

Il n'est pas nécessaire d'être économiste pour savoir que notre monde est composé de pays en voie de développement et de pays développés. Il n'est pas nécessaire non plus d'être un bon juriste pour découvrir que dans ce même monde l'égalité souveraine des États a perdu beaucoup de sens devant l'inégalité de fait, qu'elle soit au niveau politique et économique ou même au niveau juridique (le droit de veto).

Dans le cadre du droit économique et pour analyser les relations économiques sur le plan international, il faut faire appel aux deux théories : économique et juridique.

Le recours à la seule théorie « économiste » est certainement lié à l'économisme ne peut pas nous faire sortir de l'analyse des mécanismes de l'évolution institutionnelle en ce qui concerne les rapports économiques internationaux dans un monde divisé en deux camps conceptuelles opposées (1).

De même, analyser ces rapports par la théorie « juriste » aboutit qu'à une seule constatation : le déclin du droit. L'unique « juridisation » du phénomène mène toute recherche à l'ignorance des réalités économiques.

La seule « analyse » capable est celle du droit économique, l'institution économique est un ; il n'est jamais « uniquement économique » ou « simplement juridique ».

Au départ d'une analyse de ce droit, il importe de préciser la nature théorique de la relation réciproque entre le droit et l'économie.

D'une part, il y a antériorité du problème économique sur le droit, en ce sens que le droit doit servir la réalité dont l'économie est qu'un aspect.

(1) AMIN (Samir) - L'accumulation à l'échelle mondiale - Union Générale des Nations - Paris 1970 - p. 17. Cet auteur ne partage pas cette idée.

Mais d'autre part, la règle que j'exprime certaines exigences auxquelles l'économie est soumise (2).

Par conséquent, si l'apparition d'entreprises multinationales est le résultat d'une concentration (donnée économique), on peut affirmer que la création d'organisations économiques intergouvernementales est tout d'abord la concentration du pouvoir (donnée plus juridique).

Dans ces deux cas, la souveraineté de l'Etat est tombée en flèche: on assiste au déclin de la nationalité.

Par ce mélange de données, je pose la question: Existe-t-il un droit international économique? La réalité est loin de la confirmer!

A - LA CONCENTRATION DE L'ENTREPRISE (3)

Le droit, écrivait M. FATOUR (4) s'est intéressé au phénomène de l'entreprise multinationale qu'avec un retard considérable. Et on en donne pour l'absence d'études juridiques sérieuses en nombre important. Une part de vérité se trouve dans cette constatation, mais elle doit être définie soigneusement, car elles sont en réalité étroites.

(2) JACQUEMIN (A.) et SCHRANS (G.) *Droit économique - Que Sais-je?* P.U.F. 1974 - p. 9.

(3) Sur la concentration, Cf.:

— RICHEMONT (Jean de) - Les concentrations d'entreprises et la position dominante. Les six pays du marché commun. *Paire du Journal du Notaire et des Avocats* - 1972.

— GUYMONT (Jean) - Le régime juridique des entreprises et des concentrations d'entreprises dans le marché commun. *I.G.D.J.* - 1971.

— Fusions et concentrations d'entreprises (A.) - Paris. Documentation française - 1970.

— LARCIER (Raymond L.) - Acheter ou vendre une entreprise. L'expression par absorption - Paris - Dunod 1971.

— HIGEO (Henri) - Structures et concentrations d'entreprises. Paris - Les Editions d'Organisation - 1967.

— WICKHAM (Sylvain) - Concentration et fusions - Paris - Flammarion 1966.

(4) FATOUR (A.A.) - pp. 501-502. Et j'ajoute, nous croyons qu'après 1973 les études sur le phénomène se sont multipliées.

On doit commencer par le fait que si l'entreprise multinationale est un phénomène économique important fondée sur des données techniques, elle est un phénomène juridique. Plus que cela, l'entreprise multinationale est une création de droit, national aussi bien qu'« international »⁽⁵⁾. Ses aspects juridiques, non loin d'être secondaires ou dérivés, sont de l'essence même du phénomène⁽⁶⁾.

Dans l'entreprise, il faut distinguer d'une part l'organisation économique que le droit saisit et réglemente en tant que phénomène économique, et d'autre part, le sujet de droit, expression sur le plan juridique de ce phénomène économique.

L'entreprise est donc un phénomène économique. Ainsi elle est, comme la plupart des phénomènes économiques et sociaux être appréhendée par le droit qui va la réglementer dans sa structure et dans son fonctionnement.

Dans cette perspective, elle constitue un phénomène que le droit saisit et maîtrise. Elle est essentiellement un objet de droit. Mais dans l'exercice de son activité, l'entreprise est nécessairement appelée à entrer en relation avec des tiers, avec qui elle doit pouvoir passer des contrats à l'égard desquels elle doit pouvoir être titulaire de droits et d'obligations. Or, dans le système juridique actuel, il

(5) En réalité et du point de vue juridique formel, le droit international ne reconnaît pas les entreprises multinationales comme sujet de ce droit. Mais la doctrine juridique est nettement plus stricte que la doctrine occidentale qui, ces dernières années, paraît favorable à l'idée que même si l'entreprise multinationale n'est pas un sujet du droit international, elle est quand même une réalité juridique à ne pas négliger.

MANN (F.A.) - The Law Governing state contracts - B.Y.B.I.L. 1944 - pp. 11-13.

DESSUP MC NAIR (Garcia Amador) et, d'une façon moins nette.

DUPUY (R.-J.), dans sa sentence arbitrale à propos de l'affaire qui oppose la Libye et une entreprise américaine. J.D.I. - 1977 - Tome 2 - p. 1.

Mais que M. TUNKIN souligne, en effet, que « les particularités essentielles du droit international découlent du fait qu'il régit surtout les relations entre des Etats souverains ».

TUNKIN - Droit International, problèmes théoriques - 1965 - p. 150.

(6) Du point de vue *strictement juridique*, on ne peut pas considérer l'entreprise comme « étant seulement une notion économique, mais comportant à la fois des aspects matériels et humains, elle est une cellule économique et sociale ». Cf. PAC - L'entreprise et le droit - Thèse - Paris 1957 - p. 251.

n'existe que deux types de sujet de droit: les personnes physiques et les personnes morales (7).

Le concept d'entreprise ne désigne plus une nouvelle personne juridique, mais une simple réalité économique. L'entreprise ne relève plus de la théorie des personnes juridiques, mais du droit économique, en ce qu'elle repose essentiellement sur des critères économiques et notamment quantitatif (8).

Droit et économie, pour le phénomène du multinationalisme, sont deux aspects d'une même chose, la vie de l'entreprise multinationale (9).

En tant que tels, ils ne peuvent se séparer, ils doivent aller de concert s'harmoniser et s'adapter (10).

Le trait fondamental de l'E.M.N., le maintien de l'unité dans un contexte pluraliste souple, n'est possible que grâce à l'action conjointe du droit privé et du droit public, du droit interne et international. En un mot du droit économique international. Autrement dit, l'entreprise multinationale est une *réalité économique internationale* plus qu'une simple personne juridique morale sur le plan national (11), ou, si l'on veut, elle est un objet propre de droit économique international (et de droit international du développement), autant qu'un sujet de droit économique national.

(7) Voir CEREXHE (Etienne) - Problématique de l'entreprise et de l'harmonisation des droits des sociétés. Revue Juridique et Politique. Indépendance et Coopération - 1978 - p. 36.

(8) FARJAT - p. 87.

(9) La rencontre du droit et de l'économie n'est pas un fait nouveau. De tout temps, une bonne partie des règles juridiques concerne l'économie. FARJAT (G.) - Le Droit Economique. Thémis - P.U.F. - p. 10.

(10) Certains auteurs distinguent indirectement entre les deux: «...de même qu'en des temps préhistoriques on avait séparé les Eglises et l'Etat, on séparerait aujourd'hui la justice et l'économie. D'un côté, on ferait beaucoup de « social », de l'autre, beaucoup d'argent. En quelque sorte, le pouvoir temporel appartiendrait aux entreprises et aux banques, et le pouvoir intemporel aux gouvernements ». Extrait de l'Imprécateur. Le Seuil. 1974.

(11) Sur la nationalité de l'Entreprise multinationale. Il y avait un débat juridique intéressant lors de la nationalisation de la Compagnie du Canal de Suez. a) La nationalité égyptienne de la Compagnie a été affirmée, de manière conséquente, pendant toute la durée de la crise, par le Gouvernement égyptien.

le 27 juillet 1956, M. Mohamed ABOU NOSSEIR, ministre égyptien du Commerce, déclara au cours d'une Conférence de presse:

« La compagnie U.C.M.S. est une société anonyme égyptienne soumise à toutes les lois égyptiennes, sans aucune distinction entre elle et n'importe quelle autre société égyptienne ». Voir: « Le Journal d'Égypte », samedi 28 juillet 1956.

La même thèse fut maintes fois réaffirmée par les représentants du Gouvernement égyptien. Voir par exemple la prise de position du gouvernement égyptien, après la réception de la note de protestation britannique du 27 juillet 1956, le communiqué de l'Ambassade d'Égypte à Paris du 28.7.1956, et celui de l'Ambassade d'Égypte à Londres du 29.7.1956 dans les « Documents relatifs au Canal de Suez » publiés par la Documentation Française. Notes et Etudes documentaires.

N° 2205 du 16 août 1956, pp. 16-18. Le Gouvernement soviétique la fit sienne par une déclaration publiée le 9 août 1956: « ...même suivant l'accord de 1888... la Compagnie du Canal de Suez était considérée comme une compagnie égyptienne soumise formellement aux lois et coutumes de l'Égypte.

« Toute tentative de présenter les choses comme si la Compagnie privée, soumise aux lois égyptiennes, devait être considérée comme *une sorte d'organisme international*, qui perturberait le régime de la navigation sur le Canal de Suez, est absolument dénuée de fondement juridique ».

La conception selon laquelle la Compagnie aurait en un statut international a été formulée, en termes très nets, dans la déclaration tripartite franco-anglo-américaine du 2 août 1956. Elle fut défendue sur le plan doctrinal par MM. Georges SCELLE et Berthold GOLDMANN.

« C'est une étude sur la nationalisation du Canal de Suez et le droit international; » GOLDMANN écrivait sous le titre: « La Compagnie de Suez société internationale » un article publié dans « Le Monde » du 4 octobre 1956, ce qui suit:

« Mais il faut aller plus loin, la Compagnie du Canal de Suez qui n'est pas égyptienne n'est pas davantage française ou franco-anglaise. Elle est, par la composition de son capital et de ses organes de gestion, comme par l'objet et les résonances de son activité, une société internationale, *relevant directement de l'ordre juridique international...* » Et M. Georges SCELLE, dans « La Nationalisation du Canal de Suez et le droit international », A.F.D.I., 1956, p. 13, écrivait: « Mais selon nous, la Compagnie n'était en réalité ni égyptienne ni française, elle n'avait qu'une nationalité empruntée, à moins qu'on ne veuille qualifier de façon purement formelle la nationalité de rattachement à un ordre juridique quelconque. *En réalité, la Compagnie est internationale* ».

Enfin, selon la thèse adoptée par le législateur français et par les représentants de la Compagnie, cette dernière relevait en même temps de trois ordres juridiques différents. Le législateur français eut l'occasion d'exprimer ce point de vue lors des travaux préparatoires de la loi du 1er juin 1957. Au cours des débats devant l'Assemblée Nationale, M. Jean de LIPKOWSKI, rapporteur de la loi, déclara:

« Il n'est pas question de contester que la Compagnie a une nationalité égyptienne. Mais elle a aussi une nationalité française. Enfin elle a un caractère international ». Voir J.O. - Débats Parlementaires. N° 48 A.N. du 11 avril 1957 (Séance du 10 avril 1957) p. 2131.

B - LA DEFINITION DES ENTREPRISES MULTINATIONALES

Le terme de l'Entreprise multinationale est défini par M. B. GOLDMANN comme « *un ensemble de sociétés JURIDIQUEMENT distinctes, se rattachant à plusieurs pays, qui forment une entreprise ECONOMIQUEMENT unique où tout le moins fortement coordonnée, exerçant une activité internationale, sous la direction d'une société mère...* » ⁽¹²⁾.

Donc c'est tout simplement le phénomène de la concentration. « *Les entreprises recherchent sans doute la maximalisation des profits, mais elles recherchent surtout aujourd'hui la sécurité des profits. Une des raisons essentielles du processus concentrationniste, si ce n'est pas la raison essentielle, est que les entreprises cherchent nécessairement à s'affranchir des incertitudes du marché, ou plutôt des marchés auxquels elles sont soumises* » ⁽¹³⁾. Pour qu'une entreprise aussi bien nationale que multinationale puisse contrôler le marché, il faut qu'elle se soumette à un système de direction unifiée et concentrée.

M. FARJAT définit la concentration comme « *le mouvement qui conduit de manière relative, et parfois absolue, à la possession et au contrôle de masses de plus en plus grandes de capitaux et de puissance économique par une quantité de plus en plus réduite de personnes physiques ou morales* ».

L'Entreprise multinationale est un terme qui a été souvent utilisé par les Organisations internationales. Les juristes parlent fréquemment de « Sociétés ou Compagnie internationale ». Les économistes préfèrent le terme « firme multinationale ou internationale ». Les publications officielles des Nations Unies ont adopté le terme « Société multinationale ». Tandis que l'Organisation In-

En doctrine, l'idée du rattachement de la Compagnie à trois ordres juridiques différents a été soutenue notamment par Roger PINTO (Roger) - L'Affaire de Suez, problèmes juridiques. A.F.D.I., 1956, pp. 21-22 et l'article publié dans « Le Monde » du 3 octobre 1956 sous le titre « En quoi l'Egypte a violé ses obligations internationales ».

⁽¹²⁾ Cf. GOLDMANN (B.) - Cours de droit du commerce international. Paris. 1972-1973 - p. 102.

⁽¹³⁾ FARJAT, Op. cit. - p. 112.

tionale du Travail (O.I.T.)⁽¹⁴⁾, après avoir souvent utilisé le terme « Société multinationale » a changé d'usage et adopté pour l'instant le terme « entreprise multinationale », terme que nous avons adopté puisqu'il correspond à la réalité juridico-économique du phénomène.

Il est à noter que les dernières publications officielles des Nations Unies parlent de « sociétés transnationales » influencées principalement par la théorie de M. JESSUP⁽¹⁵⁾ et Mc NAIR, sur le thème du « droit transnational ».

(14) En réponse à une invitation de l'Assemblée Générale, la Commission des Pétroles de l'O.I.T.) a demandé au Secrétaire Général de procéder à une enquête en vue de rassembler des renseignements concernant les problèmes juridiques que posent les entreprises multinationales et les incidences de ces problèmes sur l'unification et l'harmonisation du droit commercial international. Le Secrétaire Général était prié d'adresser aux gouvernements et aux organisations internationales intéressées un questionnaire qui permettrait de recueillir notamment des suggestions quant aux domaines dans lesquels il conviendrait que la Commission prenne des mesures. La Commission priait le Secrétaire Général de préparer un rapport qui serait soumis à une session ultérieure et qui contiendrait des suggestions quant au programme et aux méthodes de travail futurs de la Commission dans ce domaine. *Chronique mensuelle de l'O.N.U.* Vol. X, n° 5, mai 1973, p. 65. Le 18 mai, le Conseil a pris acte du rapport d'activité du Secrétaire Général énumérant les noms de 13 personnalités qui avaient accepté de faire partie du Groupe d'études chargé d'examiner le rôle et les effets des sociétés multinationales dans le processus du développement. L'acceptation de deux autres personnes pressenties n'avait pas encore été reçue.

Chronique mensuelle de l'O.N.U., mai 1973, p. 19.

Chronique mensuelle de l'O.N.U., juin 1973, Vol. X, p. 43.

Après avoir examiné le rapport d'activité du Secrétaire Général relatif à la Constitution du groupe chargé d'étudier les effets des sociétés multinationales sur le processus du développement et sur les relations internationales, ainsi que d'autres dispositions prises en vue de la mise en oeuvre de la résolution 1721 (LIII), le Conseil a décidé le 8 août de prendre acte du rapport et des observations faites.

Chronique mensuelle de l'O.N.U. - Août-septembre 1973, p. 81.

(15) Dans son livre, M. JESSUP exprimait cette idée en disant: « ...I shall use, instead of « International Law », the terme « Transnational Law » to include all rules which regulates actions or events that transcend national frontiers both public and private international Law are included, as are other rules which do not wholly fit into standard categories... ».

JESSUP (Philip) - *Transnational Law* - New Haven, 1956 - p. 2. Voir également: S-LARTICUE (Julien) - JESSUP (Philip), d'après ses ouvrages - Thèse - Nice, 1968 - p. 85.

La Commission des « sociétés transnationales » a tenu sa première session du 17 au 28 mars 1975. Elle a adopté un programme de travail préliminaire où elle a décidé d'accorder une priorité absolue à l'élaboration d'un code de conduite concernant les « sociétés multinationales »⁽¹⁶⁾.

D'autres juristes internationaux parlent de « Compagnie mondiale », terme qui n'a d'ailleurs aucune spécificité propre ni sur le plan juridique ni sur le plan économique⁽¹⁷⁾.

« Swinging the factors of inquires from management and economic scholars to legal discussion, Mr. Georges BALL in 1968 identified such enterprises as « World Companies » stating that such a company in the sense in which I utilise it is a company organised according to laws of one country of domicile which engages intrinsically in one or more industrial activities and which responds to two criteria. In the first place it carries out its business in the entire world more or less in the quasi-totality of the non-communist zones, raising its capital and procuring its raw materials everywhere the possibilities exist and in the most advantageous conditions.

Realising its production everywhere they can be manufactured in the most efficient fashion, and selling its products in all the world markets. Second, the management of the world company determines its policies that are applicable not by the national economics but by world economy taken in its ensemble »⁽¹⁸⁾.

Mais ce qui est certain c'est d'un auteur à l'autre ou d'un organe à l'autre que les firmes, les sociétés les compagnies, les entreprises sont qualifiées diversement de multinationales, plurina-

⁽¹⁶⁾ Cf. la Chronique mensuelle de l'O.N.U. - Vol. XII, n° 2 - avril 1975 - p. 32. Sur la définition des « sociétés transnationales », Cf. la Chronique mensuelle de l'O.N.U. - Op. cit. p. 34. Cf. également le Rapport du Secrétaire Général - Document officiel (A/C/ N. 9/104). 1975.

⁽¹⁷⁾ Voir à ce propos: l'Entreprise face au droit - LAZARUS (Cl.) et autres, sous la direction de B. GOLDMANN. Paris. Librairies Techniques - 1977.

⁽¹⁸⁾ Cf. HOMER (Angelo) - Multinational Corporate Enterprises. Recueil des Cours. La Haye, 1968 - Tome III - p. 478.

ales, internationales, supranationales, transnationales, globales même mondiales ⁽¹⁹⁾.

Tout les auteurs et les organes insistent sur l'idée de la multinationnalité du phénomène, autrement dit la structure organisationnelle de l'entreprise est conçue à l'échelle du monde et que ces activités dépassent largement les frontières locales vers la mondialisation de l'économie. Donc l'entreprise multinationale est « *une grande entreprise nationale qui possède ou contrôle plusieurs filiales productions dans plusieurs pays* » ⁽²⁰⁾. Cette définition ne comprend pas les firmes qui ne possèdent à l'étranger que des filiales commercialisation.

Les entreprises multinationales les plus puissantes se trouvent, à l'heure actuelle, dans le secteur pétrolier. Ici la concentration économique a atteint son niveau le plus élevé. Par l'importance de ces activités, les sept Entreprises pétrolières — qu'on appelle habituellement « Le Majors » ou « les Sept Soeurs », selon Enrico MATTEI, occupent sur la scène économique internationale une place très importante.

Ces vastes entreprises étendent leurs activités aux cinq parties du monde, et favorisent, dans de nombreux domaines, l'emploi du pétrole.

Parmi ces sept grandes entreprises, c'est la Standard Oil of New Jersey (devenue Exxon) qui a marqué l'histoire du pétrole depuis les premières découvertes et qui constitue également un des membres les plus marquants de l'empire de ROCKEFELLER.

A côté d'elle existe un grand nombre d'entreprises privées qui ont pris l'habitude d'être appelées « Les Indépendants » dont l'importance peut être localement considérable et dont le développement fut particulièrement rapide depuis une vingtaine d'années ⁽²¹⁾.

En dehors de ces deux groupes — Majors et Indépendants — d'autres entreprises pétrolières ont été créées par les gouvernements de nombreux pays. Dans les pays développés aussi bien importateurs que

⁽¹⁹⁾ MICHALET (Charles-Albert) in *Le Capitalisme mondial*. P.U.F. 1976 - p. 20.

⁽²⁰⁾ Ibid.

⁽²¹⁾ Cf. BAUCHARD (Denis) - *Le jeu mondial des pétroliers* - Ed. du Seuil - p. 54.

producteurs en vue d'assurer l'approvisionnement, et dans les pays producteurs-exportateurs, de majorité en voie de développement, en vue d'assurer la souveraineté nationale sur leurs richesses naturelles: ce sont les entreprises d'Etat.

SECTION I

LE MULTINATIONALISME PETROLIER LE CARTEL

En 1928, un accord avait été signé entre les trois entreprises pétrolières : Standard Oil of New-Jersey, la Royal Deutch-Shell et Anglo-Persian après une longue crise du prix du pétrole qui s'est déclenchée à deux reprises⁽²²⁾ : en 1923 et en 1927. Cet accord fut connu sous le nom de l'Accord d'ACHNACRY.

Le document signé par les présidents de ces trois groupes contient des principes, au nombre de sept, qui visaient à maintenir le statu quo sous la houlette des signataires des accords.

Ces principes sont les suivants :

L'engagement, par les membres de l'entente, de stabiliser leurs parts respectives du marché mondial au niveau de 1928, avec un relèvement des parts au prorata, en cas d'augmentation générale de la consommation.

L'utilisation en commun des usines et installations déjà en place.

La construction d'installations supplémentaires seulement si l'accroissement de la demande l'exige.

Le maintien des avantages des prix conférés par la situation géographique en appliquant la règle que « les produits de spécifications identiques ont des valeurs identiques à tous les points d'origines ».

(22) La guerre du prix entre ces trois avait déjà éclaté en 1923 lorsque la Royal-Deutch-Shell avait baissé le prix de ses produits pétroliers en Hollande pour expulser Standard Oil of New-Jersey du marché hollandais. Les vraies raisons de cette guerre remontent à 1917 lors de la Révolution russe. Le nouveau régime avait nationalisé le pétrole de Shell. Cette dernière demanda à la Standard of New-Jersey de ne plus acheter le pétrole russe, mais celle-ci refusa.

- L'approvisionnement aux points de production les plus voisins.
- La suppression à la base, c'est-à-dire dès le puits ou la raffinerie et par les producteurs eux-mêmes, de toute production excédentaire.
- L'élimination de toute mesure ou dépense de nature compétitive, propre à augmenter sensiblement les prix de revient ou de vente.

Sur les conditions économiques au Moyen-Orient, une étude des Nations Unies a été publiée en 1950 confirmant que « *les termes de leurs concessions donnent aux compagnies étrangères une liberté d'action qui les isole substantiellement de l'économie des pays du Moyen-Orient. La production est déterminée par des conditions mondiales beaucoup plus que par des conditions locales* ».

De plus, ce sont les entreprises qui assuraient et possédaient les moyens de transport « pipe-lines et tankers » qui transportaient le pétrole à ses marchés et ce sont encore elles qui contrôlaient et contrôlent toujours ces marchés aussi bien en Occident que dans les autres parties du monde. Les devises étrangères provenant de la vente du pétrole revenaient aux entreprises multinationales et elles étaient, dans leur plus grande partie, retenues par elles.

Le pouvoir économique « sauvage » des multinationales est dû à une concentration, à l'échelle internationale, très poussée et bien étudiée et il est dû, également, au phénomène du colonialisme.

La colonisation a provoqué la confiscation d'une grande partie des richesses locales, aussi bien minérales qu'alimentaires, par les entreprises étrangères qui investissent, afin de retirer le plus grand profit de leurs capitaux. Elles ne tiennent donc aucun compte du développement économique de ces pays.

Le mouvement concentrationniste international, dans le domaine pétrolier, avait commencé dès 1927⁽²³⁾. Mais ce mouvement n'est, en réalité, que la conséquence d'une concentration nationale gonflante. Concentration internationale encouragée par des législations intérieures : les lois anti-trusts en sont un exemple. Et par droit anti-trust, on entend un ensemble de règles dont le but est de

(²³) Cf. Le rôle des firmes multinationales dans le Tiers Monde et l'ordre international. Philippe LAURENT - « Le Monde Diplomatique » - 1977 - p. 32.

garder la concurrence, conçue comme un principe de base de l'économie libérale, en déclarant illicites les pratiques et les accords qui la restreignent⁽²⁴⁾.

Trois autres accords d'un type comparable furent respectivement conclus en 1930; 1932 et 1934⁽²⁵⁾.

Sous le titre de « The International Petroleum Cartel », la Federal Trade Commission⁽²⁶⁾ du Congrès américain a déposé un rapport important dans lequel il a cité plusieurs conquêtes sur de nombreuses entreprises.

²⁴⁾ Pour plus de détail, Cf. George A. VAN HECKE: - Aspects comparatifs et internationaux. Recueil des Cours. La Haye, 1962, n° 106, Tome II, pp. 251 et 356. L'absence de cette expression s'explique de la manière suivante: « un des procédés utilisés aux Etats-Unis au siècle dernier pour réaliser la direction unique d'entreprises *formellement indépendantes* a été l'institution du « trust » ou propriété judiciaire: les propriétaires d'actions de contrôle dans plusieurs sociétés concurrentes transfèrent la propriété légale de ces actions à des trusters chargés d'exercer le droit de vote et reçoivent en échange des certificats de trust. C'est ainsi que le mot « trust » signifie dans la langue usuelle « confiance » et dans la langue juridique « propriété fiduciaire », a acquis populairement la signification nouvelle de concentration industrielle ». V.: WOLF - Revue Internationale de droit comparé - 1950, p. 442.

²⁵⁾ Cf. EL-BOUNDOK (Mazen) - L'histoire du pétrole - Beyrouth 1974, p. 98 (note 100).

²⁶⁾ F.T.C., organisme chargé aux Etats-Unis d'Amérique de contrôler l'application des lois anti-trusts. Il est à noter, dans ce domaine, que le « Department of Justice » a entrepris des poursuites judiciaires contre les grandes entreprises en vertu de la législation anti-trust du Sherman Act. La première loi a été promulguée en 1890, la seconde en 1914. En 1906, le gouvernement de Washington, agissant en vertu de la loi Sherman, entreprit une action judiciaire contre la Standard. Cette action mettait en cause les participations de celle-ci dans ces filiales. Elle accusait la Standard d'avoir une influence excessive sur le marché et de contrecarrer les effets normaux de la concurrence. Le 15 mai 1911, la Cour Suprême des Etats-Unis prononça une décision aux trente-trois entreprises filiales de la Standard d'exercer leur activité séparément de l'entreprise-mère. L'arrêt de la Cour Suprême obligeait le groupe à se dissoudre. En France, la Commission technique des ententes et des positions dominantes peut prendre des sanctions pénales prévues mais ces mesures ne frappent que les personnes physiques et non les entreprises en vertu du principe de la personnalité morale des personnes juridiques. Les peines dont la conséquence est l'irresponsabilité pénale des personnes morales. Cf. la loi du 19 juillet 1977. Mais « les fragiles et arbitraires barrières des lois anti-trust ne font, dans la meilleure hypothèse, que modifier le cours des choses de la concentration, elles ne la stoppent pas ». Cf. FARAJAT (G.) - Op. cit. p. 121.

Ce rapport aboutit à une domination du marché pétrolier mondial par un Cartel tout puissant formé de sept entreprises qui contrôlent la plus grande partie des réserves, de la production, du raffinage, du transport et de la distribution du pétrole dans le monde ⁽²⁷⁾.

Selon ce rapport, la puissance de ces grandes entreprises s'étant encore accrue du fait des interconnexions qui existent entre elles. De multiples secrets réglementent la répartition des marchés, les transferts massifs du pétrole brut entre les différents groupes, les politiques de prix et de production.

Aujourd'hui, elles contrôlent à elles seules près de 51% du marché américain, 60% du marché européen et 55% du marché mondial, ce sont :

- Cinq entreprises américaines: Standard Oil of New-Jersey (Exxon), Gulf Oil Corporation, Texas Standard Oil of Californie et Socony-Mobil.
- Un groupe anglo-hollandais: la Royal Dutch-Shell.
- Une entreprise britannique: British Petroleum l'ex-Anglo-Iranian, dans laquelle le gouvernement britannique détient 48% de ces actions ⁽²⁸⁾.

Par leur complexité, leur diversité, leurs ressources, elles constituaient des institutions, au sens aussi bien juridique qu'économique, qui avaient paru détenir une part du gouvernement du monde. Leurs ordinateurs pouvaient analyser l'offre et la demande d'une bonne moitié des pays du monde. Chacune des Sept Entreprises avaient maintenant dépassé les cinquante ans d'âge, plus que beaucoup de leurs Etats clientes. Elles avaient des revenus plus élevés que ceux de la plupart des pays en voie de développement où elles exerçaient leur activité. Et la crise de 1973, ajoutée à celle de l'Iran en 1979, n'a que renforcé cette force financière.

⁽²⁷⁾ SARKIS (Nicolas) - Le pétrole facteur d'intégration et de croissance économique. Thèse, Paris 1961, p. 10.

⁽²⁸⁾ COONRAD (Stephan) - The U.N. Code of conduct for transnational Corporation. Harvard. I.L.J. 1977, n° 2 - pp. 273-307.

§ I

STANDARD OIL OF NEW-JERSEY:

PASSAGE DE LA CONCENTRATION NATIONALE A LA CONCENTRATION INTERNATIONALE

La multinationalisation des entreprises manifeste une transformation tant au niveau de leurs structures que de leur stratégie. L'élargissement de leurs marchés au-delà des frontières nationales.

Les options stratégiques des E.M.N. se reflètent dans leurs structures organisationnelles de telle sorte que si l'on analyse l'évolution des modes d'organisation des multinationales, on peut suivre le développement de leur stratégie, depuis l'entreprise tournée vers son marché national jusqu'au système intégré à l'échelle internationale (29).

La stratégie de la multinationalisation des entreprises est en grande partie déterminée par un certain état de leur environnement. Autrement dit, une entreprise ne choisira pas le même mode d'entrée sur un marché selon qu'il est fortement concentré ou, au contraire, composé de nombreuses petites entreprises.

Quant aux structures, mode d'organisation de l'entreprise, elles se transforment naturellement, se transforment en permanence pour s'adapter à l'évolution des contraintes définies par l'environnement.

« EXXON était une société multinationale », souligne son rapport annuel de 1923, cinquante ans au moins avant que ce terme soit entré dans le langage courant. A vrai dire, le phénomène du multinationalisme n'est que l'aboutissement d'une concentration au niveau national bien réussie. Donc étudier la concentration capital nationale n'est, en réalité, que rechercher les origines du phénomène à l'échelle internationale.

(29) Voir à ce propos: POULAIN (Jean C.) - Entreprise: surexploitation à la multinationale. Un article dans « Economie et Politique » - Juin-août 1975 - p. 5.

« *Le contrôle, écrivait M. FARJAT, apparaît matériellement comme une notion de droit public introduite dans le droit privé par l'institutionnalisation de la société par action où il relève plus exclusivement du droit patrimonial. C'est le pouvoir de diriger l'activité sociale* ».

« *Contrôler une société c'est détenir le contrôle des biens sociaux, de telle sorte que l'on soit maître de l'activité économique de l'entreprise sociale* » ou encore

« *Le droit de disposer de l'entreprise comme un propriétaire* » (C. CHAMPAUD)⁽³⁰⁾.

Dans le domaine pétrolier, l'histoire des entreprises fut marquée par un phénomène qu'on ne peut parler de l'économie pétrolière sans citer, celle de Standard Oil of New-Jersey. Principale héritière de l'ancienne Standard of Rockefeller dissoute en 1911, elle est fréquemment présentée comme le prototype du trust monstrueux.

« *Le contrôle par le marché repose essentiellement sur une situation de fait. Les économistes parlent du « pouvoir de monopole »*⁽³¹⁾, du « pouvoir du marché », d'« effet de domination », les lois anti-trust, de position dominante. Cette situation peut fort bien n'être accompagnée par aucune modification des structures juridiques formelles ». Notamment dans l'hypothèse, analysée par les économistes, du Leadership: une entreprise, qui n'a pas nécessairement une position de monopole, mais qui dispose cependant d'une position importante sur le marché, entraîne, par ses capacités reconnues, son prestige, l'alignement de ses concurrents, notamment en ce qui concerne les prix. Les responsables des entreprises concurrentes n'ont passé aucun accord avec elle, mais il y a pourtant uniformisation des comportements⁽³²⁾.

⁽³⁰⁾ FARJAT - Op. cit. p. 128.

⁽³¹⁾ Le monopole est défini généralement comme étant la possibilité sur un marché déterminé de fixer les prix ou d'empêcher l'établissement de nouveaux producteurs. Cf. par exemple: HECKE (G.) - Op. cit. p. 262.

⁽³²⁾ FARJAT - Op. cit. p. 137.

^(32bis) Pour comprendre le mécanisme de la décision financière voir l'article publié dans la Revue Economique 1971. p. 792. Intitulé: décisions financières et valeur de l'entreprise: deux approches néo-classiques alternatives.

A partir de cette donnée économique que **ROCKEFELLER** et ses associés, après avoir eu un énorme succès dans le domaine du raffinage, ont décidé de regrouper toutes leurs activités dans un seul établissement qui peut maintenir le marché américain entre ses mains.

L'entreprise **Standard Oil of Ohio** fut fondée en 1870 en vue de « l'industrialisation et de la transaction du pétrole » avec un capital d'un million de US dollars. Les grands fondateurs étaient : **John D. ROCKEFELLER**, **Willial ROCKEFELLER**, **Henry FLAHERTY**, **Stephen HARKNESS** et **Samuel ANDREWS**.

Cette entreprise domina d'abord le marché américain, puis le marché mondial en appliquant la tactique du contrôle aussi bien financier que sur le marché.

STANDARD ET LE MARCHÉ AMÉRICAIN

L'activité de cette entreprise sur le marché américain est passée par deux étapes importantes :

STANDARD ET ROCKEFELLER :

En 1850, l'entreprise « **Pensylvania Rock** » a obtenu le droit de rechercher le pétrole dans la plus grande partie de **Titusville**, et après, **George BISSEL** envoya un échantillon de brut à l'Université de **Yale** pour être examiné dans les laboratoires universitaires.

Le Professeur **SILLMAN** publia en 1855 un rapport scientifique qui attira l'attention des intéressés et dans lequel il fit connaître la possibilité de produire une huile d'éclairage dont la qualité était comparable à celle des autres huiles connues jusqu'alors, et que la possibilité d'extraire le gaz et les huiles de graissage coûtait peu élevés. C'est à partir de ces données que l'histoire des entreprises pétrolières trouva ses points de départ essentiel.

A la suite de la découverte du pétrole en 1857 parurent dans la ville de **Cleveland** quelques petites raffineries, et en 1863 près de 100 raffineries furent construites dans cette ville. Une agence commerciale fondée en 1859 s'installait dans le port de **Cleveland**

et s'intéressait au domaine pétrolier outre ses nombreuses activités. Ses parts dans le capital (10.000 actions de 100 US dollars) étaient réparties comme suit (32^{bis}):

John ROCKEFELLER	3576 actions
William ROCKEFELLER, FLAGER et ANDREWS HARKNESS	1330 actions (chacun) 1334 actions
L'entreprise des Trois (ROCKEFELLER, FLAGER et ANDREWS)	1000 actions

Le statut social organise la répartition des tâches en fonction des apports du capital.

La tactique de John ROCKEFELLER était bien menée, sans doute avait-il remarqué que les meilleures conditions d'avoir une industrie qui pouvait dominer le marché pétrolier se réalisent en supprimant le plus vite possible la rivalité avec les petites entreprises poursuivant une activité pétrolière. Et lorsqu'on crée une grande entreprise (regroupe ces activités), on peut en même temps éviter la rivalité qui pourrait éventuellement se produire à l'avenir et détenir les moyens pour l'éliminer au moins économiquement.

Donc l'idée de monopole avait été déjà lancée dans l'esprit de John ROCKEFELLER.

Le troisième point essentiel dans cette tactique était que ROCKEFELLER savait que s'il se contentait des petites activités, il ne pourrait jamais réaliser ses ambitions personnelles et continuerait à avoir de modestes bénéfices. Mais avec la Standard Oil of Ohio, il pouvait atteindre deux objectifs:

a) Regrouper les meilleurs hommes d'affaires s'intéressant à l'industrie pétrolière dans le marché américain, ce qui lui permettrait d'une part de s'assurer de leur coopération et de mettre à profit leurs expériences dans son propre intérêt, et d'autre part, d'éviter la rivalité de ceux qui chercheraient à rester à l'écart de l'Entreprise. Même au cas de leur désistement, Standard serait assez puissante pour pouvoir se passer de leur collaboration et aussi pour monopoliser le marché et surmonter toute difficulté qui servirait.

b) Grâce à ses capitaux, ROCKEFELLER savait qu'il détenait, à lui seul, le plus grand nombre des parts de la nouvelle entreprise, ce qui constitue la première étape vers l'empire de

dard. En 1882, un accord fut conclu pour former une Standard dans chacun des Etats américains. Cette convention ne fut jamais complètement mise en oeuvre. Mais elle aboutit à la formation d'entreprises Standard Oil dans l'Etat de New-York, le New-Jersey, le Kentucky, l'Indiana, le Kansas, le Nebraska, la Californie et la Louisiane. La Standard Oil of Ohio devenait donc une des plus importantes parmi tant d'autres. C'est la Standard of New-Jersey qui joua le rôle de holding pour l'ensemble de l'organisation.

En un mot, au lendemain de la découverte, la fièvre du pétrole de l'industrie.

Samuel ANDREWS, un immigré britannique qui venait de s'installer à Cleveland, commença à travailler dans une raffinerie de graisse animale. Grâce à son dynamisme et à ses connaissances chimiques, il réussit deux ans après à raffiner l'huile de charbon pour obtenir le Kérosène, et après le jaillissement du pétrole, il réussit aussi à produire le Kérosène à partir du pétrole.

Les trois Andrews, Rockefeller et Clark, après une brève association, ont fondé, en 1868, sans trop tarder, une entreprise en 1863 pour raffiner le pétrole brut. Elle fut nommée: « Andrews, Clark and Company ». Le premier offre son travail et les derniers apportent des capitaux (4000 US dollars chacun).

La première activité de cette entreprise fut la construction de l'usine de raffinage de l'Excelsior dans une zone liée directement à deux moyens de transport: maritime et ferroviaire de « l'Atlantic and Great Western ».

L'usine de cette compagnie, grâce au succès qu'elle obtint, est devenue, en 1865, la plus grande et la plus importante usine de raffinage de la région, et le capital fut porté jusqu'à 100.000 US dollars.

ROCKEFELLER fonda en 1866, avec son frère William, sa deuxième entreprise, elle prit le nom de « William Rockefeller and Company ». Cette entreprise, lors de sa création, a construit une usine de raffinage: « The Standard Works ».

STANDARD ET LE MARCHÉ MONDIAL

En général, l'E.M.N. a le choix, quand elle s'implante dans un pays, entre le rachat d'une entreprise existante et la création,

de toutes pièces, d'une nouvelle entreprise. Mais la stratégie d'implantation diffère en fonction du niveau de développement du pays d'implantation. Le rachat d'entreprises existantes est plus fréquent dans le cas des filiales dans des pays développés ⁽³³⁾.

La *rachat* d'une entreprise locale présente un certain nombre d'avantages. Le plus souvent il permet la rachat d'un circuit de commercialisation déjà bien établie.

Par ailleurs, la *création* de toutes pièces d'une nouvelle unité permet à l'entreprise multinationale de ne pas s'encombrer du poids mort que peuvent représenter les anciennes opérations de la filiale. Elle peut choisir plus librement son personnel et adapter ses locaux à ces nouvelles productions.

A cause de la rivalité du pétrole russe, Standard décida d'adopter une stratégie nouvelle dans le secteur de la contribution pétrolière dans le monde, et afin de faire face à cette rivalité, elle fonda plusieurs entreprises filiales, surtout en Europe Occidentale, dans une politique jugée de contrôler le marché mondial du pétrole.

Sur le phénomène du contrôle par le marché, M. FARJAT écrivait que « *les ententes jouent un double rôle à l'égard du contrôle par le marché. D'une part, elles peuvent permettre de l'acquiescer ou de le développer. Mais d'autre part, elles sont le moyen de l'exercer* ». Par exemple, l'entreprise concentrée va passer des conventions d'exclusivité avec ses distributeurs. Ces conventions d'exclusivité vont fixer pour un temps plus ou moins long un cadre juridique aux relations entre l'entreprise concédante et les concessionnaires et les acheteurs. Ou encore les entreprises qui font partie d'une entente ont élaboré un contrat-type qu'elles proposeront toutes à leurs partenaires contractuels. On voit ainsi que le contrôle par le marché est un processus de concentration autonome.

L'analyse des motivations des premières implantations à l'étranger des firmes aujourd'hui multinationales fit ressortir la primauté de la contrainte commerciale.

« *L'entreprise, encore au stade national, tente de défendre ses débouchés à l'étranger...* ».

⁽³³⁾ Sur le caractère privé des organismes du financement à l'échelle mondiale voir: Jean-Marie PARLY - (A propos de la privatisation du financement international du développement) Revue Economique. 1978. p. 987.

Les seules exportations se révèlent impuissantes à assurer la croissance de sa part des marchés étrangers. L'entreprise décide de (produire) directement sur plan pour le marché local.

STANDARD EN GRANDE-BRETAGNE

En avril 1888, Standard créa, par son propre capital, sa propre entreprise en Grande-Bretagne : « The Anglo-American Petroleum Company », nommant ainsi la majorité de ses directeurs à nationalité américaine.

Cinq ans plus tard, elle procéda à la construction de trois ports : Bayonne, Nechawken et Manhattan et à chacun de ces ports sa propre entreprise maritime de transport, filiale de l'Anglo-American Oil Company. Un an plus tard furent construites des usines de raffinage dans Nottingham, Birkenhead et Pulfeet.

Dans une période de dix ans, l'Anglo-American est devenue la seule importatrice des produits pétroliers vendus par Standard (Standard était mère) et les importations de l'Anglo-American ont atteint le tiers des exportations pétrolières américaines globales vers la Grande-Bretagne.

STANDARD EN ALLEMAGNE

En appliquant une tactique différente de celle pratiquée en Grande-Bretagne, Standard of New-Jersey choisissait, en 1911, les deux grandes entreprises exploitantes sur le territoire allemand : « William Anton Riedmann » et « Albert Nicolaus Shutte and Company », elle signa avec elles un accord pour créer une *nouvelle entreprise pétrolière* qui fut nommée D.A.P.G. « Deutsch Amerikanische Petroleum Gesellschaft ». Un an après sa création, la D.A.P.G. était en mesure de contrôler le marché allemand.

STANDARD EN HOLLANDE

En Hollande, Standard pratiqua la même méthode qu'en Allemagne. Avec la participation de trois autres entreprises pétrolières

res, elle fonda l'« American Petroleum Company ». Les trois entreprises hollandaises étaient :

- | | |
|----------------------------|-------------|
| — Fredrick Speth and Co | — Antwerp |
| — Herstam and Co | — Rotterdam |
| — Hermann Struzberg and Co | — Rotterdam |

4°) - STANDARD EN ITALIE

Au cours de 1891, Standard entra dans le marché de la commercialisation du pétrole en Italie. Elle fonda la « Società Italo-Americana del Petrolio » avec une participation de 60% du capital.

Quelques jours après, la deuxième étape étant franchie, Standard s'engage comme participant dans l'« Aktein Gesellschaft », entreprise pétrolière allemande exploitante en Italie.

5°) - STANDARD EN SCANDINAVIE

Vers la fin de 1891, Standard acheta 22% des actions de la « Den Danske Petroleums Aktieselskab », entreprise créée par les grands exportateurs scandinaves en 1888.

6°) - STANDARD EN CANADA

En 1887, le marché pétrolier canadien était dominé par deux grandes entreprises « The Eastern Oil Company » et « The Imperial Oil Company ». Pour bien maîtriser ce marché, Standard au capital de la première, absorbait la deuxième, et fondait en 1890 la « Bushmell Company ». Aujourd'hui l'Imperial Oil est le principal producteur, raffineur et distributeur du Canada.

7°) - STANDARD ET LE RESTE DU MONDE

En 1919 fut fondée la Turkish Petroleum Company par laquelle des intérêts anglais (Royal Dutch), et des intérêts allemands

sociaient pour la recherche et l'exploitation des gisements de pétrole au Nord de l'Irak.

A la suite d'accords passés pendant et après la Guerre Mondiale (accords de Sykes-Picot en 1916 et de San Remo en 1920), la part allemande fut dévolue à la France, représentée par la C.F.P. (la Compagnie Française des Pétroles).

En 1925, les pétroliers américains protestèrent contre cette répartition qui les excluait du Moyen-Orient, un nouvel accord fut conclu et conduisit à la constitution de l'I.P.C. (Irakian Petroleum Company).

Le capital était ainsi réparti :

5% Anglo-Saxon Oil Company (émanation du groupe Royal-Dutch)

5% Near East Development, filiale de la Standard Oil of New-Jersey et de la Socony Vacuum (dans laquelle Standard Oil a une part prépondérante)

5% D'Arcy Exploration Company

5% Compagnie Française des Pétroles (par la loi du 25 juin 1925, le Gouvernement français détient 75% des actions de la C.F.P. et dispose des 40% des voix, grâce à un système d'actions à vote privilégié. Toutefois, l'I.P.C. par l'intermédiaire de sa filiale la Société Générale des Huiles de Pétrole, détient une certaine part de la C.F.P.)

5% Investment Ltd, appartenant à M. GULBEKIAN.

Ce n'est qu'en 1923 que la Standard Oil of New Jersey s'inscrivit dans le consortium de l'I.P.C., et c'est en 1935 qu'une compagnie américaine put acquérir des droits directs sur une concession. A cette date, deux sociétés la Standard Oil of Californie (filiale de la Standard Oil of New Jersey) et la Texas Oil Company Ltd (également filiale de la Standard Oil of New-Jersey) firent l'acquisition à parts égales de la concession du Bahreïn.

Ultérieurement, ces deux sociétés, toujours associées de moitié avec le consortium baptisé CALTEX (ou American Arabian Petroleum Company), obtinrent du roi d'Arabie IBN SAOUD une vaste concession des terres.

Les sociétés commerciales, la Standard et la Texas ont naturellement intérêt de vendre la production de leurs gisements sous forme de produits finis. Elles ont donc procédé à la construction

de raffineries: la première fut édiflée à AL-MANAMA, au nord-est de l'île de Bahrain, et la seconde à Ras-Tannura.

En 1920, une des filiales obtint des intérêts en Colombie. Elle participa donc à la production, au raffinage et à la distribution. En 1921, Standard prenait pied au Venezuela qui devint un de ses principaux centres de production. En 1932, elle absorbait la « Lago-Petroleum » qui disposait de gisements très importants, au Venezuela, dans la zone du lac Maracaïbo.

Dans le Sud-est asiatique, Standard prit de gros intérêts en Indonésie et en particulier à Sumatra où elle entra en compétition avec la « Royal Dutch-Shell ». Elle put acquérir une participation de 12% environ dans l'« Iraq Petroleum Company » et par la suite dans les entreprises filiales de l'I.P.C., en Irak, à Qatar et à Abou-Dhabi.

En 1948, elle prit une participation de 30% dans l'Arabian American Oil Company (ARAMCO). Aujourd'hui les ressources de l'ARAMCO représentent une part substantielle des approvisionnements en brut de la Standard Oil.

Standard s'installait en Libye en 1959 et sa filiale Esso fit des découvertes considérables de pétrole et de gaz.

§ II

LES AUTRES MEMBRES DU CARTEL

Parmi les six entreprises, membres du Cartel, autre que Standard, quatre sont des entreprises américaines, une est hollandaise et l'autre britannique. Puisque nous avons traité déjà Standard Oil New-Jersey comme exemple de la concentration américaine, nous allons étudier les deux autres d'origine européenne.

Elles sont : le groupe Royal Dutch-Shell et la British Petroleum. Elles jouaient un rôle très important dans l'évolution des compagnies pétrolières internationales.

LA ROYAL DUTCH-SHELL

Sur les sociétés de sociétés (filiales communes), M. FARJAT a écrit que « des sociétés se réunissent pour réaliser un but économique commun : concentration d'une activité qu'elles exercent séparément, création d'une activité nouvelle, coordination de services. Ces sociétés sont souvent qualifiées de « filiales communes ». On a observé que le terme de filiale, impliquant des rapports de domination entre deux sociétés, était impropre » (^{33bis}) ou comme l'a remarqué M. CHAMPAUD :

« Le caractère économique de filiales communes est moins de créer une domination que d'organiser une collaboration... Elles permettent à des concurrents d'élaborer en leur sein une politique économique commune et de se l'imposer réciproquement par leur intermédiaire » (³⁴).

^{33bis}) FARJAT - Op. cit. p. 134.

³⁴) Ibid.

En ce qui concerne le groupe Royal Dutch-Shell, il convient de signaler tout d'abord qu'il est une holding⁽³⁵⁾ de grande envergure internationale, situé en deuxième place parmi les Sept, ou, selon certains auteurs, les huit grandes entreprises pétrolières à l'échelon international juste après l'« EXXON ».

Elle est devenue une holding-mère de grande envergure internationale. Autrement dit, elle est devenue une entreprise dont la fonction principale est de détenir des participations dans d'autres entreprises en vue d'en orienter ou d'en contrôler les activités sans en resumer elle-même l'exploitation: elle commande et exécute les opérations financières, gère les services de la Trésorerie, fournit des services techniques, d'études et de contrôle de gestion.

Il est à noter que l'existence des holdings facilite et accélère les mouvements d'internationalisation du capital.

Le rôle des holdings est donc le *Symbole* par excellence de ce que Ch. A. MICHALET appelle le *capitalisme mondial*.

Ce groupe résulte de la « fusion », en février 1907, des activités de la « Royal Dutch Petroleum Company » de nationalité néerlandaise et de la « Shell Transporting and Trading Company » de nationalité britannique⁽³⁶⁾.

La première avait été créée, d'après la loi royale de 1890, qui annonçait la création de « Naamlose Vennootschap Koninklyke Nederlandsche-Indie », c'est-à-dire la « Compagnie Royale pour l'Exploitation du pétrole de l'Inde Hollandaise ».

La deuxième fut créée à Londres en 1897 sous le nom de « The Shell Transporting and Trading Company ». La Royal Dutch

(35) Il est à noter que le droit français ignore les holdings, cependant, elles peuvent bénéficier du statut des sociétés mères ou des filiales si les conditions sont réunies.

(36) Dans son opinion individuel dans l'affaire Barcelona Traction, le juge JESSUP a fait quelques observations: « J'ai reconnu dans la présente opinion un langage traditionnel, par exemple, quand j'ai parlé de préjudice infligé à une société en tant que telle mais c'est peu de l'anthropomorphisme, car les sociétés « n'ont pas d'âme » et comme d'autres juristes l'ont dit plus récemment, la société n'est pas une chose, c'est une méthode. C'est par une fiction juridique que les sociétés ont une nationalité. Dans les principes et la pratique juridiques, la situation est que dans ses relations avec d'autres Etats, un Etat a le droit de traiter une société comme un de ses ressortissants, à condition qu'elle lui soit rattachée par certains liens ». Cf. C.I.J. - Recueil 1970 - p. 195.

nt 60% du capital, tandis que Shell n'en détient que les

La Royal-Dutch est le deuxième groupe mondial après la
ard of New-Jersey, par l'importance de la production, des
es, du chiffre d'affaires et des bénéfices. Elle contrôle à elle
plus de 10% de toute la production et de toute la commer-
ation pétrolière du monde entier.

« Plus que toute autre, déclarait en 1967 un ancien président
groupe, Sir David BARRAN, notre compagnie est internatio-
au point que rien ne peut arriver dans une quelconque partie
monde sans que nos intérêts n'en soient affectés » (37).

LA BRITISH PETROLEUM

Le bastion essentiel des intérêts britanniques dans le domaine
énergie pétrolière reste la British Petroleum.

Fondée en avril 1909 par William Knox d'ARCY sous le
de l'Anglo-Persian Company, pour venir enfin, en 1954, la
British Petroleum ». Lors de sa création, le gouvernement bri-
annique fournissait les capitaux nécessaires à la mise en valeur de
issements en Iran.

La majeure partie des 33 millions de Livres Sterling du capital
rtenait en 1938 à la « Royal Dutch-Shell » (par l'intermédiaire
filiale la Burmah Oil) et surtout au gouvernement britannique,
la présence au Conseil d'administration est assurée par deux
missaires qui siègent aux côtés des Président et des douze ad-
strateurs.

L'Anglo-Persian racheta, en 1913, l'immense concession qui
été accordée quelques années auparavant à la personne de
am d'ARCY, par l'ex-Chah d'Iran, concession qui couvrait
0.000 km² du sud de l'Iran. Aussi en 1933, le gouvernement
en dénonça l'accord. La surface concédée fut ramenée à
000 km², la redevance comporte désormais une somme fixe de

(37) SAMPSON (Anthony) - Les Sept Soeurs - Ed. Alain Moreau - Traduction
ise - Paris 1976 - p. 35.

750.000 Livres Sterling et une somme variable constituée par un impôt dégressif sur le tonnage extrait, avec un minimum de 255.000 Livres Sterling pour les quinze premières années et de 300.000 Livres Sterling pour les quinze années à venir. En 1938, la zone concédée est encore quelque peu restreinte : cependant, c'est encore une vaste bande au sud-est de l'Iran que possède l'Anglo-Iranian.

Toute la production iranienne était entre ses mains : elle contrôlait directement ou indirectement les quatre districts pétroliers essentiels de Masdjid-i-Sulaiman, d'Haft-kel, d'Agha Djari et du Gash Saran...

SECTION II

ENTREPRISES MULTINATIONALES INDEPENDANTES

En ce qui concerne les « Indépendants », l'apparition de ces entreprises privées, autre que les « Majors », marque le début d'un régime tout à fait nouveau surtout en ce qui concerne les entreprises pétrolières: producteurs-exportateurs et entreprises d'une part et consommateurs d'autre part. Autrement dit, les nouvelles paraissent plus acceptables de la part des pays producteurs-exportateurs que les formes classiques.

Il existe deux formes: la première qui est celle des entreprises indépendantes américaines, la seconde celle des entreprises indépendantes non-américaines.

§ I LES INDEPENDANTS AMERICAINS ⁽³⁸⁾

Les lois anti-trust aux Etats-Unis d'Amérique avaient fait un climat favorable à la compétition entre les cinq plus grandes entreprises, mais en ce qui concerne les petites et moyennes entreprises, le marché pétrolier américain n'était qu'un domaine quasi-exclusif pour le Cartel. Ceci tend à montrer qu'on est en présence d'un processus naturel et inéluctable en économie privée. Les fragiles et arbitraires barrières des législations anti-trust ne suffisent pas, dans la meilleure hypothèse, que modifier le cours normal de la concentration, elles ne la stoppent pas ⁽³⁹⁾.

La raison qui a poussé les entreprises indépendantes à jouer un rôle important sur la scène pétrolière internationale était, en 1946, le prix du pétrole dans le marché américain qui était de 1,25 dollars par baril passait en 1948 à un US dollar le baril. En raison de la faible rentabilité de la production américaine par rapport à celle du Moyen-Orient, les membres du Cartel commencent à exporter le pétrole de cette région et le vendaient à 10 cents le baril, pour détruire toute rivalité possible de la part des entreprises indépendantes. Celle-ci se trouvaient donc dans une situation assez délicate, situation qui a été bien décrite par le directeur général de la « Continental Oil Company », une entreprise indépendante: « *Il n'y a aucun espoir pour arrêter les exportations pétrolières étrangères... donc, j'ai décidé, si nous ne sortons du monde nous allons certainement finir par une petite compagnie isolée autre que Continental aujourd'hui...* » ⁽⁴⁰⁾.

³⁸⁾ Cf. « Les multinationales américaines mises en cause aux Etats-Unis dans la campagne électorale » et « Les Sociétés multinationales américaines in Europe: est-ce qu'elles se replient sur les Etats-Unis? ». Deux articles publiés dans les Problèmes Économiques N° 1.475 - 2 juin 1976 - pp. 11 et 16.

³⁹⁾ FARAJAT - p. 121.

⁴⁰⁾ EL-BOUNDOK (Mazen) - Op. cit. p. 59.

A partir de cette donnée, la volonté de résister et le désir de grandir fit que ces entreprises suivirent l'exemple donné par les membres de Majors en entreprenant à leur tour des recherches à l'étranger ⁽⁴¹⁾.

La première entreprise à avoir pratiqué cette nouvelle stratégie fut Standard Oil of Indiana qui a obtenu une concession au Venezuela, mais elle fut obligée de céder ses droits à la Standard Oil of New-Jersey, à cause de la crise économique que le monde a traversé avant la deuxième Guerre Mondiale.

A son tour, le groupe « Getty » avait réussi à obtenir une concession dans la zone neutre qui se trouve entre l'Arabie Saoudite et le Koweït, malgré la véritable influence du gouvernement britannique. Le 29 mars 1966, l'entreprise « Occidental Oil Company », la plus importante des entreprises indépendantes, obtenait, en Libye, deux concessions: la première couvrant 1567 km² et la seconde 188.

Une autre entreprise indépendante « Phillips Petroleum » avait signé, le 9 avril 1961, avec le gouvernement libyen, trois accords de concessions couvrant 10.291 km².

L'arrivée de ces « trouble-fête », pour employer le terme de M. BAUCHARD, contribua à faire du marché pétrolier une aire de compétition. Trouble-fête en raison de leur présence même dans les zones où les « Majors » avaient, jusqu'au lendemain de la guerre, une position de quasi-monopole ⁽⁴²⁾.

Aujourd'hui, les douze plus importantes entreprises américaines indépendantes sont: Continental Oil, Standard of Indiana, Phil-

⁽⁴¹⁾ Les entreprises américaines ont voulu s'associer avec les trois grandes entreprises européennes: la Dutch-Shell, la B.P. et la C.F.P. pour définir une stratégie de négociations et surtout pour essayer de l'appliquer. La réussite d'une telle entreprise est évidemment subordonnée au ralliement des petites compagnies américaines indépendantes dont la défection, on l'a vu dans le cas de l'Occidental Petroleum en Libye, a rompu la ligne de défense des compagnies exploitantes. Cf. « Le Monde » du 16 janvier 1971.

Voir: L'Efficacité d'un contrôle des abus de positions dominantes à la lumière de la loi allemande révisée sur les restrictions de la concurrence. Par F. HERMANNNS - Revue de droit International et de droit Comparé - Bruxelles. 1975 - pp. 123 et ss.

⁽⁴²⁾ Voir BERLE (A.A.) - Le Capital américain et la conscience du roi - Paris - Armand Colin 1957 - p. 22.

Petroleum, Occidental Petroleum, Tenneco, Sun Oil, Union Oil
California, Sinclair Oil, Cities Service, Amaco, le groupe Getty
Atlantic Richfield.

§ II

LES INDEPENDANTS NON-AMERICAINS

Une deuxième catégorie: des indépendants non-américains, majorité européens (⁴³), tels que la Petrofina belge, la Dominax suédoise, et la Compagnie Française des Pétroles (C.F.P.).

LA COMPAGNIE FRANÇAISE DES PETROLES (C.F.P.)

Le gouvernement français lança l'idée de créer une entreprise nationale, de caractère national, qui deviendrait titulaire des droits français dans la « Turkish Petroleum Company ». La C.F.P. fut créée et structurée en 1928 pour rivaliser avec les groupes anglo-américains, actionnaires de la Turkish Petroleum et pour assurer la défense des droits français (⁴⁴). L'Etat participe au 35% du capital. Cette Compagnie participe depuis longtemps à concurrence égale avec la British Petroleum à la production iranienne et s'associe à la British Petroleum pour explorer une concession marine « Offshore » dans le Golfe Persique; de plus, sa participation est de 25% au gisement « Offshore » qui relève de Dubaï.

La C.F.P. était actionnaire, à part entière, de l'Iraq Petroleum Company. Elle participait au 23,75% des capitaux de l'I.P.C.

⁴³) Une Compagnie japonaise avait joué un grand rôle dans le domaine pétrolier du Moyen-Orient. La « Japanese Arabian Trading Company » avait été fondée avec un capital de 3,5 millions de Livres Sterling fournies par 45 souscripteurs dont des compagnies d'électricité et de grandes firmes sidérurgiques. Elle garde toujours un caractère privé.

⁴⁴) POINCARRE fit voter, en 1928, la célèbre loi qui « confie à l'Etat le monopole de l'importation et du raffinage en France, déléguable aux compagnies privées » (La nationalisation - Flammarion 1972, p. 63).

Ainsi allait-elle exploiter des ressources irakiennes auxquelles elle s'intéressait depuis déjà trente ans ⁽⁴⁵⁾.

La C.F.P. disposait non seulement d'un apport de brut correspondant globalement à tous les besoins du marché français, mais aussi d'un réseau de distribution, d'une flotte de tankers, d'un ensemble de raffinerie et d'installations pétrochimiques.

Dans le domaine du transport, la filiale de la C.F.P. « La Compagnie Navale des Pétroles » se présente comme l'entreprise la plus importante.

Dans le domaine du raffinage, la C.F.P. participe au capital de 28 raffineries, nationales et internationales, dont la filiale « Compagnie Française de Raffinage » assure 30% de la consommation française.

Elle participe pour 28% dans l'usine de polyéthylène du Havre, et de 25% dans la Compagnie Française de l'Azote.

Enfin, et pour assurer des sources de ravitaillement, la C.F.P. obtint des concessions au Canada, en Indonésie, en Angola, en Mer du Nord, au Sénégal et en Tunisie.

Malgré que la C.F.P. soit une entreprise privée, son capital toutefois se trouve partiellement entre les mains de l'Etat. La participation étatique est de 35% et le droit de vote du gouvernement au Conseil d'administration est de 40%. Il faudrait d'ailleurs noter que la C.F.P. est gérée selon les règles les plus classiques du secteur privé.

La C.F.P. est considérée aujourd'hui comme la huitième entreprise pétrolière internationale.

⁽⁴⁵⁾ « Après la nationalisation de l'I.P.C. en 1972, le gouvernement irakien a bien voulu, pour des raisons politiques, réserver une place à part pour les actifs de la C.F.P. dans l'I.P.C. nationalisée. Un accord spécial devait intervenir à cet effet le 3 février 1973 pour l'INOC et la C.F.P. traitant du sort de ses actifs ». NIZAR - Le rôle de l'Etat - Thèse 1978 - Montpellier - p. 32.