

Bruxelles sont plus sévères encore : la France ne prend pas la Commission assez au sérieux et y envoie des fonctionnaires trop ternes. Résultat, les Anglais trustent les postes stratégiques vers lesquels ils dirigent leurs meilleurs éléments.

La toute-puissance de Brittan n'est pas pour autant sans limites. D'abord, on parvient à discuter avec lui. Bernard Attali peut en témoigner. Lors de sa première entrevue, le commissaire a déclaré abruptement que la fusion Air France - Air Inter - UTA ne se ferait pas. Elle s'est faite. De même, Pechiney a finalement négocié un tarif d'électricité pour l'usine d'aluminium de Dunkerque. Moyennant un désinvestissement symbolique dans un secteur, les piles de la CEAC ont pu fusionner avec celles de Magneti-Marelli. Comme Alcatel et Telettra en Espagne. Comme Fiat et Ford dans la machine agricole en Hollande. Le rapporteur général du Conseil de la Concurrence, Frédéric Jenny, confirme : « *La DG IV a regardé beaucoup de dossiers, mais ce qu'on ne réalise pas en France, c'est que pour l'instant elle a surtout donné des autorisations !* »

Ensuite, le collège des commissaires n'est pas composé d'eunuques ; il peut amender les propositions de Brittan et même s'y opposer. Il a ainsi autorisé la fusion Van Nelle-Douwe Egberts, contre l'avis de sir Leon. Et il a réussi à tempérer les mesures de rétorsion envisagées pour entraver le rapprochement entre la CEAC et Magneti-Marelli. Chaque fois, Martin Bangeman, commissaire à l'Industrie, a plaidé : « *Il ne faut pas regarder si deux entreprises détiennent 70 % du marché du café dans le Benelux ou 50 % des piles en France. Notre champ d'application, c'est l'Europe.* » Pour le café, l'argument a fonctionné ; pour les piles, un peu moins. Quant à la fusion Air France - Air Inter - UTA, elle ne se serait jamais faite si Karel Van Miert, le commissaire chargé des Transports, ne l'avait pas soutenue. Son argument : « *Il ne faut pas empêcher les compagnies aériennes européennes d'atteindre une masse critique si on veut qu'elles puissent affronter les américaines.* » Enfin, les collègues de Brittan sont de toute évidence très réticents quant au bien-fondé du raid sur le PMU. Il réclamait pas moins de 1,5 milliard de francs ; il n'a obtenu que 50 millions de francs.

En dépit de ces assauts, Brittan veut aller encore plus loin. Il vient en effet de prendre une nouvelle initiative. Jugeant le maquis de nos aides à l'industrie impénétrable, il demande que dorénavant la France informe Bruxelles avant de prendre toute décision ! La Commission pourra ainsi décider a priori si nos aides sont légales ou non. « *Cela évitera que se posent les problèmes que nous avons eus dans le passé, commente, implacable, Leon Brittan. C'est plus efficace que de demander ensuite aux entreprises de rembourser des sommes énormes.* » Certes, mais c'est encore un degré de liberté supplémentaire enlevé aux entreprises publiques et aux Etats.

En agissant ainsi, sir Leon indique clairement qu'il entend bien mener jusqu'au bout son combat libéral. Pour le gouvernement d'Edith Cresson, partisan du volontarisme industriel, le Saint-Just de Bruxelles représente une menace au moins aussi importante que celle des Japonais. **THIERRY GANDILLOT**

GOUPIL MAINS BLANCHES ?

SMT Goupil dépose son bilan. Comment le « petit génie » de l'informatique française a-t-il pu accumuler 450 millions de pertes, soit la moitié de son chiffre d'affaires ?

Il y a des faillites qui sentent le soufre. Après plusieurs semaines de fiévreuses négociations avec Bull, Siemens et Olivetti, Goupil a annoncé la semaine dernière qu'il déposait son bilan, accusant 450 millions de pertes pour 830 millions de chiffre d'affaires. L'histoire aurait pu se résumer à une succession d'erreurs de gestion et de choix stratégiques hasardeux. Mais aujourd'hui, selon nos informations, elle semble se doubler de pratiques irrégulières qui compliquent singulièrement l'affaire.

Qu'est-il arrivé au petit génie de l'informatique française, deuxième constructeur de micro-ordinateurs derrière Bull ? Pionnier du RES, en 1987, Claude Perdrillat, PDG-fondateur du groupe, promettait à ses salariés repreneurs qu'ils feraient fortune en cinq ans (voir notre numéro 1386). En 1990, la firme devait réaliser 1,3 milliard de francs de chiffre d'affaires. Aujourd'hui, elle cherche désespérément 250 millions de francs pour éviter la liquidation judiciaire. Comment ce champion incontesté de la croissance en est-il arrivé là ? Pour justifier cette Bérézina, Claude Perdrillat invoque d'abord la débâcle du marché informatique. La malchance, aussi : des opérations catastrophiques en Indonésie, où ses commerciaux se seraient laissés abuser par des escrocs. Rebelote quelques mois plus tard, en Union soviétique, où Goupil est de nouveau trompé : des petits malins se font passer pour des mandataires du ministre de l'Agriculture et commandent 100 millions de francs de matériel, bien sûr jamais payés. Bref, selon la direction, « *une tempête imprévisible* » qui aurait suffi à anéantir cinq années de résultats spectaculaires.

Explication un peu courte : 450 millions de pertes en un an, c'est beaucoup. A tel point que la COB a aujourd'hui ouvert une enquête. L'état des comptes pourrait dissimuler des résultats plus catastrophiques encore. Analyse d'un expert : « *Si Goupil n'avait pas bénéficié du soutien des marchés publics, et surtout du plan Informatique Pour Tous, la société n'aurait jamais tenu aussi longtemps. Pour le reste, la croissance formidable n'a jamais reposé que sur du vent. Et le bilan catastrophique de cette année n'est que le résultat de pertes cumulées depuis au moins quatre ans.* » Celui qui parle ne lance pas cette accusation à la légère. Selon lui, les mirobolants chiffres d'affaires de Goupil ne reposeraient que sur des commandes anticipées. Celles que, dans le jargon comptable, on appelle du « LNF » : « livré non facturé ». Une pratique courante dans le secteur informati-

que, légale, à partir de laquelle Goupil, engagé dans un engrenage fatal, aurait dérapé : la direction se serait mise à enregistrer - et donc à comptabiliser - des commandes simplement envisagées par des clients. Puis même, selon nos documents, des commandes purement fictives. Exemple : cette lettre du groupe Concept, en date du 28 décembre 1989. Elle passe un ordre pour 15,25 millions de francs de matériel. Le tout sur du papier effectivement à en-tête Concept, signé par un certain Zaouin, mandaté par la directrice du département Formation-Consulting, Zouina Bessa.

Le fameux Zaouin ? Inconnu chez Concept. Une commande de 15 millions de francs ? « *Impossible* », répond la direction de la firme. Pourtant, ce 28 décembre 1989, Zouina Bessa avait bien acheté du matériel Goupil : une cinquantaine de micro-ordinateurs, mais pour un montant total quinze fois inférieur (954 422 francs) à celui indiqué sur le bordereau enregistré chez Goupil. Plus grave encore : ce document a été contre-signé par Joseph Rinaudo, directeur général de SMT-Goupil, comme c'est l'usage pour toute commande supérieure à 1 million de francs. Le chef du service commercial, qui affirme n'avoir jamais signé, reconnaît avoir touché une commission sur ces 15 millions de francs. « *Tous ceux qui étaient au courant sont mouillés. Personne n'avait intérêt à se montrer trop curieux* », avoue-t-il aujourd'hui.

La direction, qui invoque « *des cabales* », déclare n'être au courant de rien. Pourtant, le 31 décembre 1990, un an après cette fameuse commande, Christian Bonjean, alors directeur commercial, adressait au directeur général, Joseph Rinaudo, une note attirant son attention sur des malversations dans des commandes Concept, d'une part, et Crédit lyonnais (pour un montant de 8 millions de francs), d'autre part. Trois jours plus tard, il était mis à pied... Aujourd'hui, la direction de Goupil affirme « *ne pas se souvenir* » de cette note de Christian Bonjean. Mais dans l'entreprise, l'affaire commence à faire du bruit.

Des stocks énormes « attendraient » dans les entrepôts du boulevard Mac Donald. Selon « le Monde Informatique », la moitié du chiffre d'affaires de l'exercice 1990 proviendrait de commandes anticipées. De quoi expliquer le tragique ratio d'endettement de la société, qui en 1989 atteignait déjà près de 44 % du bilan. On comprend mieux, dans ces conditions, qu'Olivetti, avant de pousser plus loin les négociations, ait demandé à vérifier les comptes de Goupil !

NATACHA TATU