes européens (dans la première classification, elle provenait des filiales centres de profit. Elle est complétée par celle des groupes industriels extra-européens de la même manière qu'elle l'était préalablement par celle des filiales unité de production. La part très importante des groupes industriels mixtes dans le pétrole est identique à celle de la première association (groupe(s) belge(s) - groupe(s) étranger(s)). Celle-ci correspond également à celle des groupes doublement mixtes pour les papeteries.

Nous avons de plus remarqué que dans quasi tous les cas l'importance de chaque catégorie dans les secteurs vérifiait avec une ampleur parfois sensiblement différente celle que recouvrent les secteurs dominés dans la part globale des divers types.

Nous avons donc examiné un échantillon comprenant 41 des 50 plus grandes entreprises, classées d'après leurs capitaux permanents. Nous avons dégagé l'importance de chaque type. Il reste à savoir si les résultats obtenus sur cet échantillon se vérifient ou non sur un autre échantillon englobant les 116 principales sociétés belges rangées en ordre d'importance selon un autre critère, les actifs nets. C'est vers ce but que nos efforts vont maintenant converger.

B. L'ETENDUE DU CONTROLE POTENTIEL DES GROUPES D'APRES LES ACTIFS NETS: analyse de l'échantillon de 116 entreprises.

Cet échantillon regroupant les 116 plus importantes entreprises belges a été établi et analysé par M.de Vroey et A.Carton de Wiart (1). et constitue la base de l'échantillon précédent. La liste des entreprises en faisant partie est donnée par secteur au tableau I (2) tandis que leur rangement par ordre décroissant d'importance selon le critère utilisé est indiqué au tableau II(3). Ces auteurs classifient les sociétés selon les catégories suivantes :

1. Familles
2. Groupes belges
3. Groupes étrangers
4. Mixtes.

Comme pour le premier échantillon, nous donnerons les résultats obtenus selon cette classification "familles-groupes" et ceux trouvés par la classification "nature-nationalité".

Avant d'examiner et de commenter ces résultats, nous devons toutefois traiter de l'importance des secteurs dans l'échantillon.

I. L'importance des secteurs

A travers les colonnes 2 des totaux des tableaux III, V et VI (4), nous voyons que les quatre secteurs les plus importants de l'échantillon - chimie(21,3%), sidérurgie(18,5%), l'énergie(17,5%) et pétrole (11%) représentent près de 70% (68,3 avec 52 entreprises dont 25 pour le premier secteur

-
- (1) cf.de Vroey M. et Carton de Wiart A., "La propriété et la part de marché des principales entreprises industrielles en Belgique" CRISP, CH n° 495, octobre 1970 et n° 509-510, février 1971. Ce critère choisi est le volume d'actifs nets (fonds propres, dettes à long terme et bénéfice non distribué.
- (2) cf. Annexes, p. 55 - 56
- (3) Ibid., p. 57 - 60
- (4) Ibid., p.61-62 , p. 64 et p.65.

et 9 pour chacun des trois autres). Si l'on y ajoute les fabrications métalliques avec 9,9% (pour 19 entreprises) le total atteint presque 80% (76,2 pour 71 entreprises). De plus, certains secteurs sont représentés par une seule entreprise: les ordinateurs, le commerce, le tabac, l'édition ainsi que le transport et le bois. Les 4 premiers sont contrôlés par les groupes étrangers et industriels (et plus particulièrement par les extra-européens dans les trois premiers et européens pour le quatrième tandis que les deux autres le sont par des groupes financiers et belges. Il en va de même pour les deux entreprises incluses dans les charbonnages, alors que les deux sociétés reprises dans les brasseries sont dominées par des groupes familiaux industriels. Ces huit secteurs avec 10 entreprises représentent 5,8% des actifs nets de l'échantillon. Les huit secteurs restants totalisent 16% pour 35 entreprises.

II. Les résultats obtenus selon la classification "familles-groupes".

Ces résultats sont notés aux tableaux III et IV (1) dont nous pouvons tirer des enseignements sur le contrôle par secteur et sur le plan global ainsi que sur la répartition par secteur des actifs détenus par les catégories. Nous procédons donc de la même manière que pour le premier échantillon.

1. Le contrôle dans les différents secteurs

La répartition par catégorie des actifs nets des secteurs à laquelle nous avons procédé dans les colonnes 1 du tableau IV (2) permet de tirer les enseignements suivants, outre ceux mentionnés ci-dessus et concernant les types d'activité pour lesquels une ou deux entreprises sont reprises et

(1) cf. Annexes, p. 61-62 et p. 63

(2) Ibid., p. 63

dans lesquels la domination de certaines catégories est totale:

- la chimie (25 entreprises) est surtout dominée par les familles qui en détiennent 40% (39,9 pour deux entreprises) et les groupes étrangers qui contrôlent plus de 30% (32,5 pour quatorze entreprises). La part de ces deux catégories est donc très importante puisqu'elles totalisent un peu plus de 70% (72,4). Ajoutons-y que celle des sociétés mixtes avoisine les 20% (19,05 pour cinq entreprises). Cet ordre d'importance est différent de celui en vigueur dans l'autre échantillon puisque les groupes étrangers prennent ici la seconde place au détriment des sociétés mixtes. Cela provient du fait que le nombre de sociétés étrangères est sensiblement plus élevé dans ce cas-ci (dans l'autre échantillon, seulement trois entreprises appartenant à des groupes étrangers étaient reprises) tandis que le nombre de sociétés mixtes est à peu près identique (il s'élevait précédemment à 4).
- La sidérurgie (9 entreprises) est pour une très large part aux mains des groupes belges avec plus de 80% (81,3 pour quatre entreprises) de même que l'énergie (9 entreprises) avec 75% (75,8 pour cinq entreprises) dont près de 20% (18,1 pour trois entreprises) sont aux mains des groupes mixtes.
- Le pétrole (9 entreprises) est fortement contrôlé par les sociétés mixtes avec 60% (59,9 % pour deux sociétés tandis qu'un peu plus de 30% (32,3) sont détenus par les groupes étrangers avec 5 entreprises.
- ceux-ci dominent également de manière sensible les fabrications métalliques (19 entreprises) avec près de 70% (67,3 pour onze entreprises) tandis que les 5 entreprises sous la main-mise des familles représentent un peu

- plus de 20% (22,7).
- Les non-ferreux (7 entreprises) sont la propriété presque exclusive des groupes belges avec près de 90 % (88,1 pour cinq entreprises) tandis que leur part est légèrement moindre dans les cimenteries puisqu'elle dépasse légèrement 60% (62,5 pour trois entreprises) où l'entreprise contrôlée par les groupes étrangers contrôle 25% (24,7).
 - La distribution (5 entreprises) est sous la main-mise des familles à raison d'un peu plus de 60% (63,3 pour trois entreprises) tandis que le contrôle des verreries (3 sociétés) se partage entre les groupes étrangers avec un peu moins de 60% (56,7 pour deux sociétés) et les sociétés mixtes avec 43,3 pour une société.
 - Les papeteries (4 entreprises) sont surtout dominées par les groupes étrangers avec 80% (80,4 pour trois entreprises) et le solde est aux mains de la seule entreprise contrôlée par les familles.
 - Celles-ci détiennent près de 60% (57,9 pour deux entreprises) de l'alimentation (4 entreprises) dont le solde est réparti de façon égale entre les groupes étrangers (21%) et les sociétés mixtes (21,1%).
 - La propriété des 3 entreprises textiles est partagée entre les groupes belges avec près de 70% (67 pour une entreprise) et les familles pour le solde. Le même phénomène se reproduit mais de façon inverse pour la construction (4 entreprises) où la part des familles s'élève à près de 60% (57,4 pour deux entreprises) et celle des groupes belges dépasse 40% (42,6).

2. Le contrôle des groupes sur le plan global.

Les parts relatives des différentes catégories dans l'ensemble des actifs nets de l'échantillon sont calculées

dans les colonnes 2 du tableau III (1) dont nous pouvons également dégager la provenance et la cristallisation autour de certains secteurs.

C'est ainsi que les groupes belges occupent la première place et détiennent 40% (40,8) des actifs nets de l'échantillon. Ce pourcentage provient surtout de trois secteurs qui totalisent 31,5%: la sidérurgie (15%), l'énergie (13,3%), et les non-ferreux (3,2%). Le nombre d'entreprises contrôlées par cette catégorie est de 33.

Les groupes étrangers (45 entreprises) viennent en seconde position avec 25% (24,9). Ce montant est expliqué à concurrence de 17% par trois secteurs: chimie (6,9%), fabrications métalliques (6,6%) et pétrole (3,5%).

En troisième position figurent les familles (22 entreprises) avec un peu moins de 20% (17,6%) part concentrée à raison de 15,6% dans cinq secteurs: la chimie (8,5%), les fabrications métalliques avec 2,27%), la sidérurgie, la distribution et les brasseries ,1,6% pour chaque type d'activité. Enfin, nous trouvons en dernier lieu les groupes mixtes avec 16,7% pour seize entreprises.

Trois secteurs rendent compte de 13,9%: chimie (4,1%), énergie (3,10%) et pétrole (6,7%).

3. L'affectation par secteur des actifs nets détenus par les catégories.

La répartition par secteur des actifs nets détenus par les catégories nous est donnée par les colonnes 2 du tableau IV (2).

Nous voyons ainsi que cinq secteurs expliquent à raison de presque 90% (88,35) les actifs nets détenus par les familles: la chimie (48,2%), les fabrications métalliques (12,3%), les brasseries (9,20%), la sidérurgie (9,1%) et

(1) cf. Annexes, p.61 - 62

(2) Ibid., p.63.

la distribution (9,05%).

Ceux contrôlés par les groupes belges sont concentrés à concurrence de plus de 75% (76,9%) dans trois secteurs: sidérurgie (36,8%), énergie (32,4%) et non-ferreux (7,7%).

Les actifs sous la possession des groupes étrangers se cristallisent pour un montant légèrement inférieur à 70% (68,5) autour de trois secteurs: la chimie (27,7%), les fabrications métalliques (26,5%) et le pétrole (14,3%).

Enfin, ceux sous la main-mise des sociétés mixtes se trouvent surtout dans trois secteurs qui totalisent un peu plus de 80% (82,7): pétrole (39,4%), chimie (24,3%) et énergie (19%)

4-Conclusions.

Celles-ci sont sensiblement les mêmes que celles de l'analyse de l'échantillon de 41 entreprises selon la première classification. Les différences existantes concernent d'une part des secteurs qui n'étaient pas repris dans la population précédente et d'autre part des atténuations ou des renforcements de l'emprise par les catégories sur les secteurs.

Les types d'activité spécifiques à cet échantillon sont outre ceux représentés par une seule entreprise ou par deux et dominés par une seule catégorie, l'énergie, la distribution, l'alimentation et la construction. La première est fortement dominée par les groupes belges, les deux suivantes fortement par les familles tandis que ces deux catégories se partagent le contrôle de la quatrième, ainsi que celui des textiles (dans l'échantillon précédent la seule entreprise reprise dans ce secteur était contrôlée par les familles).

La part des familles dans la chimie a diminué. tandis qu'il y a une certaine substitution entre celles des groupes étrangers et des sociétés mixtes. Par contre, celle

des groupes belges dans la sidérurgie se trouve sérieusement renforcée puisque d'un peu moins de 50%, elle passe à un peu plus de 80%, surtout au détriment des groupes étrangers et dans une mesure moindre des sociétés mixtes. La part de celles-ci dans le pétrole se trouve diminuée dans un ordre d'importance similaire au précédent (de près de 85% à 60%) à l'avantage des groupes étrangers - ceci provient du nombre de sociétés qui dépendent des grands groupes pétroliers étrangers et qui figurent dans les 116 principales sociétés belges mais ne sont pas reprises dans l'échantillon des 41 parmi les 50 plus grandes. De plus, les groupes belges ont une part marginale dans ce type d'activité.

Pour les cimenteries, il y a un sérieux renchérissement de leur part aux dépens de celle des familles. De plus, les sociétés mixtes apparaissent avec un pourcentage très faible. L'importance de celles-ci dans les verreries est assez forte, alors que cette catégorie n'apparaissait pas dans l'analyse de la première population; par contre, elle disparaît pour les papeteries dans lesquelles le pourcentage des groupes étrangers augmente très sensiblement. Notons encore que les familles sont présentes ici, alors qu'elles ne l'étaient pas dans le premier échantillon.

III - Les résultats obtenus selon la classification "nature-nationalité".

Les principaux résultats que nous allons donner lorsqu'on applique la classification "nature-nationalité" font référence aux tableaux V et suivants (1).

De nouveau, nous allons suivre la même procédure que celle instaurée pour l'échantillon restreint.

(1) cf Annexes, p. 64 - 79

1 - Explication des tableaux

Les colonnes 1 des tableaux V, VI et VII (1) indiquent les montants sectoriels et totaux des actifs nets possédés par chaque type défini selon les trois critères de distinction tandis que les colonnes 2 de ces mêmes tableaux représentent les pourcentages des actifs détenus par chaque catégorie dans chaque secteur et globalement calculés par rapport au total de l'échantillon. Les pourcentages par rapport au montant de chaque secteur se trouvent dans les colonnes 1 des tableaux VIII, IX, X, XI et XII (2) tandis que les colonnes 2 de ces mêmes tableaux montrent les parts occupées par chaque secteur par rapport aux actifs nets contrôlés par chaque type. Ici aussi nous reprenons les trois critères de distinction dégagés précédemment. C'est ainsi que les résultats fournis par le critère "nature" d'un côté et par le critère "nationalité" de l'autre sont indiqués respectivement dans les tableaux V, VIII et XI (3) et dans les tableaux VI, IX et XI (4), tandis que ceux obtenus par leur combinaison sont livrés par les tableaux VII et XII (5).

2 - Le contrôle dans les différents secteurs.

a) Application du critère "nature"

Grâce au critère "nature" -dont les résultats sont fournis par les colonnes 1 du tableau VIII (6)- nous voyons que les groupes financiers (35 entreprises) dominent entièrement les cimenteries et presque entièrement la sidérurgie (92,2% pour six entreprises) et les non-ferreux (88,10% pour cinq entreprises) et détiennent

(1) cf. Annexes, p. 64, p. 65 et p. 66-68

(2) Ibid., p. 69, p. 70, p. 71-73, p. 74 - 76 et p. 77-79

(3) Ibid., p. 64, p. 69, et p. 71-73.

(4) Ibid., p. 65, p. 70 et p. 71-73

(5) Ibid., p. 66-68, et p. 77-79

(6) Ibid., p. 69

presque 70% (67 pour une entreprise) dans les textiles dont le solde est la propriété des groupes industriels. La part des groupes financiers est également importante dans l'énergie et dans la construction: elle s'élève à un peu plus de 40% dans chacune (43,7% pour la première, avec quatre entreprises et 42,6% pour la seconde avec deux entreprises).

Le solde du deuxième secteur coté est aux mains des groupes industriels. Ceux-ci contrôlent entièrement la distribution, presque totalement le pétrole (95,1% pour huit entreprises), les fabrications métalliques (90% pour seize entreprises) tandis que leur part est très élevée dans la chimie où elle atteint 85% (85,5 pour dix-neuf entreprises) et dans l'alimentation où elle approche 80% (78,9 pour trois entreprises) et dans les papeteries où elle avoisine 70% (69,3 pour trois entreprises) et un peu moins élevée dans les verreries où elle est proche de 60% (56,7% pour deux entreprises). Dans ces trois derniers secteurs, le solde est la propriété des sociétés mixtes. Les groupes industriels possèdent encore le tiers (33,7% pour une entreprise) dans l'énergie où la part des sociétés mixtes dépasse légèrement 20% (22,6 pour deux entreprises).

b) Application du critère "nationalité"

Les résultats obtenus d'après le critère "nationalité" figurent dans les colonnes 1 du tableau IX (1).

Nous pouvons constater d'après ces pourcentages que les groupes belges dominent entièrement les textiles et la construction et quasi totalement les non-ferreux et la sidérurgie avec des pourcentages de l'ordre de 90% (respectivement 92,7% pour les premières et 89,8% pour

(1) cf. Annexes p.70

la seconde, chiffres atteints par six entreprises pour chaque secteur) Leur part est également très forte dans l'énergie où elle s'élève à 75% (75,8 pour cinq entreprises), dans les cimenteries et la distribution où elle dépasse 60% (respectivement 62,5 et 63,3 pourcentages obtenus par trois entreprises dans chaque cas)

Elle approche le pourcentage pour l'alimentation (57,9% pour deux entreprises et avoisine la moitié pour la chimie (48,5% pour six entreprises). Enfin elle est égale au tiers pour les fabrications métalliques (32,7% pour huit entreprises) et à 20% pour les papeteries (19,6).

Le reste de ce secteur est détenu par les groupes étrangers (80,4% avec trois entreprises, pourcentage se répartissant en 49,7 pour les extra-européens et 30,7 pour les européens). La part des groupes étrangers est proche de 70% dans les fabrications métalliques (67,3 pour onze entreprises, dont 48,2% et six entreprises pour les extra-européens et 19,1% et cinq entreprises pour les européens), elle est voisine de 60% dans les verreries (56,7% pour deux entreprises dont celle aux mains des européens représente 40,7%). Le solde de ce secteur (43,3%) est la propriété d'une entreprise mixte. Les groupes étrangers possèdent encore près du tiers de la chimie et du pétrole avec respectivement 32,4% pour quatorze entreprises (15,7% et sept entreprises pour les extra-européens et 16,7% et le même nombre pour les européens) et 32,3% pour cinq entreprises (surtout 28,7% et trois entreprises pour les extra-européens), ainsi que le quart des cimenteries (24,7% pour la seule entreprise européenne de ce secteur reprise dans l'échantillon).

Enfin, les groupes mixtes, outre la part importante des papeteries citée ci-dessus, contrôlent 60% du pétrole (59,9 pour deux entreprises), le quart de la distribution

(avec une seule entreprise) et près de 20% de la chimie et de l'énergie (respectivement 19,5% pour cinq entreprises et 18,1% pour trois entreprises).

c) Combinaison des deux critères.

La combinaison des critères telle qu'elle figure aux colonnes 1 des tableaux X, XI et XII (1), permet de tirer les enseignements suivants:

- 1° Les groupes financiers belges (30 entreprises) dominent presque entièrement les non-ferreux avec près de 90% (88,1) et la sidérurgie avec 85% (85,2). Ils détiennent près de 70% des textiles (67%) et un peu plus de 60% (62,5) dans les cimenteries. Leur part oscille autour de 40% dans la construction (42,6%) et dans l'énergie (37,6%);
- 2° Les groupes industriels belges (24 entreprises) contrôlent près de 60% de la distribution (63,3) et de l'alimentation (57,9) un peu plus de 40% de la chimie (41,7%) et le tiers de l'énergie (33,7%) et des textiles (33%). Leur part dans les fabrications métalliques et dans les papeteries oscille autour de 20% (respectivement 22,7% et 19,6%);
- 3° l'emprise des groupes industriels extra-européens (24 entreprises) est assez substantielle dans les papeteries et dans les fabrications métalliques où elle avoisine 50% (49,7 et 48,2). Elle est moins forte dans le pétrole où elle approche 30% (28,7) et nettement plus faible dans les verreries (16%), la chimie (15,7%) et la distribution (11,7%);
- 4° les groupes financiers européens (3 entreprises) représentent près de 25% (24,7) des cimenteries tandis que

(1) cf. Annexes p. 71-73, p. 74-76 et p. 77-79.

leurs pourcentages dans la sidérurgie et l'énergie sont fort marginaux (7% et 6,1%);

- 5° les groupes industriels européens (17 entreprises) contrôlent un pourcentage important des verreries (40,7%) et leur part est nettement plus faible pour les fabrications métalliques (19,1%) et la chimie (16,7%);
- 6° les groupes industriels mixtes (5 entreprises) dominent très sensiblement le pétrole puisqu'ils détiennent 60% (59,9%) des actifs nets de ce secteur. Ils possèdent également le quart de la distribution;
- 7° enfin, la part des groupes doublement mixtes (9 entreprises) dépasse 40% (43,3) pour les verreries et 20% (21,1) pour l'alimentation et est légèrement inférieure (19,1%) pour l'énergie.

3 - Le contrôle des groupes sur le plan global.

a) Application du critère "nature".

L'application du critère "nature" est concrétisée par les colonnes 2 du tableau V.(1)

Ces colonnes nous apprennent que le pourcentage des actifs nets contrôlés par les groupes financiers s'élève à près de 40% (37,9%) de l'ensemble de l'échantillon. Les parts des groupes industriels et des sociétés mixtes atteignent respectivement plus de 50% (54,5) et moins de 10% (7,6).

Les actifs nets contrôlés par les groupes financiers proviennent pour 30,7% de quatre secteurs: la sidérurgie (17%), l'énergie (7,7%), les non-ferreux (3,2%) et les cimenteries (2,8%).

La part des groupes industriels est expliquée à concurrence de 46,1% par cinq secteurs: la chimie (18,3%),

(1) cf. Annexes p.64.

le pétrole (10,5%), les fabrications métalliques (8,9%), l'énergie (5,9%) et la distribution (2,5%).

Celle des groupes mixtes se cristallise à raison de 5,2% autour de deux secteurs : l'énergie avec 3,9% et la chimie avec 1,3%.

b) Application du critère "nationalité"

Nous avons procédé à la distinction selon le critère "nationalité" dans les colonnes 2 du tableau VI (1).

Ainsi que le laissent apparaître ces colonnes, les groupes belges, contrôlent près de 60% (58,4) des actifs nets de l'échantillon, tandis que la part des groupes étrangers est de 25% (24,9 dont 14,1% pour les extra-européens et 10,8% pour les européens et celle des groupes mixtes atteint 16,7%),.

-Pour les groupes belges, cinq secteurs totalisent près de 50% (46,83): la sidérurgie (16,6%), l'énergie (13,3%), la chimie (10,3%), les non-ferreux (3,36%) et les fabrications métalliques (3,27%).

-Celle des groupes étrangers se concentre pour un total de 17% dans trois secteurs: la chimie (6,9%), les fabrications métalliques (6,6%), et le pétrole (3,5%). Si l'on y ajoute les verreries (1,4%), la sidérurgie (1,3%), les papeteries (1,2%) et l'énergie (1,1%), elle est expliquée pour un montant de 22%.

Celle des groupes extra-européens provient pour 11,3% de trois secteurs (les fabrications métalliques (4,8%), la chimie (3,4%) et le pétrole (3,7%), tandis que celle des européens est expliquée surtout par cinq secteurs qui totalisent 8,7%: la chimie (3,5%), les fabrications métalliques (1,8%), la sidérurgie (1,3%), l'énergie (1,1%) et les verreries (1%).

(1) cf. Annexes p.65

-Celle des groupes mixtes résulte principalement (13,9%) de trois secteurs: le pétrole (6,7%), la chimie(4,1%) et l'énergie (3,1%).

c) Combinaison des deux critères.

Le tableau VII (1), par le biais de la combinaison des deux critères permet de tirer les enseignements suivants:

- les groupes financiers belges détiennent un peu plus du tiers (34,2%) des actifs nets de l'échantillon;
- le pourcentage s'établit à un peu moins du quart (23,5%) pour les groupes industriels belges;
- il est de 3% pour les groupes financiers étrangers et européens;
- il s'élève à un peu plus de 20% (21,4) pour les groupes industriels étrangers(dont 14,1% pour les extra-européens et 7,3% pour les européens);
- la part des groupes industriels mixtes monte à 9,6%, tandis que celle des groupes doublement mixtes est de 6,4%;
- Enfin, celle des groupes mixtes belges, des groupes financiers mixtes et des groupes mixtes étrangers et européens est presque nulle (0,7% pour les deux premiers types et 0,5% pour le troisième).

Trois secteurs expliquent la part des groupes financiers belges pour un montant de 25,8% : la sidérurgie (15,7%), l'énergie (6,6%) et les non-ferreux(3,2%).

Celle possédée par les groupes industriels belges se cristallise en ordre principal également autour de trois secteurs qui totalisent 17,07%: la chimie (8,9%), l'énergie (5,9%) et les fabrications métalliques (2,27%).

(1) cf. Annexes p.66.

Celle des groupes industriels extra-européens se concentre à raison de 11,3% dans trois secteurs: les fabrications métalliques (4,8%), la chimie (3,4%) et le pétrole (3,1%).

Celle des groupes industriels européens provient à concurrence de 5,3% de deux secteurs: la chimie (3,5%) et les fabrications métalliques (1,8%).

Celle des groupes industriels mixtes résulte surtout de deux secteurs qui totalisent 9,2% : la chimie (2,5%) et le pétrole (6,7%).

Enfin, la majeure partie (5,4% sur 6,4) du pourcentage représenté par les groupes doublement mixtes provient de l'énergie (3,1%), de la chimie (1,3%) et des verreries (1%).

4 - L'affectation par secteur des actifs détenus par les catégories.

La répartition par secteur des actifs contrôlés par les groupes en pourcentage des actifs totaux qu'ils détiennent dans l'échantillon - ressort des colonnes 2 des tableaux VIII et X (1) ainsi que des colonnes 2 et 3 des tableaux IX, XI et XII (2).

a) Application du critère "nature".

L'application du critère "nature", nous est indiquée par les colonnes 2 du tableau VIII (3).

Celles-ci font ressortir que deux secteurs représentent 65% (65,1) des actifs possédés par les groupes financiers: la sidérurgie (44,9%) et l'énergie (20,2%). Si nous y ajoutons les non-ferreux (8,3%) et les cimenteries (7,3%), nous obtenons 80% (80,7).

Un pourcentage identique (79,6%) est fourni par

(1) cf. Annexes, p. 69 et p. 71-73.

(2) Ibid., p.70, p.74-76 et p.77-79.

(3) Ibid., p.69.

4 secteurs pour les groupes industriels: chimie (33,4%), pétrole (19,1%), fabrications métalliques (16,3%) et énergie (10,8%).

Trois secteurs concentrent un peu plus de 80% (82,8) des actifs contrôlés par les groupes mixtes: l'énergie (51,8%), la chimie (17,5%) et les verreries (13,5%). Si l'on y ajoute la sidérurgie (7,7%), le pourcentage atteint 90% (90,5).

Les colonnes 2 du tableau X (I) nous fournissent la répartition selon la nationalité des actifs détenus par les groupes définis d'après le critère "nature". Nous pouvons ainsi constater que les actifs des groupes financiers sont presque entièrement détenus par les groupes financiers belges (90,2%), part provenant surtout (71,7%) des quatre secteurs suivants: sidérurgie (41,5%), énergie (17,4%), non-ferreux (8,4%) et cimenteries (4,5%).

Les actifs contrôlés par les groupes industriels se répartissent comme suit: 43,1% pour les groupes industriels belges, 39,3% pour les groupes industriels étrangers (avec 25,9% pour les groupes industriels mixtes). Le pourcentage des groupes industriels belges à l'intérieur des groupes industriels est expliqué à raison de 37,1% par la chimie (16,3%), l'énergie (10,8%), les fabrications métalliques (4,1%), les brasseries (3%) et la distribution (2,9%).

-Celui des groupes industriels extra-européens provient surtout de trois secteurs qui totalisent 20,6%: les fabrications métalliques (8,7%), la chimie (6,1%) et le pétrole (5,8%).

-Celui des groupes industriels européens est représenté pour un montant de 11,9% par la chimie (6,6%), les fabri-

(I) cf. Annexes p. 71 - 73.

cations métalliques (3,5%) et les verreries (1,8%). La part des groupes doublement mixtes se concentre très fortement et une part est représentée pour un total de 72,5% par l'énergie(41,5%), la chimie(17,5%) et les verreries (13,5%).

b) Application du critère "nationalité"

Les colonnes 2 du tableau IX(1) nous livrent la répartition par secteur des actifs contrôlés par les groupes définis d'après le critère "nationalité" tandis que les mêmes colonnes du tableau XI (2) les répartissent selon leur nature. La subdivision entre les types d'une même catégorie se trouve aux colonnes 3 de ces mêmes tableaux.

Ainsi que nous le montre le tableau IX(3), trois secteurs représentent près de 70% (68,7) des actifs détenus par les groupes belges: sidérurgie(26,4%), l'énergie(22,7%) et la chimie (17,6%). Si l'on y ajoute les non-ferreux (5,6%) et les fabrications métalliques (5,5%), le pourcentage est de 80% (79,8). Les groupes étrangers se répartissent en 56,6% pour les extra-européens et 43,4% pour les européens. Trois secteurs totalisent près de 70% (68,7) dont 45,1 pour les extra-européens et 23,6 pour les européens) des actifs de cette catégorie: la chimie (27,8% dont 13,4% pour les premiers et 14,4% pour les seconds), les fabrications métalliques (26,7% répartis en 19,1 et 7,6) et le pétrole avec (14,2% partagés en 12,6 et 1,6).

La subdivision des groupes étrangers et l'affectation par secteur des deux sous-catégories telle qu'elle

(1) cf. Annexes p. 70.

(2) Ibid., p.74-76

(3) Ibid., p. 70

est faite dans les colonnes 3 montrent que les fabrications métalliques (33,7%), la chimie (23,7%) et le pétrole (22,3%) totalisent 80% des actifs des extra-européens tandis que la chimie (33,2%), les fabrications métalliques (17,5%), la sidérurgie (11,9%) et l'énergie (9,9%) et les verreries (9%) expliquent à raison de plus de 80% (81,5) ceux des européens. Enfin, le pétrole avec 39,4%, la chimie avec 24,4% et l'énergie avec 19% représentent un pourcentage légèrement supérieur (82,8%) du total des actifs détenus par les groupes mixtes.

La répartition par secteur des actifs nets des groupes classés selon le critère "nationalité" est indiquée d'après leur nature au tableau XI. (1)

Ceux des groupes belges se répartissent de la manière suivante : un peu moins de 60% (58,5) pour les groupes financiers et 40% (40,2) pour les groupes industriels. Les groupes étrangers sont presque exclusivement industriels (86% dont 56,6 pour les extra-européens et 29,4% pour les européens) tandis que les groupes mixtes selon la nationalité sont surtout de nature industrielle (57,6% et dans une moindre mesure mixte (38,3%).

Dans les groupes européens, la part des industriels est proche de 70% (67,8) et celle des financiers voisine de 30% (28).

La sidérurgie (26,9%), l'énergie (11,3%) et les non-ferreux (5,4%) expliquent fortement (43,6% parmi les 58,5%) la part des groupes financiers dans les groupes belges.

Celle occupée par les groupes industriels (40,2%) provient pour près de 30% (29,1) de la chimie (15,2%),

(1) cf. Annexes, p. 74-76.

l'énergie (10,7%) et les fabrications métalliques (3,8%). Si l'on ajoute les brasseries (2,8%) et la distribution (2,7%), les cinq secteurs totalisent 35%.

Celle des groupes industriels dans les groupes mixtes est représentée à raison de 53,8% par le pétrole (39,4%), la chimie (14,4%), tandis que celle des groupes doublement mixtes^{se} cristallise pour 33,2% autour de l'énergie (19%), de la chimie (8%) et des verreries - (6,2%).

c) combinaison des deux critères.

Enfin, la répartition par secteur des actifs détenus par chaque type combiné est indiquée au tableau XII(1). Nous pouvons en tirer les enseignements suivants qui ne font que confirmer par des pourcentages différents les tendances entrevues jusqu'ici:

- 1° Quatre secteurs concentrent 80% (79,5) des actifs des groupes financiers belges: la sidérurgie (46%), l'énergie (19,3%), les non-ferreux (9,2%) et les cimenteries (5%). Sans ces dernières la part des trois autres est de 75%.
- 2° Cinq secteurs représentent une part très importante (86,%) des avoirs des groupes industriels belges: la chimie (37,7%), l'énergie 25,1%), les fabrications métalliques (9,5%), les brasseries (6,9%) et la distribution (6,8%).
- 3° Nous avons déjà vu que trois secteurs expliquent 80% (79,7) de ceux contrôlés par les groupes industriels extra-européens: les fabrications métalliques (33,7%), la chimie (23,7%) et le pétrole (22,3%).
- 4° Les actifs nets possédés par les groupes financiers européens et étrangers se partagent entre la sidérurgie (42,4%), l'énergie (35,1%) et les cimenteries (22,4%).

(1) cf. Annexes p. 77-79

- 5° C eux contrôlés par les groupes industriels européens sont surtout présents dans la chimie (48,9%), les fabrications métalliques (25,8%) et les verreries (13,2%) qui en représentent près de 90% (87,9).
- 6° Les groupes mixtes européens sont uniquement représentés dans les papeteries.
- 7° Les groupes financiers mixtes partagent leurs capitaux entre la chimie (47,5%) et les cimenteries (52,5%).
- 8° Les groupes industriels mixtes le sont presque entièrement (93,5%) entre le pétrole (68,4%) et la chimie (25,1%).
- 9° Enfin, les groupes doublement mixtes les répartissent principalement (86,5%) entre l'énergie (48,5%), la chimie (20,9%) et les verreries (16,10%)

5 - Conclusions.

L'analyse de l'échantillon d'après la classification "nature-nationalité", fait ressortir une forte domination des groupes belges (près de 60%).

La différence entre groupes financiers et industriels est moins nette que celle apparue pour les capitaux permanents (pourcentage quelque peu inférieur à 40% pour les premiers et supérieur à 50% pour les seconds, tandis qu'il variait du simple au double en faveur de ceux-ci dans la population de 41 entreprises). Il y a lieu d'en tirer des hypothèses intéressantes concernant le comportement des groupes financiers et plus particulièrement celui des groupes financiers belges, puisque leur part est sensiblement supérieure dans cet échantillon (13% en plus).

Cette importance accrue des groupes financiers belges constitue un facteur explicatif de la différence moins nette entre groupes financiers et industriels. Il en

existe une autre: l'inclusion de l'énergie dans l'échantillon. Or, ce type d'activité est davantage aux mains des groupes financiers qu'entre celles des groupes industriels.

La classification des différents types selon une importance décroissante telle qu'elle a déjà été appliquée pour les capitaux, tant nominaux que permanents, peut s'opérer de la manière suivante:

- 1° groupes financiers belges
- 2° groupes industriels belges
- 3° groupes industriels extra-européens
- 4° groupes industriels mixtes
- 5° groupes industriels européens
- 6° groupes doublement mixtes
- 7° groupes financiers européens
- 8° groupes mixtes belges et groupes financiers mixtes
- 9° groupes mixtes européens.

Deux remarques sont à faire à propos de ce classement. Tout d'abord, les trois dernières catégories détiennent des parts très marginales puisqu'elles sont inférieures à 1% (0,7 pour chacune des deux premières et 0,5 pour la dernière). Ensuite, si nous considérons la part des groupes industriels étrangers, cette catégorie se classe en troisième lieu avec un pourcentage très proche de celui des groupes belges (23,5% pour ceux-ci et 21,4% pour ceux-là). Cette classification est assez semblable aux deux précédentes à de rares exceptions près. C'est ainsi qu'elle se différencie de celle donnée pour les capitaux permanents par le fait que les groupes industriels mixtes n'occupent plus que la quatrième position alors qu'ils occupaient la première. Les groupes financiers européens quant à eux, viennent seulement en septième place alors qu'ils venaient en

cinquième lieu. Pour les premiers, nous pensons que leur place ici est la bonne et que celle occupée d'après les capitaux permanents était en fait usurpée et sur-estimée à cause du problème de la consolidation. L'hypothèse que nous avons avancée à ce propos lors des conclusions énoncées après cette analyse semble donc se confirmer. Ceci est d'autant plus vraisemblable que les positions occupées d'après les actifs nets (4ème) et selon les capitaux nominaux (5ème) sont quasi identiques.

Pour les seconds par contre, le sensible recul opéré dans le rangement d'après les actifs nets par rapport à celui fait selon les capitaux permanents s'explique probablement par le fait que certaines entreprises (par-exemple Sidmar) appartiennent dans les deux cas à des catégories différentes. De toute manière, ces éléments dégagés d'après cette classification renforcent ceux fournis par celle dénommée "familles-groupes"), et étayent les conclusions tirées après l'étude du contrôle des capitaux nominaux, mis à part bien sûr le fait que certains secteurs ne sont pas repris dans l'échantillon.

IV. Conclusions de l'analyse de cet échantillon.

Nous pouvons considérer que l'analyse de l'emprise des groupes sur les actifs nets vérifie et renforce celle de leur main-mise sur les capitaux permanents. Bien sûr, certains secteurs apparaissent uniquement dans cet échantillon, tels que l'énergie dont les actifs se partagent entre les groupes financiers et industriels belges et les groupes financiers européens, la distribution, les textiles et la construction où ils se répartissent entre les deux premiers types et les secteurs représentés par une ou deux entreprises, dans lesquels une catégorie particulière exerce une domination absolue. Un fois de plus, la répartition par catégorie des actifs nets des secteurs confirme celle des

actifs des catégories par secteur. C'est dire que les différents types regroupent leurs actifs autour de secteurs-clés où ils entendent être les maîtres absolus ou tout au moins où ils veulent jouer un rôle de premier plan, même s'ils possèdent parfois une faible part des actifs d'autres secteurs. La présence dans les secteurs et l'affectation des avoirs possédés par les groupes reflètent en fait leur préoccupation majeure. Il nous faut maintenant tirer des conclusions concernant l'analyse des résultats obtenus dans chaque échantillon et dégager les enseignements nouveaux qu'elle fait ressortir.

C. COMPARAISON DES RESULTATS OBTENUS.

Cette comparaison va porter sur: -la part des divers groupes par secteur et au point de vue global ; -la place occupée par chaque secteur dans le total des avoirs détenus par chaque type; et -les enseignements pouvant en être tirés à propos de l'importance des sociétés dominées par eux.

I. Importance par secteur et par catégorie.

Nous avons montré que les secteurs-clés des groupes financiers belges étaient: la sidérurgie, les non-ferreux et les cimenteries ainsi que l'énergie. Celle-ci occupe également une place de choix pour les groupes industriels belges et les groupes financiers européens. Outre l'énergie, les types d'activité primordiaux aux yeux des groupes industriels belges sont la chimie et dans une mesure moindre les fabrications métalliques, la distribution et l'alimentation.

Les types d'activité qui se partagent les faveurs des groupes industriels extra-européens sont la chimie, le pétrole et les fabrications métalliques.

Hormis le second de ceux-ci, ce sont les mêmes avec dans une mesure moindre les verreries qui voient converger les efforts des groupes industriels européens. N'oublions pas que les

groupes industriels étrangers présents en Belgique sont de grandes sociétés multinationales. Cette remarque a son importance et nous aurons bientôt l'occasion d'y revenir. Les groupes financiers européens concentrent leurs avoirs dans la sidérurgie l'énergie et les cimenteries dans lesquelles ils collaborent avec leurs homologues belges, ce qui a des conséquences certaines pour les caractéristiques de ces trois secteurs. Les groupes industriels mixtes, quant à eux, manifestent un attrait particulier pour le pétrole et la chimie, ce qui engendre la consolidation du caractère exclusivement industriel de ces secteurs. Les groupes doublement mixtes, enfin, ont choisi comme points d'implantation la chimie, les verreries et les papeteries.

II. Importance sur le plan global.

Quant à l'importance que revêtent les catégories au point de vue global, nous pouvons considérer que la première place est dévolue aux groupes financiers belges devant leurs homologues industriels. Viennent ensuite les groupes industriels extra-européens, les groupes industriels européens, les groupes industriels mixtes et les groupes financiers européens. Les autres types ont une importance très minime par rapport à ceux-ci. Lorsque l'on passe du premier au second échantillon, il se produit une sensible substitution entre les parts occupées dans l'ensemble par les groupes financiers belges d'un côté et par les groupes industriels mixtes de l'autre. Nous pouvons expliquer cette substitution de deux manières. Tout d'abord, les principales sociétés rangées dans les groupes industriels mixtes ont leurs capitaux permanents consolidés. Or, elles figurent en mêmes temps aux premiers rangs des entreprises considérées. Ainsi que nous l'avons déjà écrit cette consolidation engendre une surestimation réelle de la part réellement contrôlée par cette catégorie.

Ensuite, les groupes financiers belges dispersent leurs avoirs non seulement par secteur mais aussi par classe d'entreprises.

Ceci signifie qu'en plus de la part relativement forte qu'ils occupent parmi le nombre restreint (41) des plus grandes entreprises belges, leur importance s'accroît sensiblement lorsque le nombre augmente. Tout se passe comme si, au lieu de concentrer leurs avoirs dans un petit nombre de très grandes sociétés, ils les dispersent dans un nombre assez élevé d'entreprises relativement moins importantes. Ceci donne naissance à certaines caractéristiques sur lesquelles nous reviendrons plus tard. Cette comparaison des résultats obtenus à partir de deux échantillons qui utilisent des indicateurs différents et qui sont bâtis à partir d'une population différente, clôture la première étape de notre tentative d'application au cas belges. Il nous faut dégager les enseignements qu'elle apporte dans notre démarche.

CONCLUSIONS.

A partir de deux échantillons qui représentent des entreprises qui occupent une place très enviable sur le plan belge et pour lesquels sont choisis comme critères les capitaux permanents d'une part et les actifs nets d'autre part, nous nous sommes efforcés de déterminer l'importance respective des différents groupes, par rapport à chaque secteur d'abord, par rapport à l'ensemble de chacun des échantillons ensuite. Nous avons également examiné : comment les capitaux permanents et les actifs nets des diverses catégories se répartissaient dans les secteurs considérés. Lorsqu'une seule ou deux entreprises représentaient un secteur, nous n'avons pas fait de commentaires supplémentaires à ce sujet. Mais il est évident qu'il s'agit là, en fait, de leaderships dans ces secteurs et que ces positions vont avoir de lourdes conséquences pour les autres entreprises considérées, pour autant qu'on veuille bien croire que la détermination de leurs politiques par ces sociétés va avoir des effets d'imitation pour les autres.

Nous serions facilement tentés de penser qu'elles constituent des "têtes de pont" implantées par les groupes non seulement parce qu'ils désirent diversifier au maximum leurs domaines d'activité, mais aussi parce qu'ils veulent faciliter la poursuite et la réalisation de leurs politiques et objectifs propres. Nous avons volontairement négligé cet aspect, mais nous le développerons plus tard.

Nous avons vu en fait, que la part des différents types ne varie guère selon l'échantillon et qu'elle n'est guère éloignée de celle occupée dans les capitaux nominaux. De là à supposer que le premier critère choisi n'était pas aussi mauvais que nous l'avons laissé entendre, il n'y a qu'un pas que nous ne voulons absolument pas franchir. Nous croyons toujours fermement que les défauts que nous avons relevés sont exacts. Comment se fait-il dès lors que les pourcentages ne soient pas substantiellement différents ? A cette question, nous donnons deux éléments de réponse. Tout d'abord, le fait que nous avons considéré les entreprises les plus grandes, nivelle probablement les différences entre les trois critères. En effet, il est fort plausible que ces entreprises ayant un rayon d'action très grand et brassant des chiffres d'affaires gigantesques ont des réserves et autres ressources propres, ainsi que des dettes à long terme et des bénéfices non distribués, à la mesure de leurs capitaux, c'est-à-dire, se situant à des montants très importants.

Ensuite, on peut raisonnablement penser que les variations en sens divers entre les différents éléments considérés s'annulent au plan global des échantillons. Nous sommes par contre, persuadés que les différences sont assez fortes sur le plan d'ensemble. Les similitudes entre les pourcentages contrôlés d'après chaque critère ne jouent toutefois pas pour les groupes financiers belges et européens, ainsi que pour les groupes industriels mixtes. Pour ces derniers, nous avons tenté de ramener leur importance à sa véritable grandeur au vu des problèmes que soulevait

le premier échantillon.

Pour chacun des deux autres, nous avons également apporté des éléments d'explication.. A ceux-ci, il convient d'ajouter au sujet du premier type - à savoir les groupes financiers belges- que, outre la provenance de sa part plus importante d'une prédilection marquée pour la dispersion des avoirs dans un plus grand nombre d'entreprises relativement moins considérables, une probabilité nullement négligeable existe pour qu'elle soit également issue des caractéristiques propres à ces groupes. Nous voulons signifier par là que les sociétés sous leur emprise ont des capitaux permanents et des actifs nets plus que proportionnels aux capitaux nominaux grâce à la constitution de réserves et surtout à l'émergence de bénéfices très élevés. L'importance des bénéfices à retirer des sociétés contrôlées est en effet une des caractéristiques des groupes financiers et plus particulièrement des groupes financiers belges. Bien sûr, nous ne les avons pas encore examinées et il s'agit d'une supposition semblable à celle concernant la première place des groupes industriels mixtes quant au contrôle des capitaux permanents.

Nous devons démontrer qu'elle s'avère exacte lorsque nous tenterons de cerner les propriétés des groupes et notamment lorsque nous traiterons du problème des performances des entreprises. Indépendamment de ces fluctuations, les parts sont donc fortement comparables. Nous avons donc montré l'emprise des divers groupes selon l'indicateur choisi, et résolu les problèmes de la répartition des secteurs par catégorie et de l'affectation des catégories par secteur.

Nous devons maintenant franchir un pas supplémentaire: les groupes qui détiennent le contrôle potentiel exercent-ils le pouvoir effectif et dans l'affirmative comment l'assument-ils ?

A quels niveaux et pour quels domaines décisionnels se situent-ils?

Telles sont les questions auxquelles le chapitre suivant intitulé " la séparation de la propriété et du pouvoir" va tâcher d'apporter une réponse. Il devra également envisager le divorce entre propriété et pouvoir au sens de la dispersion des actions et de leur faible représentativité au C.A.

C H A P I T R E IV.

LA SEPARATION DE LA PROPRIETE ET DU POUVOIR.INTRODUCTION.

Dans ce chapitre, nous allons franchir une nouvelle étape; y a-t-il contrôle effectif de la part des groupes ?

En fait, nous allons donner une idée de la séparation entre propriété et pouvoir selon les deux aspects dégagés au cours du premier chapitre:

- (i) la dispersion des actions ou, corrélativement, la représentation au sein du conseil d'administration, c'est-à-dire, la dissociation entre la propriété potentielle et la propriété effective;
- (ii) le divorce entre cette dernière, qui procure le contrôle au pouvoir potentiel, et le contrôle au pouvoir effectif.

Malheureusement, nous nous trouvons devant l'impossibilité de donner un aperçu de ces deux formes de séparation "propriété-pouvoir" sur le plan global, devant l'inexistence des informations statistiques.

C'est pourquoi, afin de nous en donner malgré tout une idée, nous travaillerons sur le premier échantillon.

A. LA DISPERSION DES ACTIONS.

Nous allons vérifier la séparation de la propriété et du pouvoir au premier sens (1) c'est-à-dire la grande dispersion des actions dans le public et la faible représentation au conseil d'administration - à travers l'échantillon de 41 entreprises. En effet, il paraît difficile de donner une approximation valable de la dispersion sur le plan global puisqu'elle nécessiterait des informations dont la collecte demanderait un laps de temps supérieur à celui accordé pour la réalisation de cette étude. De plus, l'échantillon cité est le seul pour lequel nous disposons d'une estimation des parts représentées au C.A. pour chaque entreprise envisagée.

De nouveau, nous examinerons les résultats obtenus selon la classification "familles-groupes" et ceux fournis par celle dénommée "nature-nationalité".

Toutefois, avant de détailler les résultats, nous devons estimer la dispersion sur le plan global et du point de vue sectoriel. Nous reprenons les cinq degrés définis par M. de Vroey (2) mais nous les présentons de façon différente.

Ces cinq degrés de dispersion sont les suivants:

- 1° Elle est nulle, autrement dit les actions sont représentées dans leur totalité au C.A.
- 2° Elle est comprise entre 0 et 25%, les actions sont représentées au C.A. à concurrence de 75%
- 3° Elle est comprise entre 25 et 50%, les actions sont représentées au C.A. pour un montant de 75% maximum et 50% minimum.
- 4° Elle est comprise entre 50 et 75%, les actions sont représentées au C.A. pour un montant de 50% maximum et 25% minimum.

(1) Rappelons que la dispersion dans le public représente en fait la séparation entre la propriété potentielle d'une part et la propriété effective assurant le contrôle potentiel d'autre part.

(2) cf. de Vroey M., op.cit., p.122.

5° Elle est supérieure à 75%, les actions sont représentées à concurrence de 25% maximum.

Pour chacun des tableaux récapitulatifs, nous avons indiqué le nombre d'entreprises correspondant à chaque degré. La dispersion apparaît pour chaque classification dans les tableaux XIV, XV, XVI et XVII de l'annexe II.(1)

I. La dispersion des actions dans l'échantillon de 41 entreprises sur le plan global et sur celui des secteurs.

Les totaux globaux de ces tableaux permettent de voir que 12 entreprises ont une dispersion nulle, 12 autres en connaissent une très faible (comprise entre 0 et 25%). Pour 10 autres, elle devient plus importante (entre 25 et 50%). Enfin, elle est très forte (entre 50 et 75%) pour 6 entreprises et presque totale (entre 75 et 100%) pour la dernière.

Le pourcentage représenté au C.A. est donc très élevé en général. L'examen par secteur fait ressortir qu'aucune entreprise parmi les 11 ayant la chimie comme type d'activité ne connaît une dispersion supérieure à 50%, que 3 en connaissent une comprise entre 25 et 50% tandis que 4 autres en ont une inférieure à 25% et que les 4 dernières voient leurs actions totalement représentées au C.A.

Pour la sidérurgie par contre, la dispersion semble plus élevée puisque pour 2 sociétés seulement, elle est inférieure à 25%, tandis qu'elle est comprise entre 25 et 50% pour 3 autres et entre 50 et 75% pour la dernière. Nous pouvons considérer que pour le pétrole, le pourcentage représenté au C.A. est très élevé, puisque, malgré qu'il ne s'élève pas à 25% pour une entreprise, il atteint la totalité pour les trois autres. Il est semblable pour les fabrications métalliques puisque sur les 7 entreprises de ce secteur il est total pour 4 d'entre elles supérieur à 75% et compris entre le seuil et 50% pour

(1) cf. Annexes p.39-40, p.41, p.42-43 et p. 44-45.

deux autres tandis que pour la dernière il est plus important (il oscille entre 50 et 75%). Par contre, il est très faible pour les non-ferreux puisque compris entre 50 et 75% pour l'une et 25 et 50% pour l'autre. S'il est sensiblement supérieur dans les verreries pour lesquelles on trouve une société dans chacun des trois taux les plus élevés, il est par contre, de la même aune pour les cimenteries (une société du deuxième degré pour 2 du quatrième). Il est plus important pour les deux entreprises alimentaires (elles se situent au second degré) mais moins pour les deux papeteries (une au second et l'autre au quatrième). Enfin, la dispersion est moyenne pour la seule société textile reprise puisqu'elle varie de 25 à 50%. La comparaison entre le taux de représentation à l'intérieur des secteurs et celui à l'intérieur des catégories nous permettra d'entrevoir des caractéristiques des divers types sur lesquelles nous reviendrons par la suite. Nous allons d'abord examiner la dispersion selon la classification "familles-groupes".

1f. La dispersion des actions dans l'échantillon de 44 entreprises selon la classification "familles-groupes".

Par le tableau XIV de l'annexe II (1), nous pouvons constater que sur les huit entreprises contrôlées par les familles, cinq avaient leurs actions très fortement représentées au C.A. (plus de 75%) tandis que pour les trois autres, le pourcentage est un peu moins élevé puisqu'il est compris entre 50 et 75%. Par contre, pour les groupes, alors qu'ils sont propriétaires de 8 entreprises, seulement 2 ont un pourcentage supérieur à 75% et 2 autres un taux de représentation compris entre 50 et 75%. Pour les 4 dernières, il se situe seulement entre 25 et 50%.

(1) cf. Annexes, p.39-40

Les groupes étrangers ont une façon d'agir radicalement opposée puisque sur les 16 entreprises qu'ils possèdent, 10 connaissent une dispersion nulle. Ce cas se reproduit presque exclusivement pour les filiales unités de production. Quatre autres firmes connaissent un taux de dispersion inférieur à 25%; seulement deux entreprises voient leur pourcentage supérieur à 25%. Pour l'une, il se situe entre 25 et 50% et pour l'autre entre 50 et 75%.

Parmi les 9 sociétés détenues par des groupes mixtes, deux seulement sont représentées à concurrence de la totalité de leurs actions, une seule connaît un pourcentage de présence au C.A. de plus de 75%. Pour 4 autres, le seuil se situe entre 50 et 75% et pour les deux dernières, il est situé entre 25 et 50% dans un cas et il est inférieur à 25% pour la dernière.

III. La dispersion des actions dans l'échantillon de 41 entreprises selon la classification "nature-nationalité"(I).

1 - Application du critère "nature".

Par le biais de distinction selon la nature, telle qu'elle est établie au tableau XV de l'annexe II (2), nous pouvons voir que les 16 entreprises contrôlées par les groupes financiers connaissent une dispersion assez importante, puisque 5 entreprises se situent au quatrième niveau, 7 au troisième et 4 seulement au deuxième.

Par contre, la dispersion est assez faible pour les 22 sociétés dominées par les groupes industriels dans la mesure où elle est nulle pour 12, inférieure à 25% pour 7 autres, comprise entre le seuil et celui de 50% pour 7 autres et enfin supérieure à 75% pour la dernière. Cela

(1) Elle est synthétisée par les tableaux XV, XVI, et XVII
cf. annexes p. 41, p.42-43 et p. 44-45.

(2) Ibidem p. 41.

revient à dire que les groupes industriels ont tendance à être les seuls maîtres à bord pour les sociétés qu'ils contrôlent de façon potentielle.

Enfin, pour les groupes mixtes, elle se situe entre celles des deux catégories précédentes, puisque le taux de représentation au C.A. est supérieur à 75% pour une firme varie entre le pourcentage et 50% pour une autre et est compris entre 25 et 50% pour la troisième.

2 - Application du critère "nationalité".

Ensuite, le tableau XVI de l'annexe II (1) synthétise la dispersion lorsqu'on envisage le critère "nationalité". Il apparaît ainsi que les 16 sociétés sous la main-mise des groupes belges ont une dispersion relativement faible avec 7 entreprises du second niveau, 5 du troisième et 4 du quatrième.

Par contre, elle est très faible pour les 9 entreprises aux mains des groupes extra-européens, puisque nulle pour les 7 premières et inférieure à 25% pour les deux autres. Elle est légèrement plus importante pour les 7 firmes possédées par les groupes européens dans la mesure où 3 se situent au premier niveau, 2 au second, une au troisième et la dernière au quatrième.

Celle des groupes mixtes a été examinée lors de la classification "familles-groupes".

3 - Combinaison des deux critères.

Enfin, la combinaison des deux critères telle qu'elle figure au tableau XVII de l'annexe II (2) fait ressortir que le taux de représentation est assez faible pour les 11 entreprises dont les groupes financiers belges sont les propriétaires: il est supérieur à 75% pour 3 entreprises, compris entre le seuil et 50% pour 4 autres et entre

(1) cf. Annexes p. 42-43

(2) Ibid., p. 44-45.

ce pourcentage et 25% pour les 4 dernières.

Par contre, celui des 5 entreprises contrôlées par les groupes industriels belges est nettement plus élevé puisqu'il est supérieur à 75% pour les 4 premières et compris entre le seuil et 50% pour l'autre.

La dispersion des sociétés appartenant aux groupes industriels extra-européens est identique à celle vue lors de l'application du premier critère de distinction pour les groupes extra-européens, c'est-à-dire faible.

Celle des deux entreprises faisant partie des groupes financiers européens est faible pour l'une (moins de 25%) et forte pour l'autre (entre 50 et 75%).

Pour les quatre sociétés incluses dans les groupes industriels européens, elle est nettement moins élevée puisque nulle pour les 3 premières et comprise entre 25 et 50% pour la quatrième.

La seule firme figurant dans le type "groupes mixtes européens" connaît une dispersion faible (moins de 25%), tandis que les 3 entreprises comprises dans la catégorie "groupes financiers mixtes" sont sujettes à une dispersion comprise entre 25 et 50%.

Par contre, celle des 4 entreprises rangées dans la rubrique "groupes industriels mixtes" est en général très peu importante, puisque nulle pour les 2 premières et inférieure à 25% pour une troisième. Elle est malgré tout très forte pour la dernière puisqu'elle dépasse 75%.

Enfin, les deux sociétés dont la propriété est doublement partagée, c'est-à-dire celles reprises sous l'intitulé "groupes doublement mixtes" ont un taux de représentation très faible puisque compris entre 25% et 50% pour l'une et inférieur à 25% pour l'autre.

IV. En guise de conclusion : une analyse catégories-secteurs.

L'étude de la dispersion des actions des entreprises étudiées dans cet échantillon permettra de tirer des enseignements précieux que nous reprendrons lors de l'analyse des principales caractéristiques des groupes. Nous avons examiné la dispersion au travers des secteurs et à l'intérieur de chaque type. Il nous semble très intéressant d'essayer de recouper les éléments dégagés dans chacune de ces occasions et d'expliquer le taux de représentation des divers secteurs par le fait de sa domination par une ou plusieurs catégories déterminées.

La faible dispersion à l'intérieur de la chimie provient de ce que les 3 entreprises contrôlées par les groupes industriels étrangers (2 par les européens et 1 par les extra-européens), ainsi qu'une de celles aux mains de groupes industriels mixtes connaissent une dispersion nulle, alors qu'elle est inférieure à 25% pour l'entreprise aux mains des groupes industriels belges (et des familles), pour l'autre firme dominée par les groupes industriels mixtes et, ce qui paraît assez étonnant pour 2 firmes parmi les 3. entreprises dont la propriété est assumée par les groupes financiers belges. Par contre, elle est légèrement plus importante - elle se situe entre 25 et 50% - pour la troisième société contrôlée par les groupes financiers belges, pour celle dont les groupes financiers mixtes sont propriétaires et enfin pour la seule dont le contrôle potentiel est exercé par les groupes doublement mixtes.

Le taux de représentation relativement faible des sociétés implantées dans la sidérurgie s'explique par les considérations suivantes: l'entreprise contrôlée par les groupes industriels mixtes connaît un faible degré de dispersion (moins de 25%), de même que celle dominée par les groupes

financiers européens, tandis que l'une parmi les 2 aux mains des groupes financiers belges, ainsi que les 2 entreprises dont les groupes financiers mixtes sont propriétaires se situent à un niveau plus élevé (entre 25 et 50%).

Enfin, elle est très élevée (plus de 75%) pour l'autre firme dominée par les groupes financiers belges.

Le fait que les deux sociétés sous la main-mise des groupes industriels extra-européens et que l'une des deux firmes sous celle des groupes industriels mixtes connaissent un taux nul de dispersion engendre le haut niveau des taux de représentation pour le pétrole. Notons encore que pour l'autre entreprise dont la propriété échoit aux groupes industriels mixtes, la dispersion est très élevée, puisqu'elle excède 75%.

La faible dispersion dans les fabrications métalliques est issue des phénomènes suivants: trois des quatre entreprises appartenant à des groupes industriels extra-européens, ainsi que celle faisant partie des groupes industriels européens, ont une dispersion nulle, tandis que pour l'autre société contrôlée par le premier type cité, elle est inférieure à 25%. Par contre, celle contrôlée par les groupes industriels et celle dominée par les groupes financiers belges ont une dispersion assez importante: elle est comprise respectivement entre 25 et 50% et entre 50 et 75%.

Le taux de représentation très faible des deux entreprises exerçant leur activité dans les non-ferreux provient de ce qu'elles s'insèrent dans des groupes financiers belges.

Le taux sensiblement supérieur pour les verreries, où nous trouvons une entreprise à chacun des trois niveaux les plus élevés, provient de ce que celle dont les groupes industriels extra-européens sont propriétaires se situe au premier niveau, tandis que pour la seule sous l'emprise des groupes mixtes européens, la dispersion est du second ordre. Par contre, elle est du troisième ordre pour celle sous la

domination des groupes industriels européens.

La dispersion plus élevée à l'intérieur des cimenteries s'explique comme suit: celle se situant au deuxième degré appartient aux groupes financiers belges, tandis que des deux connaissant une dissémination comprise entre 50 et 75%, l'une appartient à cette catégorie et l'autre aux groupes financiers européens.

Ensuite, les deux sociétés alimentaires connaissant un éparpillement de leurs actions du second "ordre sont la propriété des groupes industriels belges.

Enfin, pour les papeteries, l'entreprise dont la dispersion est inférieure à 25%, est dominée par les groupes industriels extra-européens, tandis que celle pour laquelle la domination est comprise entre 50 et 75%, voit son contrôle exercé par les groupes doublement mixtes.

B. LA SEPARATION ENTRE LA PROPRIETE EFFECTIVE (contrôle potentiel) ET LE POUVOIR EFFECTIF.

I. But poursuivi.

De nouveau nous allons donner une idée de la seconde acception de la notion de séparation entre propriété et pouvoir au niveau du premier échantillon.

En fait, l'objectif de l'auteur de cet échantillon était de vérifier la dissociation entre les concepts propriété et pouvoir au niveau des plus grandes entreprises belges.

Nous allons présenter les conclusions auxquelles il aboutit en exposant l'attitude de chaque classe de propriétaires selon la classification de l'auteur.

II. La séparation entre la propriété effective (contrôle potentiel) et le pouvoir effectif à l'échantillon de 41 entreprises.

La question à résoudre est la suivante: chaque catégorie de propriétaires exerce-t-elle effectivement le pouvoir au sein des entreprises qu'elle domine ?

Nous allons y répondre en introduisant les types de décisions et les niveaux de la structure organisationnelle décrits au chapitre I.

1 - L'attitude des groupes familiaux (1)

En ce qui concerne les huit entreprises familiales présentes dans l'échantillon, on peut s'apercevoir de ce que par delà les différences tenant au secteur, et à la structuration interne, et dans une moindre mesure à la dimension, les propriétaires assument effectivement le pouvoir et gardent les prérogatives les plus importantes(2).

En effet, ils suivent les affaires de près ils prennent les décisions majeures, entre autres celles qui sont de nature à remettre en cause l'existence de la firme.

Leur degré d'intervention est également conséquent pour les décisions de politique de gestion. Pour l'exécution des tâches de gestion, il existe une assez grande délégation de pouvoir, encore que parfois, même ces activités sont directement assumées par les propriétaires.

De plus, ils interviennent davantage pour ce qui concerne les aspects financiers et administratifs.

Dans les grandes entreprises familiales, le contrôle des propriétaires est effectif et si les managers bénéficient dans certains cas d'une liberté d'action, elle est toujours limitée et contrôlée. (3)

- (1) cf. de Vroey M., op.cit., chap. .9 "L'intervention des propriétaires dans la prise de décision des entreprises familiales". p.125 - 138.
- (2) L'auteur écrit à ce propos: "Les huit entreprises dont le propriétaire principal est un groupe familial sont très différentes quant à leur secteur d'activité, à leur taille et à leur structure organisationnelle. Mais leur commun dénominateur manifesté est l'emprise des propriétaires sur la prise de décision". (Ibid., p.124)
- (3) En effet, "rares sont les cas, pour les domaines étudiés, où les managers reçoivent "carte blanche". Lorsqu'il y a délégation de pouvoir, les mandats sont limités, circonstanciés et sujets à contrôle". (Ibidem p. 127).

Il faut toutefois également examiner les zones d'intervention des différentes instances. Dans la situation qui nous occupe, elles peuvent être ramenées à trois échelons:

- conseil d'administration ou comité réduit.
- direction générale
- direction divisionnelle.

Le conseil d'administration se réserve les décisions concernant l'existence juridique, tout en laissant une faible marge de pouvoir à la direction générale. Notons toutefois, que dans ces cas, le conseil existe uniquement pour satisfaire les obligations légales et la direction générale est assumée effectivement par les propriétaires.

En ce qui concerne le pouvoir de décision pour les investissements, la direction générale y participe davantage. Quant aux décisions de politique de gestion, elles sont largement aux mains de la direction générale, les directions divisionnelles n'y jouant qu'un rôle limité.

Celles-ci jouent un rôle plus étendu en ce qui concerne les décisions opérationnelles, quoique la direction générale surtout et le conseil d'administration dans quelques cas, se réservent encore certaines prérogatives.

Les familles propriétaires ont donc tendance à conserver le pouvoir effectif et exercent toujours au moins la surveillance réelle de la gestion. Presque toujours, elles interviennent dans la gestion et occupent les postes élevés. Dans les deux plus grandes entreprises familiales cependant, les managers occupent certains postes supérieurs. De plus, les entreprises de cette catégorie veulent à tout prix garder leur caractère familial.

2 - L'attitude des groupes belges (1)

Pour chacune des 8 entreprises appartenant à la catégorie "groupe(s) belge(s)", le propriétaire principal est la Société Générale de Belgique. Celle-ci est en outre actionnaire important dans 10 autres sociétés de la population étudiée.

Les conclusions notées dans ces quelques lignes proviennent de plusieurs ouvrages, nous nous les présentons de façon personnelle.

La propriété conserve ici aussi le contrôle, même si le groupe préfère le maintien des traditions, des règles et des personnalités. Ce trait a pour conséquence que l'on ne peut pas absolument définir des modalités d'intervention applicables à toutes les entreprises.

Néanmoins, en règle générale, le groupe prend toutes les décisions de remise en cause de la structure juridique de la firme et celles ayant trait aux investissements. Il le fait par l'entremise de ses représentants, que ceux-ci soient le conseil d'administration, son comité restreint ou l'administrateur-délégué.

Il y a très peu d'exceptions à ce principe.

De même, le groupe intervient également pour la définition de politiques de gestion, grâce à ses représentants et à la direction générale dont les membres sont nommés par le groupe, avec tout ce que cela sous-entend en matière de soumission aux vues du groupe.

Si celui-ci garde les prérogatives les plus importantes concernant la gestion courante, (notamment le contrôle des résultats; l'utilisation du cash-flow(2) et dans une large mesure la gestion du portefeuille), la plupart des

(1) cf. de Vroey M., op.cit., chap. 10, "L'intervention des propriétaires dans la prise de décision. Les filiales d'une groupe belge". p. 139 - 157.

(2) ceci représente en fait l'attribution des fonds de résultat de l'entreprise.

décisions de ce domaine sont prises par la direction générale et surtout par les directions divisionnelles.

De plus, la surveillance du groupe s'exerce spécialement sur les aspects financiers.

On peut conclure au sujet de l'attitude du seul groupe belge propriétaire d'entreprise à l'intérieur de l'échantillon qu'il se contente dans certains cas d'avoir comme unique instance de contrôle le conseil d'administration, sans qu'il y ait des procédures précises de contrôle.

Par contre, dans d'autres cas, des organes supplémentaires apparaissent, tels que comité restreint ou administrateur-délégué, ainsi que des modalités de contrôle plus détaillées.

De plus, l'accord du groupe est nécessaire pour l'extension de l'activité des entreprises en dehors du secteur habituel. Enfin, si elles se trouvent dans l'incapacité de financer elles-mêmes leurs investissements, elles doivent s'adresser au groupe. Ce dernier peut également avoir un mot à dire quand à l'allocation des fonds des entreprises et nomme les hauts dirigeants des firmes possédées.

3. L'attitude des groupes étrangers (1)

Nous allons distinguer ici selon que les entreprises sont des filiales - centres de profit ou bien des filiales unités de production.

a) Le cas des filiales - centres de profit.

Si les représentants des "maisons-mères" se réservent les décisions de remise en cause de la structure juridique des entreprises et celles concernant les investissements, par contre, ils interviennent moins pour

(1)cf. de Vroey M., op.cit., chap.II, "L'intervention des propriétaires dans la prise de décision des filiales des sociétés étrangères" p. 158-169.

les décisions de politique de gestion où la direction générale joue un rôle important, et très partiellement pour les décisions opérationnelles où ils s'allouent cependant certains domaines spécifiques (contrôle des résultats et utilisation du cash-flow).

Pour ce dernier type de décision, l'organe le plus important semble être la direction générale, bien que les directions divisionnelles jouent un rôle nullement négligeable concernant certains aspects, la vente et la marche des installations notamment.

b) le cas des filiales -centres de production.

On constate que les trois premiers types de décisions sont entièrement aux mains de la maison-mère et que celle-ci se réserve encore de surcroît certains domaines parmi les décisions opérationnelles tels que le contrôle des résultats, l'utilisation du cash-flow, la nomination des cadres supérieurs, le recrutement et la formation des cadres inférieurs; les salaires et le budget recherche-marketing.

Le domaine d'intervention de la direction générale est donc très réduit; celui des directions divisionnelles l'est encore davantage.

Il y a lieu d'ajouter que, lorsque l'autonomie de ces deux instances existe, elle est encore circonscrite dans le cadre d'une politique de groupe qui est souvent très précise et très rigoureuse.

4. L'attitude des associations (1)

Les instances propriétaires s'arrogent les deux premiers types de décision-remise en cause et investissement- ainsi que certains aspects des décisions de politique de gestion

(1) cf. de Vroey M. op. cit., chap. I2 "L'intervention des propriétaires dans la prise de décision. Les cas mixtes" p. 170-183.

(nomination des directeurs divisionnels et politique d'approvisionnement conjointement avec la direction générale). Elles gardent également certaines prérogatives au sujet des décisions opérationnelles, les mêmes que pour les autres organes propriétaires, à savoir le contrôle des résultats et l'utilisation du cash-flow. La grande majorité des décisions de politique de gestion et de celles concernant la gestion courante sont prises par la direction générale, quoique dans certains domaines des décisions opérationnelles, certaines sont du ressort des directions divisionnelles.

5. Conclusions (1)

On constate donc que dans les huit entreprises familiales reprises dans l'échantillon, les propriétaires interviennent très activement dans les prises de décisions. Dans aucune, le "management" n'est libéré du contrôle des propriétaires. En fait, la famille exerce un monopole de fait sur la haute direction dans cinq entreprises pour lesquelles la direction générale est réservée exclusivement à des propriétaires. Dans deux de ces sociétés, les divisions détiennent une grande autonomie, mais la plupart des directions divisionnelles sont également prises en charge par les propriétaires. Dans deux autres sociétés, des "managers" siègent aux côtés des propriétaires et la direction générale est exercée collégalement. Enfin, dans la huitième, il y a dissociation entre propriété et gestion, mais non entre la première et le contrôle. Les propriétaires surveillent la gestion des managers et leur autorisation est indispensable pour toute décision.

(1) Ibidem, chap. I3 "Conclusions générales" p. I84- I92.

Les sociétés contrôlées par les groupes belges le sont par le plus puissant holding du pays. En fait, " en ce qui concerne les interventions du holding sur les entreprises dont il est le principal propriétaire, un commun dénominateur se dégage. Il consiste en quatre types d'attentes:

- les représentants du holding interviennent dans le domaine de la sélection et de la promotion des dirigeants des cadres supérieurs;
- ils interviennent dans la répartition du surplus se dégageant de l'activité de l'entreprise. Le holding attend notamment de ses filiales qu'elles lui procurent des dividendes;
- l'appartenance au groupe implique dans une large mesure la priorité aux transactions avec les autres entreprises du groupe;
- les entreprises ne peuvent pas sortir de leur sphère d'activité traditionnelle sans l'accord du holding.

A part ce commun dénominateur, les interventions du holding varient selon l'existence ou non d'une tradition d'autonomie de l'entreprise vis-à-vis de la maison-mère et selon l'aptitude des managers à satisfaire les attentes du holding tout en se passant par ailleurs de ses services, notamment comme bailleurs de fonds"(1)

En ce qui concerne les sociétés étrangères, la manière dont elles exercent leur contrôle est différente selon qu'il s'agit de filiales-centres de profit ou de filiales - unités de production. Pour une entreprise de la première sous-catégorie, elle est identique à celles de la seconde. On peut ainsi noter que: "dans les premières, le contrôle de la société propriétaire est en grande partie informel. Le système est basé sur la confiance accordée au directeur général qui est responsable de la marche des affaires. Sa latitude est grande pour

(1) cf. de Vroey M., op.cit., p. 185.

ce qui concerne la politique de gestion et les domaines opérationnels. Au contraire, dans les filiales unités de production, ainsi que dans le cas de Bell Telephone, les directions locales sont soumises à un ensemble de règles bureaucratiques constituant un carcan organisationnel très serré"(1)

La quatrième catégorie enfin, est celle des groupes mixtes. "Comme son appellation le laisse présager, elle recouvre des situations assez hybrides" (1) - Dès lors, nous préférons omettre ce type.

En bref, il apparaît donc qu'il n'existe pas, au niveau de cet échantillon, une séparation entre propriété et pouvoir dans la seconde acception du terme.

En effet, les divers propriétaires exercent le contrôle effectif des entreprises qui leur appartiennent. De plus, certaines lignes de conduite apparaissent pour chaque type et nous les reprendrons dans les chapitres suivants.

(1) cf. de Vroey M;op.cit.,p.186.

C H A P I T R E V.

CARACTERISTIQUES DES GROUPES IMPLANTES EN BELGIQUE.

INTRODUCTION.

Avant d'envisager le but poursuivi par ce chapitre, il nous paraît opportun de faire le point.

Nous avons d'abord défini notre point de départ ainsi que quelques notions sous-jacentes.

Dans un deuxième chapitre, après avoir cerné la notion de groupes et en avoir dégagé les divers types, nous avons décelé leur emprise sur les entreprises belges à travers les capitaux nominaux.

Cet indicateur n'étant pas dépourvu de défauts, nous avons dû, afin d'obtenir un reflet plus exact de la réalité, en utiliser deux autres: les capitaux permanents et les actifs nets. Nous avons également travaillé à partir d'échantillons, vu l'inexistence de statistiques globales.

Les résultats obtenus à partir de ces deux populations figurent dans le troisième chapitre.

Ces deux chapitres nous ont permis de cerner l'ampleur du contrôle potentiel des groupes sur les sociétés belges.

Nous avons franchi un pas supplémentaire dans un quatrième chapitre. Dans celui-ci, nous avons essayé de savoir s'il existait une séparation entre la propriété et le pouvoir. A cette fin, nous l'avons vérifiée selon deux aspects : la dispersion des actions dans le public d'une part et la séparation entre la propriété effective, c'est-à-dire le contrôle potentiel et le pouvoir ou contrôle effectif. Devant l'impossibilité d'examiner ces deux aspects sur le plan global, nous avons travaillé à partir du premier échantillon.

Dans ce cinquième chapitre, nous allons réunir des caractéristiques déjà citées ou nouvelles à propos des groupes implantés en Belgique.

Nous allons en fait poser les jalons servant à comparer dans le prochain chapitre les groupes présents dans notre pays avec les oligopoles américains décrits par J.K.Galbraith.

Il s'agit maintenant d'examiner les trois points suivants:

- (i) les performances des entreprises composant le premier échantillon;
- (ii) les caractéristiques liées aux performances;
- (iii) les ententes intra et inter-groupes et la dissémination à travers les secteurs.

A - LES PERFORMANCES SUR LE PLAN DE L'ECHANTILLON DE 41 ENTREPRISES.

Dans un premier point, nous examinons les performances des entreprises du premier échantillon selon trois indicateurs:

- la croissance du chiffre d'affaires;
- le taux de rentabilité;
- les "pay out ratios" bruts.

Les performances données par l'auteur pour chaque entreprise sont indiquées au tableau XVIII de l'annexe II. (1)

Ainsi que le font remarquer certaines notes de ce tableau, la croissance du chiffre d'affaires a été exprimée en termes courants; il s'agit du "trend" de 1967 (= 100) à 1971 inclus. Le taux de rentabilité, quant à lui, est envisagé comme la moyenne des bénéfices nets sur les fonds propres de 1968 à 1971, établie à partir des données bilantaires. Enfin, le "pay out ratio brut" recouvre les bénéfices et tantièmes cumulés de 1968 à 1971, divisés par les cash-flow cumulés de la même période.

A partir des performances, nous avons calculé les moyennes en premier lieu pour l'ensemble, ensuite par secteur et enfin pour les catégories définies selon les deux classifications utilisées antérieurement.

Etant donné que les chiffres ne sont pas fournis pour toutes les entreprises et, d'autre part, que pour chaque entreprise considérée, ils ne le sont pas toujours selon les trois indicateurs, nous avons chaque fois mis entre parenthèses le nombre de sociétés pour lesquelles les moyennes sont calculées.

Nous devons formuler une dernière remarque: les taux de croissance et de rentabilité pour les filiales -unités de production-

(1) cf. Annexes p. 46 - 47.

sont ceux des maisons-mères. Devions-nous négliger cette catégorie ou bien l'incorporer ? Nous avons opté pour la seconde branche de l'alternative, dans la mesure où les filiales - unités de production doivent contribuer aux résultats de la maison-mère.

Les différents résultats obtenus figurent dans les tableaux XIX, XX, XXI et XXII de l'annexe II. (1)

I. Les performances globales et sectorielles.

Nous constatons que le taux moyen de croissance des chiffres d'affaires s'élève à 10% (9,9 pour 30 entreprises), tandis que le taux de rentabilité est relativement plus faible (6,8% pour 35 entreprises). Quant au "pay out ratio brut" par rapport aux 27 entreprises pour lesquelles l'information est donnée, il dépasse 20% (21,6).

Trois secteurs se situent au-dessus de la moyenne des taux de croissance: la chimie (11,3% pour 9 entreprises), la sidérurgie (11,2% pour 5 entreprises) et le pétrole (9,9% pour 3 entreprises). Nous devons y ajouter les deux papeteries pour lesquelles le taux de croissance moyen est encore plus élevé (13,5%). De plus, celui des fabrications métalliques (9,2% pour 5 entreprises) est très proche de la moyenne de la population.

Ensuite, trois secteurs dépassent sensiblement le taux moyen de rentabilité: le pétrole (14% pour deux entreprises), les fabrications métalliques (11,5% pour six entreprises) et les verreries (8,7% pour deux entreprises). Pour les deux entreprises incluses dans les non-ferreux, il est quasi identique (7% contre 6,8), tandis qu'il est légèrement supérieur pour les trois entreprises cimentières (7,6%). Pour les autres secteurs, il est inférieur dans des proportions assez différentes. Nous soulignons particulièrement la très faible rentabilité de la sidérurgie (3,9%) et celle presque nulle (0,6%) des papeteries. La seule entreprise textile présente a également une rentabilité très basse (3,1%).

(1) cf. Annexes p. 48 - 49, p.50, p.51 et p.52 - 54.

Enfin, le "pay out ratio brut" excède la moyenne de l'échantillon très fortement pour les non-ferreux (40,5%), pour deux firmes cimentières (32%) et pour trois entreprises des fabrications métalliques (29%). Par contre, la différence est moins grande pour deux sociétés verrières (26,5%), pour la seule entreprise textile reprise (25%), pour 7 firmes chimiques (23,3%) et pour une entreprise alimentaire (23%). Dans les autres secteurs, il convient de pointer la faible moyenne de la sidérurgie (10,7%) et celle dérisoire des papeteries (3%).

II. Les performances selon la classification "familles-groupes".

Elles sont répertoriées dans le tableau XIX de l'annexe II. (1) Nous y voyons que les différences entre les taux de croissance pour les entreprises contrôlées par chaque catégorie connaissent des sensibles variations. L'écart est surtout important entre la moyenne des 7 sociétés du groupe belge (8,3%) et celle établie pour 12 sociétés étrangères (11%), et plus particulièrement celle de 6 filiales unités de production (11,6%).

Quant aux entreprises familiales, seule l'entreprise textile se situe en-dessous de la moyenne de cette catégorie.

Pour le groupe belge, il y a assez bien de dissemblances entre les secteurs, puisque la moyenne des trois entreprises chimiques est presque le double de celle de la catégorie (15,3% contre 8,3) et légèrement inférieure pour la société sidérurgique (7%) mais très faible (4%) pour la firme cimentière et nulle ou presque (1%) pour chaque entreprise des deux autres secteurs: fabrications métalliques et non-ferreux.

Pour les sociétés étrangères, sur le plan global comme sur celui des sous-catégories, les différences entre les secteurs sont quasi insensibles.

Mis à part la chimie (pour l'ensemble et pour la première association) il en va de même pour les sociétés mixtes. En ce qui concerne les taux de rentabilité, la moyenne des familles belges (6,36%) et dans une moindre mesure celle des groupes belges (5,65%) ne sont pas très éloignées de celle cal-

(1) cf. Annexes p.48 - 49.

culée pour l'ensemble. Par contre, les filiales (9,2% : 6,6% pour 6 entreprises centres de profit et 11,8% pour les sociétés unités de production) présentent un pourcentage nettement plus élevé. Celui de la catégorie "mixtes" est assez nettement inférieur (4,7% pour 7 entreprises), expliqué surtout par celui de la première association (4,2% pour 5 sociétés), tandis que celui de la seconde association atteint 5,9%.

Pour les familles belges, les taux pour l'entreprise du secteur "fabrications métalliques" (12%), pour l'entreprise cimentière (8,6%) et pour celle du secteur chimie (7,1%) sont supérieurs à celui de la catégorie.

Celui du groupe belge, est supérieur de la part de l'entreprise cimentière (8%) et dans les non-ferreux (7%), tandis qu'il n'est que légèrement différent pour les fabrications métalliques (5,2% pour la seule entreprise dominée par cette catégorie).

Pour les filiales centres de profit, le taux dans ce secteur équivaut presque au double de la moyenne de cette catégorie (12,7% pour une société).

Le taux à l'intérieur du pétrole (14,5% pour une entreprise) et pour les fabrications métalliques (13% pour 4 sociétés) est assez supérieur à la moyenne de la catégorie "groupes étrangers" tandis qu'il en est relativement proche pour la chimie (8,4% pour 2 sociétés) et la verrerie (8,7% pour 2 entreprises). Il est à noter que dans les trois premiers, ces taux proviennent des filiales unités de production.

Enfin, pour les "sociétés mixtes", un seul secteur connaît un taux largement supérieur à la moyenne: le pétrole (13,5% pour une entreprise).

Quant aux "pay out ratios bruts" moyens par type de propriétaire, il est largement supérieur pour le groupe belge (32,4% pour les huit entreprises contrôlées).

Il est presque égal pour les filiales (23% pour 6 centres de profit), mais inférieur pour les familles (16% pour 6 sociétés) et les sociétés mixtes (13% pour 7 entreprises); pour celles-ci

toutefois, le taux de la seconde association est supérieur à la moyenne. Si l'on se tourne vers la première association, on constate que le taux est nul dans deux entreprises parmi les 5 pour lesquelles la moyenne (8,4%) est établie.

Pour les familles belges, le "pay out ratio brut" est inférieur à la moyenne pour la sidérurgie (10,5% pour 2 firmes) et les fabrications métalliques (10%).

Quant au groupe belge, à part la sidérurgie, il est partout supérieur à la moyenne.

Pour les filiales centres de profit, il est inférieur à la moyenne uniquement pour la sidérurgie (12%) et les papeteries (6%).

III. Les performances selon la classification "nature-nationalité"

1 - Application du critère "nature".

D'après la distinction par nature, telle que la présente le tableau XX de l'annexe II (1), nous pouvons constater que les taux de croissance des différents types sont assez dispersés: 11,7% pour les groupes industriels (pour 13 entreprises), 8,6% pour les groupes financiers et 8,3% pour les groupes mixtes (3 entreprises.)

Le taux des groupes industriels est légèrement inférieur à sa moyenne pour les 3 entreprises pétrolières (10,7%) et pour l'entreprise verrière (9%).

Celui des groupes financiers est supérieur à sa moyenne pour les 4 entreprises chimiques (11,5%) et pour les 5 sociétés sidérurgiques.

Quant à celui des groupes mixtes, il dépasse sa moyenne uniquement pour la papeterie (11%).

Par catégorie, le taux de rentabilité est nettement plus élevé pour les groupes industriels (9,36% pour 16 entreprises), tandis qu'il approche 5% pour les groupes financiers et 4% pour les groupes mixtes.

Pour les groupes industriels, deux secteurs connaissent des

(1) Cf Annexes p.56.

pointes de rentabilité: le pétrole (14% pour 2 entreprises), et les fabrications métalliques (12,8% pour 5 firmes). Il est à noter que l'entreprise verrière se situe également à un très haut niveau (12,5%).

Ajoutons en plus que pour la chimie, le taux est supérieur à celui de l'ensemble (7,5% contre 6,8% pour l'échantillon et 5,6% pour le secteur).

Pour les groupes financiers, seuls les non-ferreux (7%) et les cimenteries (7,6%) émergent quelque peu par rapport à l'ensemble, tandis que la seule entreprise appartenant à ce type et reprise dans les fabrications métalliques a un pourcentage presque identique à celui de la catégorie (5,2% contre 4,8%).

Pour les groupes mixtes, seule la papeterie (1,1%) a un taux inférieur à la moyenne de la catégorie.

Enfin, les groupes financiers et les groupes industriels ont des "pay out ratios bruts" moyens très légèrement différents (24,1% pour les premiers, chiffre établi d'après 15 entreprises et 20,9% pour les seconds, chiffre calculé sur 9 entreprises). Par contre, elle est nettement inférieure pour les groupes mixtes (11,3% pour 3 entreprises).

Pour les groupes financiers, seules les 5 entreprises sidérurgiques connaissent une moyenne inférieure (11,4%).

Par contre, pour les groupes industriels ils se situent assez sensiblement en-dessous de la moyenne pour la sidérurgie et la papeterie (7% et 6%).

Notons encore qu'à l'intérieur des groupes mixtes, l'entreprise du secteur "papeteries" a un taux nul.

2 - Application du critère "nationalité"

Nous avons procédé à la distinction selon la "nationalité" au tableau XXI de l'annexe II.(1)

Nous ne reprendrons pas les résultats des groupes mixtes, puisqu'ils ont déjà été examinés précédemment lors de la classification "familles-groupes".

(1) cf. Annexes, p.51.

Les taux de croissance varient assez fortement: 8,7% pour les groupes belges (11 entreprises), 10,2% pour les extra-européens et 11,8% pour les européens.

Pour les groupes belges, seules les quatre entreprises chimiques et les deux entreprises sidérurgiques ont une moyenne excédant celle de la catégorie (14,25% et 9%).

Seule la société chimique connaît une moyenne inférieure (5%) pour les groupes extra-européens, tandis que pour les européens les deux entreprises verrières (8%) et celle figurant dans les cimenteries (7%) ont une moyenne moins élevée.

Les différences concernant les taux de rentabilité sont encore plus sensibles: 6% pour les 16 entreprises appartenant aux groupes belges, 10,1% pour les 6 des extra-européens et 8,2% pour le même nombre dans les européens.

Pour les groupes belges, le taux est supérieur à la moyenne de la catégorie pour les fabrications métalliques (8,6% pour les deux entreprises), pour les deux entreprises cimentières (8,3%) et pour les non-ferreux (7%).

Pour les groupes extra-européens, il est inférieur à leur taux moyen uniquement pour l'entreprise chimique (6,3%).

Pour les européens, il est inférieur pour la société cimentière (6,3%) et pour l'entreprise sidérurgique (3%).

Enfin, les moyennes pour les "pay out ratios bruts" sont quasi identiques: 25,5% pour les groupes belges (14 entreprises), 22,5% pour seulement 2 entreprises extra-européennes et 23,25% pour les 4 européennes. Pour la première catégorie, il y a un seul point faible: les 3 firmes sidérurgiques (9,3%).

3 - Combinaison des deux critères

Ainsi que le fait ressortir le tableau XXII de l'annexe II (1), la dispersion du taux moyen de croissance d'après les types combinés est assez sensible. Les différences sont encore plus fortes pour les taux de rentabilité et un peu moins pour les pay out ratios bruts.

(1) cf. Annexes, p. 52 - 54.

C'est ainsi que les groupes financiers belges et les groupes industriels belges au même titre que les groupes financiers et mixtes-européens et mixtes -, ont un taux de rentabilité assez inférieur à ceux des groupes industriels extra-européens, européens et mixtes.

Les "pay out ratios bruts" sont les plus élevés pour les groupes financiers belges et européens, ce qui signifie que pour les sociétés dépendant de ces groupes, une bonne part de bénéfice est versée aux propriétaires.

IV. Conclusions

1- Taux de croissance.

Les différences sont relativement importantes pour les taux de croissance atteints par 41 des 50 plus grandes entreprises industrielles du pays.

2 -Taux de rentabilité.

Les différences sont encore plus sensibles pour les taux de rentabilité. Elles peuvent se justifier en partie par le fait des secteurs qui connaissent des besoins variés en fonds propres.

Cette explication n'est pas suffisante: pour chaque secteur, il reste une différence significative entre les catégories. Les fabrications métalliques constituent la seule exception à cette règle: l'entreprise rangée dans les groupes industriels belges connaît un taux similaire à celui des firmes contrôlées par les groupes industriels étrangers.

3 -"Pay out ratios" bruts.

A l'inverse, les "pay-out ratios" sont plus élevés pour les groupes financiers belges que pour les entreprises dépendant de l'étranger, sauf si celles-ci sont financières.

4 -Généralisation de ces conclusions.

Peut-on à partir de cet échantillon tirer des enseignements sur le plan global ?

Deux arguments nous permettent de répondre par l'affirmative:

- (i) ces entreprises sont relativement représentatives, ainsi que nous l'avons montré au chapitre III;
- (ii) ces firmes constituent en fait les bastions des différents groupes, les points où ils concentrent leurs forces: elles symbolisent probablement les principales tendances des groupes, que nous allons maintenant développer.

B. CARACTERISTIQUES LIEES AUX PERFORMANCES.

L'ampleur des indicateurs considérés dans le point précédent, si elle ne manifeste pas clairement les objectifs et tendances de l'ensemble des groupes, peut tout de même en constituer une bonne approche pour les raisons que nous venons d'invoquer.

I. Taux de croissance.

La croissance constitue un objectif virtuel d'une entreprise privée. Le fait que les chiffres trouvés soient assez élevés, nous incite à croire que leur importance n'est pas due uniquement au hasard et qu'ils sont donc le signe d'un objectif réellement poursuivi.

Un taux moindre pour certaines firmes ne signifie pas nécessairement qu'elles ne poursuivent pas cet objectif, mais peut être qu'elles ne sont pas suffisamment armées pour y parvenir ou que des difficultés sérieuses (1) ont empêché sa réalisation.

II. Taux de rentabilité.

D'autre part, les différences significatives concernant le taux de rentabilité permettent de croire que les politiques des groupes sont fortement dissemblables; il est probable que cela provient des logiques dont chaque type de propriétaires est imprégnée.

(1) Ces difficultés peuvent provenir de la nature du secteur ou d'une non-adaptation résultant de ce que les entreprises ne diversifient pas leurs activités au moment opportun, ce qui provoque leur plafonnement.

III. "Pay out ratios".

Nous pouvons en avoir une autre illustration en considérant le troisième indicateur. En effet, en ce qui le concerne, il ressort que les groupes financiers belges et européens contrôlent les sociétés ayant les pay-out ratios bruts les plus élevés. Il est plausible de croire qu'une exigence particulière manifestée par ces catégories à l'égard des entreprises qu'elles dominent concerne le versement spécialement important de dividendes aux propriétaires.

D'autre part, nous pouvons nous demander si l'ampleur des dividendes versés à leurs propriétaires par les sociétés appartenant aux groupes financiers n'expliquerait pas en partie la forte dispersion de leurs actions:

- (i) Tout d'abord, il est probable que le rapport financier élevé de ces sociétés attire de nombreux actionnaires, alléchés par un " bon placement";
- (ii) Ensuite, le fait qu'ils soient constamment assurés d'un haut niveau de rémunération pour leurs apports incite probablement beaucoup d'actionnaires à se montrer pleinement satisfaits et à ne pas intervenir activement dans la conduite de la société.

IV. Logiques sous-jacentes.

La faible rentabilité des sociétés incluses dans les groupes financiers et le niveau élevé des dividendes qu'elles versent pourraient trouver une double explication:

- (i) La mentalité des dirigeants en tant que propriétaires d'actions consiste en l'attente de dividendes importants;
- (ii) leur mentalité en tant que gestionnaires se marquerait plutôt par une conduite technicienne des affaires. Ceci est un élément que des recherches approfondies devrait vérifier. En fait, cet aspect

existe au moins pour le principal groupe financier belge. C'est ce qu'a montré N.Lambert.(1)

Au niveau de ce groupe, cette mentalité provient de ce que ses dirigeants sont en fait des ingénieurs issus de sociétés appartenant au holding et s'occupant de leurs secteurs de provenance.

Deux conséquences s'en dégagent:

- "l'organisation particulière du groupe pousse les dirigeants à moins s'occuper des questions d'ensemble que des problèmes propres aux secteurs particuliers qu'ils gèrent".(2)
- "ces problèmes sont envisagés d'abord d'un point de vue technique et ensuite seulement d'un point de vue économique (en pratique cependant, les deux perspectives sont souvent confondues, l'économique étant ramené au technique)". (2)

C. ENTENTES INTRA ET INTER GROUPES ET DISSEMINATION A TRAVERS LES SECTEURS.

I. Ententes intra groupes.

La notion de groupe telle que nous l'avons définie fait apparaître des ententes et des liaisons très importantes entre les sociétés du groupe.

Ces ententes portent sur des transactions, qu'elles soient commerciales ou financières.

Elles se manifestent notamment sous forme de prêts consentis entre les sociétés d'un groupe. Ces prêts sont, en fait, assez permanents et leur échéance assez vague.

Il est difficile, voire impossible, de déceler la portée et l'ampleur d'une telle pratique : ces prêts sont souvent

(1) Cf. N.Lambert "La féodalité technicienne, ou la culture des entreprises contrôlées par la société Générale", in Revue Nouvelle numéro spécial, Société Générale de Belgique, novembre 1972, p. 353 - 354.

(2) Ibid., p.353

rangés dans le poste "débiteurs et créditeurs divers". Les ententes permettent donc aux groupes de s'ériger en oligopoles dépassant les limites d'un seul secteur.

II. Ententes inter-groupes .

Au delà des ententes régnant à l'intérieur des groupes, existent des ententes similaires entre eux.

Elles font apparaître en toile de fond des constellations très importantes dont nous avons déjà signalé la présence. Ces formes d'entente portent au moins sur deux aspects:

- (i) l'assujettissement des forces du marché grâce au leadership, aux contrats de fournitures et à la détermination occasionnelle de la production;
- (ii) à la lecture du "Répertoire permanent", nous avons pu observer quelques cas où des administrateurs des principales sociétés de certains groupes siégeaient simultanément au conseil d'administration d'entreprises importantes appartenant à d'autres groupes, indépendamment de leur nationalité et de leur nature. Signalons enfin que leurs représentants se côtoient au sein des comités existants dans les secteurs primordiaux (par exemple, l'électricité et le gaz ainsi que la sidérurgie). Ces comités, appelés "de concertation", "de contrôle" ou "de gestion", s'occupent des intérêts du secteur et tentent d'apporter parfois les assainissements et rationalisations nécessaires.

III. Dissémination à travers les secteurs.

Ainsi que l'a montré l'étude selon les trois indicateurs, la présence des groupes se manifeste principalement dans certains secteurs. Pour ceux-ci, leur contrôle est total ou presque.

Au-delà de ces participations majoritaires, certains groupes possédant des parts minoritaires dans d'autres secteurs, par le biais des entreprises leaders (1) de ces types d'activité qui servant de modèles aux autres firmes.

Dans le premier cas, leur prépondérance est à la fois virtuelle et effective, tandis que dans le second, elle est uniquement effective.

CONCLUSIONS.

Nous concluerons ce chapitre en résumant les principales caractéristiques des groupes, distingués d'après leur nature: financiers ou industriels.

Nous ne pourrions mieux les exprimer qu'en faisant nôtres les conclusions de Y.de Wasseige et X.Mabille.

- (i) "le groupe financier possède donc quatre caractéristiques importantes:
- des liaisons personnelles entre les sociétés;
 - une politique commune portant essentiellement sur les aspects financiers et gestionnaires au sens large, les entreprises gardant leur autonomie technique et commerciale;
 - une hiérarchisation des pouvoirs;
 - une participation répartie dans plusieurs secteurs d'activité". (2)
- (ii) "Les caractères essentiels des groupes industriels sont les suivants:
- l'existence d'une entreprise industrielle centrale de grande dimension, généralement axée sur un type de produit donné ou sur une activité donnée;
 - l'existence d'un réseau de sociétés filiales généralement étroitement contrôlées;
 - le caractère essentiellement industriel de l'acti-

(1) c'est-à-dire, stratégiquement les plus importantes.

(2) cf. Y.de Wasseige et X.Mabille, op.cit., p.15.

tivité (les participations détenues n'ont pas un but financier, mais un but d'intégration au groupe);
- l'autonomie par rapport aux holdings et aux groupes financiers". (1)

Ajoutons que les premiers ont une rentabilité inférieure à celle des seconds, mais des "pay-out ratios" bruts plus élevés.

(1) cf. Y.de Wasseige et X.Mabille, op.cit,p.16.

C H A P I T R E VI.

COMPARAISON AVEC LA THEORIE DE GALBRAITHINTRODUCTION.

Nous en arrivons au terme de notre analyse. Cette dernière étape. représente l'établissement d'une comparaison entre les éléments dégagés à partir de l'approche du système économique belge d'une part et la théorie développée par Galbraith, de l'autre.

Cette comparaison, qui permet de tester la pertinence de la théorie de Galbraith dans l'analyse du cas belge, se fera en six points.

Dans le premier, nous essayerons de comparer les dimensions des entreprises, par delà la taille des économies respectives.

Ensuite, nous examinerons la composition des groupes et mettrons en parallèle les conclusions apparues sur le plan belge avec les considérations émises par Galbraith.

Les distinctions faites au cours de cette partie à propos des groupes nous permettront de dégager dans un troisième point la nature du système économique belge. Nous procéderons en deux temps: d'abord la détermination de ce système et ensuite l'examen des logiques dont les sous-systèmes sont empreints.

Dans les deux points suivants, nous comparerons les enseignements fournis par l'approche du cas belge concernant les rapports avec les pouvoirs publics d'une part et la multinationalisation d'autre part, avec les propos tenus à ces sujets par Galbraith.

Enfin, nous examinerons les relations entre les deux sous-systèmes définis au troisième point. Nous tâcherons de voir dans quelle mesure elles permettent de parler d'un système économique belge.

A. DIMENSIONS.

Par rapport au firmes américaines, les entreprises belges semblent de dimension réduite.

Une explication qui tombe sous le sens serait l'étroitesse de l'économie belge, mais elle manque de pertinence si l'on considère le cas des entreprises hollandaises.

En fait, deux phénomènes permettent de considérer les situations belge et américaine fort semblables:

- (i) malgré leur petite taille, la spécialisation des firmes nationales fait qu'elles couvrent chacune une grande part de marché; dans certains secteurs, par exemple, celui des non-ferreux, l'une ou l'autre jouissent d'une situation de monopole quasi-mondial ;
- (ii) un autre phénomène a plus de poids encore: la tradition belge des "concentrations sans fusions"(1): ainsi que la dénomination le fait ressortir, ce terme recouvre des ententes visant la réduction de la concurrence, mais le maintien de l'autonomie de gestion; par ce fait, on peut avancer que la dimension réelle des entreprises belges est plus importante que leur taille apparente.

B. COMPOSITION DES GROUPES

Le deuxième point de notre comparaison concerne la composition des groupes. Dans cet ordre d'idée, nous allons d'abord noter les ressemblances entre les situations belge et américaine; ensuite, nous considérerons les différences.

Tout d'abord, en ce qui concerne les ressemblances, rappelons que les grandes entreprises américaines détenant des positions oligopolistiques dans les secteurs sont toujours en nombre restreint.

(1) Cette notion est développée par Alex P. Jacquemin, in "le groupe de sociétés: décentralisation dans la concentration", document de travail CRIDE, Louvain n° 4, 1972.

D'autre part, les groupes présents en Belgique et érigés en oligopoles sont également peu nombreux.

Il est intéressant de souligner que les secteurs échappant à l'emprise des oligopoles aux États-Unis et à celle des groupes en Belgique sont les mêmes: alimentation, distribution et commerce principalement.

Ensuite, nous décelons deux différences importantes:

- (i) au contraire des oligopoles américains implantés généralement dans un seul secteur, les groupes présents en Belgique sont pluri-sectoriels. Cette différence s'applique surtout aux groupes financiers qui diversifient leurs activités non seulement à l'intérieur des secteurs, mais également par-delà les types d'activité et grâce à un nombre très élevé d'entreprises dominées;
- (ii) à l'encontre des oligopoles sectoriels américains formés par de très grandes entreprises, les oligopoles multi-sectoriels belges engendrés par les groupes sont constitués non seulement par de très grandes entreprises, mais aussi par des sociétés de taille moyenne. Ceci constitue une nouvelle manifestation de la volonté de dissémination des groupes.

Nous allons tenter de justifier également la première différence.

En fait, nous pourrions expliquer la plurisectorialité des groupes financiers par la volonté de diversification et l'atténuation maximale des risques, puisqu'ils recherchent avant tout la sécurité. Ceci fait partie de leur logique que nous déterminerons dans le point suivant. Au contraire, lorsque la plurisectorialité existe pour les groupes industriels, qu'elle se produise aux États-Unis ou en Belgique, la raison poursuivie est plutôt un désir d'intégration verticale. Celle-ci peut également s'expliquer par la logique de ces groupes, ainsi que nous le verrons bientôt.

Ces différences clôturent l'examen de la composition des groupes. L'élément suivant de la comparaison consiste en la nature du système économique belge. Dans ce point, nous allons essayer de déterminer ce système et d'examiner les logiques qui le sous-tendent.

C. NATURE DU SYSTEME ECONOMIQUE BELGE.

I. Détermination du système économique belge.

Le système économique belge est-il planificateur au même titre que le système américain ? Dans l'affirmative, la notion de groupes impliquerait en Belgique une maîtrise sur les prix et sur la demande suffisante pour échapper aux lois du marché. Ceci constitue une piste à suivre dans l'avenir. D'après la définition que nous avons donnée de la notion de groupes, il apparaît qu'il existe une atténuation des risques "prix-coûts". Les éléments susceptibles de définir une planification semblent exister de manière virtuelle sur le plan belge.

Qu'il soit planificateur ou non, le système économique belge se différencie selon les types de groupes définis.

D'une part, selon la distinction par nationalité, deux types principaux sont apparus: les groupes belges et les groupes étrangers, que nous avons subdivisés en extra-européens et en européens. Les sociétés appartenant à ce type ont toutes à leur tête une très grosse entreprise multinationale.

Deux remarques peuvent être faites:

- (i) la presque totalité des groupes extra-européens implantés en Belgique sont américains. Les sociétés mères sont les grandes entreprises décrites par Galbraith et constituent son système industriel ou planificateur. Nous pouvons donc penser qu'elles reproduisent à l'étranger les caractéristiques données par cet auteur. Cela est d'autant plus vrai

qu'il est probable que la technostucture exporte ses caractéristiques dans le même temps que la société s'implante à l'étranger;

(ii) les entreprises contrôlées par le type "groupes industriels européens" le sont par des grandes sociétés présentes également un peu partout dans le monde. Or, d'après Galbraith, le caractère "transnational" est inhérent au système industriel. Ceci fait apparaître la présence de systèmes industriels européens comparable à celui décrit par cet auteur.

D'autre part, nous avons distingué entre groupes financiers et groupes industriels.

Les exigences des premiers sont avant tout financières puisqu'ils réclament le maximum possible de dividendes.

Ces distinctions font apparaître qu'il existe en Belgique deux systèmes économiques principaux: le système financier, ce que nous appelons le système industriel multinational. Ce dernier est constitué par les entreprises appartenant aux systèmes industriels étrangers.

L'emprise du système financier paraît être encore très importante en Belgique puisque, ainsi que l'écrit M. de Vroey, "l'économie belge apparaît comme une constellation d'entreprises ayant de multiples liens financiers et conventionnels entre elles. Rares sont les entreprises, même familiales, qui n'aient pas, une liaison ou l'autre avec un holding"(1) Or, une partie importante des entreprises rangées dans les groupes industriels belges appartient en fait à des familles.

(1) Cf. M. de Vroey, op.cit., p.108

Les groupes financiers entretiennent d'étroites relations avec un nombre très élevé de celles-ci. Ils le font soit en détenant des participations minimales, soit en siégeant parfois avec l'une ou l'autre famille au conseil d'administration d'entreprises contrôlées conjointement.

C'est ce que nous avons appelé les constellations dont nous avons donné un exemple.

Le système financier serait donc constitué par les groupes financiers d'un côté et par les satellites gravitant autour d'eux de l'autre.

Un certain nombre d'entreprises échappent jusqu'à présent à un rangement parmi un sous-système économique déterminé. Il s'agit des entreprises familiales et des autres groupes industriels belges. En fait, elles semblent appartenir à un sous-système indépendant.

Une étude plus fouillée permettrait leur caractérisation exacte. Toutefois, il est permis de poser une question concernant certaines d'entre elles qui conservent leur autonomie parce que certaines dissensions se produisent entre les propriétaires qui sont des holdings. Cette question est la suivante: les exigences avant tout financières des propriétaires n'inciteraient-elles pas à les classer également dans les groupes financiers? Nous n'oserions pas fournir une réponse affirmative. En effet, il nous semble qu'il serait plus judicieux d'apporter une réponse en analysant de manière plus approfondie chaque entreprise présentant cette structuration de la propriété.

Ces quelques lignes font ressortir que le système économique belge se compose principalement de la

juxtaposition de deux sous-systèmes: le système financier et le système industriel multinational. Nous devons maintenant examiner la logique de chaque système.

II. Les logiques des sous-systèmes.

(i) la logique industrielle est plus poussée vers la rentabilité et la logique financière vers le bénéfice en termes monétaires pour la société-mère. L'explication de ces différences est la nature des entreprises:

1° le holding cherche avant tout le rapport et la sécurité de ces placements;

2° la société industrielle poursuit la croissance et la rentabilité de ses activités;

(ii) Au-delà de cette différence de logique, nous pourrions nous demander si ces deux types sont en fait mutuellement exclusifs. En effet, l'un ne constituerait-il pas une contrainte pour l'autre ? Pour résoudre cette question, nous allons nous placer au niveau de chacun :

1° les groupes financiers sont contraints d'atteindre un niveau déterminé de rentabilité s'ils veulent obtenir des dividendes maximaux;

2° les groupes industriels, afin de réaliser une rentabilité maximale permettant un autofinancement important, sont contraints de distribuer un montant minimal de dividendes afin de satisfaire les actionnaires. Ce niveau minimum permet de laisser la bride sur le cou aux managers qui peuvent ainsi poursuivre leurs buts propres.

D. RAPPORT AVEC LES POUVOIRS PUBLICS.

Avant de décrire la situation belge, il nous paraît opportun de rappeler brièvement les propos tenus par Galbraith à ce

sujet.

Selon lui, le système industriel entretenait des rapports étroits avec les instances politiques. Ces relations se concrétisaient par trois phénomènes:

- (i) l'adaptation de l'Etat aux objectifs poursuivis par le système;
 - (ii) l'étroite collaboration entre la bureaucratie privée et la bureaucratie publique ("symbiose bureaucratique")
 - (iii) une attitude neutre du système à l'égard de la politique
- Les grandes entreprises se contentent de soutenir le parti au pouvoir, tout en ne négligeant pas celui qui se trouve, momentanément peut-être, dans l'opposition.

Si nous considérons le cas belge, nous pouvons constater trois choses:

- (i) A la lecture du "Répertoire permanent" du CRISP, nous avons pu nous rendre compte que les principales sociétés des groupes s'attachaient les services de personnes ayant assumé des mandats politiques importants ou continuant à les remplir.

Cette caractéristique a toujours été le lot du système financier et est devenue depuis moins longtemps l'apanage d'entreprises du système industriel multinational. Cette différence paraît normale dans la mesure où la majorité des sociétés appartenant au dernier système cité, ont établi des filiales assez récemment dans notre pays;

- (ii) nous observons en Belgique l'existence de comités de concertation dans les secteurs les plus importants. Au sein de ceux-ci, siègent des représentants des pouvoirs publics, aux côtés de personnes mandatées par les sociétés incluses dans les deux systèmes.

Nous retrouvons cette caractéristique également dans d'autres organismes.

En fait, ceci est un épiphénomène d'une constante dans la politique économique belge: la concertation;

(iii) enfin, à la lecture du "Répertoire permanent" nous avons pu nous apercevoir que le système financier s'ouvrait à tous les horizons politiques.

En effet, des représentants de tous les partis sont présents.

Ceci laisse supposer une ouverture et un appui à l'égard de tous les partis, qu'ils soient au gouvernement ou dans l'opposition.

Nous terminerons cet aspect du problème en émettant deux remarques:

- (i) les entreprises du système industriel multinational participent également aux processus décrits ci-dessus, mais dans une moindre mesure, puisque leur implantation est plus récente et moins dense;
- (ii) il est difficile de montrer l'adaptation de l'Etat aux objectifs poursuivis par les systèmes. Nous avons certes donné quelques éléments de réponse à ce problème, mais une étude approfondie devrait montrer si elle se réalise ou pas en Belgique.

À ce sujet, nous pouvons donner un élément supplémentaire: les instances politiques ont joué un rôle particulier pour attirer sur notre territoire des firmes multinationales. Dans ce but, elles ont favorisé spécialement leurs investissements et ont offert des conditions très avantageuses.

D'autre part, il serait très intéressant de déceler les pressions dont le gouvernement belge est l'objet de la part des multinationales, plus particulièrement celles exercées par l'intermédiaire de l'exécutif américain.

Il s'agit là d'un aspect singulièrement difficile à saisir. Il doit être approché par le biais de la "dynamique des pouvoirs"

E. TENDANCE A LA MULTINATIONALITE.

Nous devons d'abord rappeler que, selon Galbraith, le système industriel manifeste une tendance marquée pour la multinationalisation de ces activités. Il s'agit là d'une caractéristique inhérente au système.

Lorsque nous examinons le système économique belge, nous constatons que cette tendance se produit en fait à deux niveaux:

- (i) l'implantation en Belgique de grandes entreprises faisant partie d'un système industriel étranger. Nous avons d'ailleurs appelé le système constitué par leurs filiales le système industriel multinational;
- (ii) si nous nous plaçons sur le plan du système financier, nous pouvons constater une tendance à la multinationalisation analogue.

Une raison susceptible d'expliquer cet état de choses est la volonté de contrôler la source d'approvisionnement. En effet, nous pouvons observer que certains groupes financiers créent dans les pays fournisseurs des sociétés chargées d'approvisionner les sociétés belges du groupe à des prix assurant des profits et une sécurité supplémentaires.

Un autre argument pourrait être évoqué pour justifier la multinationalisation du système financier : le désir de diversifier davantage encore les activités.

Nous retrouvons donc de nouveau une importante caractéristique de ce système.

Le fait que la multinationalisation se produit également au niveau du système financier permet de supposer que le caractère transnational n'est pas uniquement propre

au système industriel.

En fait, il est probable qu'elle constitue une caractéristique inhérente au système économique de tout pays ayant atteint une certaine maturité économique.

Il serait intéressant de poursuivre des recherches dans ce sens et de dégager les buts qui sont poursuivis par l'implantation de certaines entreprises dans plusieurs pays.

F. LES RELATIONS ENTRE LES SOUS-SYSTEMES.

De l'existence de deux sous-systèmes économiques sur le plan belge surgit deux questions :

- 1° quels sont la nature et le degré des relations entre eux ?
- 2° les logiques dont ils sont imprégnés sont-elles contradictoires ou au contraire peuvent-elles être conciliées ?

Ces deux questions sont corrélées et se ramènent en fait à une seule : pouvons-nous parler d'un "système économique belge" ? Sans pouvoir tirer de conclusions définitives, il est possible de fournir un début de réponse en trois considérations.

(i) nous avons pu remarquer que les relations entre les sous-systèmes existaient de deux manières :

- 1° les ententes en vigueur à l'intérieur des groupes se reproduisent probablement entre eux ;
- 2° ceci est d'autant plus plausible que les échanges d'administrateurs constituent une pratique rencontrée à plusieurs reprises. Nous avons, en effet, pu constater, ainsi que nous l'avons déjà indiqué, que certains administrateurs de groupes financiers occupent en même temps un siège analogue dans des filiales étrangères importantes ;

(ii) selon les indicateurs utilisés au cours de cette seconde

partie, nous avons pu démontrer que la part du système industriel multinational n'est pas encore considérable. Il serait intéressant à ce propos de recourir à une étude historique. Celle-ci devrait probablement montrer que la percée de ce système est progressive et assez récente.

Nous croyons qu'il s'agit d'une piste importante à suivre dans le futur;

(iii) selon Galbraith, le système industriel, lorsqu'il s'implante à l'étranger, s'adapte dans une certaine mesure à la situation du pays.

Nous observons quant à nous, que le système industriel multinational exporte ses propres caractéristiques et sa propre structure organisationnelle (cadres supérieurs, processus de décision, plan comptable et budgétaire), tout en s'accommodant de la tradition belge dans la mesure où il y est obligé et qu'il peut en tirer profit.

Cette affirmation constitue donc en fait une restriction aux propos tenus par Galbraith.

CONCLUSIONS

GENERALES

C O N C L U S I O N S G E N E R A L E S .

Arrivé au terme de ce mémoire, nous devons nous demander si la question qui en constituait le thème a été au moins partiellement résolue : s'est-il produit dans notre pays un changement structurel analogue à celui décrit pour les Etats-Unis par J.K.Galbraith ? (1)

Nous espérons, à travers les étapes parcourues, avoir montré que le monde économique belge se caractérise par une situation oligopolistique, ce qui constitue une partie de la réponse attendue.

La faiblesse des résultats peut trouver une explication dans l'absence de statistiques sur le plan global, du moins pour les indicateurs susceptibles de donner un aperçu complet de la situation des entreprises.

D'autre part, nous avons déploré l'inexistence d'informations précises permettant d'appréhender la logique de fonctionnement des sous-systèmes économiques de notre pays.

Pour pallier à ces lacunes, nous avons travaillé sur échantillons en étudiant deux types d'indicateurs :

(1) Nous pensons avoir suffisamment montré que l'oeuvre de cet auteur n'était pas "purement littéraire et polémique" comme certains l'ont prétendu.

- (i) grâce à la détermination de l'emprise des groupes sur les capitaux permanents et les actifs nets, nous avons pu donner une estimation de leur contrôle potentiel;
- (ii) les taux de croissance, de rentabilité et les "pay out ratios" nous ont permis d'approcher leur logique de fonctionnement.

De ce dernier point particulièrement, nous avons dégagé deux types de méthodes de gestion :

- (i) la logique industrielle, propre aux entreprises étrangères installées dans notre pays, cherche la croissance et donc la rentabilité maximale sous contrainte d'un niveau minimum de bénéfices distribués;
- (ii) la logique financière, caractéristique des entreprises nationales maximise la distribution de dividendes, ce qui nécessite un certain taux de rentabilité et de croissance.

Toutes deux ont donc en commun l'aspiration à un taux de croissance élevé, ce que Galbraith avait considéré comme la principale loi de fonctionnement de son "système industriel" américain.

D'autres aspects décrits par cet auteur n'ont pu qu'être énoncés et devraient faire l'objet de recherches appliquées au cas belge :

- (i) l'emprise effective des groupes sur le plan global concernant les capitaux permanents et les actifs nets;

- (ii) la détermination des prix et l'assujettissement des autres forces du marché;
- (iii) en particulier, la sujétion de la demande;
- (iv) l'adaptation de l'Etat aux objectifs poursuivis par les sous-systèmes. Cette recherche permettrait de savoir si le principe de cohérence dégagé par Galbraith se retrouve en Belgique.

L'étendue des difficultés rencontrées, ainsi que le nombre de pistes de recherche encore à étudier nous fait prendre conscience de la portée limitée de notre étude, alors que le cadre dans lequel elle s'inscrit est primordial. En effet, seule l'adaptation des raisonnements aux structures réelles de l'économie permet de proposer des mesures de politique économique réellement efficaces.

°+°+°+°+°+°+°+°

B I B L I O G R A P H I E.

I. LIVRES.

CRISP, "Morphologie des groupes financiers", Bruxelles
2ème édition, 1966.

CRISP, "Répertoire permanent des groupes financiers et
industriels", Bruxelles, 1967 (remis à jour continuelle-
ment).

M.de Vroey, "Propriété et pouvoir dans les grandes en-
treprises", CRISP, Bruxelles, 1973.

J.K.Galbraith, "Le Capitalisme Américain", Génin, Paris,
1956.

J.K.Galbraith, "L'Ere de l'Opulence" Calman-Lévy,
Paris 1961.

J.K.Galbraith, "Le Nouvel Etat Industriel", Nrf Galli-
mard, Paris, 2ème édition, 1974.

J.K.Galbraith, "La Science Economique et l'Intérêt
Général", Nrf Gallimard, Paris, 1974.

II. ARTICLES ET REVUES.

M. de Vroey et A.Carton, "La propriété et la part de
marché des principales entreprises industrielles en
Belgique", Courrier Hebdomadaire du CRISP, n°495,
Octobre 1970 et n° 509-510, 16 février 1971.

Y.de Wasseige et X.Mabille, "La Concentration Economique", dossier n° 5 du CRISP, Bruxelles, 1973.

Revue Nouvelle, "Société Générale de Belgique", numéro spécial, novembre 1972.

X., "A propos des structures financières de l'économie belge", Courrier Hebdomadaire du CRISP, n° 382, 10 novembre 1967.

X., "La structure de propriété des holdings belges", courrier Hebdomadaire du CRISP, n° 566, 9 juin 1972.

FACULTES UNIVERSITAIRES NOTRE-DAME DE LA PAIX - NAMUR
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET SOCIALES

ANNÉE ACADEMIQUE 1974 - 1975

Le
“ Nouvel Etat Industriel ”

Essai d'application au cas de la Belgique

ANNEXES

Victor SIMON

MÉMOIRE PRÉSENTÉ EN VUE DE L'OBTENTION
DU GRADE DE LICENCIÉ ET MAÎTRE
EN SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

T A B L E D E S M A T I E R E S.

ANNEXE I. ESTIMATION DE L'ETENDUE DE L'EMPRISE DES GROUPES SUR LES
CAPITAUX NOMINAUX

	<u>page</u>
Tableau I. Capitaux nominaux globaux par secteur en 1972	1
Tableau II. Regroupement des capitaux nominaux par secteurs principaux	4
Tableau III. Importance des capitaux nominaux contrôlés d'après les secteurs par rapport au total de référence et au total global	7
Tableau IV. Importance des capitaux nominaux contrôlés par les groupes d'après le total de chaque secteur: application du critère "nature"	9
Tableau V. Importance des capitaux nominaux contrôlés par les groupes d'après le total de chaque secteur: application du critère "nationalité"	10
Tableau VI. Importance des capitaux nominaux contrôlés par les groupes d'après le total de chaque secteur: combinaison des deux critères	12
Tableau VII. Importance des capitaux totaux contrôlés par chaque type de groupe d'après le total global	15
Tableau VIII. Importance des capitaux nominaux contrôlés par les groupes d'après le total de référence et le total global: application du critère "nature"	16
Tableau IX. Importance des capitaux nominaux contrôlés par les groupes d'après le total de référence et le total global: application du critère "nationalité"	17
Tableau X. Importance des capitaux nominaux contrôlés par les groupes d'après le total de référence et le total global: combinaison des deux critères	18

ANNEXE II. RENSEIGNEMENTS SUR L'ECHANTILLON DE 41 ENTREPRISES
DE M. DE VROEY.

Tableau I. Liste des entreprises par secteur	20
Tableau II. Représentativité de l'échantillon	21
Tableau III. Rangement des entreprises d'après leurs capitaux permanents	22
Tableau IV. Montant des capitaux permanents détenus par chaque catégorie dans chaque secteur d'après la classification "familles-groupes"	24
Tableau V. Pourcentages des capitaux permanents par rapport au secteur et à la catégorie d'après la classification "familles-groupes"	26

Tableau VI.	Montant des capitaux permanents détenus par chaque catégorie dans chaque secteur selon la classification "nature-nationalité": application du critère "nature"	27
Tableau VII.	Montant des capitaux permanents détenus par chaque catégorie dans chaque secteur selon la classification "nature-nationalité": application du critère "nationalité"	28
Tableau VIII.	Montant des capitaux permanents détenus par chaque catégorie dans chaque secteur selon la classification "nature-nationalité": combinaison des deux critères	29
Tableau IX.	Pourcentages des capitaux permanents par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité": application du critère "nature"	31
Tableau X.	Pourcentages des capitaux permanents par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité": application du critère "nationalité"	32
Tableau XI.	Pourcentages des capitaux permanents par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité": et envisagée d'après le critère "nature": combinaison des deux critères	33
Tableau XII.	Pourcentages des capitaux permanents par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité": et envisagée d'après le critère "nationalité": combinaison des deux critères	35
Tableau XIII.	Pourcentages des capitaux permanents par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité": et envisagée d'après les types combinés: combinaison des deux critères	37
Tableau XIV.	Dispersion dans le public des actions des entreprises, envisagée par secteur et par catégorie d'après la classification "familles-groupes"	39
Tableau XV.	Dispersion dans le public des actions des entreprises envisagée par secteur et par catégorie d'après la classification "nature-nationalité": application du critère "nature"	41
Tableau XVI.	Dispersion dans le public des actions des entreprises, envisagée par secteur et par catégorie d'après la classification "nature-nationalité": application du critère "nationalité"	42

	<u>page</u>
Tableau XVII. Dispersion des actions des entreprises envisagée par secteur et par catégorie d'après la classification "nature-nationalité": combinaison des deux critères	44
Tableau XVIII. Performances des entreprises étudiées	46
Tableau XIX. Moyenne des performances des entreprises par secteur et par catégorie de propriétaires d'après la classification "familles-groupes"	48
Tableau XX. Moyenne des performances des entreprises par secteur et par catégorie d'après la classification "nature-nationalité": application du critère "nature"	50
Tableau XXI. Moyenne des performances des entreprises par secteur et par catégorie d'après la classification "nature-nationalité": application du critère "nationalité"	51
Tableau XXII. Moyenne des performances des entreprises par secteur et par catégorie d'après la classification "nature-nationalité": combinaison des deux critères	52
<u>ANNEXE III. RENSEIGNEMENTS SUR L'ECHANTILLON DE 116 ENTREPRISES</u>	
Tableau I. Liste des entreprises par secteur	55
Tableau II. Rangement des entreprises d'après leurs actifs nets	57
Tableau III. Montant des actifs nets détenus par chaque catégorie dans chaque secteur d'après la classification "familles-groupes"	61
Tableau IV. Pourcentages des actifs nets par rapport au secteur et à la catégorie d'après la classification "familles-groupes"	63
Tableau V. Montant des actifs nets détenus par chaque catégorie dans chaque secteur selon la classification "nature-nationalité": application du critère "nature"	64
Tableau VI. Montant des actifs nets détenus par chaque catégorie dans chaque secteur selon la classification "nature-nationalité": application du critère "nationalité"	65
Tableau VII. Montant des actifs nets détenus par chaque catégorie dans chaque secteur selon la classification "nature-nationalité": combinaison des deux critères	66
Tableau VIII. Pourcentages des actifs nets par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité": application du critère "nature"	69

Tableau IX.	Pourcentages des actifs nets par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité": application du critère "nationalité"	70
Tableau X.	Pourcentages des actifs nets par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité" et envisagée d'après le critère "nature": combinaison des deux critères	71
Tableau XI.	Pourcentages des actifs nets par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité" et envisagée d'après le critère "nationalité": combinaison des deux critères	74
Tableau XII.	Pourcentages des actifs nets par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité" et envisagée d'après les types combinés: combinaison des deux critères	77.

ANNEXE

1

ESTIMATION DE L'ETENDUE DE L'EMPRISE DES
GROUPES SUR LES CAPITAUX NOMINAUX -

1.

ANNEXE I - Estimation de l'étendue de l'emprise des groupes sur les capitaux nominaux.

TABLEAU I- Capitaux nominaux globaux pour secteur en 1972 (Source: INS)

A - Sociétés ayant leur principale exploitation en Belgique.

	(1)	(2)	(3)
Banques	18.444.807	4,06	4,53
Assurances	11.448.537	2,52	2,81
Opérations financières et immobilières	63.909.870	14,05	15,70
Commerce de détail (1)	6.924.166	1,52	1,70
Commerce de gros, commerce extérieur	34.519.540	7,59	8,48
Industrie des fabrications métalliques	43.120.211	9,48	10,59
Métallurgie du fer	28.430.682	6,25	6,98
Industrie des métaux non ferreux	6.982.331	1,53	1,71
Industrie textile (2)	15.185.320	3,34	3,73
Industrie alimentaire (3)	19.588.877	4,31	4,81
Industrie du bois (4)	3.232.231	0,71	0,79
Industrie chimique (5)	53.275.680	11,71	13,08
Industrie du verre	5.961.277	1,31	1,46
Electricité	34.800.290	7,65	8,55
Gaz	2.905.349	0,64	0,71
Eau	7.300	0,002	0,002
Industrie du cuir (6)	787.763	0,17	0,19
Industrie du papier et industrie graphique	7.064.285	1,55	1,735
Transports (7)	10.243.334	2,25	2,52
Tourisme	1.368.865	0,30	0,34
Intermédiaires	3.945.951	0,87	0,97
Déchets, mat.de récup.	167.335	0,04	0,04
Industrie de la construction	8.348.538	1,84	2,05
Industrie du charbon	4.584.786	1,01	1,13
Prod. en terre cuite	1.372.637	0,30	0,34
Ciment et ind.connexes	7.678.929	1,69	1,89

Carrières	2.232.043	0,49	0,55
Industrie de la chaux	847.148	0,19	0,21
Industrie céramique	816.432	0,18	0,20
Industrie du tabac	1.627.710	0,36	0,40
Industrie du diamant	12.800	0,003	0,003
Edition, livre, presse	2.447.441	0,54	0,60
Film, théâtres	279.610	0,06	0,07
Artisanat	1.711.647	0,38	0,42
Divers (non dénommés)	1.958.452	0,43	0,48
Agriculture, horticulture, pêche, élevage	930.815	0,20	0,23

TOTAL 407.162.989 89,54

B - Sociétés ayant leur principale exploitation à l'étranger

Banques, soc.fin.et immob.	927.537	0,20	1,95
Sociétés commerciales	12.410.004	2,73	26,06
Sociétés industrielles	2.059.702	0,45	4,33
Sociétés agricoles	304.340	0,07	0,64
Sociétés à portefeuille	13.296.722	2,92	27,93
Divers (sociétés mixtes)	13.797.708	3,03	28,98
Mines	2.640.079	0,58	5,54
Industrie de la construction	1.405.000	0,31	2,95
Transports	770.102	0,17	1,62

TOTAL 47.611.194 10,46

TOTAL 454.774.183

(1) Alimentation et grands magasins

(2) Coton, laine, lin, fibres ligneuses, mat.artific., soie, vêtements et confections, achèvement, bonneterie, déchets, chiffons, suates.

- (3) Brasseries, industrie du sucre, préparation du lait et meuneries.
 - (4) Scieries et industries connexes ainsi que meubles et industries connexes.
 - (5) Ind.chim.minérale, azoté et ind.conn., distil. et chim.org., matières grasses, pigm., couleurs et vernis, prod. pharmaceut., ind. allumettièrre, et ind. du pétrole.
 - (6) Production du cuir ainsi qu'ind.de la chaussure
 - (7) Ports, navig., mar.exp., navigation intér., transport routier ainsi que transport par rail.
-

- (1) Montant des capitaux nominaux en I.000 F.
- (2) Pourcentage par rapport aux capitaux nominaux totaux
- (3) Pourcentage par rapport aux capitaux nominaux de la catégorie.

TABLEAU II - Regroupement des capitaux nominaux par secteurs principaux.

A - Sociétés ayant leur principale exploitation en Belgique

I. Secteur financier (I)	93.803.214	20,63	23,04
2. Alimentation, distribution et commerce(2)	62.660.293	13,78	15,39
3. Industrie chimique	53.275.680	11,71	13,08
4. Fabrications métalliques	43.120.211	9,48	10,59
5. Energie (3)	42.290.425	9,3	10,39
6. Métallurgie du fer	28.430.682	6,25	6,98
7. Matériaux de construction et construction(4)	21.491.741	4,73	5,28
8. Textiles	15.185.320	3,34	3,73
9. Transports	10.243.334	2,25	2,52
10. Papeteries et industries connexes(5)	9.511.726	2,09	2,34
II. Non ferreux	6.982.331	1,53	1,71
12. Industrie du verre	5.961.277	1,31	1,46
13. Tourisme et loisirs (6)	1.648.475	0,36	0,41
14. Autres secteurs (7)	12.558.280	2,76	3,08
TOTAL	407.162.989	89,54	

B - Sociétés ayant leur principale exploitation à l'étranger.

I. Secteur financier (8)	14.224.259	3,12	29,88
2. Sociétés commerciales	12.410.004	2,73	26,06
3. Mines	2.640.079	0,58	5,54
4. Sociétés industrielles	2.059.702	0,45	4,33
5. Industrie de la construction	1.405.000	0,31	2,95
6. Transports	770.102	0,17	1,62
7. Sociétés agricoles	304.340	0,07	0,64
8. Divers (sociétés mixtes)	13.797.708	3,03	28,98
Total	47.611.194	10,46	
TOTAL	454.774.183		

- (1) Nous regroupons sous cette appellation les banques, les assurances et les opérations financières et immobilières
- (2) Sous cette dénomination sont assemblées les rubriques "commerce de détails", "commerce de gros, commerce extérieur", "industrie alimentaire" et "l'industrie du tabac".
- (3) Cette appellation englobe l'électricité, le gaz, et l'industrie du charbon.
- (4) Ce secteur recouvre l'industrie du bois, l'industrie de la construction, les cimenteries et industries connexes ainsi que les carrières.
- (5) Ce secteur regroupe l'industrie du papier et l'industrie graphique ainsi que la rubrique intitulée "édition, librairies, presse".

- (6) Sous cette dénomination se trouvent assemblées les catégories "Tourisme" et "film, théâtres".
 - (7) Sous cette appellation se cachent les secteurs "eau", "industrie du cuir", "intermédiaires", "déchets, mat. de récup.", "industrie de la chaux", "industrie céramique", "industrie du diamant", "artisanat", "divers (non dénommés)" et "agriculture, horticulture, pêche, élevage".
 - (8) Nous regroupons ici les secteurs "banques, sociétés financières et immobilières" et "sociétés à portefeuille".
-

- (I) Montants des capitaux nominaux en I.000 F.
- (2) Pourcentage par rapport aux capitaux nominaux totaux.
- (3) Pourcentage par rapport aux capitaux nominaux de la catégorie.

TABLEAU III - Importance des capitaux nominaux contrôlés par les groupes d'après les secteurs par rapport au total de référence et au total global.

Secteur	(I)	(2)	(3)
I. Secteur financier (I)	96.277.534	23,55	21,17
2. Alimentation, distribution et commerce	23.672.970	5,79	5,21
3. Industrie chimique	52.648.077	12,88	11,58
4. Fabrications métalliques	32.612.623	7,98	7,17
5. Energie	38.552.295	9,44	8,48
6. Métallurgie du fer	25.846.506	6,32	5,68
7. Matériaux de construction et construction	12.097.829	2,96	2,66
8. Textiles	2.477.850	0,60	0,54
9. Transports	4.284.165	1,04	0,94
10. Papeteries et industries connexes	5.303.071	1,3	1,17
11. Non ferreux	6.488.710	1,58	1,43
12. Industrie du verre	4.388.240	1,07	0,96
13. Tourisme et loisirs	985.950	0,24	0,22
TOTAUX	305.635.820	74,75	67,21

- (1) Capitaux nominaux exprimés en I.000 F.
 - (2) Pourcentages par rapport à l'ensemble des capitaux nominaux des secteurs considérés. Ils sont calculés sur le total des capitaux nominaux de la catégorie A, duquel on soustrait le montant des capitaux nominaux de la rubrique dénommée " autres secteurs", auquel on ajoute celui du secteur financier de la catégorie B, soit par rapport à 408.828.968.
 - (3) Pourcentages exprimés par rapport à l'ensemble des capitaux nominaux, soit 454.774.183.
-

- (1) Le montant indiqué recouvre les sociétés ayant leur principale exploitation aussi bien en Belgique qu'à l'étranger.

TABLEAU IV - Importance des capitaux nominaux contrôlés par les groupes d'après le total de chaque secteur: application du Critère "nature"

	GROUPES FINANCIERS		GROUPES INDUSTRIELS		MIXTES		TOTAUX	
	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)
I. Secteur financier(I)	69.096.438	63,96	27.181.096	25,16			96.277.534	89,12
2. Alimentation distribution et commerce	4.603.936	7,35	18.669.034	29,79	400.000	0,64	23.672.970	37,78
3. Industrie chimique	5.869.909	11,02	45.478.808	85,36	1.299.360	2,44	52.648.077	98,82
4. Fabrications métalliques	3.562.537	8,26	29.050.086	67,37			32.612.623	75,63
5. Energie	18.110.880	42,83	14.781.415	34,95	5.660.000	13,38	38.552.295	91,16
6. Métallurgie du fer	22.793.450	80,17	3.053.056	10,74			25.846.506	90,91
7. Matériaux de construction et construction	8.600.000	40,01	3.497.829	16,28			12.097.829	56,29
8. Textiles	2.090.360	13,77	387.490	2,55			2.477.850	16,32
9. Transports	3.006.140	29,34	1.278.025	12,48			4.284.165	41,82
10. Papeteries et industries connexes	72.060	0,76	4.482.478	47,12	748.533	7,87	5.303.071	55,75
11. Non ferreux	5.528.810	79,18	959.900	13,75			6.488.710	92,93
12. Verre	740.660	12,42	2.397.580	40,22	1.250.000	20,97	4.388.240	73,61
13. Tourisme et loisirs	142.200	8,62	199.750	12,11	644.000	39,07	985.950	59,81
TOTAUX (2)	144.217.380	35,26	151.416.547	37,04	10.001.893	2,45	305.635.820	74,75

(1) Capitaux nominaux exprimés en I.000 F.

(2) Pourcentage par rapport au total de chaque secteur

(1) Les pourcentages sont obtenus par rapport à l'ensemble des capitaux nominaux du secteur financier pour les sociétés ayant leur principale exploitation aussi bien en Belgique qu'à l'étranger, soit 108.027.473

(2) Les pourcentages sont calculés sur le total des capitaux nominaux de la catégorie A, d lequel on soustrait le montant des capitaux nominaux de la rubrique dénommée autres secteurs, auquel on ajoute celui du secteur financier de la catégorie B, soit 408.828.968.

TABLEAU V - Importance des capitaux nominaux contrôlés par les groupes d'après le total de chaque secteur: application du critère "nationalité".

	GROUPES BELGES		GROUPES ETRANGERS						MIXTES		TOTAUX	
	(I)	(2)	Extra européens		Européens		Total		(I)	(2)	(I)	(2)
			(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)				
1.Secteur financier(I)	66.151.668	61,23	1.312.100	1,21	6.332.865	5,87	7.644.965	7,08	22.480.901	20,81	96.277.534	89,12
2.Alimentation distribution et commerce	16.485.964	26,31	3.372.841	5,38	3.414.165	5,45	6.787.006	10,83	400.000	0,64	23.672.970	37,78
3.Industrie chimique	19.641.659	36,87	15.199.473	28,53	13.069.085	24,53	28.268.558	53,06	4.737.860	8,89	52.648.077	98,82
4.Fabrications métalliques	8.911.387	20,67	14.467.677	33,55	7.914.659	18,35	22.382.336	51,9	1.318.900	3,06	32.612.623	75,63
5.Energie	33.552.295	79,34			2.270.000	5,37	2.270.000	5,37	2.730.000	6,45	38.552.295	91,16
6.Métallurgie du fer	13.817.295	48,60			10.433.000	36,7	10.433.000	36,7	1.595.600	5,61	25.846.506	90,91
7.Matériaux de construction et construction	8.417.229	39,16			1.976.100	9,2	1.976.100	9,2	1.704.500	7,93	12.097.829	56,29
8.Textiles	2.090.360	13,77			118.042	0,78	118.042	0,78	269.448	1,77	2.477.850	16,32
9.transports	3.734.365	36,45	105.500	1,03	444.300	4,34	549.800	5,37			4.284.165	41,82
10.Papeteries et industries connexes	806.750	8,48	2.537.688	26,68	1.210.100	12,72	3.747.788	39,4	748.533	7,87	5.303.071	55,75
11.Non ferreux	5.528.810	79,18	536.000	7,68	423.900	6,07	959.900	13,75			6.488.710	92,93
12.verre	740.660	12,42	122.500	2,05	2.275.080	38,17	2.397.580	40,22	1.250.000	20,97	4.388.240	73,61
13.Tourisme et loisirs	142.200	8,62	102.600	6,22	97.150	5,89	199.750	12,11	644.000	39,07	985.950	59,81
14.TOTAUX (2)	180.021.253	44,03	37.756.379	9,24	49.978.446	12,22	87.734.825	21,46	37879.742	9,26	305.635.820	74,75

(1) Capitaux nominaux exprimés en I.000 F.

(2) Pourcentage par rapport au total de chaque secteur

Voir remarques page suivante.

- 1) Les pourcentages sont obtenus par rapport à l'ensemble des capitaux nominaux du secteur financier pour les sociétés ayant leur principale exploitation, aussi bien en Belgique qu'à l'Etranger, soit 108.027.473.
- 2) Les pourcentages sont calculés sur le total des capitaux nominaux de la catégorie A duquel on soustrait le montant des capitaux nominaux de la rubrique dénommée autres secteurs, auquel on ajoute celui du secteur financier de la catégorie B, soit par rapport à 408.828.968

TABLEAU VI - Importance des capitaux nominaux contrôlés par les groupes d'après
le total de chaque secteur: combinaison des critères "nature" - "nationalité".

		GROUPES BELGES		GROUPES ETRANGERS						MIXTES		TOTALS	
		(I)	(2)	Extra-européens		européens		total		(I)	(2)	(I)	(2)
				(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)				
I. Secteur financier(I)	F	56.605.852	52,4	142.000	0,13	5.679.000	5,26	5.821.000	5,39	6.669.587	6,17	69.096.439	63,96
	I	9.545.810	8,83	1.170.100	1,08	653.865	0,61	1.823.965	1,69	15.811.314	14,64	27.181.095	25,16
	T	66.151.668	61,23	1.312.100	1,21	6.332.865	5,87	7.644.965	7,08	22.480.901	20,81	96.277.534	89,12
2. Alimentation distribution et commerce	F	4.564.336	7,28			39.600	0,07	39.600	0,07			4.603.936	7,35
	I	11.921.628	19,03	3.372.841	5,38	3.374.565	5,38	6.747.406	10,76			18.669.034	29,79
	M									400.000	0,64	400.000	0,64
T	16.485.964	26,31	3.372.841	5,38	3.414.165	5,45	6.787.006	10,83	400.000	0,64	23.672.970	37,78	
3. Industrie chimique	F	5.426.159	10,19			101.250	0,19	101.250	0,19	342.500	0,64	5.869.909	11,02
	I	14.215.500	26,68	15.199.473	28,53	12.967.835	24,34	28167.308	52,87	3.096.000	5,81	45.478.808	85,36
	M									1.299.360	2,44	1.299.360	2,44
T	19.641.659	36,87	15199.473	28,53	13.069.085	24,53	28268.558	53,06	4.737.860	8,89	52.648.077	98,82	
4. Fabrications métalliques	F	3.562.537	8,26									3.562.537	8,26
	I	5.348.850	12,41	14467.677	33,55	7.914.659	18,35	22382.336	51,9	1.318.900	3,06	29.050.086	67,37
	T	8.911.387	20,67	14.467.677	33,55	7.914.659	18,35	22382.336	51,9	1.318.900	3,06	32.612.523	75,63
5. Energie	F	18.110.880	42,83									18.110.880	42,83
	I	14.781.415	34,95									14.781.415	34,95
	M	660.000	1,56			2.270.000	5,37	2.270.000	5,37	2.730.000	6,45	5.660.000	13,38
T	33.552.295	79,34			2.270.000	5,37	2.270.000	5,37	2.730.000	6,45	38.552.295	91,16	
6. Métallurgie du fer	F	11.761.450	41,37			10020.000	35,24	10020.000	35,24	1.012.000	3,56	22.793.450	80,17
	I	2.056.456	7,23			413.000	1,46	413.000	1,46	583.600	2,05	3.053.056	10,74
	T	13.817.906	48,60			10.433.000	36,7	10.433.000	36,7	1.595.600	5,61	25.846.506	90,91

7. Matériaux de construction et construction	F	5.854.499	27,24			1.402.500	6,53	1.402.500	6,53	1.343.000	6,25	8.600.000	40,01
	I	2.562.730	11,92			573.600	2,67	573.600	2,67	361.500	1,69	3.497.829	16,28
	T	8.417.229	39,16			1.976.100	9,20	1.976.100	9,2	1.704.500	7,93	12.097.829	56,29
8. Textiles	F	2.090.360	13,77									2.090.360	13,77
	I					118.042	0,78	118.042	0,78	269.448	1,77	387.490	2,55
	T	2.090.360	13,77			118.042	0,78	118.042	0,78	269.448	1,77	2.477.850	16,32
9. Transports	F	2.817.640	27,50			188.500	1,84	188.500	1,84			3.006.140	29,34
	I	916.725	8,95	105.500	1,03	255.800	2,50	361.300	3,53			1.278.025	12,48
	T	3.734.365	36,45	105.500	1,03	444.300	4,34	549.800	5,37			4.284.165	41,82
10. Papeteries et industries connexes	F	72.060	0,76									72.060	0,76
	I	734.690	7,72	2.537.688	26,68	1.210.100	12,72	3.747.788	39,4			4.482.478	47,12
	T	806.750	8,48	2.537.688	26,68	1.210.100	12,72	3.747.788	39,4	748.533	7,87	5.303.071	55,75
11. Non ferreux	F	5.528.810	79,18									5.528.810	79,18
	I			536.000	7,68	423.900	6,07	959.900	13,75			959.900	13,75
	T	5.528.810	79,18	536.000	7,68	423.900	6,07	959.900	13,75			6.488.710	92,93
12. Verre	F	740.660	12,42									740.660	12,42
	I			122.500	2,05	2.275.080	38,17	2.397.580	40,22			2.397.580	40,22
	T	740.660	12,42	122.500	2,05	2.275.080	38,17	2.397.580	40,22	1.250.000	20,97	4.388.240	73,61
13. Tourisme et loisirs	F	142.200	8,62									142.200	8,62
	I			102.600	6,22	97.150	5,89	199.750	12,11			199.750	12,11
	T	142.200	8,62	102.600	6,22	97.150	5,89	199.750	12,11	644.000	39,07	985.950	59,81

TOTAUX (2)	F.	117.277.443	28,68	142.000	0,03	17.430.850	4,26	17.582.850	4,29	9.367.087	2,29	144.217.380	35,26
	I.	62.083.810	15,19	37.614.379	9,21	30.277.596	7,40	67.891.975	16,61	21.440.762	5,24	151.416.547	37,04
	M.	660.000	0,16			2.270.000	0,56	2.270.000	0,56	7.071.893	1,73	10.001.893	2,45
	T.	180.021.253	44,03	37.756.379	9,24	49.978.446	12,22	87.734.825	21,46	37.879.742	9,26	305.035.820	74,75

(1) capitaux nominaux exprimés en 1.000 f.

(2) pourcentage par rapport au total de chaque secteur

F. = financiers

I. = industriels

M. = mixtes

T. = Totaux

(1) Les pourcentages sont obtenus par rapport à l'ensemble des capitaux nominaux du secteur financier pour les sociétés ayant leur principale exploitation, aussi bien en Belgique qu'à l'étranger, soit 108.027.473

(2) Les pourcentages sont calculés sur le total des capitaux nominaux de la catégorie A duquel on soustrait le montant des capitaux nominaux de la rubrique dénommée autres secteurs, auquel on ajoute celui du secteur financier de la catégorie B, soit par rapport à 408.828.968.

TABLEAU VII - Importance des capitaux totaux contrôlés par chaque type de
groupe d'après le total global.

	GROUPES BELGES		GROUPES ETRANGERS						MIXTES		TOTAUX	
	(I)	(2)	Extra-européens		Européens		Total		(I)	(2)	(I)	(2)
I. Financiers	117.277.443	25,79	142.000	0,03	17.430.850	3,84	17.582.850	3,87	9.367.087	2,06	144.217.380	31,72
2. Industriels	62.083.810	13,65	37.614.379	8,28	30.277.596	6,65	67.891.975	14,93	21.440.762	4,71	151.416.547	33,29
3. Mixtes	660.000	0,14			2.270.000	0,5	2.270.000	0,5	7.071.893	1,56	10.001.893	2,90
4. Totaux	180.021.253	39,58	37.756.379	8,31	49.978.446	10,99	87.734.825	19,30	37.879.742	8,33	305.635.820	67,21

(I) Capitaux nominaux exprimés en I.000 F.

(2) Pourcentage par rapport à l'ensemble des capitaux nominaux, soit 454.774.183

TABLEAU VIII - Importance des capitaux nominaux contrôlés par les groupes d'après le total de référence et le total global: application du critère "nature".

	GROUPES FINANCIERS			GROUPES INDUSTRIELS			MIXTES			TOTAUX		
	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)
1. Secteur financier	69.096.438	16,9	15,19	27.181.096	6,65	5,98				96.277.534	23,55	21,17
2. Alimentation distribution et commerce	4.603.936	1,12	1,01	18.669.034	4,57	4,11	400.000	0,1	0,09	23.672.970	5,79	5,21
3. Industrie chimique	5.869.909	1,43	1,29	45.478.808	11,13	10	1.299.360	0,32	0,29	52.648.077	12,88	11,58
4. fabrications métalliques	3.562.537	0,87	0,78	29.050.086	7,11	6,39				32.612.623	7,98	7,17
5. Energie	18.110.880	4,43	3,98	14.781.415	3,62	3,25	5.660.000	1,39	1,25	38.552.295	9,44	8,48
6. Métallurgie du fer	22.793.450	5,58	5,01	3.053.056	0,74	0,67				25.846.506	6,32	5,68
7. Matériaux de construction et construction	8.600.000	2,1	1,89	3.497.829	0,86	0,77				12.097.829	2,96	2,66
8. Textiles	2.090.360	0,51	0,46	387.490	0,09	0,08				2.477.850	0,60	0,54
9. Transports	3.006.140	0,74	0,66	1.278.025	0,3	0,28				4.284.165	1,04	0,94
10. Papeteries et industries connexes	72.060	0,02	0,02	4.482.478	1,1	0,99	748.533	0,18	0,16	5.303.071	1,30	1,17
11. Non ferreux	5.528.810	1,35	1,22	959.900	0,23	0,21				6.488.710	1,58	1,43
12. Verre	740.660	0,18	0,16	2.397.580	0,59	0,53	1.250.000	0,3	0,27	4.388.240	1,07	0,96
13. Tourisme et loisirs	142.200	0,03	0,03	199.750	0,05	0,04	644.000	0,16	0,15	985.950	0,24	0,22
TOTAUX	144.217.380	35,26	31,72	151.416.547	37,04	33,29	10.001.893	2,45	2,20	305.635.820	74,75	67,21

(1) Capitaux nominaux exprimés en 1000 F.

(2) Pourcentage par rapport à l'ensemble des capitaux nominaux des secteurs considérés. Ils sont calculés sur le total des capitaux nominaux de la catégorie A, duquel on soustrait le montant des capitaux nominaux de la rubrique dénommée "autres secteurs" auquel on ajoute celui du secteur financier de la catégorie B, soit par rapport à 408.828.968

(3) Pourcentages exprimés par rapport à l'ensemble des capitaux nominaux; soit 454.774.183

ANNEXE II - Renseignements sur l'échantillon de 41 entreprises de M. de Vroey.

TABLEAU I - Liste des entreprises par secteur (I)

SIDERURGIE (6)

Cockerill

Sidmar

Hainaut-Sambre

Usines Boël

Forges de Thy-Marcinelle et Monceau

Forges de Clabecq

CIMENTERIES (3)

C.B.R.

Ciments d'Obourg

Eternit

PAPETERIES (2)

Papeteries de Belgique

Intermills

CHIMIE (II)

Solvay

Petrochim

Union Carbide

BASF

UCB

Société Carbochimique

Bayer

Agfa-Gevaert

P.R.B.

Sadacem

Société Belge de l'Azote et
des Produits Chimiques du Marly

FABRICATIONS METALLIQUES (7)

Caterpillar

Général Motors

Bell Telephone

Bekaert

ACEC

Cie Philips

F.N.

VERRERIES (3)

Glaverbel

Glaceries de St.Roch

Owens Corning Fiberglass Europe

PETROLE (4)

Pétrofina

Texaco Belgium

Esso Belgium

SIBP

NON FERREUX (2)

Métallurgie Hoboken

Vieille Montagne

ALIMENTATION (2)

Brasserie Artois

Raffinerie Tirlemontoise

TEXTILE (I)

UCO

(I) cf de Vroey M., opcit., tableau 9, p. 109-110.

TABLEAU II - Représentativité de l'échantillon

SECTEUR	Part du secteur dans l'ensemble des fonds propres des S.A. en 1969 (I)	Part des entreprises étudiées dans les fonds propres du secteur	Part des entr. étudiées dans l'ensemble des F.P. des S.A.
Sidérurgie	20%	95% (2)	19%
Fabric.Métall.	20%	32%	6,4%
Cimenterie	4,1%	85%(2)	3,5%
Papeterie	3,1%	39% (2)	1,2%
Chimie	26%	50% (3)	13%
Verrerie	3,4%	65%	2,2%
Non Ferreux	5%	72%	3,6%
Brasserie	3,9%	60%	2,34%
Sucrierie	0,9%	54%	0,49%
Textile	6,4%	18%	1,15%
TOTAL	92,8%		52,9%

(I) Source INS, rendement des sociétés belges par actions

(2) En tenant compte des filiales

(3) Estimation de la part dans le chiffre d'affaires du secteur.

(I) Les deux premières colonnes représentent le tableau IO p. III de M. de Vroey, op.cit. tandis que la troisième est la multiplication des deux premières.

TABLEAU III - Rangement des entreprises d'après leurs capitaux permanents

(I)

Rang.	Nom de la société	Secteur	Capitaux permanents en 1971 (en millions de Frs)
1.	Petrofina	Pétrole	51.023 x
2.	Solvay & Cie	Chimie	38.954 x
3.	Cockerill	sidérurgie	30.828
4.	Sidmar	sidérurgie	19.171
5.	Agfa-Gevaert	chimie	17.045 x
6.	Texaco	pétrole	7.731
7.	Brasserie Artois	Brasserie	6.786
8.	Caterpillar Belgium	fabr.métall.	6.758
9.	Hainaut-Sambre	sidérurgie	6.012
10.	Bekaert	fabr.mét.	5.506 x
11.	Métall.Hoboken	non-ferreux	5.337
12.	Cie Philips	fabr.métall.	4.845
13.	Petrochim	chim.	4.621
14.	B.A.S.F. Antw.	Chim.	4.552
15.	U.C.B.	chim.	4.417
16.	A.C.E.C.	fab.mét.	4.251
17.	G.M. Continental	fab.mét.	4.220
18.	Vieille Montagne	non ferr.	3.842
19.	Bell Telephone	fabr.métall.	3.813
20.	Forges de Clabecq	sidérurgie	3.780
21.	Bayer	chimie	3.756
22.	Glacer.de St Roch	verrerie	3.677
23.	Glaverbel	verrerie	3.674
24.	Un.Carbide Belg.	chimie	3.625
25.	C.B.R.	cimenterie	3.448
26.	Eternit	cimenterie	3.129

1) cf. de Vroey M., op.cit., tableau I4 p. II4-II8
= consolidé.

Rang	Nom de la société	Secteur	Capitaux permanents en 1971(en millions de frs.)
27	Usines G.Boël	sidérurgie	3.120
28	Forges Thy-Marcinelle & Monceau	sidérurgie	2.898
29	UCO	textile	2.739
30	Soc.Carbochimique	chimie	2.530
31	Ciments d'Obourg	cimenterie	2.371
32	SIBP	pétrole	2.270
33	PRB	chimie	2.195
34	FN	fabr.métall.	2.103
35	SADACEM	chimie	2.046
36.	Papet.de Belgique	papeterie	1.929
37	Esso Belgium	pétrole	1.833
38	Intermills	papeterie	1.807 x consolidé
39	Owens Corning Fiberglass Europe	verrerie	1.755
40	Raff. Tirlemontoise	sucrerie	1.525
41	Soc.Belge de l'Azote et des Prod.chimiq. du Marly	chimie	824

TABLEAU IV - Montant des capitaux permanents détenus par chaque catégorie dans
chaque secteur d'après la classification : "familles-groupes"

	Groupe familial	Groupe belge	FILIALES			SOCIETES MIXTES			TOTAUX
			centres de profit	Unités de production	Total	Gr.belges Gr.étrang.	fam.belge gr.étr.	Total	
I.Chimie	38.954(I) 13,6%	6.771(3) 2,4%		II.933(3) 4,1%	II.933(3) 4,1%	5.445(2) 1,9%	21.462(2) 7,5%	26.907(4) 9,4%	84.565(II) 29,5%
2. Sidérurgie	6.900(2) 2,4%	30.828(I) 10,7%	19.171(I) 6,7%		19.171(I) 6,7%	8.910(2) 3,1%		8.910(2) 3,1%	65.809(6) 22,9%
3. Pétrole				9.564(2) 3,3%	9.564(2) 3,3%	53.293(2) 18,6%		53.293(2) 18,6%	62.857(4) 21,9%
4. Fabri.mét.	5.566(I) 1,3%	2.103(I) 0,7%	8.064(2) 2,8%	15.823(3) 5,6%	23.887(5) 8,4%				31.556(7) 11%
5. Non ferreux		9.179(2) 3,2%							9.179(2) 3,2%
6. Verrerie			7.351(2) 2,6%	1.755(I) 0,6%	9.106(3) 3,2%				9.106(3) 3,2%
7. Cimenterie	3.129(I) 1,1%	3448(I) 1,2%	2.371(I) 0,8%		2.371(I) 0,8%				8.948(3) 3,1%
8. Alimentation	8.311(2) 2,9%								8.311(2) 2,9%

9. Papeterie			1.807(1)		1.807(1)	1.929(1)		1.929(1)	3.736(2)
			0,6%		0,6%	0,7%		0,7%	1,30%
10. Textiles	2.739(1)								2.739(1)
	I								I%
TOTAUX	65.599(8)	52.329(8)	38.704(7)	39.075(9)	77.839(16)	69.577(7)	21.462(2)	91.039(9)	286.806(41)
	22,9%	18,2%	13,5%	13,6%	27,1%	24,3%	7,5%	31,8%	100%

Entre parenthèses, figure le nombre d'entreprises.

TABLEAU V - Pourcentage des capitaux permanents par rapport au secteur et à la catégorie d'après la classification "Familles-Groupes".

Type de propriété Secteur	Groupe familial		Groupes belges		F i l i a l e s						S o c i é t é s M i x t e s						TOTAUX				
	(I)	(2)	(I)	(2)	Centre de profits			Unités de prod.			Total		Gr.belges Gr.étr.			Fam.belg. gr.étr.			Total		
	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	()	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(I)
1.Chimie	46,1	59,4	8	12,9				14,1	15,3	30,5	14,1	15,3	6,5	6	7,8	25,3	23,6	100	31,8	29,6	100
2.Sidérurgie	10,6	10,5	46,8	58,9	29,1	24,6	49,4				29,1	24,6	13,5	9,8	12,8				13,5	9,8	100
3.Pétrole								15,2	12,3	24,5	15,2	12,3	84,8	58,5	76,6				84,8	58,5	100
4.Fabr.métt.	17,6	8,5	6,7	4,1	25,6	10,4	20,8	50,1	20,3	40,5	75,7	30,7									100
5.Non ferreux			100	17,5																	100
6.Verrerie					80,7	9,4	19	19,3	2,3	4,5	100	11,7									100
7.Cimenterie	35	4,8	38,5	6,6	26,5	3,1	6,1				26,5	3,1									100
8.Alimentation	100	12,6																			100
9.Papeteries					48,4	2,3	4,7				48,4	2,3	51,6	2,1	2,8				51,6	2,1	100
10.Textiles	100	4,2																			100
TOTAUX		100		100	49,8	100		50,2	100		100		76,4				23,6		100	100	100

- (1) Pourcentage détenu à l'intérieur du secteur par catégorie par rapport aux capitaux permanents du secteur
(2) Pourcentage que représentent les capitaux détenus par la catégorie à l'intérieur du secteur par rapport aux capitaux permanents globaux de chaque type de propriétaire
(3) Idem lorsqu'il y a des subdivisions dans une catégorie de propriétaires.

TABLEAU VI - Montant des capitaux permanents détenus par chaque catégorie dans chaque secteur selon la classification "nature-nationalité" : application du critère "nature".

	GROUPES FINANCIERS		GROUPES INDUSTRIELS		MIXTES		TOTAUX	
	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)
1. Chimie	7.595(4)	2,7	72.553(6)	25,3	4.417(I)	1,5	84.565(II)	29,5
2. Sidérurgie	62.689(5)	22,8	3.120(I)	1,1			65.809(6)	22,9
3. Pétrole			62.857(4)	21,9			62.857(4)	21,9
4. Fabricat. métalliques	2.103(I)	0,7	29.453(6)	10,3			31.556(7)	11
5. Non ferreux	9.179(2)	3,2					9.179(2)	3,2
6. Verrerie			5.432(2)	1,9	3.674(I)	1,3	9.106(3)	3,2
7. Cimenterie	8.948(3)	3,1					8.948(3)	3,1
8. Alimentation			8.311(2)	2,9			8.311(2)	2,9
9. Papeteries			1.807(I)	0,6	1.929(I)	0,7	3.736(2)	1,3
10. Textiles	2.739(I)	1					2.739(I)	1
TOTAUX	93.253(I6)	33,5	183.533(22)	64,0	10.020(3)	3,5	286.806(41)	100

(I) Capitaux permanents exprimés en millions de francs.

(2) Pourcentages par rapport à l'ensemble des capitaux permanents de l'échantillon.

Entre parenthèses figure le nombre d'entreprises.

TABLEAU VII - Montant des capitaux permanents détenus par chaque catégorie dans chaque secteur selon la classification "nature-nationalité" : application du critère "nationalité".

	GROUPES BELGES		GROUPES ETRANGERS				Total		MIXTES		TOTAUX	
	(I)	(2)	Extra-européens (I)	(2)	Européens (I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)
I.Chimie	45.725(4)	I6	3.625(I)	I,2	8.308(2)	2,9	II.933(3)	4,I	26.907(4)	9,4	84.565(II)	29,5
2.Sidérurgie	37.728(3)	I3,I			I9.I7I(I)	6,7	I9.I7I(I)	6,7	8.9I0(2)	3,I	65.809(6)	22,9
3.Pétrole			9.564(2)	3,3			9.564(2)	3,3	53.293(2)	I8,6	62.857(4)	2I,9
4.Fabricat. métall.	7.669(2)	2,6	I9.042(4)	6,7	4.845(I)	I,7	23.887(5)	8,4			3I.556(7)	II
5.Non ferreux	9.I79(2)	3,2									9.I79(2)	3,2
6.Verrerie			I.755(I)	0,6	7.35I(2)	2,6	9.I06(3)	3,2			9.I06(3)	3,2
7.Cimenterie	6.577(2)	2,3			2.37I(I)	0,8	2.37I(2)	0,8			8.948(3)	3,I
8.Alimentation	8.3II(2)	2,9									8.3II(2)	2,9
9.Papeteries			I.807(I)	0,6			I.807(I)	0,6	I.929(I)	0,7	3.736(2)	I,3
IO.Textiles	2.739(I)	I									2.739(I)	I
TOTAUX	II7.928(I6)	4I,I	35.793(9)	I2,4	42.046(7)	I4,7	77.839(I6)	27,I	9I039(9)	3I,8	286.806(4I)	IO0

(I) Capitaux permanents exprimés en millions de francs.

(2) Pourcentages par rapport à l'ensemble des capitaux permanents de l'échantillon.

Entre parenthèses figure le nombre d'entreprises.

TABLEAU VIII - Montant des capitaux permanents détenus par chaque catégorie dans chaque secteur selon la classification "nature-nationalité" : combinaison des deux critères.

	Groupes belges		Groupes Etrangers				Total		MIXTES		TOTAUX	
	(I)	(2)	Extra-européens (I)	(2)	Européens (I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)
I.Chimie	F.	6.771(3) 2,4							824(I) 0,3		7.595(4) 2,7	
	I.	38.954(1) 13,6	3.625(I) 1,2		8.308(2) 2,9		11.933(3) 4,1		21.666(2) 7,6		72.553(6) 25,3	
	T.	45.725(4) 16	3.625(I) 1,2		8.308(2) 2,9		11.933(3) 4,1		4.417(I) 1,5 26.907(4) 9,4		4.417(I) 1,5 84.565(11) 29,5	
2.Sidérurgie	F.	34.608(2) 12			19.171(I) 6,7		19.171(I) 6,7		8.910(2) 3,1		62.689(5) 22,8	
	I.	3.120(1) 1,1									3.120(1) 1,1	
	T.	37.728(3) 13,1			19.171(I) 6,7		19.171(I) 6,7		8.910(2) 3,1		65.809(6) 22,9	
3.Pétrole	I		9.564(2) 3,3				9.564(2) 3,3		53.293(2) 18,6		62.857(4) 21,9	
	T		9.564(2) 3,3				9.564(2) 3,3		53.293(2) 18,6		62.857(4) 21,9	
4.Fabrications métalliques	F.	2.103(I) 0,7									2.103(I) 0,7	
	I.	5.566(1) 1,9	19042(4) 6,7		4.845(I) 1,7		23.887(5) 8,4				29.453(6) 10,3	
	T.	7.669(2) 2,6	19042(4) 6,7		4.845(I) 1,7		23.887(5) 8,4				31.556(7) 11	
5.Non ferreux	F.	9.179(2) 3,2									9.179(2) 3,2	
	T.	9.179(2) 3,2									9.179(2) 3,2	
6.Verrerie	I.		1.755(I) 0,6		3.677(I) 1,3		5.432(2) 1,9				5.432(2) 1,9	
	M				3.674(I) 1,3		3.674(I) 1,3				3.674(I) 1,3	
	T.		1.755(I) 0,6		7.351(2) 2,6		9.106(3) 3,2				9.106(3) 3,2	
7.Cimenterie	F.	6.577(2) 2,3			2.371(I) 0,8		2.371(I) 0,8				8.948(3) 3,1	
	T.	6.577(2) 2,3			2.371(I) 0,8		2.371(I) 0,8				8.948(3) 3,1	
8.Alimentation	I.	8.311(2) 2,9									8.311(2) 2,9	
	T.	8.311(2) 2,9									8.311(2) 2,9	

	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	
9. Papeteries	I.		1.807(I)	0,6			1.807(I)	0,6			1.807(I)	0,6	
	M.								1.929(I)	0,7	1.929(I)	0,7	
	T.	-----	1.807(I)	0,6	-----	-----	1.807(I)	0,6	1.929(I)	0,7	3.736(2)	1,3	
10 Textiles	F.	2.739(I)	I								2.739(I)	I	
	T.	2.739(I)	I	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	2.739(I)	I	
TOTAUX	F.	61.977(II)	21,6			21.542(2)	7,5	21.542(2)	7,5	9.734(3)	3,4	93.253(Ib)	33,5
	I.	55.951(5)	19,5	35.793(9)	12,4	16.830(4)	5,9	52.623(13)	18,3	74.959(4)	26,2	183.533(22)	64
	M.					3.674(I)	1,3	3.674(I)	1,3	6.346(2)	2,2	10.020(3)	3,5
	T.	117.928(I6)	41,1	35.793(9)	12,4	42.046(7)	14,7	77.839(I6)	27,1	91.039(9)	31,8	286.806(41)	100

(I) Capitaux permanents exprimés en millions de francs.
(2) Pourcentage par rapport à l'ensemble de l'échantillon

Entre parenthèses figure le nombre d'entreprises.

TABLEAU IX - Pourcentages des capitaux permanents par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité" : application du critère "nature".

	GROUPES FINANCIERS		GROUPES INDUSTRIELS		MIXTES		TOTAUX (I)
	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	
1.Chimie	9	8,14	85,8	39,53	5,2	44,08	100
2.Sidérurgie	95,2	67,22	4,8	1,7			100
3.Pétrole			100	34,25			100
4.Fabrications métalliques	6,7	2,26	93,3	16,05			100
5.Non Ferreux	100	9,84					100
6.Verrerie			59,7	2,96	40,33	36,67	100
7.Cimenterie	100	9,6					100
8.Alimentation			100	4,53			100
9.Papeteries			48,4	0,98	51,6	19,25	100
10.Textiles	100	2,94					100
TOTAUX		100		100		100	

(1) Pourcentage détenu par chaque type par rapport au total de chaque secteur.

(2) Pourcentage que représentent les capitaux détenus dans chaque secteur par rapport aux capitaux permanents détenus par chaque type.

TABLEAU X - Pourcentages des capitaux permanents par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la Classification : "nature-nationalité" : application du critère "nationalité".

	Groupes belges		G R O U P E S E T R A N G E R S									Mixtes		TOTAUX
			Extra-européens			Européens			Total					
	(I)	(2)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	
I.Chimie	54,1	38,77	4,3	4.66	10.13	9,8	10.67	19.76	14,1	15,33	31,8	29,50	100	
2.Sidérurgie	57,4	31,99				29,1	24.63	45.6	29,1	24,63	13,5	9,79	100	
3.Pétrole			15,2	12.29	26.72				15,2	12,29	84,8	58,54	100	
4.Fabrications métalliques	24,3	6,5	60,4	24.46	53.20	15,3	6.22	11.52	75,7	30,69			100	
5.Non Ferreux	100	7,78											100	
6.Verrerie			19,3	2.25	4.9	80,7	9.44	17.48	100	11,7			100	
7.Cimenterie	73,5	5,58				26,5	3.05	5.64	26,5	3,05			100	
8.Alimentation	100	7,05											100	
9.Papeteries			48,4	2.32	5.05				48,4	2,32	51,6	2,12	100	
10.Textiles	100	2,32											100	
TOTAUX		100		45.98	100		54.12	100		100		100	100	

(1) Pourcentage détenu par chaque type par rapport au total de chaque secteur.

(2) Pourcentage que représentent les capitaux détenus dans chaque secteur par rapport aux capitaux permanents détenus par chaque type.

(3) Idem lorsqu'il y a des subdivisions à l'intérieur d'un type déterminé.

TABLEAU XI - Pourcentages des capitaux permanents par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité" et envisagés d'après le critère "nature" : combinaison des 2 critères.

	Groupes belges		G R O U P E S E T R A N G E R S				MIXTES		TOTAUX			
	(I)	(2)	Extra-européens (I)	(2)	Européens (I)	(2)	Total (I)	(2)	(I)	(2)		
I.Chimie	F. 8	7,26							I	0,88	9	8,14
	I. 46,1	21,22	4,3	1,98	9,8	4,52	14,1	6,5	25,6	11,80	85,8	39,53
	M.								5,2	44,08	5,2	44,08
	T. 54,1		4,3		9,8		14,1		31,8		100	
2.Sidérur.	F. 52,6	37,11			29,1	20,56	29,1	20,56	13,5	9,55	95,2	67,22
	I. 4,8	1,7									4,8	1,7
	T. 57,4				29,1		29,1		13,5		100	
3.Pétrole	I.		15,2	5,21			15,2	5,21	84,8	29,04	100	34,25
	T.		15,2				15,2		84,8		100	
4.Fabric. métall.	F. 6,7	2,26									6,7	2,26
	I. 17,6	3,03	60,4	10,38	15,3	2,64	75,7	13,02			93,3	16,05
	T. 24,3		60,4		15,3		75,7				100	
5.Non ferreux	F. 100	9,84									100	9,84
	T. 100										100	
6.Verrer.	I.		19,3	0,96	40,4	2	59,7	2,96			59,7	2,96
	M.				40,3		40,3	36,67			40,3	36,67
	T.		19,3		80,7		100				100	
7.Ciment.	F. 73,5	7,05			26,5	2,54	26,5	2,54			100	9,6
	T. 73,5				26,5		26,5				100	
8.Aliment.	I. 100	4,53									100	4,53
	T. 100										100	

		(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)
9.Papet.	I.			48,4	0,98			48,4	0,98			48,4	0,98
	M.							51,6	19,25			51,6	19,25
	T.			48,4				48,4				100	
10.Text.	F.	100	2,94									100	2,94
	T.	100										100	
TOTAUX	F.		66,46				23,1		23,1		10,44		100
	I.		30,49		19,5		9,17		28,67		40,84		100
	M.						36,67		36,67		63,33		100

(1) Pourcentage détenu par chaque type par rapport au total de chaque secteur.

(2) Pourcentage que représentent les capitaux détenus dans chaque secteur par chaque type par rapport aux capitaux détenus par les groupes définis selon le premier critère.

F = Fonciers
I = Industriels
M = Mixtes
T = Total.

TABLEAU XII - Pourcentages des capitaux permanents par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité" et envisagée d'après le critère "nationalité" : combinaison des 2 critères.

	Groupes belges		G R O U P E S E T R A N G E R S						MIXTES		TOTAUX (I)		
	(I)	(2)	Extra-européens			Européens			(I)	(2)			
			(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)			
I.Chimie F.	8	5,74									I	0,91	9
I.	46,1	33,03	4,3	4,66	10,13	9,8	10,67	19,26	14,1	15,33	25,6	23,80	85,8
M.											5,2	4,85	5,2
T.	54,1	38,77	4,3	4,66	10,13	9,8	10,67	19,26	14,1	15,33	31,8	29,56	100
2.Sidér. F.	52,6	29,35				29,1	24,63	45,6	29,1	24,63	13,5	9,79	95,2
I.	4,8	2,64											4,8
T.	57,4	31,99				29,1	24,63	45,6	29,1	24,63	13,5	9,79	100
3.Pétrole I.			15,2	12,29	26,72				15,2	12,29	84,8	58,54	100
T.			15,2	12,29	26,72				15,2	12,29	84,8	58,54	100
4.Fabric.F.	6,7	1,78											6,7
métall. I.	17,6	1,72	60,4	24,46	53,20	15,3	6,22	11,52	75,7	30,69			93,3
T.	24,3	6,5	60,4	24,46	53,20	15,3	6,22	11,52	75,7	30,69			100
5.non F.	100	7,78											100
ferreux T.	100	7,78											100
6.Verrerie I.			19,3	2,25	4,9	40,4	4,72	8,75	59,7	6,98			59,7
M.						40,3	4,72	8,73	40,3	4,72			40,3
T.			19,3	2,25	4,9	80,7	9,44	17,48	100	11,7			100
7.Ciment F.	73,5	5,58				26,5	3,05	5,64	26,5	3,05			100
T.	73,5	5,58				26,5	3,05	5,64	26,5	3,05			100
8.Aliment. I.	100	7,05											100
T.	100	7,05											100

		(I)	(2)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	I)	(2)	(I)	(2)	(I)
9.Papet.	I.			48,4	2,32	5,05				48,4	2,32			48,4
	M.											51,6	2,12	51,6
	T.			48,4	2,32	5,05				48,4	2,32	51,6	2,12	100
10.Text.	F.	100	2,32											100
	T.	100	2,32											100
TOTAUX	F.		52,55				27,68	51,23			27,68		10,69	
	I.		47,45		45,98	100	21,62	40,03			67,6		82,34	
	M.						4,72	8,44			4,72		6,97	
	T.		100		45,98	100	54,02	100			100		100	

(I) Pourcentage détenu par chaque type par rapport au total de chaque secteur.

(2) Pourcentage que représentent les capitaux détenus dans chaque secteur par chaque type par rapport aux capitaux détenus par les groupes définis selon le second critère

(3) Idem lorsqu'il y a des subdivisions à l'intérieur d'un type déterminé.

F = Financiers
I = Industriels
M = Mixtes
T = total.

TABLEAU XIII - Pourcentages des capitaux permanents par rapport au secteur et à la catégorie selon la classification "nature-nationalité" et envisagée d'après les types combinés : combinaison des 2 critères.

	GROUPES BELGES		GROUPES ETRANGERS									MIXTES		TOTAL A				
			Extra-européens			Européens			Total									
			(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(I)				(2)	(I)		
I.Chimie	F.	8	10,93															
	I.	46,1	69,62	4,3	6,89	10,13	9,8	15,79	49,46	14,1	22,68	1	8,47	9	25,6	28,9	85,8	
	M.											5,2	69,6	5,2			5,2	
	T.	54,1		4,3		10,13	9,8				14,1		31,8					100
2.Sidér.	F.	52,6	55,84															
	I.	4,8	5,58				29,1	88,99	88,99	29,1	88,99	13,5	91,53	95,2			4,8	
	T.	57,4					29,1			29,1		13,5						100
3.Pétrole	I.			15,2	18,17	26,72				15,2	18,17	84,8	71,1	100				
	T.			15,2		26,72				15,2		84,8						100
4.Fabric. métall.	F.	6,7	3,39															6,7
	I.	17,6	9,95	60,4	36,19	53,20	15,3	9,21	28,79	75,7	45,39							93,3
	T.	24,3		60,4		53,20	15,3			75,7								100
5.non-ferreux	F.	100	14,81															100
	T.	100																100
6.Verrerie	I.			19,3	3,31	4,9	40,4	6,99	21,85	59,7	10,32							59,7
	M.						40,3	100	100	40,3	100							40,3
	T.			19,3		4,9	80,7			100								100
7.Ciment.	F.	73,5	10,61				26,5	11,1	11,01	26,5	11,01							100
	T.	73,5					26,5			26,5								100
8.Aliment.	I.	100	14,85															100
	T.	100																100

	(I)	(2)	(I)	(2)	(3)	(I)	2)	(3)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)
9.Papet.I.			48,4	3,43	5,05				48,4	3,43			48,4
M.											51,6	30,4	51,6
T.			48,4		5,05				48,4		51,6		100
IO.Text. F.	100	4,42											100
T.	100												100
TOTAUX F.		100					100	100		100		100	
I.		100		68,02	100		31,98	100		100		100	
M.							100	100		100		100	
T.					100								

- (1) Pourcentage détenu par chaque type par rapport au total de chaque secteur.
(2) Pourcentage que représentent les capitaux détenus dans chaque secteur par chaque type par rapport aux capitaux détenus par les groupes définis selon les critères combinées.
(3) Idem lorsqu'il y a des subdivisions à l'intérieur d'un type déterminé.

F= financiers
I= industriels
M= mixtes
T= total.

TABLEAU XIV - Dispersion dans le public des actions des entreprises, envisagée par secteur et par catégorie d'après la classification "familles-groupes".

Type de propriété		s e c t e u r						Alimen- tation	Papete- ries	Textiles	TOTAUX
		Chimie	Sidérur- gie	Pétrole	Fabric. métall.	Non- ferreux	Verre- ries				
I. Familles belges	(1)										
	(2)	I	I					I	2		5
	(3)		I		I					I	3
	(4)										
	(5)										
II. Groupes belges	(1)										
	(2)	2									2
	(3)	I				I					2
	(4)		I		I	I		I			4
	(5)										
III. Groupes étrangers	(1)				I						I
	(2)		I		I			I		I	4
	(3)							I			I
	(4)							I			I
	(5)										
a) centre de profit	(1)										
	(2)										
	(3)										
	(4)										
	(5)										
b) unité de production	(1)	3		2	3			I			9
	(2)										
	(3)										
	(4)										
	(5)										
c) Total	(1)	3		2	4			I			10
	(2)		I		I			I		I	4
	(3)							I			I
	(4)							I			I
	(5)										
IV. Sociétés Mixtes	(1)			I							I
	(2)	I									I
	(3)	I	2								3
	(4)								I		I
	(5)			I							I
a) Gr. belges/ Gr. étrangers	(1)										
	(2)										
	(3)										
	(4)										
	(5)										

Type de propriété		S e c t e u r									TOTAUX	
		Chimie	Sidérur- gie	Pétrole	Fabric. métall.	Non- ferreux	Verre- ries	Cimente- ries	Alimen- tation	Papete- ries		Textiles
b) fam.belges/ Gr.étrang.	(1)	I										I
	(2)											
	(3)	I										I
	(4)											
	(5)											
c) total	(1)	I		I								2
	(2)	I										I
	(3)	2	2									4
	(4)								I			I
	(5)			I								I
V. TOTAUX	(1)	4		3	4		I					12
	(2)	4	2		I		I	I	I			12
	(3)	3	3		I	I	I	2	I	I		10
	(4)		I		I	I		2	I			6
	(5)			I								I

- (1) La part aux mains des actionnaires anonymes est nulle, les actions sont représentées dans leur totalité au C.A.
- (2) Elle est comprise entre 0 et 25%, les actions sont représentées au C.A. à concurrence de 75% minimum.
- (3) Elle est comprise entre 25 et 50%, les actions sont représentées au C.A. pour un montant de 75% maximum et 50% minimum.
- (4) Elle est comprise entre 50 et 75%, les actions sont représentées au C.A. pour un montant de 50 % maximum et 25% minimum.
- (5) Elle est supérieure à 75%, les actions sont représentées à concurrence de 25% maximum.

(I) Ce tableau est la concrétisation des notes données par M.de VROEY à propos de chaque entreprise (cf de Vroey M., op.cit.p.II4 - II8.

TABLEAU XV - Dispersion dans le public des actions des entreprises, envisagée par secteur et par catégorie d'après la classification "nature-nationalité" application du critère "nature".

		Chimie	Sidérur- gie	Pétrole	Fabric. métall.	Non- ferreux	Verre- rie	Cimente- ries	Alimen- tation	Papete- ries	Textiles	TOTAUX
I. Groupes financiers	(1)											
	(2)	2	I					I				4
	(3)	2	3			I					I	7
	(4)		I		I	I		2				5
	(5)											
II. Groupes industriels	(1)	4		3	4		I					12
	(2)	2	I		I				2	I		7
	(3)				I		I					2
	(4)											
	(5)			I								I
III. Groupes mixtes	(1)											
	(2)						I					I
	(3)	I										I
	(4)									I		I
	(5)											
IV. TOTAUX	(1)	4		3	4		I					12
	(2)	4	2		I		I	I	2	I		12
	(3)	3	3		I	I	I				I	10
	(4)		I		I	I		2		I		6
	(5)			I								I

(1) La part aux mains des actionnaires anonymes est nulle, les actions sont représentées dans leur totalité au C.A.

(2) Elle est comprise entre 0 et 25%, les actions sont représentées au C.A. à concurrence de 75% minimum.

(3) Elle est comprise entre 25 et 50%, les actions sont représentées au C.A. pour un montant de 75% maximum et 50% minimum.

(4) Elle est comprise entre 50 et 75%, les actions sont représentées au C.A. pour un montant de 50% maximum et 25% minimum.

(5) Elle est supérieure à 75%, les actions sont représentées à concurrence de 25% maximum.

TABLEAU XVI - Dispersion dans le public des actions des entreprises, envisagée par secteur et par catégorie d'après la classification "nature-nationalité" : application du critère "nationalité"

		Chimie	Sidérur- gie	Pétrole	Fabric. métall.	Non- ferreux	Verre- ries	Cimente- ries	Alimen- tation	Pape- teries	Textiles	TOTAUX
I. Groupes belges	(1)							I	2			7
	(2)	3	I									5
	(3)	I	I		I	I					I	4
	(4)		I		I	I		I				4
	(5)											
II. Groupes étrangers a) extra- européens	(1)	I		2	3		I					7
	(2)				I					I		2
	(3)											
	(4)											
	(5)											
b) Européens	(1)	2			I							3
	(2)		I					I				2
	(3)							I				I
	(4)								I			I
	(5)											
c) Totaux	(1)	3		2	4		I					10
	(2)		I		I		I			I		4
	(3)						I					I
	(4)							I				I
	(5)											
III. Groupes mixtes	(1)	I		I								2
	(2)	I										I
	(3)	2	2									4
	(4)									I		I
	(5)			I								I

		Chimie	Sidérur- gie	Pétrole	Fabric. métall.	Non- ferreux	Verre- ries	Cimente- ries	Alimen- tation	Papete- ries	Textiles	Totaux
IV.TOTAUX	(1)	4		3	4		I					I2
	(2)	4	2		I		I	I	2	I		I2
	(3)	3	3		I	I	I				I	I0
	(4)		I		I	I		2				6
	(5)			I								I

- (1) La part aux mains des actionnaires anonymes est nulle, les actions sont représentées dans leur totalité au C.A.
- (2) Elle est comprise entre 0 et 25% , les actions sont représentées au C.A. à concurrence de 75% minimum.
- (3) Elle est comprise entre 25 et 50%, les actions sont représentées au C.A. pour un montant de 75% maximum et 50% minimum
- (4) Elle est comprise entre 50 et 75%, les actions sont représentées au C.A. pour un montant de 50% maximum et 25% minimum.
- (5) Elle est supérieure à 75%, les actions sont représentées à concurrence de 25% maximum.

TABLEAU XVII - Dispersion dans le public des actions des entreprises, envisagée par secteur et par catégorie d'après la classification "nature-nationalité" combinaison des deux critères de distinction.

		Chimie	Sidérur- gie	Pétrole	Fabric. métall.	Non- ferreux	Verre- ries	Cimente- ries	Alimen- tation	Papete- ries	Textile s	TOTAUX
I. Groupes financiers belges	(1)											
	(2)	2						I				3
	(3)	I	I			I					I	4
	(4)		I		I	I		I				4
	(5)											
II. Groupes industriels belges	(1)											
	(2)	I	I						2			4
	(3)				I							I
	(4)											
	(5)											
III. Groupes industriels extra-euro- péens	(1)	I		2	3		I					7
	(2)				I					I		2
	(3)											
	(4)											
	(5)											
IV. Groupes financiers européens	(1)											
	(2)		I									I
	(3)											
	(4)							I				I
	(5)											
V. Groupes industriels européens	(1)	2			I							3
	(2)											
	(3)							I				I
	(4)											
	(5)											

		Chimie	Sidérur- gie	pétrole	Fabric. métall.	Non- ferreux	Verre- ries	Cimente- ries	Alimen- tation	Papete- ries	Textiles	TOTAUX
VI. Groupes mixtes européens	(1)											
	(2)						I					I
	(3)											
	(4)											
	(5)											
VII. Groupes Financiers mixtes	(1)											
	(2)											
	(3)	I	2									3
	(4)											
	(5)											
VIII. Groupes industriels mixtes	(1)	I		I								2
	(2)	I										I
	(3)											
	(4)											
	(5)			I								I
IX. Groupes doublement mixtes	(1)											
	(2)											
	(3)	I										I
	(4)									I		I
	(5)											
TOTAUX	(1)	4		3	4		I					12
	(2)	4	2		I		I	I	2	I		12
	(3)	3	3		I	I	I				I	10
	(4)		I		I	I		2		I		6
	(5)			I								I

(1) La part aux mains des actionnaires anonymes est nulle, les actions sont représentées dans leur totalité au C.A.

(2) Elle est comprise entre 0 et 25%, les actions sont représentées au C.A. à concurrence de 75% minimum.

(3) Elle est comprise entre 25 et 50%, les actions sont représentées au C.A. pour un montant de 75% maximum et 50% minimum.

(4) Elle est comprise entre 50 et 75%, les actions sont représentées au C.A. pour un montant de 50% maximum et 25% minimum.

(5) Elle est supérieure à 75%, les actions sont représentées à concurrence de 25% maximum.

TABLEAU XVIII - Performances des entreprises étudiées(I)

Nom de la société	Croissance du chiffre d'affaires(I)	taux de rentabilité (2)	Pay out ratio (3)
1.Petrofina	I2	I3,5	I8
2.Solvay	II	7,I	I7
3.Cockerill	7	3,3	7
4.Sidmar	I2	3	I2
5.Agfa-Gevaert	I3	6,I	25
6.Texaco(4)	9	I4,5	
7.Brasserie Artois	-	4,3	-
8.Caterpillar Belgium(4)	9	I4,5	
9.Hainaut-Sambre	I5	I,8	5
IO.Bekaert	IO	I2	IO
II.Métallurgie-Hoboken	-	9,2	48
I2.Compagnie Philips(4)	I6	I2,2	
I3.Pétrochim(5)	?	?	?
I4.BASF Antwerpen(4)	20	IO,5	
I5.U.C.B.	7	5,6	24
I6.A.C.E.C.(5)	?	?	?
I7.G.M.Continental(4)	II	I2,6	
I8.Vieille Montagne	I	4,9	33
I9.BellTéléphone	-	I2,7	39
20.Forges de Clabecq	II	4,8	I4
2I.Bayer(5)	?	?	?
22.Glacieries de St Roch	9	I2,5	43
23.Glaverbel	7	4,9	IO
24.Union Carbide Belg. (4)	5	6,3	
25.C.B.R.	4	8	36
26.Eternit	-	8,6	-
27.Usines G.Boël	-	5,9	7
28.Forges de thy-Marcinelle	II	4,5	I9

(I) Cf de Vroey M.,op.cit.,annexe p.I93-I94.

Nom de la Société	Croissance du chiffre d'affaires(I)	Taux de rentabilité (2)	Pay out ratio (3)
29.U.C.O.	6	3,1	25
30.Société Carbochimique	3	2	12
31.Ciments d'Obourg	7	6,3	28
32.SIBP (5)	?	?	?
33.P.R.B.	36	4	37
34.F.N.	0	5,2	38
35.Sadacem	7	8,6	48
36.Papeteries de Belgique	II	1,1	0
37.Esso Belgium (4)	II	-	
38.Intermills	I6	0	6
39.Owens Corning Fiberglass Europe(5)	?	?	?
40.Raffinerie tirlémontoise	-	5,1	23
41.Société belge de l'azote et des produits chimiques du Marly	0	0	0

- (1) Il s'agit de la croissance du chiffre d'affaires exprimée en termes courants: c'est le trend" de 1967 (=100) à 1971 inclus.
- (2) Le taux de rentabilité est envisagé ici comme la moyenne des bénéfices nets sur les fonds propres de 1968 à 1971 et a été calculé à partir des données bilantaires.
- (3) C'est le "pay out ratio brut", c'est-à-dire les bénéfices et tantièmes cumulés de 1968 à 1971, divisés par les cash-flou cumulés de la même période.
- (4) Les chiffres donnés sont ceux des maisons-mères de filiales-unités" de production.
- (5) Aucun chiffre n'est fourni pour ces entreprises.

TABLEAU XIX - Moyenne des performances des entreprises par secteur et par catégorie de propriétaires d'après la classification "familles-groupes".

SECTEUR	t y p e d e p r o p r i é t é												total			
	Familles belges			Groupes belges			F I L I A L E S									
	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	centre de profit			Unité de produc.			(I)	(2)	(3)	
1.Chimie	II (I)	7,1 (I)	17 (I)	15,3 (3)	4,9 (3)	32,3 (3)					12,5 (2)	8,4 (2)		12,5 (2)	8,4 (2)	
2.Sidérurgie	II (I)	5,4 (2)	10,5 (2)	7 (I)	3,3 (I)	7 (I)	12 (I)	3 (I)	12 (I)					12 (I)	3 (I)	12 (I)
3.Pétrole											10 (2)	14,5 (I)		10 (2)	14,5 (I)	
4.Fabric.métall.	10 (I)	12 (I)	10 (I)	0 (I)	5,2 (I)	38 (I)	-	12,7 (I)	39 (I)		12 (3)	13,2 (3)		12 (3)	13 (4)	39 (I)
5.Non-Ferreux				I (I)	7 (2)	40,5 (2)										
6.Verreries							8 (2)	8,7 (2)	20,5 (2)					8 (2)	8,7 (2)	26,5 (2)
7.Cimenteries	-	8,6 (I)	-	4 (I)	8 (I)	36 (I)	7 (I)	6,3 (I)	28 (I)					7 (I)	6,3 (I)	28 (I)
8.Alimentation	-	4,7 (2)	23 (I)													
9.Papeteries							16 (I)	0 (I)	6 (I)					16 (I)	0 (I)	6 (I)
10.Textiles	6 (I)	3,1 (I)	25 (I)													
TOTAUX	9,5 (4)	6,36 (8)	16 (6)	8,3 (7)	5,65 (8)	32,4 (8)	40,2 (5)	6,6 (6)	23 (6)		11,6 (7)	11,8 (6)		11 (12)	9,2 (12)	23 (6)

(1) Moyenne des taux de croissance du chiffre d'affaires (2) Moyenne des taux de rentabilité.

(3) Moyenne des "pay out ratio" bruts N.B.:entre parenthèses figure le nombre pour lesquelles la moyenne est établie.

Complément du TABLEAU XIX. Moyenne des performances des entreprises par secteur et par catégorie de propriétaires d'après la classification "familles-groupes"

SECTEUR	S o c i é t é s M i x t e s									TOTAUX		
	Gr.belges Gr.étrangers			fam.belges Gr.étrangers			Total					
	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)
I. Chimie	0 (I)	0 (I)	0 (I)	10 (2)	5,9 (2)	24,5 (2)	6,3 (3)	3,9 (3)	16,3 (3)	11,3 (9)	5,6 (9)	23,3 (7)
2.Sidérurgie	13 (2)	3,2 (2)	12 (2)				13 (2)	3,2 (2)	12 (2)	11,2 (5)	3,9 (6)	10,7 (6)
3.Pétrole	12 (I)	13,5 (I)	18 (I)				12 (I)	13,5 (I)	18 (I)	10,6 (3)	14 (2)	18 (I)
4.Fabric.métall.										9,2 (5)	11,5 (6)	29 (3)
5.Non-Ferreux										1 (I)	7 (2)	40,5 (2)
6.Verreries										8 (2)	8,7 (2)	26,5 (2)
7.Cimenterie										5,5 (2)	8,6 (3)	32 (2)
8.Alimentation										-	4,7 (2)	23 (I)
9.Papeteries	11 (I)	1,1 (I)	0 (I)				11 (I)	1,1 (I)	0 (I)	13,5 (2)	0,6 (2)	3 (2)
10.Textiles										6 (I)	3,1 (I)	25 (I)
TOTAUX	9,8 (5)	4,2 (5)	8,4 (5)	10 (2)	5,9 (2)	24,5 (2)	9,9 (7)	4,7 (7)	13 (7)	9,9 (30)	6,8 (35)	21,6 (27)

(1) Moyenne des taux de croissance du chiffre d'affaires

(2) Moyenne des taux de rentabilité.

(3) Moyenne des " pay out ratio " bruts.

N.B. entre parenthèses figure le nombre d'entreprises pour lesquelles la moyenne est établie.

TABLEAU XX - Moyenne des performances des entreprises par secteur et par catégorie
d'après la classification "nature-nationalité" : application du critère "nature"

	GROUPES FINANCIERS			GROUPES INDUSTRIELS			MIXTES			TOTAUX		
	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)
I. Chimie	II,5 (4)	3,65 (4)	24,25 (4)	II,25 (4)	7,5 (4)	2I (2)	7 (I)	5,6 (I)	24 (I)	II,3 (9)	5,6 (9)	23,3 (7)
2. Sidérurgie	II,2 (5)	3,5 (5)	II,4 (5)		5,9 (I)	7 (I)				II,2 (5)	3,9 (6)	IO,7 (6)
3. Pétrole				IO,7 (3)	I4 (2)	I8 (I)				IO,7 (3)	I4 (2)	I8 (I)
4. Fabric.Métal.	0 (I)	5,2 (I)	38 (I)	II,5 (4)	I2,8 (5)	24,5 (2)				9,2 (5)	II,5 (6)	29 (3)
5.Non-Ferreux	I (I)	7 (2)	40,5 (2)							I (I)	7 (2)	40,5 (2)
6.Verreries				9 (I)	I2,5 (I)	43 (I)	7 (I)	4,9 (I)	IO (I)	8 (2)	8,7 (2)	26,5 (2)
7.Cimenteries	5,5 (2)	II,5 (3)	32 (2)							5,5 (2)	7,6 (3)	32 (2)
8.Alimentation				-	4,7 (2)	23 (I)				-	4,7 (2)	23 (I)
9.Papeteries				I6 (I)	0 (I)	6 (I)	II (I)	I,I (I)	0 (I)	I3,5 (2)	0,6 (2)	3 (2)
IO.Textiles	6 (I)	3,I (I)	25 (I)							6 (I)	3,I (I)	25 (I)
TOTAUX	8,6 (I4)	4,8 (I6)	24,I (I5)	II,7 (I3)	9,36 (I6)	20,9 (9)	8,3 (3)	3,9 (3)	II,3 (3)	9,9 (30)	6,8 (35)	2I,6 (27)

(I) Moyenne des taux de croissance du chiffre d'affaires.

(2) Moyenne des taux de rentabilité.

(3) Moyenne des "pay out ratio" bruts"

N.B. entre parenthèses figure le nombre d'entreprises pour lesquelles la moyenne est établie.

TABLEAU XXI - Moyenne des performances des entreprises par secteur et par catégorie
d'après la classification "nature-nationalité" : application du critère "nationalité"

	Groupes belges			Groupes E t r a n g e r s.									MIXTES			TOTAUX		
	(I)	(2)	(3)	extra-européens			européens			total			(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)
I.Chimie	14,25 (4)	5,4 (4)	28,5 (4)	5 (1)	6,3 (1)		20 (1)	10,5 (1)		12,5 (2)	8,4 (2)		6,3 (3)	3,9 (3)	16,3 (3)	11,3 (9)	5,6 (9)	23,3 (7)
2.Sidér.	9 (2)	4,7 (3)	9,3 (3)				12 (1)	3 (1)	12 (1)	12 (1)	3 (1)	12 (1)	13 (2)	3,2 (2)	12 (2)	11,2 (5)	3,9 (6)	10,7 (6)
3.Pétrole				10 (2)	14,5 (1)					10 (2)	14,5 (1)		12 (1)	13,5 (1)	18 (1)	10,7 (3)	14 (2)	18 (1)
4.Fabric. métall.	5 (2)	8,6 (2)	24 (2)	10 (2)	13,3 (3)	39 (1)	16 (1)	12,2 (1)		12 (3)	13 (4)	39 (1)				9,2 (5)	11,5 (6)	29 (3)
5.Non-ferreux	(I) 1	(2) 7	(2) 40,5													(I) 1	(2) 7	(2) 40,5
6.Verre-rie							8 (2)	8,7 (2)	26,5 (2)	8 (2)	8,7 (2)	26,5 (2)				8 (2)	8,7 (2)	26,5 (2)
7.Ciment-erie	4 (1)	8,3 (2)	36 (1)				7 (1)	6,3 (1)	28 (1)	7 (1)	6,3 (1)	28 (1)				5,5 (2)	7,6 (3)	32 (2)
8.Alimentation	-	4,7 (2)	23 (1)													-	4,7 (2)	23 (1)
9.Papete-ries				16 (1)	0 (1)	6 (1)				16 (1)	0 (1)	6 (1)	11 (1)	1,1 (1)	0	13,5 (2)	0,6 (2)	3 (2)
10.Textiles	6 (1)	3,1 (1)	25 (1)													6 (1)	3,1 (1)	25 (1)
TOTAUX	8,7 (11)	6 (16)	25,5 (14)	10,2 (6)	10,1 (6)	22,5 (2)	11,8 (6)	8,2 (6)	23,25 (4)	11 (12)	9,2 (12)	23 (6)	9,9 (7)	4,7 (7)	13 (7)	9,9 (30)	6,8 (35)	21,6 (27)

(1) Moyenne des taux de croissance du chiffre d'affaires.

(2) Moyenne des taux de rentabilité.

(3) Moyenne de "pay out ratio brutes"

(N.B.) entre parenthèses figure le nombre d'entreprises pour lesquelles la moyenne est établie.

TABLEAU XXII - moyenne des performances des entreprises par secteur et par catégorie
d'après la classification "nature-nationalité" : combinaison des deux critères.

	Groupes belges			Groupes Etrangers									MIXTES			TOTAUX		
	(I)	(2)	(3)	Extra-européens			Européens			total			(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)
I.Chimie	F.15,3 (3)	4,9 (3)	32,3 (3)										0 (I)	0 (I)	0 (I)	11,5 (4)	3,65 (4)	24,25 (4)
	I.II (I)	7,1 (I)	17 (I)	5 (I)	6,3 (I)		20 (I)	10,5 (I)		12,5 (2)	8,4 (2)		13 (I)	6,1 (I)	25 (I)	12,25 (4)	7,5 (4)	21 (2)
	M.												7 (I)	5,6 (I)	24 (I)	7 (I)	5,6 (I)	24 (I)
	T.14,25 (4)	5,4 (4)	28,5 (4)	5 (I)	6,3 (I)		20 (I)	10,5 (I)		12,5 (2)	8,4 (2)		6,3 (3)	3,9 (3)	16,3 (3)	11,3 (9)	5,6 (9)	23,3 (7)
2.Sidé- rurgie	F.9 (2)	4,1 (2)	10,5 (2)				12 (I)	3 (I)	12 (I)	12 (I)	3 (I)	12 (I)	13 (2)	3,2 (2)	12 (2)	11,2 (5)	3,5 (5)	11,4 (5)
	I.	5,9 (I)	7 (I)													-	5,9 (I)	7 (I)
	T.9 (2)	4,7 (3)	9,3 (3)				12 (I)	3 (I)	12 (I)	12 (I)	3 (I)	12 (I)	13 (2)	3,2 (2)	12 (2)	11,2 (5)	3,9 (6)	10,7 (6)
3.Pé- trole	I.			10 (2)	14,5 (I)					10 (2)	14,5 (I)		12 (I)	13,5 (I)	18 (I)	10,7 (3)	14 (2)	18 (I)
	T.			10 (2)	14,5 (I)					10 (2)	14,5 (I)		12 (I)	13,5 (I)	18 (I)	10,7 (3)	14 (2)	18 (I)
4.Fabr.	F.0 (I)	5,2 (I)	38 (I)													0 (I)	5,2 (I)	38 (I)
	I.10 (I)	12 (I)	10 (I)	10 (2)	13,3 (3)	39 (I)	16 (I)	12,2 (I)		12 (3)	13 (4)	39 (I)				11,5 (4)	12,8 (5)	24,5 (2)
	T.5 (2)	8,6 (2)	24 (2)	10 (2)	13,3 (3)	39 (I)	16 (I)	12,2 (I)		12 (3)	13 (4)	39 (I)				9,2 (5)	11,5 (6)	29 (3)
5.Non- Ferreux	F.I (I)	7 (2)	40,5 (2)													1 (I)	7 (2)	40,5 (2)
	T.I (I)	7 (2)	40,5 (2)													1 (I)	7 (2)	40,5 (2)

	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)
6. Verre- ries	I.						9 (I)	12,5 (I)	43 (I)	9 (I)	12,5 (I)	43 (I)				9 (I)	12,5 (I)	43 (I)
	M.						7 (I)	4,9 (I)	10 (I)	7 (I)	4,9 (I)	10 (I)				7 (I)	4,9 (I)	10 (I)
	T.						8 (2)	8,7 (2)	26,5 (2)	8 (2)	8,7 (2)	26,5 (2)				8 (2)	8,7 (2)	26,5 (2)
7. Cimen- teries	F. 4 (I)	8,3 (2)	36 (I)				7 (I)	6,3 (I)	28 (I)	7 (I)	6,3 (I)	28 (I)				5,5 (2)	7,6 (3)	32 (2)
	T. 4 (I)	8,3 (2)	36 (I)				7 (I)	6,3 (I)	28 (I)	7 (I)	6,3 (I)	28 (I)				5,5 (2)	7,6 (3)	32 (2)
8. Alimen- tation	I.-	4,7 (2)	23 (I)													-	4,7 (2)	23 (I)
	T.-	4,7 (2)	23 (I)													-	4,7 (2)	23 (I)
9. Pape- terie	I.			16 (I)	0 (I)	6 (I)				16 (I)	0 (I)	6 (I)				16 (I)	0 (I)	6 (I)
	M.												II (I)	I, I (I)	0 (I)	II (I)	I, I (I)	0 (I)
	T.			10 (I)	0 (I)	6 (I)				16 (I)	0 (I)	6 (I)	II (I)	I, I (I)	0 (I)	13,5 (2)	0,6 (2)	3 (2)
10. Tex- tiles	F. 6 (I)	3, I (I)	25 (I)													6 (I)	3, I (I)	25 (I)
	T. 6 (I)	3, I (I)	25 (I)													6 (I)	3, I (I)	25 (I)
TOTAUX	F. 8,3 (9)	5,6 (II)	29,8 (10)				9,5 (2)	4,7 (2)	20 (2)	9,5 (2)	4,7 (2)	20 (2)	8,7 (3)	2, I (3)	8 (3)	8,6 (14)	4,8 (16)	24, I (15)
	I. 10,5 (2)	6,9 (5)	14,25 (4)	10,2 (6)	10, I (6)	22,5 (2)	15 (3)	11,7 (3)	43 (I)	11,8 (9)	10,6 (9)	29,3 (3)	12,5 (2)	9,8 (2)	21,5 (2)	11,7 (13)	9,36 (16)	20,9 (9)
	M.						7 (I)	4,9 (I)	10 (I)	7 (I)	4,9 (I)	10 (I)	9 (2)	3,4 (2)	12 (2)	8,3 (3)	3,9 (3)	11,3 (3)
	T. 8,7 (II)	6 (I6)	25,5 (14)	10,2 (6)	10, I (6)	22,5 (2)	11,8 (6)	8,2 (6)	23,25 (4)	11 (12)	9,2 (12)	23 (6)	9,9 (7)	4,7 (7)	13 (7)	9,9 (30)	6,8 (35)	21,6 (27)

Notes sur le tableau XXII.

- (1) Moyenne des taux de croissance du chiffre d'affaires.
- (2) Moyenne des taux de rentabilité
- (3) Moyenne des " pay out ratio " bruts

F = financiers

I = industriels

M = mixtes

T = totaux

N.B. entre parenthèses figure le nombre d'entreprises pour lesquelles la moyenne est établie.

ANNEXE

III

RENSEIGNEMENTS SUR L'ECHANTILLON DE 116
ENTREPRISES -

ANNEXE III - Renseignements sur l'échantillon de 116 entreprises

TABLEAU I - Liste des entreprises par secteur

CHIMIE (25)

Solvay
 Petrochim
 Union Carbide
 BASF
 UCB
 Bayer
 Agfa-Gevaert
 Société Carbochimique
 Amico Chemicals Belgium
 USI Europe
 PRB
 SOLVIC
 SADACEM
 Sté belge de l'Azote et Prod.
 chimiq. du Marly
 Fabelta
 Acide Carbonique Pur
 Amcel Europe
 Produits chimiques de Tessengerloo
 Union Allumettière
 Uniroyal Englebert Belgique
 Monsanto Europe
 A.S.E.D.
 Lever
 Pneumatiques Michelin
 Polysar Belgium

ENERGIE (9)

Intercom
 E.B.E.S.
 Interbrabant
 Distrigaz
 Electrogaz
 U.C.E. Tinalux-Hainaut
 Interescout
 Esmalux
 SEMO

FABRICATIONS METALLIQUES (19)

Caterpillar Belgium
 General Motor Continental
 Bell Telephone
 Bekaert
 A.C.E.C.
 Cie Philips
 Boelwerf
 F.N.d'Armes de guerre
 M.B.L.E.
 Clayson
 Atlas Copco Airpower
 Anc.Ets. d'Ieteren
 Diamant Boart
 Siemens
 Brugeoise et Nivelles
 Ateliers Vynckier
 Beliard-Murdoch
 Autboard Marine
 Métiers automatiques Picanol.

SIDERURGIE (9)

Cockerill
 Sidmar
 Hainaut-Sambre
 Usines C.Boël
 Forges de Thy-Marcinelle & Momeau
 Forges de Clabecq
 Phenix-Works
 Allegheny-Longdoz
 Usines à tubes de la Meuse

PETROLE (9)

Petrofina
 Texaco
 Esso Belgium
 S.I.B.P.
 Albatros
 R.B.P.
 Fina
 Belgian Shell
 B.P. Belgium

NON FERREUX (7)

Métallurgie Hoboken-Overpelt
 Vieille Montagne
 Aleurope
 Société de Prayon
 Usines à Cuivre et à Zinc de Liège
 Visseries et Tréfileries Réunies
 Soc.Général. des Minerais

ALIMENTATION (4)

Raffinerie Tirlemontoise
 General Biscuit
 Belgian Fruit Lines
 Union, Merksem

PAPIER (4)

Papeteries de Belgique
 Intermills
 Papeteries de Genval
 Cellulose des Ardennes

VERRERIES (3)

Glaverbel
 Glaceries de St Roch
 Owens Corning Fiberglas Europe

BRASSERIES (2)

Artois
 Brass.Piedboeuf

ORDINATEUR (1)

I.B.M.

TABAC (1)

Van der Elst

EDITION (1)

Femmes d'aujourd'hui

DISTRIBUTION (5)

Inno-B.M.
 G.B. Entreprises
 Sarma
 Galeries Anspach
 Delhaize Fr.

CIMENTERIES (5)

C.B.R.
 Ciments d'Obourg
 Inter Béton
 Eternit
 Cie des Ciments Belges

CONSTRUCTION (4)

Entr.Amelinckx
 C.F.E.
 Pieux Franki
 DELEC

TEXTILES (3)

U.C.O.
 Motte & Cie
 Et.L.De Poortere

CHARBONNAGES (2)

Kempense Steenkolenmijnen
 Charbonn.de Monceau-Fontaine

COMMERCE (1)

Ford Motor Company

BOIS (1)

Industrie du bois De Coene

TRANSPORT

Cie maritime belge.

TABLEAU II - Rangement des entreprises d'après leurs actifs nets.

Rang	NOM DE LA SOCIETE	SECTEUR	Actifs nets en 1969 (I) (en millions de francs)
(1)	Cockerill	Sidérurgie	30.300
(2)	Solvay & Cie	chimie	29.216
(3)	Petrofina	pétrole	21.410
(4)	Intercom	énergie	21.041
(5)	Sidmar	sidérurgie	18.632
(6)	E.B.E.S.	énergie	18.214
(7)	Texaco Belgium	pétrole	7.326
(8)	Métallurgie Hoboken-Overpelt	Non-Ferreux	5.491
(9)	Interbrabant	énergie	5.409
(10)	Petrochim	chimie	5.366
(11)	Union Carbide Belgium	chimie	5.216
(12)	Brasseries Artois	brasserie	5.109
(13)	Compagnie maritime belge	transports	4.754
(14)	Caterpillar Belgium	Fabric.métall.	4.626
(15)	Hainaut-Sambre	sidérurgie	4.584
(16)	BASF Antwerpen	chimie	4.552
(17)	Distrigaz	énergie	4.384
(18)	Kempense Steenkolenmijnen	charbonnages	4.332
(19)	INNO-BM	distribution	4.271
(20)	General Motors Continental	Fabric.métall.	4.200
(21)	U.C.B.	chimie	3.969
(22)	Electrogaz	énergie	3.798
(23)	Bayer	chimie	3.756
(24)	Glaverbel	verreries	3.672
(25)	Bell Téléphone	Fabric.métall.	3.598
(26)	C.B.R.	cimenterie	3.594
(27)	Bekaert	fabric.métall	3.469

(I) l'actif net comprend le capital, les réserves, les provisions, les dettes à long terme et le bénéfice non distribué.

RANG	NOM DE LA SOCIETE	SECTEUR	Actifs nets en 1969 (en millions de francs)
(28)	Glaceries de St Roch	verreries	3.458
(29)	Vieille Montagne	non-ferreux	3.370
(30)	Agfa-Gevaert	chimie	3.224
(31)	Usines C.Boël	sidérurgie	3.077
(32)	U.C.E. Linalux-Hainaut	Energie	2.957
(33)	A.C.E.C.	fabric.métall	2.838
(34)	Cie Philips	fabric.métall	2.797
(35)	Interescout	énergie	2.792
(36)	U.C.O.	Textiles	2.755
(37)	Forges de Thy-Marcinelle et Monceau	Sidérurgie	2.682
(38)	Forges de Clabecq	sidérurgie	2.553
(39)	Ciments d'Obourg	cimenterie	2.424
(40)	Esmalux	énergie	2.371
(41)	Société carbochimique	chimie	2.299
(42)	G.B. entreprises	distribution	2.241
(43)	Esso Belgium	pétrole	2.220
(44)	Boelwerf	fabric.métall.	2.148
(45)	I.B.M.	ordinateurs	2.116
(46)	S.I.B.P.	pétrole	2.021
(47)	Phenix-Works	sidérurgie	2.001
(48)	Albatros	pétrole	1.922
(49)	Amoco Chemicals Belgium	chimie	1.750
(50)	Raffinerie Tirlemontoise	alimentation	1.720
(51)	R.B.P.	pétrole	1.666
(52)	F.N. d'armes de guerre	fabric.métall	1.647
(53)	U.S.I. Europe	chimie	1.639
(54)	Papeteries de Belgique	papeteries	1.615
(55)	Intermills	papeteries	1.587
(56)	P.F.B.	chimie	1.583
(57)	SEMO	énergie	1.500
(58)	Owens Corning Fiberglas Europe	verrerie	1.361

RANG	NOM DE LA SOCIETE	SECTEUR	Actifs nets en 1969 (en millions de frs)
(59)	Inter-Béton	cimenterie	I.355
(60)	Solvic	chimie	I.334
(61)	Sadacem	chimie	I.281
(62)	Eternit	Cimenterie	I.260
(63)	Cie des ciments belges	cimenterie	I.193
(64)	Allegheny-Longdoz	sidérurgie	I.169
(65)	Ford Motors Cy Belgium	commerce	I.155
(66)	Fina	pétrole	I.150
(67)	Sté Belge de l'Az. et prod. chim. du Marly	chimie	I.138
(68)	Entrep. Amelinckx	construction	I.102
(69)	Fabelta	chimie	I.100
(70)	M.B.L.E.	FABRIC. métall.	I.091
(71)	Acide carbonique Pur	chimie	I.083
(72)	Sarma	distribution	I.052
(73)	Clayson	Fabric. métall.	I.050
(74)	Papet. de Genval	papeterie	1.035
(75)	Cellulose des Ardennes	papeterie	I.032
(76)	Atlas Copco Airpower	fabric. métall.	I.032
(77)	Amcel Europe	chimie	I.024
(78)	Anc. Ets. d'Ieteren	fabric. métall.	I.022
(79)	Diamant Boart	fabric. métall.	I.018
(80)	Siemens	fabric. métall.	I.015
(81)	Produits chimiques de Tessengerloo	chimie	I.000
(82)	Général Biscuit	alimentation	989
(83)	Union allumettière	chimie	988
(84)	Belgian Fruit Lines	alimentation	986
(85)	Union, Merksem	alimentation	979
(86)	Vander Elst	tabac	950
(87)	Aleurope	non-ferreux	934

RANG	NOM DE LA SOCIETE	SECTEUR	Actifs nets en 1969 (en millions de frs)
(88)	Uniroyal Englebert Belgique	Chimie	922
(89)	Usines à tubes de la Meuse	sidérurgie	919
(90)	Société de Prayon	non-ferreux	882
(91)	Belgian Shell	pétrole	783
(92)	Usines à cuivre et à Zinc de Liège	non-ferreux	876
(93)	Brugeoise et Nivelles	fabric.métall.	853
(94)	Monsanto Europe	chimie	851
(95)	Ateliers Vynckier	fabric.métall.	806
(96)	A.S.E.D.	chimie	785
(97)	Femmes d'aujourd'hui	édition	761
(98)	Galeries Anspach	distribution	744
(99)	Beliard-Murdoch	fabric.métall.	740
(100)	Motte et Cie	textile	739
(101)	Lever	chimie	727
(102)	Charbonnages de Monceau- Fontaine	Charbonnages	723
(103)	Brass.Piedboeuf	brasserie	694
(104)	Delhaize Fr.	distribution	667
(105)	Pneumatiques Michelin	chimie	660
(106)	C.F.E.	construction	651
(107)	Pieux Franki	construction	638
(108)	DELEC	construction	637
(109)	Outboard Marine	fabric.métall.	631
(110)	Et.L.De Poortere	textile	623
(111)	Métiers automat.Picanol	Fabric.métall.	613
(112)	B.P. Belgium	pétrole	609
(113)	Visseries et Tréfileries Réunies	non-ferreux	588
(114)	Soc.Général.des Minerais	non-ferreux	580
(115)	Polysar Belg.	chimie	542
(116)	Industrie du bois De Coene	Bois	542

TABLEAU III - Montant des actifs nets détenus par chaque catégorie dans chaque
secteur d'après la classification "Familles-groupes"

	Familles		Groupes Belges		Groupes Etrangers		MIXTES		TOTAUX	
	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)
I.Chimie	30.299(2)	8,5	6.497(4)	I,8	24.727(I4)	6,9	I4.482(5)	4,I	76.005(25)	2I,3
2.Sidérurgie	5.630(2)	I,6	53.6I5(4)	I5	4.584(I)	I,3	2.088(2)	0,5	65.9I7(9)	I8,5
3.Energie			47.375(5)	I3,3	3.798(I)	I,I	II.293(3)	3,I	62.466(9)	I7,5
4.Pétrole			3.072(2)	0,8	I2.6I0(5)	3,5	23.43I(2)	6,7	39.II3(9)	II
5.Fabric.métall.	7.992(5)	2,27	3.5I8(3)	I	23.684(II)	6,6			35.I94(I9)	9,9
6.Non-Ferreux	588(I)	0,I6	II.I99(5)	3,2	934(I)	0,2			I2.72I(7)	3,6
7.Cimenterie			6.I42(3)	I,7	2.424(I)	0,7	I.260(I)	0,4	9.826(5)	2,8
8.Distribution	5.682(3)	I,6			I.052(I)	0,3	2.24I(I)	0,6	8.975(5)	2,5
9.Verrerie					4.7I9(2)	I,4	3.672(I)	I	8.49I(3)	2,4
IO.Brasserie	5.803(2)	I,6							5.803(2)	I,6
II.Papeteries	I.035(I)	0,3			4.234(3)	I,2			5.269(4)	I,5
I2.Charbonnage			5.055(2)	I,4					5.055(2)	I,4
I3.Transport			4.754(I)	I,3					4.754(I)	I,3
I4.Alimentation	2.7I5(2)	0,77			979(I)	0,27	986(I)	0,27	4.680(4)	I,3
I5.Textiles	I.362(2)	0,38	2.755(I)	0,77					4.II7(3)	I,I
I6.Construction	I.739(2)	0,4	I.289(2)	0,4					3.028(4)	0,8

	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)
I7.Ordinateurs					2.II6(I)	0,6			2.II6(I)	0,6
I8.Commerce					I.I55(I)	0,3			I.I55(I)	0,3
I9.Tabac					950(I)	0,3			950(I)	0,3
20.Edition					76I(I)	0,2			76I(I)	0,2
2I.Bois			542(I)	0,I					542(I)	0,I
TOTAUX	62.845(22)	I7,66	I458I3(33)	40,8	88.827(45)	24,9	59.453(I6)	I6,7	356.938(II6)	I00

(I) Actifs nets exprimés en millions de francs

(2) Pourcentage par rapport à l'ensemble des actifs nets de l'échantillon

Entre parenthèses, figure le nombre d'entreprises.

TABLEAU IV - Pourcentage des actifs nets par rapport au secteur et à la catégorie d'après la classification "Familles-groupes"

	FAMILLES		GROUPES BELGES		GROUPES ETRANGERS		MIXTES		TOTAUX (I)
	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	
I.Chimie	39,9	48,2	8,6	4,5	32,5	27,7	19,05	24,3	100
2.Sidérurgie	8,5	9,1	81,3	36,8	7	5,2	3,2	3,6	100
3.Energie			75,8	32,4	6,1	4,3	18,1	19	100
4.Pétrole			7,8	2,1	32,3	14,3	59,9	39,4	100
5.Fabric.métal.	22,7	12,8	10	2,4	67,3	26,5			100
6.Non-Ferreux	4,6	0,9	88,1	7,7	7,3	1,1			100
7.Cimenterie			62,5	4,2	24,7	2,7	12,8	2,1	100
8.Distribution	63,3	9,05			11,7	1,2	25	3,8	100
9.Verrerie					56,7	5,4	43,3	6,2	100
10.Brasserie	100	9,2							100
11.Papeterie	19,6	1,6			80,4	4,8			100
12.Charbonnage			100	3,5					100
13.Transports			100	3,3					100
14.Alimentat.	57,9	4,2			21	1,1	21,1	1,6	100
15.Textiles	33	2,2	67	1,9					100
16.Construction	57,4	2,8	42,6	0,8					100
17.Ordinateur					100	2,4			100
18.Commerce					100	1,3			100
19.Tabac					100	1,1			100
20.Edition					100	0,9			100
21.Bois			100	0,4					100
TOTAUX		100		100		100		100	

(1) Pourcentage détenu à l'intérieur du secteur par catégorie par rapport aux actifs nets du secteur.

(2) Pourcentage que représentent les actifs détenus par la catégorie à l'intérieur du secteur par rapport aux actifs nets globaux de chaque type.

TABLEAU V - Montant des actifs nets détenus par les catégories dans chaque secteur selon la classification "nature-nationalité" : application du critère "nature".

	GROUPES FINANCIERS		GROUPES INDUSTRIELS		MIXTES		TOTALS	
	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)
I.Chimie	6.301(4)	I,7	64.950(19)	I8,3	4.754(2)	I,3	76.005(25)	2I,3
2.Sidérurgie	60.752(6)	I7	3.077(I)	0,9	2.088(2)	0,5	65.917(9)	I8,5
3.Energie	27.340(4)	7,7	22.041(I)	5,9	14.085(4)	3,9	62.466(9)	I7,5
4.Pétrole	I.922(I)	0,5	37.191(8)	IO,5			39.113(9)	II
5.Fabric.mét.	3.518(3)	I	31.676(I6)	8,9			35.194(I9)	9,9
6.Non-Ferreux	II.195(5)	3,2	I.522(2)	0,4			12.721(7)	3,6
7.Cimenterie	9.826(5)	2,8					9.826(5)	2,8
8.Distribution			8.975(5)	2,5			8.975(5)	2,5
9.Verrerie			4.819(2)	I,4	3.672(I)	I	8.491(3)	2,4
IO.Brasserie			5.803(2)	I,6			5.803(2)	I,6
II.Papeteries			3.654(3)	I	1.615(I)	0,5	5.269(4)	I,5
I2.Charbonnage	5.055(2)	I,4					5.055(2)	I,4
I3.Transport	4.754(I)	I,3					4.754(I)	I,3
I4.Alimentat.			3.694(3)	I	986(I)	0,27	4.680(4)	I,3
I5.Textiles	2.755(I)	0,77	I.362(2)	0,38			4.117(3)	I,I
I6.Construction	I.289(2)	0,4	I.739(2)	0,4			3.028(4)	0,8
I7.ORDinateur			2.116(I)	0,6			2.116(I)	0,6
I8.Commerce			I.155(I)	0,3			I.155(I)	0,3
I9.Tabac			950(I)	0,3			950(I)	0,3
20.Edition			767(I)	0,2			761(I)	0,2
2I.Bois	542(I)	0,I					542(I)	0,I
TOTAUX	I35.253(35)	37,9	I94.485(68)	54,5	27.200(II)	7,6	356.938(II6)	IO0

(I) Actifs nets exprimés en millions de francs.

(2) Pourcentages par rapport à l'ensemble des actifs nets de l'échantillon.

Entre parenthèses figure le nombre d'entreprises.

TABLEAU VI - Montant des actifs nets détenus par catégorie dans chaque secteur selon la classification "nature-nationalité" : application du critère "nationalité"

	GROUPES BELGES		Groupes Etrangers						MIXTES		TOTAUX	
	(I)	(2)	Extra-Européens		Européens		Total		(I)	(2)	(I)	(2)
			(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)				
I.Chimie	36.796(6)	10,3	II.944(7)	3,4	I2.783(7)	3,5	24.727(I4)	6,9	I4.482(5)	4,1	76.005(25)	21,3
2.Sidérurgie	59.245(6)	16,6			4.584(I)	1,3	4.584(I)	1,3	2.088(2)	0,5	65.917(9)	18,5
3.Energie	47.375(5)	13,3			3.798(I)	1,1	3.798(I)	1,1	II.293(3)	3,1	62.460(9)	17,5
4.Pétrole	3.072(2)	0,8	II.218(3)	3,1	I.392(2)	0,4	I2.010(5)	3,5	23.431(2)	6,7	39.113(9)	11
5.Fabric.mét.	II.510(8)	3,27	I6.943(6)	4,8	6.741(5)	1,8	23.084(II)	6,6			35.194(I9)	9,9
6.Non Ferr.	II.787(6)	3,36	934(I)	0,2			934(I)	0,2			I2.721(7)	3,6
7.Ciment.	6.142(3)	1,7			2.424(I)	0,7	2.424(I)	0,7	I.260(I)	0,4	9.826(5)	2,8
8.Distrib.	5.682(3)	1,6	I.052(I)	0,3			I.052(I)	0,3	2.241(I)	0,6	8.975(5)	2,5
9.Verrerie			I.361(I)	0,4	3.458(I)	I	4.819(2)	1,4	3.672(I)	I	8.491(3)	2,4
10.Brasserie	5.803(2)	1,6									5.803(2)	1,6
11.Papeterie	I.035(I)	0,3	2.619(2)	0,7	I.615(I)	0,5	4.234(3)	1,2			5.269(4)	1,5
12.Charbonn.	5.055(2)	1,4									5.055(2)	1,4
13.Transport	4.754(I)	1,3									4.759(1)	1,3
14.Alimentat.	2.715(2)	0,77			979(I)	0,27	979(I)	0,27	986(I)	0,27	4.680(4)	1,3
15.Textile	4.117(3)	1,1									4.117(3)	1,1
16.Construct.	3.028(4)	0,8									3.028(4)	0,8
17.Ordinat.			2.116(I)	0,6			2.116(I)	0,6			2.116(I)	0,6
18.Commerce			I.155(I)	0,3			I.155(I)	0,3			I.155(I)	0,3
19.Tabac			950(I)	0,3			950(I)	0,3			950(I)	0,3
20.Edition					761(I)	0,2	761(I)	0,2			761(I)	0,2
21.Bois	542(I)	0,1									542(I)	0,1
TOTAUX	208.658(55)	58,4	50.292(24)	14,1	38.535(21)	10,8	88.827(45)	24,9	59.453(16)	16,7	356.938	100

(1) Actifs nets exprimés en millions de francs.

(2) Pourcentages par rapport à l'ensemble des actifs nets de l'échantillon.

Entre parenthèses figure le nombre d'entreprises.

TABLEAU VII - Montant des actifs nets détenus par chaque catégorie dans chaque secteur
selon la classification "nature-nationalité" : combinaison des deux critères.

		GROUPES BELGES		GROUPES ETRANGERS						MIXTES		TOTAUX	
		(I)	(2)	Extra-Européens		Européens		Total		(I)	(2)	(I)	(2)
				(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)				
1.Chimie	F.	5.163(3)	1,4							1.138(I)	0,3	630I(4)	1,7
	I.	31.633(3)	8,9	II.944(7)	3,4	12.783(7)	3,5	24.727(14)	6,9	8.590(2)	2,5	64.950(19)	18,3
	M.									4.754(2)	1,3	4.754(2)	1,3
	T.	36.796(6)	10,3	II.944(7)	3,4	12.783(7)	3,5	24.727(14)	6,9	14.482(5)	4,1	76.005(25)	21,3
2.Sidérurgie	F.	56.168(5)	15,7			4.584(I)	1,3	4.584(I)	1,3			60.752(6)	17
	I.	3.077(I)	0,9									3.077(I)	0,9
	M.									2.088(2)	0,5	2.088(2)	0,5
	T.	59.245(6)	16,6			4.584(I)	1,3	4.584(I)	1,3	2.088(2)	0,5	65.917(9)	18,5
3.Energie	F.	23.542(3)	6,6			3.798(I)	1,1	3.798(I)	1,1			27.340(4)	7,7
	I.	21.041(I)	5,9									21.041(I)	5,9
	M.	2.792(I)	0,8							II.293(3)	3,1	14.085(4)	3,5
	T.	47.375(5)	13,3			3.798(I)	1,1	3.798(I)	1,1	II.293(3)	3,1	62.466(9)	17,5
4.Pétrole	F.	1.922(I)	0,5									1.922(I)	0,5
	I.	1.150(I)	0,3	II.218(3)	3,1	1.392(2)	0,4	12.610(5)	3,5	23.431(2)	6,7	37.191(8)	10,5
	T.	3.072(2)	0,8	II.218(3)	3,1	1.392(2)	0,4	12.610(5)	3,5	23.431(2)	6,7	39.113(9)	11
5.Fabric. métall.	F.	3.518(3)	1									3.518(3)	1
	I.	7.992(5)	2,27	I6.943(6)	4,8	6.741(5)	1,8	23.684(11)	6,6			31.676(16)	8,9
	T.	11.510(8)	3,27	I6.943(6)	4,8	6.741(5)	1,8	23.684(11)	6,6			35.194(19)	9,9
6.Non- ferreux	F.	II.199(5)	3,2									II.199(5)	3,2
	I.	588(I)	0,16	934(I)	0,2			934(I)	0,2			I.522(2)	0,4
	T.	II.787(6)	3,36	934(I)	0,2			934(I)	0,2			12.721(7)	3,6
7.Cimenter.	F.	6.142(3)	1,7			2.424(I)	0,7	2.424(I)	0,7	I.260(I)	0,4	9.826(5)	2,8
	T.	6.142(3)	1,7			2.424(I)	0,7	2.424(I)	0,7	I.260(I)	0,4	9.826(5)	2,8

		(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)
8. Distribution	I.	5.682(3)	I,6	I.052(I)	0,3			I.052(I)	0,3	2.24I(I)	0,6	8.975(5)	2,5
	T.	5.682(3)	I,6	I.052(I)	0,3			I.052(I)	0,3	2.24I(I)	0,6	8.975(5)	2,5
9. Verrerie	I.			I.36I(I)	0,4	3.458(I)	I	4.8I9(2)	I,4			4.8I9(2)	I,4
	T.			I.36I(I)	0,4	3.458(I)	I	4.8I9(2)	I,4	3.672(I)	I	3.672(I)	I
10. Brasserie	I.	5.803(2)	I,6									5.803(2)	I,6
	T.	5.803(2)	I,6									5.803(2)	I,6
11. Papeterie	I.	I.035(I)	0,3	2.6I9(2)	0,7			2.6I9(2)	0,7			3.654(3)	I
	T.	I.035(I)	0,3	2.6I9(2)	0,7	I.6I5(I)	0,5	I.6I5(I)	0,5			I.6I5(I)	0,5
12. Charbonnages	F.	5.055(2)	I,4									5.055(2)	I,4
	T.	5.055(2)	I,4									5.055(2)	I,4
13. transports	F.	4.754(I)	I,3									4.754(I)	I,3
	T.	4.754(I)	I,3									4.754(I)	I,3
14. Alimentation	I.	2.7I5(2)	0,77			979(I)	0,27	979(I)	0,27			3.694(3)	I
	T.	2.7I5(2)	0,77			979(I)	0,27	979(I)	0,27	986(I)	0,27	986(I)	0,27
15. Textiles	F.	2.755(I)	0,77									2.755(I)	0,77
	T.	4.II7(3)	I,15									4.II7(3)	I,15
16. Construction	F.	I.289(2)	0,4									I.289(2)	0,4
	T.	3.028(4)	0,8									3.028(4)	0,8
17. Ordinateurs	I.			2.II6(I)	0,6			2.II6(I)	0,6			2.II6(I)	0,6
	T.			2.II6(I)	0,6			2.II6(I)	0,6			2.II6(I)	0,6
18. Commerce	I.			I.I55(I)	0,3			I.I55(I)	0,3			I.I55(I)	0,3
	T.			I.I55(I)	0,3			I.I55(I)	0,3			I.I55(I)	0,3

		(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)
19.Tabac	I.			950(I)	0,3			950(I)	0,3			950(I)	0,3
	T.			950(I)	0,3			950(I)	0,3			950(I)	0,3
20.Edition	I.					76I(I)	0,2	76I(I)	0,2			76I(I)	0,2
	T.					76I(I)	0,2	76I(I)	0,2			76I(I)	0,2
21.Bois	F.	542(I)	0,I									542(I)	0,I
	T.	542(I)	0,I									542(I)	0,I
TOTAUX	F.	122.049(30)	34,2			10.806(3)	3	10.806(3)	3	2.398(2)	0,7	135253(35)	37,9
	I.	83.817(24)	23,5	50.292(24)	14,I	26.114(17)	7,3	76.406(41)	21,4	34.262(5)	9,6	194.485(68)	54,5
	M.	2.792(I)	0,7			1.615(I)	0,5	1.615(I)	0,5	22.793(9)	6,4	27.200(11)	7,6
	T.	208.658(55)	58,4	50.292(24)	14,I	38.535(21)	10,8	88.827(45)	24,9	59.453(16)	16,6	356.938	100

(I) Actifs nets exprimés en millions de francs.

(2) Pourcentages par rapport à l'ensemble des actifs nets de l'échantillon.

F = Financiers
I = Industriels
M = Mixtes
T. = Totaux

entre parenthèses figure le nombre d'entreprises.

TABLEAU VIII - Pourcentage des actifs nets par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité" : application du critère "nature"

	GROUPES FINANCIERS		GROUPES INDUSTRIELS		MIXTES		TOTAUX
	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	
1.Chimie	8,3	4,7	85,5	33,4	6,2	17,5	100
2.Sidérurgie	92,2	44,9	4,7	1,6	3,2	7,7	
3.Energie	43,7	20,2	33,7	10,8	22,6	51,8	
4.Pétrole	4,9	1,4	95,1	19,1			
5.Fabric.métal.	10	2,6	90	16,3			
6.Non-Ferreux	88,1	8,3	11,9	0,8			
7.Cimenterie	100	7,3					
8.Distribution			100	4,6			
9.Verreries			56,7	2,5	43,3	13,5	
10.Brasserie			100	3			
11.Papeterie			69,3	1,9	30,7	5,9	
12.Charbonnage	100	3,7					
13.Transport	100	3,5					
14.Alimentat.			78,9	1,9	21,1	3,6	
15.Textile	67	2	33	0,7			
16.Construc.	42,6	1	57,4	0,9			
17.Ordinateur			100	1,1			
18.Commerce			100	0,6			
19.Tabac			100	0,5			
20.Edition			100	0,4			
21.Bois	100	0,4					
TOTAUX		100					

(1) Pourcentage détenu par chaque type par rapport au total de chaque secteur

(2) Pourcentage que représentent les actifs détenus dans chaque secteur par rapport aux actifs nets détenus par chaque type.

TABLEAU IX - Pourcentage des actifs nets par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité" : application du critère "nationalité"

	GROUPES BELGES		Groupes Etrangers						Total		MIXTES		TOTAUX
	(I)	(2)	Extra-européens			Européens			(I)	(2)	(I)	(2)	
			(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)					
1.Chimie	48,5	17,6	15,7	13,4	23,7	16,7	14,4	33,2	32,4	27,8	19,1	24,4	100
2.Sidérurgie	89,8	28,4				7	5,2	11,9	7	5,2	3,2	3,5	
3.Energie	75,8	22,7				6,1	4,3	9,9	6,1	4,3	18,1	19	
4.Pétrole	7,8	1,5	28,7	12,6	22,3	3,6	1,6	3,6	32,3	14,2	59,9	39,4	
5.Fabric.mét.	32,7	5,5	48,2	19,1	33,7	19,1	7,6	17,5	67,3	26,7			
6.Non-Ferr.	92,7	5,6	7,3	1	1,9				7,3	1			
7.Cimenter.	62,5	2,9				24,7	2,7	6,3	24,7	2,7	12,8	2,1	
8.Distribut.	63,3	2,7	11,7	1,2	2,1				11,7	1,2	25	3,8	
9.Verrerie			16	1,5	2,7	40,7	3,9	9	56,7	5,4	43,3	6,2	
10.Brasserie	100	2,8											
11.Papeterie	19,6	0,5	49,7	2,9	5,2	30,7	1,8	4,2	80,4	4,8			
12.Charbon.	100	2,4											
13.Transport	100	2,3											
14.Aliment.	57,9	1,3				21	1,1	2,5	21	1,1	21,1	1,6	
15.Textile	100	2											
16.Construc.	100	1,5											
17.Ordinat.			100	2,4	4,2				100	2,4			
18.Commerce			100	1,3	2,3				100	1,3			
19.Tabac			100	1,1	1,9				100	1,1			
20.Edition						100	0,9	2	100	0,9			
21.Bois	100	0,3											
TOTAUX		100			100			100		100		100	

- (1) Pourcentage détenu par chaque type par rapport au total de chaque secteur.
(2) Pourcentage que représentent les actifs nets détenus dans chaque secteur par rapport aux actifs nets détenus par chaque type.
(3) Idem lorsqu'il y a des subdivisions à l'intérieur d'un type déterminé.

TABLEAU X - Pourcentage des actifs nets par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité" et envisagée d'après le critère "nature" : combinaison des deux critères.

		GROUPES BELGES		GROUPES ETRANGERS						MIXTES		TOTAUX	
		(I)	(2)	Extra-Européens		Européens		Total		(I)	(2)	(I)	(2)
I.Chimie	F.	6,8	3,8							1,5	0,8	8,3	4,7
	I.	41,7	16,3	15,7	6,1	16,7	6,6	32,4	12,7	11,4	4,4	85,5	33,4
	M.									6,2	17,5	6,2	17,5
	T.	48,5		15,7		16,7		32,4		19,1		100	
2.Sidérur- gie	F.	85,2	41,5			7	3,4	7	3,4			92,2	44,9
	I.	4,7	1,6									4,7	1,6
	M.									3,2	7,7	3,2	7,7
	T.	89,8				7		7		3,2		100	
3.Energie	F.	37,6	17,4			6,1	2,8	6,1	2,8			43,7	20,2
	I.	33,7	10,8									33,7	10,8
	M.	4,5	10,3							18,1	41,5	22,6	51,8
	T.	75,8				6,1		6,1		18,1		100	
4.Pétrole	F.	4,9	1,4									4,9	1,4
	I.	2,9	0,6	28,7	5,8	3,6	0,7	32,3	6,5	59,9	12	95,1	19,1
	T.	7,8		28,7		3,6		32,3		59,9		100	
5.Fabric. métall.	F.	10	2,6									10	2,6
	I.	22,7	4,1	48,2	8,7	19,1	3,5	67,3	12,2			90	16,3
	T.	32,7		48,2		19,1		67,3				100	
6.Non- ferreux	F.	88,1	8,3									88,1	8,3
	I.	4,6	0,3	7,3	0,5			7,3	0,5			11,9	0,8
	T.	92,7		7,3				7,3				100	
7.Cimenter.	F.	62,5	4,5			24,7	1,8	24,7	1,8	12,8	0,9	100	7,3
	T.	62,5				24,7		24,7		12,8		100	

	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)	(2)
8. Distribution	I. 63,3 T. 63,3	2,9	II,7 II,7	0,5			II,7 II,7	0,5	25 25	I,2	I00 I00	4,6
9. Verrie	I. I. M. T.		I6 I6	0,7	40,7 40,7	I,8	56,7 56,7	2,5	43,3 43,3	I3,5	56,7 43,3 I00	I2,5 I3,5
10. Brasserie	I. I00 T. I00	3 3									I00 I00	3 3
11. Papeterie	I. I9,6 M. T. I9,6	0,5	49,7 49,7	I,3	30,7 30,7	5,9	49,7 30,7 80,4	I,3 5,9			69,3 30,7 I00	I,9 5,9
12. Charbonnage	F. I00 T. I00	3,7									I00 I00	3,7
13. Transports	F. I00 T. I00	3,5									I00 I00	3,5
14. Alimentation	I. 57,9 M. T. 57,9	I,4			2I 2I	0,5	2I 2I	0,5	2I,I 2I,I	3,6	78,9 2I,I I00	I,9 3,6
15. Textiles	F. 67 I. 33 T. I00	2 0,7									67 33 I00	2 0,7
16. Construction	F. 42,6 I. 57,4 T. I00	I 0,9									42,6 57,4 I00	I 0,9
17. Ordinateur	I. I. T. I00		I00 I00	I,I			I00 I00	I,I			I00 I00	I,I
18. Commerce	I. I. T. I00		I00 I00	0,6			I00 I00	0,6			I00 I00	0,6

		(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
19.Tabac	I. T.			100 100	0,5			100 100	0,5			100 100	0,5
20.Edition	I. T.					100 100	0,4	100 100	0,4			100 100	0,4
21.Bois	F. T.	100 100	0,4									100 100	0,4
TOTAUX	F. I. M. T.		90,2 43,1 10,3		25,9		8 13,4 5,9		39,3 5,9				1,8 17,6 83,8 100 100 100

(1) Pourcentages détenus par chaque type par rapport au total de chaque secteur.

(2) Pourcentages que représentent les actifs détenus dans chaque secteur par chaque type par rapport aux actifs nets détenus par les groupes définis selon le premier critère.

F = financiers
I = industriels
M = mixtes
T = total.

TABLEAU XI - Pourcentage des actifs nets par rapport au secteur et à la catégorie définie selon la classification "nature-nationalité" et envisagée d'après le critère "nationalité" : combinaison des deux critères.

		GROUPES BELGES		GROUPES ETRANGERS						MIXTES		TOTAUX		
		(I)	(2)	Extra-Européens			européens			(I)	(2)			
				(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(I)	(2)	
I.Chimie	F.	6,8	2,5									I,5	I,9	8,3
	I.	41,7	15,2	15,7	13,4	23,7	16,7	14,4	33,2	32,4	27,8	II,4	14,4	85,5
	M.											6,2	8	6,2
	T.	48,5	17,6	15,7	13,4	23,7	16,7	14,4	33,2	32,4	27,8	19,1	24,4	100
2.Sidérur- gie	F.	85,2	26,9				7	5,2	II,9	7	5,2			92,2
	I.	4,7	1,5											4,7
	M.											3,2	3,5	3,2
	T.	89,8	28,4				7	5,2	II,9	7	5,2	3,2	3,5	100
3.Energie	F.	37,6	II,3				6,1	4,3	9,9	6,1	4,3			43,7
	I.	33,7	10,1											33,7
	M.	4,5	1,3									18,1	19	22,6
	T.	75,8	22,7				6,1	4,3	9,9	6,1	4,3	18,1	19	100
4.Pétrole	F.	4,9	0,9											4,9
	I.	2,9	0,6	28,7	12,6	22,3	3,6	1,6	3,6	32,3	14,2	59,9	39,4	95,1
	M.													
	T.	7,8	1,5	28,7	12,6	22,3	3,6	1,6	3,6	32,3	14,2	59,9	39,4	100
5.Fabric. métall.	F.	10	1,7											10
	I.	22,7	3,8	48,2	19,1	33,7	19,1	7,6	17,5	67,3	26,7			90
	T.	32,7	5,5	48,2	19,1	33,7	19,1	7,6	17,5	67,3	26,7			100
6.Non- ferreux	F.	88,1	5,4											88,1
	I.	4,6	0,3	7,3	I	I,9				7,3	I			11,9
	T.	92,7	5,6	7,3	I	I,9				7,3	I			100
7.Cimen- terie	F.	62,5	2,9				24,7	2,7	6,3	24,7	2,7	12,8	2,1	100
	T.	62,5	2,9				24,7	2,7	6,3	24,7	2,7	12,8	2,1	100

	(I)	(2)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(I)	(2)		
8. Distribution	I. 63,3 T. 63,3	2,7 2,7	II,7 II,7	I,2 I,2	2,1 2,1				II,7 II,7	I,2 I,2	25 25	3,8 3,8	I00 I00	
9. Verrerie	I. M. T.		I6 I6	I,5 I,5	2,7 2,7	40,7 40,7	3,9 3,9	9 9	56,7 56,7	5,4 5,4	43,3 43,3	6,2 6,2	56,7 43,3 I00	
10. Brasserie	I. T.	I00 I00	2,8 2,8										I00 I00	
11. Papeterie	I. M. T.	I9,6 I9,6	0,5 0,5	49,7 49,7	2,9 2,9	5,2 5,2	30,7 30,7	I,8 I,8	4,2 4,2	49,7 30,7 80,4	2,9 I,8 4,8		69,3 30,7 I00	
12. Charbonnages	F. T.	I00 I00	2,4 2,4										I00 I00	
13. Transports	F. T.	I00 I00	2,3 2,3										I00 I00	
14. Alimentation	I. M. T.	57,9 57,9	I,3 I,3				2I 2I	I,1 I,1	2,5 2,5	2I 2I	I,1 I,1	2I,1 2I,1	I,6 I,6	78,9 2I,1 I00
15. Textile	F. I. T.	67 33 I00	I,3 0,7 2										67 33 I00	
16. Construction	F. I. T.	42,6 57,4 I00	0,6 0,8 I,5										42,6 57,4 I00	
17. Ordinateur	I. T.			I00 I00	2,4 2,4	4,2 4,2			I00 I00	2,4 2,4			I00 I00	
18. Commerce	I. T.			I00 I00	I,3 I,3	2,3 2,3			I00 I00	I,3 I,3			I00 I00	

		(I)	(2)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)
19.Tabac	I.			100	1,1	1,9				100	1,1			100
	T.			100	1,1	1,9				100	1,1			100
20.Edition	I.						100	0,9	2	100	0,9			100
	T.						100	0,9	2	100	0,9			100
21.Bois	F.	100	0,3											100
	T.	100	0,3											100
TOTAUX	F.		58,5					12,2	28		12,2		4,03	
	I.		40,2		56,6			29,4	67,8		86		57,6	
	M.		1,3					1,8	4,2		1,8		38,3	
	T.		100		56,6	100		43,4	100		100		100	

(1) Pourcentages détenus par chaque type par rapport au total de chaque secteur.

(2) Pourcentages que représentent les actifs détenus dans chaque secteur par chaque type par rapport aux actifs détenus par les groupes définis selon le second critère.

(3) Idem lorsqu'il y a des subdivisions à l'intérieur d'un type déterminé.

F = financiers
I = industriels
M = mixtes
T = total.

TABLEAU XII - Pourcentages des actifs nets par rapport au secteur et à la catégorie selon la classification "nature-nationalité" et envisagés d'après les types combinés : combinaison des deux critères.

		GROUPES BELGES		GROUPES ETRANGERS.						MIXTES		TOTAUX		
		(I)	(2)	Extra-européens			Européens			total			(I)	(2)
				(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(I)	(2)	
I.Chimie	F.	6,8	4,2									I,5	47,5	8,3
	I.	41,7	37,7	15,7	15,6	23,7	16,7	16,7	48,9	32,4	32,4	11,4	25,1	85,5
	M.											6,2	20,9	6,2
	T.	48,5		15,7		23,7	16,7			32,4		19,1		100
2.Sidérur- gie	F.	85,2	46				7	42,4	42,4	7	42,4			92,2
	I.	4,7	3,7											4,7
	M.											3,2	9,2	3,2
	T.	89,8					7			7		3,2		100
3.Energie	F.	37,6	19,3				6,1	35,1	35,1		35,1			43,7
	I.	33,7	25,1											33,7
	M.	4,5	100									18,1	49,5	22,6
	T.	75,8					6,1			6,1		18,1		100
4.Pétrole	F.	4,9	1,6											4,9
	I.	2,9	1,4	28,7	14,7	22,3	3,6	1,8	5,3	32,3	16,5	59,9	68,4	95,1
	M.													
	T.	7,8		28,7		22,3	3,6			32,3		59,9		100
5.Fabric. métall.	F.	10	2,9											10
	I.	22,7	9,5	48,2	22,2	33,7	19,1	8,8	25,8	67,3	31			90
	M.													
	T.	32,7		48,2			19,1			67,3				100
6.Non- ferreux	F.	88,1	9,2											88,1
	I.	4,6	0,7	7,3	1,2	1,9				7,3	1,2			11,9
	M.													
	T.	92,7		7,3		1,9				7,3				100
7.Cimente- rie	F.	62,5	5				24,7	22,4	22,4	24,7	22,4	12,8	52,5	100
	I.													
	M.													
	T.	62,5					24,7			24,7		12,8		100
8.Distribu- tion	F.	63,3	6,8	11,7	1,4	2,1								100
	I.													
	M.													
	T.	63,3		11,7						11,7	1,4	25	6,5	100

		(I)	(2)	(I)	(2)	(3)		(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(I)	(2)	
9.Verrerie	I.			I6	I,8	2,7		40,7	4,5	I3,2	56,7	6,3			56,7
	M. T.			I6		2,7		40,7			56,7		43,3 43,3	Io,I	43,3 I00
10.Brasserie	I.	I00	6,9												I00
	T.	I00													I00
11.papeterie	I.	I9,6	I,2	49,7	3,4	5,2					49,7	3,4			69,3
	M. T.	I9,6		49,7		5,2		30,7 30,7	I00	I00	30,7 80,4	I00			30,7 I00
12.Charbon-F. nage	F.	I00	4,I												I00
	T.	I00													I00
13.Transports	F.	I00	3,9												I00
	T.	I00													I00
14.Alimentation	I.	57,9	3,2					2I	I,3	3,7	2I	I,3			78,9
	M. T.	57,9						2I			2I		2I,I 2I,I	4,3	2I,I I00
15.Textile	F.	67	2,3												67
	I. T.	33 I00	I,6												33 I00
16.Construction	F.	42,6	I,I												42,6
	I. T.	57,4 I00	2,I												57,4 I00
17.Ordinateur	I.			I00	2,8	4,2					I00	2,8			I00
	T.			I00		4,2					I00				I00
18.Commerce	I.			I00	I,5	2,3					I00	I,5			I00
	T.			I00		2,3					I00				I00

		(I)	(2)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(3)	(I)	(2)	(I)	(2)	(I)
19.Tabac	I. T.			100 100	1,2	1,9 1,9				100 100	1,2			100 100
20.Edition	I. T.						100 100	1	2,9	100 100	1			100 100
21.Bois	F. T.	100 100	0,4											100 100
TOTAUX	F. I. M.		100 100 100		65,8	100		100 34,2 100	100 100 100		100 100 100		100 100 100	

- (1) Pourcentages détenus par chaque type par rapport au total de chaque secteur.
(2) Pourcentages que représentent les actifs détenus dans chaque secteur par chaque type par rapport aux actifs détenus par les groupes définis selon les critères combinés.
(3) Idem lorsqu'il y a des subdivisions à l'intérieur d'un type déterminé.

F = financiers
I = industriels
M = mixtes
T = total.