

LA SOCIÉTÉ D'ÉTUDES HISTORIQUES
DES RELATIONS INTERNATIONALES CONTEMPORAINES

[S.E.H.R.I.C.]

L'INSTITUT UNIVERSITAIRE
DE HAUTES ÉTUDES INTERNATIONALES (Genève)

L'INSTITUT D'HISTOIRE
DES RELATIONS INTERNATIONALES CONTEMPORAINES

(I. H. R. I. C., Paris)

et

L'INSTITUT PIERRE-RENOUVIN

(Université de Paris I)

PUBLIENT

relations internationales

DANS LE PROCHAIN NUMÉRO

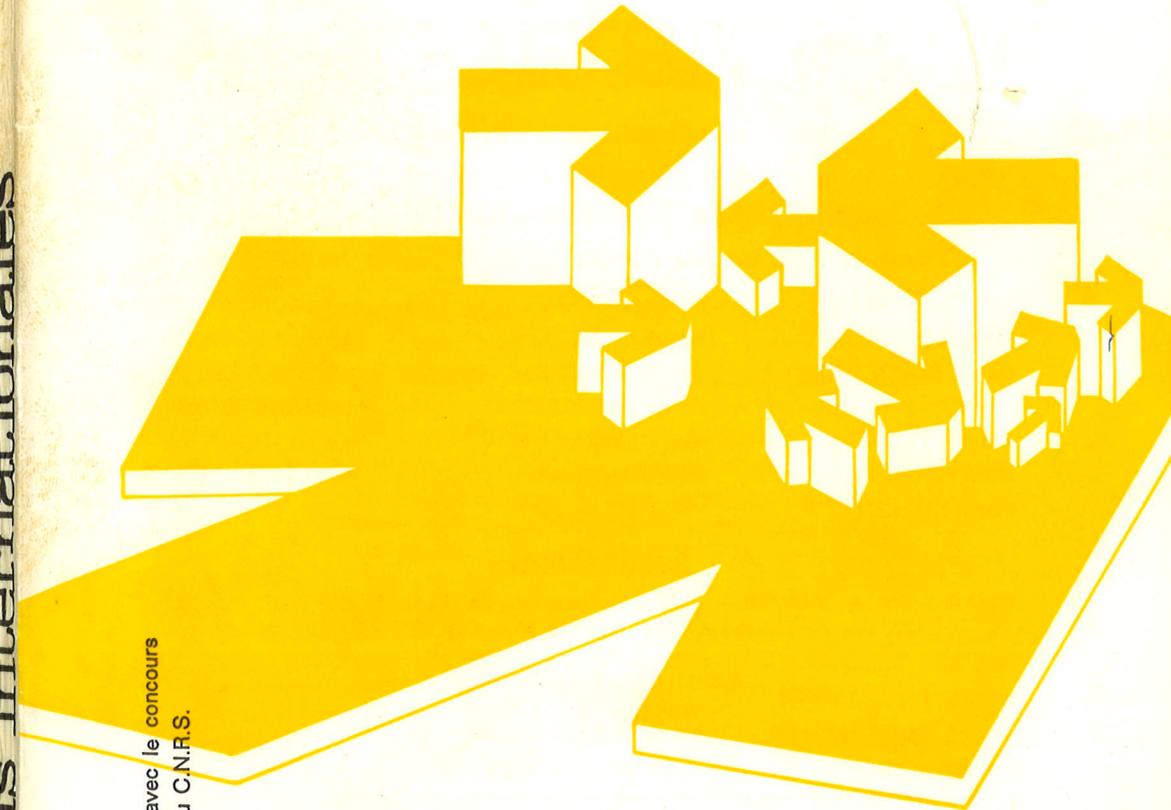
Energie et relations internationales - 2

Administration : SEHRIC, Université de Paris 1, 17, rue de la Sorbonne, 75005 PARIS

relations internationales

relations internationales

43



publiée avec le concours
du C.N.R.S.

revue trimestrielle
automne 1985

Energie et relations internationales - 1

LA SOCIÉTÉ D'ÉTUDES HISTORIQUES
DES RELATIONS INTERNATIONALES CONTEMPORAINES
[S.E.H.R.I.C.]
L'INSTITUT UNIVERSITAIRE
DE HAUTES ÉTUDES INTERNATIONALES (Genève)
L'INSTITUT D'HISTOIRE
DES RELATIONS INTERNATIONALES CONTEMPORAINES
(I. H. R. I. C., Paris)
et
L'INSTITUT PIERRE-RENOUVIN
(Université de Paris I)

PUBLIENT

relations internationales

Directeur de la publication : Pierre GUILLEN

Commission paritaire : n° 1107 AD

COMITÉ DE RÉDACTION :

Présidents : Jean-Baptiste DUROSELLE

Jacques FREYMOND

Jean-Claude ALLAIN	François JÉQUIER	Guy PEDRONCINI
Jacques BARIÉTY	André KASPI	Raymond POIDEVIN
Daniel BOURGEOIS	Georg KREIS	Roland RUFFIEUX
Jean-Claude FAVEZ	Philippe MARGUERAT	Marlis STEINERT
Antoine FLEURY	Pierre MILZA	Jacques THOBIE
René GIRAULT	Miklós MOLNÁR	Maurice VAÏSSE
Pierre GUILLEN	Y.-H. NOUAILHAT	

SECRETARIAT :

Genève : Nadine GALVANI — Institut Universitaire de Hautes Études Internationales
132, rue de Lausanne, Case postale 53 - CH 1211 GENÈVE 21

ADMINISTRATION S.E.H.R.I.C. - Relations internationales
Université de Paris 1
et ABONNEMENTS : 17, rue de la Sorbonne, 75005 PARIS
C.C.P. La Source : 32.431.75 F

Abonnement 1985 :	France	Suisse	Autres pays	
Numéros 41 à 44 :	180 FF	50 FS	30 US\$	(ou leur équivalent)
Chaque numéro :	52 FF	14 FS	8 US\$	

Le numéro : années 1975-1981 (n°s 3 à 28) : 30 FF
années 1982-1983 (n°s 29 à 36) : 40 FF ; année 1984 (n°s 37 à 40) : 45 FF

Les règlements peuvent être faits par Bons UNESCO

Tarif d'expédition par avion, sur demande

RELATIONS INTERNATIONALES

Revue trimestrielle publiée avec le concours du C.N.R.S.

N° 43 automne 1985

ÉNERGIE ET RELATIONS INTERNATIONALES - 1

J. BARIÉTY	Avant-propos	245-248
G. SOUTOU	Le coke dans les relations internationales en Europe de 1914 au plan Dawes (1924).	249-267
A. BRODER	Électricité et relations internationales dans l'entre-deux-guerres	269-287
P. HERTNER	L'industrie électrotechnique allemande entre les deux guerres : à la recherche d'une position internationale perdue	289-304
E. BUSSIÈRE	La Banque de l'Union parisienne (BUP) et l'existence d'un courant national dans les milieux pétroliers français dans l'entre-deux-guerres	305-322
L. JÍLEK	Impasses d'une « politique nationale » d'approvisionnement : capitaux français dans les pétroles de Galicie, 1918-1926	323-341

NOTES DE LECTURE :

<i>La politique étrangère</i> , de M. MERLE (M. G. STEINERT)	343-344
<i>Le « précédent italien » et les origines de la guerre froide</i> , de B. ARCI-DIACONO (M. G. STEINERT)	344-346
<i>Die schweizerisch-amerikanischen Finanzbeziehungen im Zweiten Welt krieg</i> , de M. DURRER (M. G. STEINERT)	346-347
<i>La gauche française et le nationalisme marocain (1905-1955)</i> , de G. OVED (C. R. AGERON)	347-350
<i>Nationalismes, socialisme et syndicalisme dans le Maghreb des années 1919-1934</i> , de B. TLILI (C. R. AGERON)	350-352
<i>Britain, Egypt and the Middle East. 1918-1922</i> , de J. DARWIN (S. SAUL) ..	352-355

Electricité et relations internationales dans l'entre-deux-guerres*

Les problèmes que pose l'utilisation de l'énergie électrique sont à la fois simples et paradoxaux dans la France de l'entre-deux-guerres. Énergie non stockable et dont la localisation se présente de façon originale¹, l'électricité pose des problèmes originaux, tant pour sa production que pour son transport, en particulier aux militaires. Mais surtout elle intervient de façon particulière et complexe dans plusieurs domaines intéressant les relations internationales.

La guerre n'a pas marqué de progrès remarquables dans les techniques liées à l'électricité. Par contre elle en a accru spectaculairement les usages militaires et civils : aluminium, alliages spéciaux, radio et téléphone. Tout cela multiplie la consommation d'électricité et exige un intense développement des industries de matériels tant de production de fluide que d'application.

* Une partie de la documentation qui a servi à élaborer cette communication est tirée de trois études en cours de publication et dont par conséquent les références sont incomplètes, sauf à reproduire les notes détaillées des faits dont on a repris ici les conclusions. Ces trois publications sont citées ainsi dans les notes :

— *Multinationals and the french electrotechnical industry*, actes du séminaire sur les multinationales, Florence (Italie), 1982 et 1983, à paraître à Londres sous la direction de P. Hertner (I.U.E. Florence) et J/Jones (L.S.E.) en 1985. La référence sera : *Multinationals...*

— *Le commerce extérieur des matériels électrotechniques, 1892-1938*, dans Actes du 2^e colloque d'histoire de l'électricité, Paris, mars 1985. La référence sera « Commerce extérieur ».

— *Le commerce extérieur des biens d'équipement et la politique monétaire de la France entre les deux guerres*, à paraître dans la *Revue du Nord*, 1986. Référence « Commerce biens d'équipement ».

1. Nous pensons particulièrement, pour la période 1882-1939, à l'importance des ressources du Massif central et des Pyrénées par rapport aux centres de consommation.

L'électricité est aussi la promesse d'une plus grande indépendance énergétique dont le poids dans la politique étrangère n'est pas négligeable. Cependant plus important encore dans la politique à moyen terme, le rôle de l'industrie électrique et électrotechnique comme instrument de pénétration des économies nationales, comme créateur de liens de dépendance est désormais bien perçu. Au-delà, industrie de prestige porteuse de progrès scientifique et symbole de modernité et de la libération de l'homme (la fée électricité...), l'électrotechnique est un moyen d'implantation intellectuelle et donc de modification des liens et sympathies internationaux. Dès avant 1914 ceci se ressent nettement en Espagne, Amérique latine, Empire ottoman, Japon et dans une moindre mesure dans l'Empire russe en faveur de l'Allemagne. Dans l'entre-deux-guerres l'association électricité-science-puissance est reconnue. Les dirigeants français en sont conscients. Mais disposent-ils des moyens d'action adéquats ?

Sans être diplomatique au sens strict du terme, il existe donc au niveau du fait économique de l'électricité une forte dimension internationale résultant de la rencontre de trois champs d'intervention : les rapports de force internationaux au sein de l'industrie, les échanges internationaux et l'indépendance technologique, l'intervention de l'État dans les deux premiers domaines.

I. — ÉNERGIE ÉLECTRIQUE ET INDÉPENDANCE ÉNERGÉTIQUE DE LA FRANCE

La guerre mondiale ayant avivé l'inquiétude énergétique des dirigeants français, ceux-ci ont recherché dès 1917 le moyen de pallier la double déficience structurelle du pays dans les domaines des volumes et des prix et ce à partir d'un modèle d'accroissement de la consommation commandé par une volonté de rattraper le retard industriel si bien mis en évidence par les difficultés de l'armement². Outre la « révélation » du rôle stratégique du pétrole, le charbon reste l'élément principal de la politique par ses usages multifonctionnels. Par contre l'expansion de l'hydro-électricité³, énergie nationale reproductible, a permis de répondre aux besoins accrus tant dans la chimie militaire (explosifs, gaz) que pour les armements modernes (aciers spéciaux, métaux non ferreux, carbure de calcium). En outre, par leur localisation, les sites hydro-électriques sont à l'abri de toute attaque militaire envisageable en 1918.

2. Voir la crise dans la production des explosifs pour l'électricité mais aussi la crise des machines-outils nécessaires aux industries de production finales.

3. Puissance installée cumulée en fin d'année : 1902 : 200.000 CV ; 1913 : 750.000 CV ; 1918 : 1.200.000 CV, in H. MORSEL, *Évaluation du capital fixe dans l'hydro-électricité avant les nationalisations*. Communication au 1^{er} Congrès de la S.E.E., décembre 1983, p. 2.

La technique des centrales au fuel n'ayant pas atteint un stade financièrement acceptable⁴, le problème de l'indépendance énergétique sur lequel se greffe celui de l'expansion internationale des techniques françaises se pose sur un choix entre charbon et houille blanche : le premier ayant l'avantage d'un coût initial bas, attirant en période d'argent rare, de monnaie instable et de taux d'intérêt élevés, la seconde sa gratuité une fois l'investissement réalisé.

Fin 1923, sur une production de 7,49 milliards de Kwh, la proportion est de 54,6/45,4 en faveur du thermique, soit une réduction de près de 10 points sur 1913 consécutive aux progrès de l'hydraulique pendant le conflit. En 1930, pour une production presque double (15,34 milliards de Kwh), la proportion est de 55,2/44,8, toujours en faveur du thermique, le rapport ne s'inversant qu'en 1935 pour atteindre en 1938 47,3/52,7, pour une production à l'indice 265 par rapport à 1923 (19,82 milliards de Kwh).

Deux faits ressortent de cette rapide étude ainsi que du tableau 1.

TABLEAU I

INDICES COMPARÉS BASE 100 EN 1923

	Prod. industrielle	Prod. houille	Import. houille	Prod. élect.
1930	141,4	147,5	90,2	204,8
1938	195,7	139,5	74,9	264,6

Il existe une corrélation certaine entre la production industrielle et celle de houille qui se poursuit très atténuée pendant les années de crise. Par contre la croissance de la production d'électricité est remarquable et apparemment peu affectée par la dépression économique. Nous avons volontairement omis les indices pétroliers en raison de la faiblesse du point de départ⁵. Mais la France a une politique pétrolière. Outre la création de la CFP, elle a mis au point une politique de stockage régulièrement renforcée par une série de lois et décrets entre 1928 et 1937⁶.

Apparemment il n'existe pas de politique parallèle de l'électricité réputée énergie non stockable. Position erronée car l'électricité est stockable indirectement, soit par des réserves de houille assimi-

4. Rapport ULRICH, Conseil économique national, 1929. Les combustibles liquides ne fournissent que 0,9 % de la puissance installée.

5. Base 100 en 1923, importations de pétrole 1930 : 1200, 1938 : 1850.

6. Loi du 30 mars 1928, loi du 10 janvier 1932. Décrets des 30 mai 1936-2 octobre 1936. A partir de 1936 ces réserves (25 % de la consommation annuelle) sont contrôlées par l'O.N.C.L. A la suite du décret de 1937, on atteint 40 % de la consommation.

bles à celles d'hydrocarbures, soit par une surcapacité stratégique mais coûteuse en capital dans le domaine hydro-électrique. C'est évidemment ce dernier point qui fait apparaître une volonté politique, étant donné l'interventionnisme de l'État dans le secteur.

L'analyse des capacités montre une évolution en trois phases. De 1923 à 1931, l'accroissement se fait plutôt en faveur du thermique comme l'indiquent les proportions. Les raisons en sont de trois ordres : la nécessité de valoriser les houilles locales (Nord, Lorraine et aussi Sarre sur le bassin de laquelle la France construit une des deux plus importantes centrales hors Paris avec Comines (Nord), l'approvisionnement du premier centre de consommation (Paris) alors que l'interconnexion est en discussion, et surtout les difficultés monétaires qui freinent la construction de barrages.

A partir de 1931 jusqu'en 1937, l'accroissement rapide de l'hydro-électricité entraîne le renversement de tendance auquel poussent ses partisans qui considèrent comme idéal un rapport 60/40 en sa faveur. Ce retournement est dû à la montée des investissements des années 1926-1931. Or, compte tenu des longs délais de construction, les unités entrent en production alors que la crise frappe le pays et ce avec un volume de 1 milliard de Kwh supplémentaire chaque année. D'où dès 1934 le quasi-arrêt des mises en chantier, aggravé par les difficultés des compagnies pénalisées d'autre part par des réductions autoritaires de prix, bien que ceux-ci soient parmi les plus bas d'Europe⁷. Autofinancement en voie de disparition, impossibilité de faire appel au crédit, l'accroissement de la production et le renversement de tendance sont la conséquence de choix économiques antérieurs et en aucune façon de la prise de conscience des tensions internationales, tant sur le plan économique que politique, apparues avec les années trente.

Les disponibilités ainsi créées se réduisant et la situation des entreprises ne s'améliorant pas, le gouvernement intervient en 1938 pour obliger les compagnies à créer une société commune d'investissement, le Groupement de l'Électricité⁸, habilité à emprunter sur le marché, avec garantie solidaire, 3 milliards de francs à investir entre 1939 et 1944. Projet qui évidemment restera lettre morte.

La question se pose donc de l'apparente indifférence des autorités devant le problème de capacité d'électricité en réserve et d'une

7. En 1937, en cents US au change, le prix moyen pondéré du Kwh est de 4 en France, 5 en Italie, 6 aux Pays-Bas, 10 en Allemagne. Le tarif moyen à Paris est de 1,50 F/Kwh contre 4,70 à Berlin, 2,4 à Londres ville et 2,7 à Londres faubourgs (dans ces deux cas prix pondérés). Syndicat professionnel des producteurs et distributeurs d'électricité, *Réflexion sur l'équipement électrique de la France*, Paris, 1946, et P. MEVEL, *Caractères généraux du marché de l'énergie électrique en France*, Paris, Sirey, 1939, p. 58.

8. Le groupement, forme originale présageant du GIE moderne, est une société anonyme au capital de 200 millions de francs, pouvant être porté à 400 MF, créé par les syndicats des producteurs thermiques et hydrauliques, responsables proportionnellement des emprunts. Détails dans « Commerce biens d'équipement », à paraître.

politique visant autant que possible à l'autonomie énergétique. En fait le problème ne semble jamais s'être posé en ces termes. Pour sa part l'État-Major, si sensible au stockage du pétrole et du charbon, regarde avec méfiance les emplois nouveaux de l'électricité. En particulier il s'oppose à l'électrification des réseaux ferrés du Nord et de l'Est et n'accepte ceux de l'Ouest et du Sud-Ouest qu'avec réticence. Pour la même raison (paralysie par sabotage ou bombardement) il n'est guère favorable à une interconnexion poussée qui rendrait la région parisienne trop dépendante des sites au sud de la Loire.

De même le gouvernement doit compter avec l'attitude des autres producteurs. En 1939, sur 8,3 milliards de Kwh thermiques, plus de la moitié est fournie par l'emploi de charbons non marchands sur le carreau des mines et par les gaz de hauts fourneaux. Il s'agit donc de protéger les intérêts d'entreprises financièrement fragiles. Dans ces conditions les centrales utilisant des charbons commercialisés n'en consomment qu'à peine 3 millions de tonnes, soit à peine 12 % des importations. Tout développement trop rapide de l'hydraulique peut mettre en danger l'équilibre de la sidérurgie et des mines de houille du Nord ou du Pas-de-Calais. Il y a là, au-delà du problème de financement des barrages, un problème qui ne peut être isolé.

Enfin il y a contradiction entre une volonté continue de fournir au pays une électricité aussi bon marché que possible et la réalité du marché financier. La contraction des prix rendant illusoire un financement à long terme par l'industrie, seule une politique d'aide publique aurait pu y suppléer. Le décret de 1935 trop général ne sera d'aucun effet⁹. La politique déflationniste d'abord, d'autres urgences à partir de 1936 interdiront tout effort en ce sens. Adulée dans les discours, reconnue essentielle dans les faits, l'énergie électrique ne sera jamais pendant la période d'objet d'une politique cohérente s'inscrivant dans une vision des impératifs stratégiques de la France, au contraire du pétrole. Les conséquences négatives s'en feront sentir au cours des années noires 1940-1945, que seuls atténueront les effets durables des investissements de la période 1926-1931.

II. — POLITIQUE DE PUISSANCE ET INDÉPENDANCE TECHNOLOGIQUE

En 1913 l'industrie du matériel électrique se trouve majoritairement sous contrôle étranger. La principale entreprise, la Compagnie française Thomson-Houston (CFTH), contrôle 60 % des producteurs français d'électricité et produit en totalité sous brevets General Electric (GE/US) dont deux membres du Board of Directors siègent à son conseil. Or la CFTH est le premier producteur de turbines, trans-

9. Il permet d'utiliser à des investissements d'équipement général et créateurs d'emplois les soldes positifs des caisses de retraite et de santé (sous forme de prêts). Réf. dans « Commerce biens d'équipement ».

formateurs, matériel de traction, tramways, métro (système Sprague)... Assez loin derrière vient la CEM, filiale du Suisse Brown Boveri (BBC), et Westinghouse, tous deux spécialisés dans le gros matériel producteur de fluide, suivis dans ce domaine par les Français Rateau et Fives-Lille, la récente Compagnie générale d'Électricité (CGE, 1898) ne produit pas de matériel lourd. De leur côté les Allemands sont présents par Siemens, qui contrôle l'Alsacienne de Construction mécanique (Belfort), qui fait surtout du montage de matériels importés d'Allemagne, et par la CGE de Creil, héritée de Schuckert en 1901, et qui à la veille de la guerre a créé avec Schneider la Société pour l'électrification des chemins de fer français, qui aurait équipé les lignes obtenues, de matériel fabriqué à Creil sous licence Siemens¹⁰. L'AEG, quant à elle, ne produit rien en France car en raison de ses liens avec la GE/US, elle a obtenu statutairement le contrat de fourniture d'une partie proportionnelle des chantiers exécutés par la CFTH.

Le poids de cette dépendance ne s'est pas fait trop ressentir pendant la guerre du fait de la position des Suisses et surtout des Américains. Cependant les études entreprises par le ministère de l'Industrie pendant le conflit proposent une industrie puissante et autonome capable de s'imposer sur les marchés à l'occasion de la défaite (prévue comme hypothèse) de l'Allemagne. Cette politique, outre sa dimension nationale, découle de la prise de conscience tardive par les autorités de deux faits précis :

— l'industrie électrique, industrie au renouvellement technique rapide, exige une recherche constante et des moyens industriels de réalisation des produits en découlant que le marché national seul, même reconquis, ne peut financer. Or l'exportation est directement dépendante, d'une part de brevets nationaux, de l'autre de la révision des accords préférentiels existant entre la GE/US et AEG d'une part, Westinghouse et Siemens de l'autre (révision en faveur de la France suite logique aux liens tissés en 1917).

— l'image de marque d'une industrie électrique puissante est à l'extérieur marque de modernité et de force. Les Allemands en ont fort bien joué chez les neutres mais aussi dans certains territoires dépendant des Alliés (Pologne russe) ; ils en ont tiré en Espagne et en Amérique latine des appuis non négligeables, une confiance dans la victoire des Empires centraux et une image de la lutte du progrès contre les puissances décadentes, que seule modifie complètement l'entrée en guerre des États-Unis.

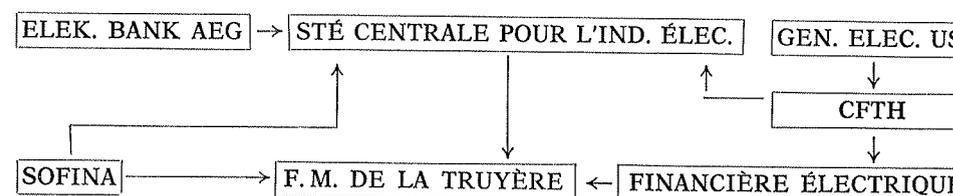
La réalisation de ces espérances, qui ne furent jamais un plan, suppose en premier lieu un large séquestre des biens ennemis et —

10. Les rencontres entre les dirigeants de Siemens et de Schneider, au plus haut niveau, sont presque bimensuelles dans l'année qui précède la Première guerre. Cité par P. Hertner, à partir des archives Siemens. De notre côté, L'expansion internationale de l'industrie électrique allemande, *Relations internationales*, n° 29, printemps 1982, pp. 65-87, et *Multinationals*, à paraître.

comme en chimie — une libre disposition des brevets allemands. Dans le premier cas les prises furent maigres. Seule l'Alsacienne compte, moins par Belfort qui est en 1918 fort modeste, que par le retour à la France de Mulhouse mieux équipée et plus spécialisée. Dans le reste du pays les prises sont de peu d'intérêt. AEG ne dispose d'aucune unité de production et pour Siemens, outre l'Alsacienne, l'usine de Creil était en réorganisation dans le cadre du projet avec Schneider. Seule unité moderne, l'usine de lampes à incandescence Osram reprise par la Compagnie des lampes.

Mais le paradoxe des réparations est encore plus net. Si les séquestres sont modestes, le traité accorde à la France des livraisons en nature prises sur la production allemande. Comme d'autre part la loi de 1919¹¹ autorise l'État à aider l'investissement électrique sous la forme de fournitures en matériel, plusieurs ensembles français et non des moindres seront équipés jusqu'en 1930 de matériel allemand fourni au titre des réparations.

C'est ainsi que les deux complexes hydro-électriques de Brommat et Sarrans sur la Truyère, au moment de leur construction les plus importants de France, verront leurs centrales équipées de matériel AEG et dans une moindre mesure Siemens. Outre la privation de commandes importantes pour l'industrie nationale, on peut y déceler le maintien des liens antérieurs à 1914, comme l'indique la situation des Forces motrices de la Truyère au début des années trente :



Deux autres points font ressortir l'étroite limite des avantages tirés par la France du traité de paix dans ce domaine : ainsi la prise des positions allemandes hors d'Europe et singulièrement en Amérique latine d'une part, en Europe centre-orientale de l'autre. Ces intérêts sont importants, les sociétés impliquées contrôlant l'essentiel de la production-distribution de courant en Amérique latine ainsi que les transports urbains¹². L'expansion commerciale et industrielle de la France dans le secteur passe par leur réduction. L'abandon des

11. P. MEVEL, *op. cit.*, mais surtout « Commerce des biens d'équipement », à paraître, pour l'analyse du rôle de cette loi et de ses limites.

12. BRODER, L'expansion internationale de l'industrie électrique allemande, *o. c.* ; notre thèse, *Le rôle des intérêts étrangers dans l'économie espagnole, 1768-1925*, Atelier des Thèses de Lille, Microfiches, 1984, vol. 8, et les volumes 4 à 12 du *Procès de la Barcelona Traction* (volumes de documents), Cour internationale de La Haye, nouvelle procédure 1962.

tentatives est rapide à la fois en raison des précautions juridiques prises antérieurement et des intérêts de nos alliés. Sur le premier point, le rôle des holdings suisses est essentiel. Tant l'Electrobank de Zurich que l'Indelec de Bâle, filiales respectivement d'AEG/Deutsche Bank et de Siemens, protégeront efficacement les intérêts de leurs actionnaires en Europe centrale, principalement dans les États successeurs de l'Empire austro-hongrois.

En Amérique latine la question est plus complexe du fait d'une imbrication poussée avec les intérêts de la GE/US. En principe en 1918 les actifs allemands dépendent de deux holdings principaux et croisés : la DUEG de Berlin et la SOFINA de Bruxelles. Cette dernière, qui assure la gestion de l'ensemble, associe à l'AEG d'autres intérêts bancaires allemands (la Deutsche Bank et son agent belge la Banque de Bruxelles), une importante participation de la GE/US mais aussi des parts minoritaires tierces dont Paribas-Bruxelles.

Dès la fin de la guerre, sans aucune entrave des autorités belges désireuses de ne pas voir un groupe financier aussi important quitter Bruxelles, la SOFINA se transforme en nouvelle société plus complexe, la TRUFINA, laquelle cèdera la place en 1929 à une SOFINA reconstituée, tout risque de mainmise étrangère ayant disparu¹³. Les intérêts DUEG seront dévolus à une nouvelle société de droit espagnol, la CHADE, à la constitution de laquelle participe activement Rudolf Birdschedler du Crédit Suisse, lequel devait bientôt devenir l'actionnaire principal de l'Elektrobank¹⁴. Une autre opposition à toute modification réelle de la situation en Amérique latine vient des intérêts américains, si importants dans les entreprises AEG, et en particulier de la General Electric dont le président, Owen B. Young, participe à la réalisation de tous les plans de réparations, le dernier portant comme on le sait son nom.

Aucune intervention française officielle ou privée ne paraît dans la documentation publique ou d'entreprise. Après de légers espoirs exprimés en 1919¹⁵, les responsables français de la CFTH s'inclineront devant les décisions de la GE/US et les officiels ne feront aucune

13. *Idem*, et pour une analyse d'une remarquable clarté, J. L. SUREDA, *El caso de la Barcelona Traction*, pp. 25-39, Barcelone, 1959 (hors commerce ; Edit. Grafesa).

14. Ceci ressort des comptes rendus aux actionnaires de l'E. Bank et des multiples déclarations de Birdschedler (nous réservons pour le moment les références). Mais notons deux faits : Young est dès 1924 membre du conseil de surveillance de l'AEG, délégué par la GE/US. En outre, lors de la constitution de la TRUFINA, Birdschedler ne représente pas seulement le Crédit Suisse et l'E. Bank, mais aussi toutes les banques allemandes fondatrices en son temps de la Gesfuereel, premier holding AEG à l'origine de la SOFINA et de l'E. BANK ; Sureda, *op. cit.*, p. 39, et références tempor. réservées).

15. Compagnie française Thomson-Houston, AG. 26 Juin 1919, discours du président. A cette même AG est annoncé l'achat des Éts Carel, en vue d'une expansion internationale. Compte tenu des suites, ce sera la seule acquisition extérieure du groupe.

réclamation. Cette attitude de repli s'explique évidemment par les refus des intérêts américains, belges et suisses. Mais surtout par une nouvelle distribution du capital de la seconde SOFINA qui, tout en laissant les Germano-Américains majoritaires, font de la holding un groupe international avec participation française.

TABLEAU II

RÉPARTITION DU CAPITAL SOFINA 1929

Intérêts américain directs ..	36.000 actions	18,00 % *	18,00 %
Dont directs GE/US + Filiales + Morgan	28.000 actions		
Intérêts allemands directs (AEG + DB essentiellement)	30.000 actions	15,00 %	18,00 %
Intérêts belges	36.700 actions	18,35 %	
Dont filiales allemandes maj.	1.600 actions		0,08 %
Intérêts britanniques	29.500 actions	14,75 %	
Dont intérêts américains directs	13.500 actions		6,75 %
Intérêts français	24.000 actions	12,00 %	
Dont sociétés à participation directe US ou D	6.000 actions		3,00 %
Espagne (intérêts allemands masqués)	13.000 actions	6,05 %	6,05 %
Suisse	6.000 actions	3,00 %	
Dont Elektrobank	2.000 actions		1,00 %
Pays-Bas	16.000 actions	8,00 %	
Dont intérêts allemands directs	4.000 actions		2,00 %
Divers (Italie/Tchecos./Hongrie/Luxembourg)	8.800 actions	4,04 %	
(Intérêts allemands ou américains non discernés)			
TOTAL	200.000 actions	100,00 %	
Intérêts US et D			53,04 %

Ainsi donc la société a l'apparence internationale et les intérêts allemands y sont désormais minoritaires. Mais la part française, si elle n'est pas négligeable, est trompeuse :

TABLEAU III

RÉPARTITION DE LA PART FRANÇAISE DANS LA SOFINA 1929

Sociétés à participation directe allemande et indirecte américaine (par la CFTH).		
Société centrale pour l'entreprise électrique et Financière électrique	6000 A	25 %
Générale d'entreprises Giros Loucheur (dès avant 1914 à intérêts communs avec la SOFINA).	2000	8 1/3
Banque des Pays du Nord	2000	8 1/3
Banque Union Parisienne	4000	16 2/3
CNEP	4000	16 2/3
Société Générale	4000	16 2/3
Financière pour la France et les Colonies	2000	8 1/3

Il n'en demeure pas moins que la structure complexe des intérêts français (on retrouve également la SOFINA dans d'autres entreprises françaises¹⁶) justifie l'inaction, d'autant plus que les gouvernements intéressés (Argentine, Brésil, Chili et Mexique pour les principaux) n'auraient peut-être pas accepté un tel transfert de propriété. Mais ceci reste simple hypothèse devant le silence des sources diplomatiques françaises, et notre ignorance du contenu de celles des gouvernements concernés.

Pour être clair, les seules hypothèses sérieuses sont un important effort national¹⁷ et la conquête des marchés extérieurs. Le premier terme de l'alternative, bien qu'envisagé plusieurs fois, ne fut jamais sérieusement préparé. Le second posait, pour une nation ne faisant en 1913 que 4 % des exportations du secteur, des problèmes considérables étant donné, outre les positions allemandes, la dépendance envers les brevets américains. Quels qu'aient été les espoirs nés du combat commun, ils furent déçus dans l'année qui suivit la guerre. En effet la déclaration de guerre avait annulé les accords juridiques américano-allemands et les premiers auraient pu en négocier de

nouveaux. Dans la réalité les nouveaux accords reconduirent les relations entre les deux grands de l'électricité dans leur forme quasi inchangée¹⁸.

De même les accords franco-américains, reconduits, renouvelés ou nouveaux reproduisent avec une monotonie tenace les limitations antérieures à la guerre.

TABLEAU IV

PRINCIPAUX ACCORDS DANS L'INDUSTRIE ÉLECTRIQUE POSTÉRIEURS A 1918

(accords entre firmes américaines et françaises)

- General Electric/CFTH ; 6 et 25 septembre 1920, accord général mais limité géographiquement : « les produits couverts par les cessions de brevets correspondent à la production et transmission de courant électrique, aux appareils d'éclairage et électro-ménagers, à la traction électrique, aux industries minières... et toutes sortes de machines et appareils dans la production desquels la GE/US est intéressée ou s'intéressera dans l'avenir y compris les turbines. ...La CFTH reçoit le droit exclusif de fabrication et de vente desdits appareils en France (et son Empire), Péninsule ibérique et Grèce. Dans les autres pays non couverts par d'autres contrats d'exclusivité GE et cession de brevets, le licencié français pourra vendre en concurrence avec les autres licenciés GE/US mais sans droit de production ». (Il s'agit de la Bulgarie, de la Roumanie, de la Yougoslavie (l'accord dit « Serbie ») et de la Turquie nouvelle)¹⁹.
- Accord General Electric/CFTH/CGE (Cie des Lampes), 2 mars 1921. Droit de fabrication limité à France et Péninsule ibérique. Droit d'exportation dans le cadre du cartel.
- Accord Westinghouse/CEM-BBC, 29 mars 1923, limité à France et Empire²⁰.

Accords entre firmes américaines et autres Européens
(Principaux)

- General Electric US-Gen. Electric UK : 1^{er} avril 1922.
- General Electric US-British Thomson-Houston : 31 décembre 1918.
- General Electric US-AEG : 2 janvier 1922.

16. Forces motrices de la Truyère et par elles E.E. du Littoral méditerranéen ; Énergie électrique du Sud-Ouest ; Générale d'entreprises, par la financière électrique Union financière pour l'Industrie électrique, société financière créée par le consortium des producteurs d'électricité de la banlieue parisienne (Nord-Lumière, Est-Lumière, Sud-Lumière...). Ces liaisons jouent le rôle de contacts plus que de décision.

17. Nécessitant une définition des objectifs et un financement assuré à moyen terme, ce qui est impossible à l'époque. Cf. « Commerce des biens d'équipement » et « Commerce extérieur ».

18. Cf. « *Multinationals* », à paraître. Au contraire, même les groupes américains faciliteront d'importants emprunts de leurs partenaires allemands aux États-Unis, ce qui facilitera la modernisation et l'expansion de l'industrie allemande qui fait disparaître rapidement les aspects de vieillissement nés des contraintes de la guerre.

19. « *Multinationals* ».

20. « *Multinationals* ». Dans cet accord, le marché de la Westinghouse française est ainsi limité. Par contre Vickers, licencié britannique du même Westinghouse, est autorisé à vendre en France sans réciprocité.

General Electric US-Osram (AEG/Siemens/Auer) : 17 octobre 1921.
 General Electric US-Philips NV : 15 octobre 1919.
 General Electric US-Tokyo Electric : 3 juin 1919.
 General Electric US-Shibauru (Japon) : 6 juin 1919.

(Non datés ici accords avec les entreprises italiennes (3), hongroise (1), autrichienne (1), suisses (2), belges (Carel filiale CFTH)).

N. B. : Le licencié français ne peut exporter ni produire dans les zones qui couvrent les différents accords nationaux.

En outre, le rôle de la General Electric est beaucoup plus important qu'il n'apparaît au travers de la CFTH. Si celle-ci apparaît à la fin des années vingt comme un licencié indépendant sur le plan financier, c'est que la stratégie de la maison mère a changé, en partie sous la pression intérieure du Sénat et des menaces de la loi antitrust²¹. Réduite à peu de choses dans la Thomson française, la General Electric se retrouve directement ou indirectement dans nombre de ses filiales et participations.

Au plan indirect par la SOFINA dans la Générale d'Entreprises et ses intérêts électriques (Loire et Centre et En. électrique du Nord de la France), dans la Société centrale pour l'Industrie électrique (holding financier de la CFTH et ses filiales) et les Forces motrices de la Truyère.

Directement dans nombre d'entreprises dont le fleuron est sans conteste la Compagnie des Lampes. Détentrice des brevets CGE (Lampe Metal) et GE/US (CFTH), cette société, outre la lampe à incandescence d'usage classique, est avec Philips le seul producteur en France des lampes spéciales dont le développement conditionne toutes les techniques en expansion ou en cours d'élaboration : radio, éclairage de transport (automobile, avion...), radar, télévision, premières calculatrices analogiques, aux usages tant civils que militaires. En 1921, les deux producteurs principaux en France sont la Compagnie des Lampes (CDL) et Philips, toutes deux intégrées au cartel international établi sous l'influence de la GE/US dont les brevets dominent le marché mondial (y compris Osram et partiellement Philips). Or officiellement la CDL est une filiale commune de CFTH/CGE. La répartition du capital action est en fait la suivante :

21. L'enquête du Sénat US sur l'*Electric Power Industry*, US Senate documents, 46-70.1, Washington, 1928, en particulier pages 139 et suivantes.

	(numéraire et brevets)
1921 : capital initial : International General Electric	37,4 %
80.000 actions CFTH (apport)	36,0 %
CGE (apport)	24,6 %
Divers liés à CFTH surtout	2,0 %
1929 : 140.000 actions : International GE	36,7 %
CFTH	36,3 %
CGE	24,2 %
Lampe Lorraine (apports)	1,5 %
Lampe Lacarrière (apports)	1,0 %
Divers	0,5 %

En 1931, dans le cadre de l'accord international de Cartel dit « Phoebus »²², les groupes CDL et Philips France créent une filiale commune de production regroupant usines, brevets, expérience technique, mais gardant l'autonomie commerciale et les marques (l'Osram française sous séquestre a été absorbée par CDL en 1924). La nouvelle société, au capital de 20 millions de francs, se structure ainsi :

Philips	45,00 %
Gramme (filiale Philips)	4,25 %
Total Philips	49,25 %
CDL	45,00 %
Osram (filiale CDL)	4,25 %
Total CDL	49,25 %
Divers (en principes proches de CFTH)	1,50 %

Cet accord, lié aux normes Phoebus, a un double effet : en premier lieu il structure durablement en principe le marché français et interdit toute stratégie autonome de par la répartition (décidée à Genève) du marché français :

Compagnie des Lampes	33,0 %
Groupe Philips direct	31,6 %
Filiales françaises CDL et Philips ²³	29,7 %
Tungsrham (filiale de fabrication Osram en France)	0,5 %
Secteur réservé aux importateurs (Sociétés allemandes, japonaises, hongroises)	5,2 %

22. Détails sur ce cartel dans *Multinationals*. Aussi BRODER, « L'industrie électrique française », *Annales ESC*, n° 5, 1984, p. 1036.

23. Parmi elles (non exhaustif) : Argonia (filiale Philips-CDL), Lampas La Couronne (idem) Gramme (Philips), Lumière électrique (CDL), Omnium des Lampes (CDL), OSRAM (CDL), Pope (Philips), Lampe Sully (CDL/Philips), Sté Française de la Lampe à Incandescence (Idem), Lampe Yvel (Idem)...

ce qui ressort aussi du commerce extérieur :

TABLEAU V
COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS DE LAMPES
(tous types sauf à Arc)

1929 : Importations :
6798 q. : 64,8 MF (dont P.B. : OMF. all. : 12,6 MF)
Exportations :
6277 q. : 23,7 MF (Vers Colonies : 9,6 MF)
1938 : Importations :
2644 q. : 23,9 MF (de P.B. : 4. OMF. All. : 6,3 MF. Hongrie : 7,3 MF)
Exportations :
2167 q. : 9,2 MF (Vers Colonies : 7,6 MF)

Même si le repli sur l'empire est le fait de l'ensemble du commerce des matériels électrotechniques²⁴, l'exemple des effets du cartel, né de la volonté associée de la GE/US et de Osram désireux de limiter la concurrence de Philips dans l'après-guerre, est caractéristique des contraintes qui pèsent sur une éventuelle politique d'expansion de l'industrie électrique française à l'étranger.

Plus caractéristique encore des liens tissés et s'opposant à une politique agressive de l'industrie française, même sous l'impulsion des autorités, est le développement des relations entre l'AEG et les groupes français. Dans une certaine mesure ces liens existent déjà grâce à la SOFINA. Et là où existent les relations SOFINA-groupes français puisque la firme allemande reste l'actionnaire le plus puissant du groupe belge et que, jusqu'au lendemain de la seconde guerre mondiale, son président reste Dannie Heinemann, homme de confiance de la famille Rathenau (qui a pris la nationalité américaine) et ami du maire de Cologne Adenauer.

Plus complexes apparaissent les liens avec l'Elektrobank de Zurich qui après 1926 est en principe à majorité helvétique. Ces liens sont de deux sortes. La banque de Zurich a des participations dans les deux holdings électriques françaises : la Société centrale d'industrie électrique (holding de production et distribution de fluide) et surtout la Société centrale pour l'industrie électrique du groupe CFTH, où l'on retrouve la SOFINA.

Dans les années vingt, des liens se sont tissés entre le groupe de production hydro-électrique de Marchena et l'Elektrobank. Sans donner à ces faits plus d'importance qu'ils n'en ont et sous réserve du contrôle réel du capital de l'entité zurichoise, retenons certains points.

24. Étude complète et détails dans les deux articles à paraître sur le commerce extérieur.

En 1926 l'Elektrobank finance les Forces motrices de la Vienne (De Marchena) et prend des participations dans la Compagnie d'Électricité industrielle et la holding de l'Omnium lyonnais²⁵. En 1928, la société financière et de portefeuille Union électrique et financière est créée par l'Union houillère et électrique, De Marchena, l'Elektrobank et la Compagnie d'électricité industrielle à laquelle participe Elektrobank. Dans toutes ces sociétés Elektrobank est représentée directement par deux de ses directeurs (M. Barth et Chuard). S'il n'est pas possible en l'état actuel de notre documentation de définir le poids et l'importance de cette participation, on peut pour le moins en déduire, en dehors de placement purement financier, un moyen de favoriser sinon les exportations allemandes au moins les productions des filiales helvétiques en France et singulièrement CEM/BBC et Sulzer²⁶. Pour clore cette revue des contraintes pesant sur la politique d'expansion (éventuelle) de l'industrie électrotechnique française, il faut noter un certain nombre de liaisons financières entre groupes français et allemands dont l'existence influe sur le comportement industriel. Ainsi en est-il de la coparticipation (héritée de Versailles pour la partie française) de Schneider et des Houillères du Nord/Pas-de-Calais d'une part, de l'AEG par sa filiale Felten et Guillaume de l'autre, dans l'Arbed luxembourgeoise. C'est par cette dernière qu'est créé le premier complexe sidérurgique brésilien, la Belgo Mineira réunissant AEG pour la partie allemande, un groupe belge sous la houlette de la Banque de Bruxelles et une partie française dirigée par Schneider²⁷. Sans connaître encore la nature générale de l'investissement, remarquons que si pour AEG le secteur électrique est l'essentiel, il n'en va pas de même pour Schneider même si les filiales du secteur sont importantes²⁸. Au moins peut-on s'attendre à un partage (inégal) ? plutôt qu'à une concurrence sur un type de marchés non encore cartellisé ou réservé.

En guise de conclusion provisoire.

Une politique de l'électricité est un tout complexe. En particulier si elle se situe dans un cadre international. Ceci est évidemment vrai

25. Laquelle contrôle un certain nombre d'entreprises hydro-électriques, en particulier dans les Alpes.

26. Une simple indication : le Crédit suisse a 3 représentants au conseil de Motor Colombus, holding financier de BBC. On y trouve aussi l'importante famille Koechlin (Basler Handelsbank), deux représentants de l'Union des Banques suisses, trois de la Société de Banque suisse et un de Leu.

27. Dans la partie française : outre Schneider, Châtillon-Commentry, De Wendel, Senelles Maubeuge, Denain-Anzin, Forges et Aciéries du Nord et de l'Est.

28. Le Matériel électrique SW, Jeumont, Énergie électrique Rhône-Jura, Forces motrices du Jura et des Alpes. Participation importante dans deux holdings : Parisienne pour l'industrie électrique (Nantaise d'éclairage, Électricité de Paris, Électricité de la Seine, Métro de Paris, Elec. et gaz du Nord, Tramways de Lille) et la Cie gle de Railways et d'Électricité (holding commun avec Empain).

pour les autres sources mais plus encore pour l'objet de notre intervention. En guise de semi-boutade, il peut être affirmé qu'une politique pétrolière n'est pas envisageable sans électricité (raffinage, cracking et usages en décollant) alors que l'inverse est inexact. Ceci pour faire ressortir le lien complexe entre le fluide énergétique et son environnement industriel tant en amont qu'en aval. Dans l'entre-deux-guerres, les attitudes possibles peuvent se résumer à quatre en fonction des réalités industrielles :

— Celle des États-Unis dont les préoccupations internationales sont de deux ordres. Pour les deux grands groupes industriels contrôlant peu ou prou la production de fluide et de matériel jusqu'aux années trente et pour qui un marché mondial ordonné est la source d'importants revenus sans risques par l'intermédiaire des cessions de brevets, le contrôle des marchés est essentiel, non comme débouché industriel, mais comme garantie contre l'apparition de concurrents mettant en question le monopole technique²⁹. La position des autorités consiste surtout — avant la crise — à limiter les effets sur le marché intérieur de l'entente General Electric-Westinghouse à l'étranger³⁰.

— Celle de l'Allemagne qui désire maintenir sa position dominante sur le marché mondial hors les zones que se sont réservés les deux grands américains auxquels leurs homologues allemands sont liés.

— La Suisse a des préoccupations voisines — à son échelle — de l'Allemagne. Après le coûteux échec de l'implantation de BBC aux États-Unis au lendemain de la guerre (achat des chantiers d'Hoboken pour être considéré comme producteur national et fournir les centrales) il s'agit de préserver les marchés sur lesquels l'industrie suisse ou ses filiales sont implantées en usant du pouvoir de participation via les banques. Ceci est net en France³¹.

— Enfin les cas du Royaume-Uni et de la France sont à la fois voisins et différents. Pour le premier dont l'industrie est au lendemain de la guerre entièrement dominée par les intérêts américains, l'énorme marché impérial va jouer le rôle de levier dont l'accord d'Ottawa va renforcer les effets. Il en résultera une industrie nationale (GEC, Marconi) nullement négligeable en 1939 et ayant des atouts technologiques d'avenir (télévision, radar).

La France est dans une situation beaucoup plus complexe à tous égards. Contrairement au Royaume-Uni elle ne dispose pas de surplus charbonniers à bon marché ni de disponibilités suffisantes en pétrole payable en francs. En outre ses réserves de houille sont dans des régions militairement exposées. Le développement de l'électricité,

29. C'est une des raisons principales de l'enquête du Sénat américain citée *supra*, note 21.

30. *Idem*.

31. Références encore réservées (étude en cours). *Supra*, note 26.

particulièrement hydraulique, y a donc un caractère unique parmi les grandes puissances³², et peut donc être analysé en termes d'autonomie dans le contexte international.

Tout aussi différents sont les problèmes de l'industrie électrotechnique à partir d'une situation voisine en 1913. L'enjeu diplomatique et stratégique est important et complexe. Si on passe sur l'autonomie de production de biens d'équipement de centrales et de distribution qui a été largement assurée dès avant la première guerre, la question se pose à plusieurs niveaux :

— Capacité de mise au point et de réalisation d'équipements nouveaux intéressant les militaires.

— Mise au point point de brevets et de produits permettant d'atteindre sinon à une chimère d'indépendance technique, tout au moins à un niveau donnant aux entreprises françaises un poids suffisant dans les accords de cartels et de partage des marchés.

Ces deux éléments non limitatifs supposent des dépenses de recherche et des investissements industriels qui — en l'état des forces dans les années vingt — exigent de puissants efforts combinés des industriels et de la puissance publique. Pour les premiers cette exigence commande l'existence d'un marché national important et dynamique, de fortes exportations et si possible l'implantation de filiales à l'étranger. Les deux derniers aspects furent dès le départ hors de portée des intéressés en raison du retour en 1919/1921 au *statu quo ante* dans les accords internationaux d'entreprises.

Le premier est plus difficile à cerner en peu de mots. Disons sous réserve d'inventaire que la dimension internationale n'apparaît pas dans les choix et les actions officielles. La complexité des structures de relation et de dépendance internationale interentreprises explique que nous n'ayons trouvé aucune intervention durable de l'industrie auprès des autorités, sauf lorsqu'à partir de 1931 la crise ravive les tendances protectionnistes. L'absence d'une politique financière à long terme en faveur de l'équipement hydraulique (sauf l'interconnexion), l'emploi des réparations en nature, l'accélération de l'électrification rurale socialement et politiquement justifiée mais financièrement coûteuse et économiquement peu intéressante³³, l'indigence de l'aide publique à la recherche et à l'innovation comme en témoignent l'état des laboratoires et le nombre de leur personnel, alors que trop modestes quand elles ne dépendent pas de brevets étrangers

32. Les autres grands ont d'une façon ou d'une autre les moyens de l'indépendance énergétique. Le cas français est à rapprocher des problèmes italien et helvétique.

33. Nous préparons une étude sur ce point à paraître en principe à l'automne 1985 dans le *Bulletin de l'histoire de l'électricité*. La consommation rurale par foyer est minime (très souvent une à deux lampes de 25 W en moyenne deux heures par jour), sans commune mesure avec le coût des équipements. D'autre part l'absence de modernisation des exploitations limite drastiquement le marché du matériel électrique rural (trayeuses, réfrigérateurs, batteuses, vans...).

les entreprises ne peuvent en soutenir qui soient à l'égal des concurrents étrangers³⁴ sauf cas d'espèce³⁵, font que l'industrie française n'a pu vraiment profiter de l'essor international de l'électricité.

Dans ce contexte la conquête de marchés extérieurs et le renforcement des positions économiques françaises à l'étranger (et singulièrement en Europe centrale et orientale) ne peuvent se réaliser, laissant le champ libre à l'Allemagne. Le repli sur un marché colonial très étroit et décalé par rapport à l'innovation³⁶ oblige au contraire l'industrie nationale à devenir de plus en plus protectionniste. Cette attitude, dangereuse à terme pour sa survie même, se traduit par les interventions des industriels auprès des autorités en faveur d'un contingentement sévère des importations avec quotas³⁷ pouvant aller jusqu'à la prohibition totale dans certains cas d'espèce³⁸. Les accords bilatéraux signés avec les producteurs allemands doivent en ce sens être analysés à la lumière des structures de cartel impliquant (même si physiquement absents) les Américains. Il s'agit aussi de préserver les chances de réouverture du marché français une fois la crise passée. La menace de dumping avancée par certains producteurs français dans le cadre des négociations paraît peu réalisable compte tenu des cartels et du poids en France de la CFTH, de la CEM/BBC et des contraintes des contrats Westinghouse en France³⁹.

Pour que dans ce domaine d'avenir la France puisse jouer un rôle à la hauteur de ses ambitions internationales et surtout européennes, il eût fallu une politique plus cohérente et suivie. Le poids des positions étrangères dans notre industrie dès 1913, les intérêts

34. Le seul laboratoire « connu » est celui de la CGE à Ivry. Or il est si mal équipé que les responsables évitent d'en proposer la visite aux clients ou aux personnalités techniques de crainte d'effets négatifs sur l'image de marque de l'entreprise (références détaillées du « Commerce extérieur biens d'équipement »).

35. Le cas grenoblois bien étudié par Henri Morsel.

36. Contrairement à certains secteurs de l'Empire britannique : Australie, Nouvelle-Zélande, centres industriels de l'Afrique du Sud et de l'Inde, l'Empire français ne dispose que d'un marché modeste, pratiquement sans implantation industrielle importante et sauf Alger (et dans une bien moindre mesure des cités comme Saïgon et Casablanca) un marché de l'éclairage et des transports urbains très modeste. Compte tenu des capacités financières des utilisateurs, les installations se réalisent au coût minimal compatible avec les conditions locales et utilisent de préférence des équipements robustes, peu élaborés techniquement.

37. Dès 1931 c'est la revendication régulièrement répétée par les chefs d'entreprise du secteur et en particulier le président de la CFTH ; détails dans « Commerce extérieur ». Le contingentement est en principe modulé sur la demande du marché de la production nationale. Les quotas nationaux sont appliqués dans certains secteurs : dans celui sensible de la lampe à incandescence, le contingentement est établi par décret le 17 mars 1932. Généralisé par le décret du 7 novembre 1934 avec une répartition trimestrielle par pays. Ainsi pour le deuxième trimestre 1938 : total 208,27 tonnes pour le type le plus admis (filament métallique dans atmosphère de gaz) dont Pays-Bas : 61,46 %, Allemagne 31,46 %, Tchécoslovaquie : 2,4 %, Japon : 1,92 %, autres : 2,8 %.

38. Le 1^{er} septembre 1939, donc à la veille de la guerre, est édictée une mesure de prohibition générale.

39. *Supra*, note 20.

contradictaires au sein des producteurs de courant, ceux multiples des grands groupes tel Schneider, l'absence d'intervention positive du lobby militaire n'y ont certainement pas incité les gouvernements successifs. Les difficultés budgétaires permanentes, la politique monétaire erratique y compris l'insuffisante dévaluation de 1926⁴⁰, les mesures anti-inflationnistes pesant de façon privilégiée sur les prix de l'électricité ont limité l'investissement, tout comme les réparations, les débouchés.

Dans la mesure où une forte industrie de pointe est un instrument de puissance dans l'enjeu international, la France n'a pas — dans ce secteur — amélioré sa position par rapport à 1913. Compte tenu des contraintes et des limitations de la période, s'agit-il d'une occasion manquée ou de la traduction des réalités ? Force est de noter, si on y ajoute la réputation du téléphone français, que cela n'a pas aidé à la diffusion d'une France à la pointe des techniques et de la science. Ceci est encore à l'époque un élément secondaire de la stratégie internationale des États. Mais en 1917 les responsables français ont reconnu l'importance du secteur électrique et électrotechnique dans une politique de puissance mondiale. Force est de reconnaître que cette remarquable lucidité n'a pu se traduire dans les faits.

Albert BRODER,
Université de Lille III.

40. Pour une justification de cette remarque liée à l'analyse du commerce français des biens d'équipement entre 1921 et 1931, cf. les deux articles à paraître : « Commerce extérieur » et « Commerce extérieur des biens d'équipement ».