

EXPOSE

Lorsqu'en Septembre 1960 était réalisée, après de nombreux entretiens entre Mrs. Schneersohn et Royer, la prise de participation de la Société de Prospection Electrique dans le capital de la Société ROCHAR, aucun problème particulier ne se posait à cette dernière si ce n'est un problème d'ambition.

Notre développement régulier, nos résultats, trésorerie, réputation, clientèle, expériences acquises en maints domaines y compris en matière d'auto-financement, ... et, surtout, notre grande souplesse et l'aptitude à fournir des produits satisfaisant les besoins les plus divers, nous mettaient à l'abri de réels problèmes d'avenir pour autant que nous admettions de limiter notre taux d'expansion.

Mais les résultats particulièrement remarquables recueillis, malgré la limitation de nos moyens, dans le domaine qui était déjà devenu notre spécialité (Comptage électronique et appareils numériques.), d'une part, et les moyens mis en oeuvre par diverses firmes étrangères (Menaces et activités de la concurrence sur notre propre territoire.), d'autre part, nous incitèrent à donner suite à l'offre et la possibilité qui nous étaient proposées d'exploiter notre potentiel dans les conditions optimales.

L'intention manifestée par la S.P.E. d'apporter son concours financier à diverses Sociétés françaises d'instrumentation aux activités complémentaires, non seulement ne nous apparaissait nullement incompatible avec les intérêts de notre propre Société, mais encore semblait présenter, sur le plan national, un intérêt tout particulier.

Par ailleurs, les liens étroits existant entre S.P.E. et les diverses Sociétés étrangères du Groupe SCHLUMBERGER ainsi que les projets de prises de participation nouvelles nous plaçaient dans les meilleures conditions souhaitées pour développer efficacement nos affaires sur les marchés étrangers.

Ainsi se trouvaient pratiquement rassemblées les conditions idéales pour satisfaire rapidement aux 3 critères essentiels de réussite de notre industrie, à savoir:

- a) - Offrir des produits de qualité, de préférence originaux.
- b) - Disposer d'un réseau commercial digne de ce nom.
- c) - Disposer du support financier nécessaire pour atteindre rapidement le niveau de compétition internationale.

Sur le plan des participations respectives il avait toujours été bien entendu que les aides financières ou autres que les actionnaires majoritaires seraient nécessairement amenés à apporter à la Société ne devraient pas conduire à les déséquilibrer.

Ceci nous apparaissait d'autant plus légitime que nous (actionnaires minoritaires) gardions l'entière responsabilité de la gestion et des résultats et que la meilleure garantie réciproque devait résider dans une réelle communauté d'intentions et d'intérêts.

C'est dans cet état d'esprit que nous déculpions en priorité nos efforts, dès la fin de 1960, dans les domaines techniques et commerciaux.

Comment se développèrent, depuis cette époque, les rapports entre S.P.E. - puis S.I.S. - et ROCHAR, et quelles furent les réalisations respectives, les difficultés rencontrées ?

C'est ce que, dans les grandes lignes, nous allons essayer d'analyser.

I - RELATIONS GENERALES - POLITIQUE - GESTION - ASPECT FINANCIER :

Si, sur le plan des relations humaines, les rapports furent, dans l'ensemble, cordiaux et sympathiques, un certain nombre de divergences, voire de malentendus, s'affirmèrent au cours des 4 années passées sans, pour autant, qu'aucun fait particulier ne provoquât ni ne justifiait de réelles difficultés.

Bien que certaines idées ou théories exprimées du côté de S.P.E.-S.I.S. parurent, dès 1961, s'écarter de l'esprit de nos accords il nous apparaît évident que nous devons, tout d'abord, essayer de mieux comprendre nos partenaires et d'attendre que des problèmes concrets se présentent plutôt que de soulever des questions inutiles sur des problèmes très généraux où les interlocuteurs croient aisément s'être mis d'accord sans pour cela s'être réellement compris.

Nous estimions également que l'importance des opérations de diversification engagées à l'échelon du Groupe SCHLUMBERGER pouvait expliquer, sinon justifier, certaines prises de position à caractère supposé provisoire ainsi que certains ralentissements, retards, voire immobilisme, dans divers domaines.

Enfin, le dynamisme avec lequel s'étaient organisés les contrôles financiers et comptables de S.I.S. chez ROCHAR nous autorisait à bien augurer de l'avenir.

Nous tenons à poursuivre nos activités dans un climat de parfaite confiance.

Ce furent principalement dans les domaines financier et politique générale qu'apparurent ce qu'il est peut-être permis d'intituler nos "différences d'interprétation".

C'est ainsi qu'au cours de la réunion S.I.S. du 17.4.61 il était, d'une part, confirmé tout l'intérêt qui s'attachait à ne pas déséquilibrer dans l'avenir les parts de capital et, d'autre part, précisé que, le meilleur moyen d'y parvenir étant l'autofinancement, il était nécessaire de faire le maximum de profits tout en se développant.

Ce n'est pas précisément ce que nous avions voulu faire avec S.I.S.

Car, de l'auto financement et des profits nous n'avions cessé d'en faire de 1946 à 1960.

S'il ne s'était agi que de continuer pourquoi alors nous être si étroitement liés ?

Notre problème était en fait tout autre.

Il ne s'agissait nullement de profits immédiats ni d'autofinancement mais d'expansion accélérée par les développements simultanés de la technique et des marchés.

Bien entendu nous ne perdions pas pour autant de vue l'aspect "rentabilité", mais cette dernière ne représentait qu'un objectif à terme avec l'avantage évident qu'à plus longue échéance les profits seraient alors sans commune mesure - par le fait même de l'importance des marchés développés - avec ceux qu'aurait permis le simple et classique autofinancement.

Comme l'exposé fait le 17.4.61 n'excluait nullement la possibilité d'aides financières temporaires de S.I.S., toute l'activité de ROCHAR fut orientée selon nos conceptions et objectifs avec les efforts et investissements de tous ordres qu'ils entraînaient.

C'est ainsi que nous furent sévèrement reprochés, au cours de notre rendez-vous de 1962, à la fois l'importance excessive de nos stocks et l'insuffisance des profits de l'exercice 1961.

Ayant particulièrement réagi sur ce dernier point et demandé s'il n'était pas pensable d'admettre, en vue d'un objectif supérieur, à plus long terme, un sacrifice temporaire (et raisonné) des profits il nous fut répondu qu'à l'expérience les Sociétés dominantes étaient presque toujours celles qui avaient su à la fois se développer et faire des profits.

Mais on négligeait dans tout cela et les circonstances et le facteur temps.

Et ce dernier jouait pour nous un rôle capital dans la poursuite de nos objectifs car nous considérons, en tant qu'industrie française, que nous ne disposions que d'un nombre d'années relativement réduit pour pouvoir atteindre le niveau de compétition, avant une plus grande liberté des échanges et la disparition progressive des certains protectionnisme.

Car nous partions de beaucoup plus bas et il fallait pour combler, même partiellement, notre retard des moyens et des méthodes appropriés.

C'est dire que nous attendions beaucoup de la part de S.I.S.

Comme notre trésorerie accusait en 1962 certaines faiblesses, par ailleurs bien compréhensibles d'après ce qui précède, la question fut posée, lors de notre Conseil d'Administration, de l'aide financière S.I.S.

Il nous fut ainsi confirmé que rien ne s'opposait à l'émission de bons de caisse jusqu'à concurrence de 40% du capital, pour autant que S.I.S. n'ait pas à y souscrire.

Aussi les actionnaires minoritaires furent-ils amenés à porter leurs comptes courants au delà de 300.000 Fr.

Si notre affiliation à S.P.E. - puis à S.I.S. - eût une certaine influence - quoique limitée si nous tenons compte des conditions dont nous bénéficions déjà en 1959/60 - sur nos crédits et facilités bancaires, ces dernières ne furent toutefois pas suffisantes pour éviter la seconde augmentation de capital de 1962.

En Septembre 1963, alors que nos créances "clients" étaient de plus de 3.000.000 Fr. (dont environ 900.000 Fr. de diverses Sociétés du Groupe Sch-lumberger) nous eûmes une échéance particulièrement critique et ne pûmes obtenir l'aide de 500.000 Fr. que nous sollicitions pour une durée de 2 mois, demandant en cela suite à l'offre qui nous avait été faite, au mois de Juin de cette même année.

Nous fîmes donc seuls le nécessaire pour assurer notre échéance.

Non seulement cette dernière fut assurée mais notre trésorerie n'a, depuis cette époque, cessé de s'améliorer.

Si, en résumé, on considère que les apports en numéraire de S.P.E. et S.I.S., lors des 2 augmentations de capital (400.000 Fr. en 1960 + 300000 Fr. en 1962), furent consacrés, pour la majeure partie, à la régularisation

des B.I.C. antérieurs, on ne peut que constater que tous les investissements nécessités par l'accroissement d'activités entre 1960 et 1964 (Chiffre d'affaires triplé) ont pratiquement été autofinancés.

C'est dire que nous avons nécessairement été conduits - dans l'impossibilité, progressivement affirmée, où nous nous sommes trouvés de pouvoir compter sur un soutien, même temporaire, de notre trésorerie -, à retourner, après notre élan de 1961/62, à une politique générale et à une gestion des activités qui, pour être parfaitement conventionnelles, n'en sont pas moins très éloignées de ce que nous avions espéré pouvoir faire en 1960.

Notre déception n'en fut que plus amère à constater, par ailleurs, les sommes considérables mises en simple compte-courant dans d'autres Sociétés, du Groupement S.I.S., aux perspectives plus aléatoires.

II - ACTIVITES COMMERCIALES:

Nous escomptions fortement voir, dès le début, S.I.S. prendre des initiatives importantes et développer en priorité ses activités et son aide dans ce domaine.

Et tout d'abord sur le territoire métropolitain où il y avait tant à faire alors que, comme pour toutes les autres Sociétés, ce marché représentait plus de 90% de notre chiffre d'affaires.

Nous avons (BOCHAR) été les plus insistants en faveur de la création de véritables Agences Régionales de Ventes dont l'intérêt n'a jamais cessé de nous être évident.

Près de 4 années se sont écoulées et nous ne disposons encore que de l'unique bureau de Lyon, insuffisamment pourvu en moyens pour être efficace.

S.I.S. prépare, depuis 10 mois, la mise en place d'un bureau à Marseille devant couvrir la région sud-est où, en l'absence de moyens propres, notre Société continue à travailler avec celle de Mr. Pérez.

Ce dernier, qui est bien évidemment très loin de disposer des ressources financières de S.I.S., mais qui croit en son marché et en ses possibilités de développement, vient de prendre l'initiative de nous adresser des commandes fermes régulières (450.000 Fr. pour la première.), s'engageant à acheter lui-même les produits non vendus après 3 mois et, par le décuplement de ses efforts de prospection, à tenter de tripler notre chiffre d'affaires annuel dans cette région (environ 500.000 Fr. en 1963).

Il ne fait d'ailleurs aucun doute que le fait, pour une Agence régionale, de disposer subitement d'une quantité non négligeable de produits de vente courante, immédiatement disponibles aussi bien pour la démonstration que pour la vente, ne peut que favoriser au mieux les ventes, tant par le fait matériel de cette disponibilité que par son influence psychologique sur la clientèle (confiance de la firme dans la possibilité de vente de ses produits, importance des moyens qu'elle se montre capable de mettre en oeuvre pour améliorer les contacts, prestations et services aux clients,...) - A titre indicatif, la proportion de ventes manquées au cours de l'année 1963 par défauts de disponibilité est de l'ordre de 30% du chiffre d'affaires soit, environ, 3.500.000 Fr. H.T. (x)

Inutile de dire que nous aurions de beaucoup préféré voir S.I.S. procéder elle-même de la sorte - et pas uniquement à Lyon et Marseille - et que nous ne saurions raisonnablement négliger, dans l'intérêt le plus direct de la Société, les conditions qui nous sont ainsi offertes, ne serait-ce qu'à titre probatoire.

Nous ne pouvons que regretter que de telles initiatives - même si nous pouvons les croire elles-mêmes stimulées par les projets de S.I.S. - qui représentent pour nous une aide réelle, viennent de l'extérieur.

Quant aux marchés étrangers, si le bilan y est dans l'ensemble plus positif - grâce, en partie, à la diligence avec laquelle la Société ROCHAR s, la première, conclut des accords ou contrats de distribution avec les diverses Sociétés du Groupe -, la situation y est souvent confuse par suite des difficultés et mouvements fréquents survenant dans la plupart de ces Sociétés.

Une analyse complète ne s'imposant nullement du fait même de cette évolution nous nous bornerons à évoquer certaines questions de principes ainsi ^{que} les principales difficultés rencontrées.:

1) - Grande Bretagne.

(Irréciprocité SOLARTRON-ROCHAR)

Les domaines d'activités de SOLARTRON et de ROCHAR présentant, comme l'on sait, un certain recouvrement et nos accords commerciaux étant unilatéraux (ROCHAR n'est pas l'Agent de SOLARTRON en France), SOLARTRON dispose, vis à vis de nos produits et, par conséquent, de notre technique, d'une position privilégiée.

(x) - Encore ne s'agit-il là que du seul cas des demandes d'acheteurs ayant effectivement manifesté le désir d'acquisition immédiate d'un appareil de catalogue et contraints, pour raison d'urgence, de s'adresser à la concurrence.

Les inconvénients de cette situation se manifestent par les sentiments ou les craintes que nous avons, que :

- Certains de nos circuits de comptage soient utilisés par SOLARTRON.
- Des idées formulées par Mr. Charbonnier au cours d'entretiens antérieurs avec SOLARTRON se retrouvent dans des brevets de cette Société.

Qu'il soit bien entendu que nous n'entendons nullement formuler d'accusations à l'encontre de SOLARTRON - dont l'honnêteté ne saurait être mise en cause - mais par contre, et à cette occasion, souligner que la mutuelle appartenance - mais à des degrés différents - au même Groupe n'entraîne pas nécessairement les mêmes conceptions des droits et obligations.

En particulier, le libre échange des idées et brevets ne peut se concevoir en l'absence d'une réelle communauté d'intérêts.

Or cette communauté d'intérêts n'existe, en la circonstance, qu'entre actionnaires majoritaires des deux Sociétés, les actionnaires minoritaires de la Société ROCHAR n'ayant de participation que dans cette dernière.

La logique et l'équité imposent donc que les droits, et en particulier ceux de propriété industrielle, de notre Société soient scrupuleusement sauvegardés en toutes circonstances.

Nous avons d'ailleurs, à maintes reprises, attiré l'attention de la Direction de S.I.S. sur cette question et n'avons pu malheureusement trouver d'écho favorable.

Pour revenir à SOLARTRON(U.K.), nous devons préciser que ce distributeur a, depuis 1963, entrepris un effort non négligeable pour la commercialisation de certains de nos produits en Grande-Bretagne (Documentation, publicité, prospection.) et que cet effort a porté quelques fruits d'autant plus significatifs que le marché anglais est des plus compétitifs.

Ces résultats confirment d'ailleurs les qualités de vendeurs de l'équipe SOLARTRON.

Mais les moyens mis en oeuvre ont été très irréguliers et les activités, en général, assez mal coordonnées.

D'autre part, Mr. Rowlandson nous précisait, au mois de Février dernier que le chiffre d'affaires réalisé avec le matériel ROCHAR ne lui permettait pas de prévoir les investissements suffisants dans le domaine commercial pour en promouvoir les ventes.

C'est évidemment un cercle vicieux assez choquant dont nous n'avons pas manqué de nous entretenir avec Mr. Schneersohn en insistant pour que des dispositions nouvelles soient prises.

Nous pensons que la bonne présentation de nos matériels à la dernière exposition I.E.A., à Londres, peut en être un premier symptôme mais nous n'avons pas encore pu obtenir d'informations précises quant au programme publicitaire relatif à nos appareils.

Nous devons enfin rappeler que les paiements de nos factures n'ont, depuis l'origine, jamais été effectués sans des retards de 4 à 6 mois qui nous ont obligés, à plusieurs reprises, à formuler des réclamations véhémentes tant auprès de SOLARTRON que de S.I.S.

Les raisons invoquées (difficultés financières) - souvent avec beaucoup de désinvolture - nous ont toujours surpris car il n'a jamais été dans les possibilités ni dans la vocation de notre Société d'aider SOLARTRON sur ce plan.

2) - Europe continentale.

Nous considérerons ce territoire dans son ensemble, une analyse détaillée ne présentant pas d'intérêt particulier.

Qu'il s'agisse de l'Allemagne Fédérale (Mr. Schneersohn) ou des autres pays de l'Europe de l'Ouest (Mr. Wegelin), les moyens mis en oeuvre pour la promotion de nos matériels sont généralement insuffisants, et ce malgré l'aide importante fournie par notre Société, pendant la période de démarrage, à tous nos nouveaux distributeurs.

Si nous nous plaisons à reconnaître l'activité débordante de Mr. Wegelin qui doit se consacrer, seul, à un grand nombre de territoires et coordonner l'ensemble, nous regrettons que l'efficacité de son travail et les résultats commerciaux soient freinés ou paralysés par les difficultés propres à chaque Agence et dont il se trouve conduit à s'occuper.

D'autre part, l'obligation faite à la plupart des Sociétés de veiller à leurs profits (Ex: Daystron-Genève) ne favorise nullement le lancement, par ces dernières, de produits nouveaux avec tout le dynamisme et l'efficacité voulus.

Or, tout le monde s'accorde pour reconnaître que ces opérations ne peuvent être intrinsèquement rentables avant 2 à 3 ans - ce qui est tout à fait raisonnable - posant ainsi le problème des investissements initiaux.

On ne peut donc, à la fois, demander à ces Sociétés de faire le maximum d'efforts commerciaux et le maximum de profits immédiats.

Ceci repose, bien entendu, le problème général de la politique financière et des objectifs " à terme " à l'échelon du Groupe; politiques et objectifs dont nous ne pouvons même pas dire qu'il sont contradictoires car ce serait admettre qu'ils sont, pour nous, clairement définis.

3) - Etats-Unis.

Il serait regrettable, après l'excellent démarrage et les dépenses engagées conjointement par WESTON (étude de marché, documentation technique, marketing,) et ROCHAS (vaste campagne publicitaire dans la revue ELECTRONICS; compression des prix,), de ne pas poursuivre ces efforts en tenant compte de l'expérience acquise.

En la circonstance, si nous avions un reproche à formuler à WESTON, ce serait d'avoir trop bien fait mais non d'avoir lésiné sur les moyens.

Nous avons, de notre côté, eu de sérieuses difficultés techniques principalement sur les voltmètres, puis sur les pilotes des compteurs (actuellement en cours d'échanges) qui - ajoutées aux nombreuses modifications des spécifications, demandées par Weston pendant la fabrication - ont retardé et contrarié la commercialisation aux U.S.A.

Tenant compte des impératifs de ce marché, surtout en ce qui concerne les prix, nous préparons actuellement, en plus étroite collaboration avec WESTON, qui vient de recevoir quelques appareils échantillons, la commercialisation de nouveaux produits (Voltmètres,fréquencesmètres et amplificateurs) beaucoup plus compétitifs.

Nous sommes certains, grâce aux grandes qualités et au sérieux de l'équipe WESTON et à de meilleures coordinations et coopération entre nos deux Sociétés, dès le stade de la conception des appareils - ce qui est déjà engagé -, d'arriver à des résultats très satisfaisants sur ce marché qui, pour des matériels comme ceux que nous produisons actuellement, ne devrait pas être plus difficile que celui de la Grande-Bretagne.

Demeurant les méthodes de vente et qualités des vendeurs du réseau WESTON aux U.S.A. sur lequel nous ne pouvons encore porter aucun jugement comparatif.

Enfin, nous ne perdons pas de vue les conséquences bénéfiques indirectes

(escomptées dès l'origine), sur le marché Européen, de l'exportation vers les U.S.A.; conséquences qui se sont tout particulièrement fait sentir sur le marché français (Rapports de nos ingénieurs de vente).

4) - Activités E.M.R.-S.I.S.-ROCHAR.

a - Fabrication sous licence, par ROCHAR, des discriminateurs 210:

Cette affaire est d'actualité et vient de faire l'objet d'une mise au point et de commentaires suffisamment précis de notre part pour qu'il ne soit pas nécessaire de la reconsidérer en détail.

Il est toutefois important de rappeler que, sans qu'aucun engagement net et définitif n'ait été pris à notre égard, tant par S.I.S. que par E.M.R., nous sommes engagés dans un investissement initial de l'ordre de 400.000 Fr. pour 1964.

Certes, de tels investissements sont souhaitables lorsque l'on désire développer les activités dans un secteur d'avenir comme celui des télémètres, - et nous avons, pour notre part, l'habitude de prendre de tels risques -, mais faut-il encore que l'action commerciale et le risque industriel soient sous les mêmes autorité et responsabilité.

Or, ce n'est pas ici le cas puisque ROCHAR fabrique et que S.I.S. vend.

ROCHAR n'ayant qu'une position de sous-traitant non-licencié il aurait été normal que S.I.S. finançât intégralement l'opération ou, pour le moins, qu'elle garantît et confirmât à ROCHAR un minimum initial de commandes.

C'est d'ailleurs un tel processus que nous sommes amenés nous mêmes à employer à l'égard de nos propres sous-traitants.

Evidemment, il n'existe pas entre ces Sociétés et ROCHAR les mêmes liens qui l'unissent à S.I.S. et qui justifient certaines dérogations aux usages commerciaux, l'un devant soutenir financièrement l'autre. Ce que nous faisons.

b - Maintenances des fournitures E.M.R. - Activités de Mr. Pingaut du 15.3.62 au 30.5.64.:

Une note venant d'être adressée à ce sujet à S.I.S. nous nous bornerons à préciser que le bilan du département "Maintenance E.M.R." (Mr. Pingaut) maintenant repris par S.I.S., se solde pour notre Société par un déficit de 81.281,81 Fr. H.F.

III - CE QUE L'ON POUVAIT ATTENDRE DE S.I.S.

Si, entre 1959 et 1964, le chiffre d'affaires de la Sté. ROCHAR aura pratiquement quintuplé, entre 1961 et 1964 la S.I.S. aura, de son côté, mis

en place le bureau de Lyon et n'aura pu nous apporter les quelques soutiens temporaires de trésorerie que nous avions sollicités.

Nous n'auront pas l'ingratitude, par contre, de passer sous silence - malgré les circonstances qui l'ont entourée - la location de l'usine de Montreuil qui représentera la première aide substantielle apportée par S.I.S. à ROCHAR, bien que de durée trop limitée pour permettre un amortissement raisonnable des investissements mobiliers et immobiliers nécessaires.

Mais quelles auraient pu être, indépendamment des soutiens financiers, les réalisations de S.I.S. ?:

a) - Création d'un Centre de recherches physiques fondamentales:

Mrs. Babaud et Charbonnier avaient personnellement insisté, à de nombreuses reprises, dès nos premières réunions en 1961, sur l'intérêt évident pour l'avenir de nos industries d'un tel Centre.

Cette réalisation nécessitait, bien évidemment, d'importants investissements. Mais quel profit pour tous, à longue échéance.

Il est vrai qu'en 1961 existait encore, à Los Angeles, American System Inc. (Groupe Schlumberger).

Mais, non rentable, Schlumberger s'en désaisissait en 1962.

Il ne nous avait, pour notre part, pas fallu plus d'une journée passée à A.S.I. pour comprendre que cette affaire ne pouvait effectivement pas être rentable. Mais quel investissement magistral et quel tremplin scientifique et technique, à longue échéance, pour le développement du Groupe.

b) - Engineering et Systèmes Il ne fait aucun doute, qu'un des débouchés d'avenir de l'instrumentation en général et de l'électronique en particulier se trouve dans l'industrie.

Dans la mesure où l'on peut considérer que les différentes Sociétés du Groupement sont des fabricants d'éléments de systèmes, chacune dans sa ou ses spécialités, on doit se poser la question de savoir si leur exploitation en vue de l'adaptation, l'assemblage, l'étude et la fourniture d'ensembles, ... ne doivent pas logiquement être envisagés à l'échelon du Groupement.

Il est notoirement connu que ce genre d'activités n'est pas facilement ni toujours rentable.

Mais quel investissement remarquable sur le plan commercial quand on

sait et comprend l'importance, pour l'avenir, de la prise de position sur certains marchés et de la renommée des marques.

Cette question n'a, malheureusement, qu'à peine été effleurée par S.I.S.

Nous avons, récemment encore, eu l'occasion de souligner l'insuffisance des moyens déployés dans le domaine des télémesures où, bien que S.I.S. semble vouloir prendre en charge maintenant la coordination et la gestion commerciale de ces activités, on n'envisage que des demi-mesures juste suffisantes pour apaiser les inquiétudes croissantes de la clientèle, ROCHAR apportant toute l'aide complémentaire possible à S.I.S.

c) - Réseau commercial sur le territoire métropolitain:

Nous avons déjà exprimé plus haut notre opinion en ce qui concerne les moyens de distribution mis en oeuvre sur le plan régional.

Il est très regrettable de constater, après 4 ans, leur insuffisance non seulement en valeur absolue mais également en valeur relative eu égard aux efforts déployés, sur notre territoire, par des firmes concurrentes étrangères.

Nous perdons la face en tournant en rond à l'intérieur du cercle vicieux de la rentabilité à court terme.

d) - Moyens mécanographiques:

Nous étions déjà intéressés, avant 1960, par l'introduction progressive, dans notre entreprise, de moyens mécanographiques. Un projet d'exécution avait été étudié ainsi que le choix d'un premier matériel.

Persuadés que cette affaire serait rapidement traitée par S.I.S. et compte tenu de la normalisation qui devait nécessairement intervenir à l'échelon du Groupe nous nous sommes abstenus de donner suite à notre projet.

Nous savons que la question est à l'étude et qu'un projet et une réalisation S.I.S. devrait maintenant aboutir.

Mais depuis 4 ans le besoin n'a fait que croître dans de terribles proportions et nos contrôles d'activités et de gestion posent, avec les moyens artisanaux que nous avons dû obligatoirement conserver dans l'attente des initiatives S.I.S., des problèmes insurmontables aggravés, de surcroît, par le développement beaucoup plus dynamique des contrôles, renseignements et statistiques nécessaires à S.I.S.

IV - LES PROJETS DE FUSION.

Lorsqu'en 1963 Mr. Schneersohn nous entretint de ces projets et nous donna des indications sur ce que pourrait être, dans les grandes lignes, la structure ultérieure du groupement fusionné (Un ensemble " Electronmécanique - Physique " autour de A.C.B. - Un ensemble " Electronique " autour de ROCHAR), nous manifestâmes notre intérêt et notre adhésion de principe.

Nous espérons très sincèrement qu'allait se dévoiler enfin un programme d'envergure qui mériterait que ROCHAR s'y intégrât sans réserves.

Nous pensions également que la structure de l'ensemble " Electronique " serait constituée de telle sorte que les dirigeants de ROCHAR pourraient jouer un rôle capital dans la gestion et la politique générale des activités.

Ces considérations étaient d'ailleurs pour nous d'autant plus déterminantes que nous avions de fortes raisons de croire au risque de divergences de conception et d'optique.

Nous espérons enfin que les conditions dans lesquelles ces opérations seraient envisagées n'entraîneraient pas pour nous de risques anormaux et seraient assorties de très sérieuses garanties.

Nous ne reviendrons pas sur le détail de nos conclusions qui furent suffisamment développées après nos échanges de vues sur le projet définitif.

Nous sommes certains qu'indépendamment des questions de formes et de conditions, trop imprécises ou difficilement acceptables, le contexte général de cet exposé éclairera notre prise de position et aidera à en mieux comprendre les motifs et raisons profondes.

V - PROGRAMME D'ENSEMBLE ET POLITIQUE GENERALE DU GROUPE SCHLUMBERGER.

Bien que notre Société - comme vraisemblablement les autres Sociétés du Groupement S.I.S. - ne soit pas directement mêlée aux problèmes généraux du Groupe Schlumberger, elle se trouve, par contre, conduite à en respecter les grandes lignes, ce que nous avons d'ailleurs accepté implicitement en cédant la majorité à S.P.E.

Il n'y aurait donc pas eu de problème particulier si ne s'était pas révélée, à l'expérience, une très grande dépendance de S.P.E. (ou de S.I.S.) à l'égard de la Direction Schlumberger aux U.S.A.

A titre de simples exemples nous citerons le fait que les projets de

fusions entre Sociétés françaises doivent être soumis à son approbation, que les relations commerciales avec les pays de l'est doivent être relativement discrètes voire inexistantes quand il s'agit de la Chine,...

Sans qu'il s'agisse réellement, pour le moment, d'inconvénients majeurs, il n'en subsiste pas moins une sérieuse question de principe car nous ne pouvons absolument pas admettre que nos activités et l'avenir de notre Société soient soumis à l'arbitraire de directives émanant d'Outre-Atlantique et d'autorités avec lesquelles nous n'avons, de surcroît, aucun contact direct.

D'autre part, la structure internationale actuelle du Groupe et les déséquilibres de forces selon les zones géographiques le conduisent à poursuivre la diversification dans des voies et selon des considérations qui, sans être nécessairement contraires aux intérêts de ROCHAR, lui sont, pour le moins, étrangères.

Il n'y a pas là de critique fondamentale de notre part mais la simple constatation d'un état de fait dont nous devons d'autant plus tenir compte que nous participons de plus en plus activement, sur le plan professionnel, à la défense des intérêts supérieurs de l'industrie française de la mesure électrique et électronique.

VI - CONCLUSIONS.

Tout en marquant volontairement l'accent sur les points critiques et, le plus souvent, sur les aspects négatifs (les plus importants à considérer) des rapports passés entre S.I.S. et ROCHAR, nous nous sommes efforcés à analyser la situation avec une totale objectivité et à contribuer à l'élaboration d'une solution judicieuse.

Sans vouloir reprendre par le menu tous les commentaires et griefs qu'il nous soit permis de souligner que l'un des plus marquants fut, à notre point de vue , l'insuffisance des réalisations concrètes de S.I.S.

Si certaines initiatives évoquées, qui allaient dans le sens le plus direct des intérêts, tant individuels que collectifs, avaient été effectivement prises, bien des réticences seraient tombées et nous aurions été, pour notre part, beaucoup plus ouverts aux projets de fusion.

C'est avec confiance et enthousiasme que nous nous étions joints à S.P.E.

Pour que cette confiance et cet enthousiasme aient pu demeurer intacts il eût fallu :

- Que les circonstances passées ne fassent pas naître une angoisse de plus en plus marquée quant aux objectifs financiers.

- Que S.I.S. se montrât au niveau des espérances initiales et que les réalisations et initiatives emportent, dans tous les domaines, par leur ampleur et leur esprit, une unanime adhésion.

Il n'y aurait alors jamais eu, comme cela fut souvent évoqué, cette apparente contradiction entre les reproches d'immobilisme et les craintes de dirigisme car, à partir du moment où nous réalisons que nous étions engagés dans une grande et exaltante réalisation, la reconsidération des intérêts et objectifs individuels s'en trouvait considérablement facilitée.

C'est aussi pourquoi, ces conditions n'ayant pas malheureusement été remplies et les perspectives offertes étant par trop imprécises, nous n'avons pu donner notre adhésion à la proposition de fusion qui fut faite et que nous devons maintenant reconsidérer la position de la Société ROCHER vis à vis du Groupe et de ses évolutions.