

BÉRAUD, Sylvestre. *Le Groupement Européen d'Intérêt Économique*. Genève, Institut universitaire d'études européennes, 1991, 207 p.

Elzbieta Janton-DrozDowska

Volume 23, numéro 4, 1992

Le droit international humanitaire (droit international des conflits armés)

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/703109ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/703109ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Janton-DrozDowska, E. (1992). Compte rendu de [BÉRAUD, Sylvestre. *Le Groupement Européen d'Intérêt Économique*. Genève, Institut universitaire d'études européennes, 1991, 207 p.] *Études internationales*, 23(4), 912–914. <https://doi.org/10.7202/703109ar>

tions aux diverses sections qui campent chaque étape de la démarche, une conclusion qui articule de façon synthétique les résultats de l'étude. Malgré tout, le volume demeure un ouvrage de référence intéressant.

Gabrielle LACHANCE

*Directrice générale
Développement et Paix, Montréal*

EUROPE

BÉRAUD, Sylvestre. *Le Groupement Européen d'Intérêt Économique*. Genève, Institut universitaire d'études européennes, 1991, 207 p.

L'environnement économique devient toujours plus difficile : le savoir-faire technologique demande des investissements plus élevés, les incertitudes macro-économiques augmentent de plus en plus, la concurrence devient plus globale et plus intense. Pour de nombreuses entreprises de la Communauté européenne, cela signifie la nécessité de la coopération basée sur la confiance et la synergie de groupe. Il semble que ce soit une des voies pour réussir sur le marché unique européen. C'est une thèse principale avancée par Sylvestre Béraud en douzième page de son livre. Il comprend six chapitres dont les trois constituent la première partie consacrée à la genèse du Groupement européen d'intérêt économique (GEIE). Dans le premier chapitre, l'auteur présente la recherche d'un instrument de coopération dans la Communauté européenne. Pour permettre aux entrepri-

ses de pays membres de réaliser leurs projets multinationaux, la Commission a publié en 1988, un mémorandum visant à relancer l'idée d'une société européenne dont l'introduction pourrait supprimer les divergences entre les réglementations existant dans les États membres, notamment quant à la structure interne des sociétés, aux pouvoirs des administrateurs, aux droits des actionnaires et des travailleurs. Les discussions sur les projets, il y en avait plusieurs, d'une société européenne durent depuis 1959, quand la France a proposé la constitution d'une nouvelle forme de la société.

Le deuxième essai de supprimer les obstacles pour la coopération européenne entre les entreprises était le Groupement européen de coopération (GEC). Proposé en avril 1978 par la Commission en tant qu'un instrument juridique permettant aux entreprises de collaborer à la réalisation de buts déterminés, le GEC n'avait jamais été approuvé par le Conseil. Selon l'auteur les obstacles à l'adoption d'un règlement GEC sont liés à l'interprétation du droit communautaire de la concurrence et aux autres questions juridiques, telles que le champ d'application de cet instrument et la part qui est laissée à régler au droit national.

Avant de passer à la question du GEIE M. Béraud analyse dans le deuxième chapitre les aspects juridiques du Groupement d'intérêt économique (GIE ; le GEIE est la forme européenne du GIE de droit français) et il le juge très favorablement comme un outil de coopération non seulement au plan national mais aussi international, d'autant plus que le GIE répond

aux dispositions de l'article 85 p. 3 du Traité de Rome. En recherchant cependant les meilleures formes de coopération entre les grandes firmes et les petites et moyennes entreprises (PME) dont la réalisation rencontre les problèmes liés surtout aux avantages des grandes firmes dans le domaine de technologie, l'auteur constate que le GIE n'est pas un instrument qui pourrait résoudre ces difficultés. Ce sont les autres formes de coopération qui permettent aux PME et aux grands groupes industriels ou commerciaux de collaborer. Tout d'abord l'auteur traite de la sous-traitance, puis du Groupement momentané d'entreprise et enfin de la concession de licence d'exploitation.

Dans le troisième chapitre Béraud évoque les exemples de GIE dans la coopération européenne aéronautique (Airbus Industrie) ainsi qu'en matière de défense (EUROMISSILE, ASEM, GRIP, EUROGRIP, EUROCOPTER). Pour évaluer cette forme de coopération, il cite une opinion de Colin E.J. Bailey, celui-ci trouve certains avantages indéniables du GIE, notamment la transparence fiscale, la flexibilité de la structure de l'organisation et la pluralité des formes d'apport. D'autre part, il indique les inconvénients de la structure organisationnelle du GIE qui font selon Colin Bailey, que le GIE, et par conséquent aussi le GEIE, est un instrument de coopération moins effectif qu'une société anonyme par action ou une filiale commune. Béraud ne partage guère cette opinion et dans la deuxième partie de son livre il présente une analyse détaillée du GEIE en accentuant les analogies et les divergences entre ces formes. Tout d'abord, dans le quatrième chapitre il examine

les aspects généraux et les règles juridiques du GEIE en y articulant l'objet du groupement, sa constitution, sa structure et le mode de fonctionnement ainsi que les normes juridiques applicables au GEIE. On voit donc que le groupement est une entité juridique indépendante dont le but est de faciliter ou de développer l'activité économique de ses membres en vue d'accroître leur propre compétitivité. Il ne peut pas réaliser des bénéfices pour lui-même et cette disposition distingue le GEIE d'une société.

Avant de passer à la question du rôle du groupement dans l'intégration européenne, Béraud développe dans le cinquième chapitre le sujet de l'imposition du GEIE. Après avoir souligné l'importance de l'adoption du règlement à l'institution du groupement du point de vue de l'harmonisation fiscale dans la Communauté, l'auteur examine les impôts concernant le GEIE ou ses membres et aussi le problème de la responsabilité fiscale.

Et enfin dans le dernier chapitre l'auteur se demande si le GEIE peut être un instrument d'intégration européenne. On y trouve la réponse suivante : «Par l'institution du GEIE, première entité juridique européenne de collaboration interentreprises, la construction de l'union économique et financière que doit devenir le Marché commun vient de franchir une étape qui paraît très importante» (p. 113). Cette constatation pose la question de l'avenir d'un statut de société anonyme européenne. Pour la résoudre Béraud confronte les caractéristiques du GEIE et de la société européenne. On peut y trouver les analogies et les différences entre ces deux formes et en effet on peut constater qu'elles ne

servent pas les mêmes objectifs et qu'elles répondent aux différentes stratégies initiales des entreprises. Le GEIE est plus proche du contrat de coopération alors que la société européenne s'apparente plus à un groupe de société.

Ont été incluses des annexes très utiles qui permettent non seulement de se mettre au courant de textes juridiques mais aussi de comparer les organisations de coopération.

Il résulte de ce qui précède que l'ouvrage de Béraud nous donne des connaissances étendues de possibilités de coopération entre les entreprises dont la promotion est une des conditions de l'augmentation de compétitivité européenne ainsi que de la réa-lisation complète du marché unique.

Elzbieta JANTON-DROZDOWSKA

*Adam Mickiewicz University
School of Law and Administration
Department of Economic Sciences
Poznań, Pologne*

LAURSEN, Finn (Ed.). *Europe 1992 : World Partner? The Internal Market and the World Political Economy*. Maastricht (Pays-Bas), Institut Européen d'Administration Publique, 1991, 261 p.

Cet ouvrage regroupe les communications présentées lors du Colloque Erenstein organisé par l'Institut Européen d'Administration Publique en octobre 1989. Les participants provenaient de la haute fonction publique au sein de la Communauté économique européenne, et de l'Association Européenne de Libre-Échange,

ainsi que du milieu universitaire. Septième en son genre, le Colloque Erenstein de 1989 s'est penché cette fois sur un sujet chaud pour la Communauté européenne, à savoir les relations extérieures de la CE à l'aube de 1992 avec, en particulier, deux interlocuteurs importants, l'AELE et le GATT.

L'ouvrage est structuré selon le programme du Colloque, en trois parties. La première partie correspond à la session d'ouverture du Colloque, où deux communications furent présentées, pour donner le ton au débat. La première communication, du vice-président de la Commission des CE, constitue une réplique aux accusations à l'effet que la construction d'un Marché unique équivaut à la création d'une «forteresse européenne». Au contraire selon l'auteur, on assistera à une plus grande libéralisation de l'économie mondiale. La seconde présentation, du Président de la section des Relations extérieures du Comité Économique et Social de la CE, aborde la question des orientations régionales de la Communauté après la constitution du Marché unique. La deuxième partie de l'ouvrage, et de loin la plus intéressante en raison de la qualité du débat, s'est ouverte par une communication de l'ancien Secrétaire-général de l'AELE, qui nous offre une analyse intéressante et controversée des relations nouvelles entre l'AELE et la CE qu'entraîne la création du Marché unique ; l'idée centrale étant qu'un accord entre les deux est inévitable, dicté davantage par le dynamisme de la CE. À la suite de quoi trois commentateurs ont pu répondre à la controverse, et une période de discussion a permis à d'autres interlocuteurs d'intervenir. Enfin, la troisième partie de