

Europe et coopération interentreprises

Hier, l'union la plus solide et la plus fructueuse était celle que garantissait l'accord le plus formalisé et le plus contraignant. Demain, ce sera celle qui résulte de l'engagement le plus "profondément consenti" – et, à la limite, la formalisation et la contrainte font obstacle à la réalisation d'une union plus qu'elles ne contribuent à sa pérennité.

Car c'est un des paradoxes de notre monde complexe, changeant et ouvert, où accords et alliances s'imposent : plus il faut coopérer, plus c'est difficile... Désormais, la solidité de l'union tient moins à une obligation juridique qu'à un engagement moral lié à une intention commune (ce qu'on veut "produire" ensemble) et à un état d'esprit (fait de confiance et de respect mutuel). Ce constat se vérifie dans les relations humaines (mariage, union libre...) ou le pacte social (création d'une entreprise, d'une association...), comme dans les relations entre institutions (entre entreprises, entre Etats...).

Un rapprochement entre l'entreprise et l'Europe est intéressant : d'une part pour exploiter les analogies que permet un regard croisé (leurs expériences s'éclairent mutuellement), d'autre part pour appréhender l'impact de la construction européenne sur les accords d'entreprises. Cet impact est d'autant plus complexe qu'il est ambivalent : d'un côté l'Union européenne incite les acteurs économiques à coopérer, d'un autre côté elle contrôle strictement les ententes ou les effets qu'elles peuvent avoir sur la concurrence.

1. Des processus coopératifs qui changent de nature
2. L'Europe "incitatrice"
3. L'Europe "inhibitrice"