

CAHIERS

DE LA

GUERRE ECONOMIQUE



Pétrole et puissance

PREMIÈRE
PARTIE

#4

JUILLET 2021

EGE

**Les cahiers de
la guerre économique**

Pétrole et puissance

4

Première partie

Introduction	5
La construction d'un empire pétrolier	8
L'art d'en assurer la continuité	33
Conclusion	85

Introduction

La création d'une mémoire opérationnelle est une étape incontournable pour cerner les enjeux de la guerre économique. C'est l'objectif des numéros 4 et 5 des *Cahiers de la guerre économique*. Nous avons choisi de traiter la question du pétrole sous l'angle de la puissance et du renseignement.

De la fin du XIX^e siècle jusqu'au XXI^e siècle, le pétrole a joué un rôle spécifique dans les affrontements économiques. La constitution de l'empire Rockefeller est un cas d'école qui éclaire l'importance des rapports de force dans la naissance d'une nouvelle activité industrielle. L'objectif de ces *Cahiers* est de donner des éléments de grille de lecture sur les méthodes de conquête de marché par tous les moyens. La montée en puissance du trust de la Standard Oil Company s'explique par une interaction entre plusieurs échiquiers :

1. Concurrentiel (comment rendre dépendants les petits producteurs de pétrole d'une entreprise qui veut

- s'emparer de l'ensemble du marché) ;
2. Politique ou comment tisser une toile relationnelle au sein du système pour en tirer tous les avantages possibles ;
 3. Financier ou comment utiliser la banque comme outil de pénétration de l'économie et des centres de pouvoir du modèle américain ;
 4. Informationnel ou comment contrôler la force humaine interne et surveiller le jeu perturbateur des différents types d'adversaire ;
 5. Juridique ou comment conserver le pouvoir stratégique d'un empire pétrolier malgré son démantèlement de façade par une loi antitrust ;
 6. Éducatif ou comment infiltrer le processus de reproduction des élites nationales puis internationales.

Les leçons à tirer de la confrontation sur le marché émergent du pétrole américain sont riches d'enseignements. Elles montrent l'importance des techniques de renseignement et de manipulation de l'information tous azimuts pour affaiblir les adversaires et conforter sa place dans un secteur d'importance capitale, mais aussi de recherche de puissance pour

un État qui avait déjà l'ambition de se substituer aux empires coloniaux européens pour dominer le monde.

Christian Harbulot

**La construction
d'un empire pétrolier**

CAHIERS
DE LA
GUERRE ECONOMIQUE

<?> Dossier réalisé par Asma Akrou, Camille Badaire, Clémentine Balayer,
Nicolas Cambour, Antoine Sion et Robin de Ricqlès.

L'empire pétrolier créé par John Davinson Rockefeller est un cas d'école dans la construction d'une dynamique de puissance privée. La place qu'il a occupée au sein de l'économie américaine dès la fin du XIX^e siècle souligne l'intérêt d'élaborer une grille de lecture pour mieux cerner la dimension stratégique d'une telle démarche, les contradictions internes au modèle américain ainsi que le rôle joué par un tel empire privé dans la construction de la politique de puissance des États-Unis d'Amérique.

La créativité d'un homme

John Davinson Rockefeller, né en 1839 et décédé en 1937, est décrit par la presse comme l'un des hommes les plus riches de tous les temps. Adoubé comme l'incarnation du « *self-made-man* » américain, il est parvenu à tirer profit de la ressource nouvelle qu'est le pétrole, en pleine seconde partie de révolution industrielle américaine. Il créa l'outil précurseur de son empire, la « *Standard Oil Company* ». Celle-ci est parvenue en quelques décennies à s'arroger la quasi-totalité de l'exploitation, du raffinage et de la vente du pétrole à l'échelle planétaire.

Pourtant, cet homme ne se plaçait pas parmi les premiers pionniers de l'industrie pétrolière, ni même parmi les premiers exploitants. Au contraire, il est né d'une

famille d'immigrés irlandais, et n'est pas le produit de grandes universités. Il n'avait donc pas accès aux cercles restreints d'affaires et d'initiés.

Cet antagonisme pose donc l'interrogation suivante : par quels moyens et quelles stratégies, un comptable est-il parvenu à concentrer tant de puissance dans un empire, puis à l'exercer et la conserver ?

L'élaboration d'une stratégie de conquête facilitée par la guerre de Sécession

Après des études de comptabilité, John D. Rockefeller débute à ses 16 ans un premier emploi¹ en tant que caissier puis comptable pour une entreprise de négociants en grains et coton. Observateur, ce premier emploi lui permet un apprentissage du fonctionnement des circuits de vente et de logistique, le tout au travers du prisme du négoce commercial.

Suivant les préceptes éducatifs détaillés en partie précédente, il mène une vie austère mêlée à une cadence de travail soutenue, en économisant sur son salaire. Il réunira les fonds nécessaires pour créer sa propre affaire à ses 20 ans avec un associé. Ils ouvrent ensemble un

¹ John Davinson Rockefeller, *Dear Father/Dear Son*, New York, Fordham University Press in cooperation with Rockefeller Archive Center, 1994.

commerce de vente «de gros» au sein de la ville de Cleveland.

Même si les affaires sont florissantes grâce au boom du *Gilded Age* industriel américain, l'expérience des circuits d'approvisionnement lui donne un avantage compétitif : comment choisir un emplacement stratégique ? En effet, son enseigne est à la fois proche des mines et des manufactures pour bénéficier d'un flux d'approvisionnement à bon prix, tout en se trouvant à mi-distance du conflit qui a éclaté lors de la guerre de Sécession. Ainsi, il est assez proche du front pour profiter du marché de la guerre, tout en étant à une distance suffisante des combats. Les affaires seront prolifiques, et dégagent de nombreux profits.

L'usage offensif d'un levier industriel

En possédant sa propre affaire, John D. Rockefeller est en mesure de dégager des fonds pour investir et développer ses activités. De plus, ce positionnement de négociant lui permet de faire de nombreuses rencontres déterminantes, gagnant en perspective et en vision. Parmi ces individus clés, Samuel Andrews et le Colonel Drake : les échanges avec ceux-ci intéressent John D. Rockefeller de la « nouvelle » ressource qu'est le pétrole. La guerre entre l'Union et la Confédération fait

augmenter la demande pétrolière et entraîne des blocus : le prix du baril s'envole, et le marché connaît un boom. John D. Rockefeller n'identifie pas la ressource comme intéressante, mais comme stratégique. Il vend les parts de son magasin, investit et rachète les entreprises pétrolières de la ville. Progressivement, il devient propriétaire de nombreux puits, raffineries, et points de vente de produits pétrochimiques.

Pour achever de concrétiser ce qui sera une véritable stratégie de puissance et de domination, il incorpore en 1870 ce qui sera l'œuvre de sa vie : la Standard Oil Company. Cette société unifie en une seule entité ses actifs pétroliers, et portera son projet.

Unique président et actionnaire principal avec 26,67 % du capital initial de la « *Standard* », il jouira directement du rendement des intérêts de l'entreprise, et confirme l'ambition de devenir l'empereur du secteur pétrolier. Montant progressivement cette entité à une taille critique, John D. Rockefeller diversifie ses stratégies. Joueur d'échecs, il étudie en continu les combinaisons offensives/défensives possibles au bénéfice de sa recherche de suprématie. Comment pourrait-il mettre ses rivaux locaux hors course ? Mieux encore, comment peut-il racheter ou absorber les grandes raffineries du concurrent, situées actuellement à Cleveland ?

Il développe également un système de gestion du renseignement interne : un service d'information rapporte les faits et gestes au sein de son entreprise, et ses nouvelles relations politiques permettent d'avoir une meilleure connaissance de l'environnement direct pétrolier. La Standard Oil Company commence à espionner ses adversaires. Il investit également dans deux journaux pour avoir un meilleur accès à la presse, mais aussi pour un début d'influence et de contrôle.

Face aux concurrents tenaces, il ira jusqu'au bout pour étouffer les derniers propriétaires de raffinerie rebelles : il organise des pénuries de produits chimiques nécessaires, des grèves d'ouvriers, et intimide les partenaires jusqu'au point de rupture.

Une conquête du marché pétrolier par l'encerclement des extracteurs

Les rivalités commerciales sont conséquentes pour accaparer la manne nouvelle de l'or noir : comment protéger les intérêts de la *Standard* et la faire prospérer dans cet environnement concurrentiel féroce ?

En 1882, pour donner suite à une guerre commerciale entremêlée à une guerre d'influence féroce contre la concurrence et les réseaux des grandes sociétés ferroviaires, la Standard Oil se constitue en un trust.

Celle-ci dominera toute l'industrie américaine du pétrole grâce à ses compagnies de transport, à son réseau de pipelines et à ses trente-neuf sociétés de raffinage jusqu'en 1911 où la *Standard* sera démantelée. Mais quelle sont ses stratégies pour assurer son hégémonie face à aux entités concurrentes ?

John D. Rockefeller a intégré dans ses logiques que les intérêts et bénéfices ne se trouvaient pas dans l'extraction même du pétrole. Celle-ci nécessite un investissement coûteux, et n'apporte aucune ou qu'une faible valeur ajoutée. C'est pourquoi il investit dans le raffinage moins coûteux en investissements, tout en se prémunissant des aléas de l'extraction pétrolière. De plus, cela permet de positionner la Standard Oil directement face aux clients finaux. Il est donc possible de gérer (et contrôler) le prix final, et s'assurer une emprise solide sur le marché.

Une logistique stratégique pour rendre les concurrents dépendants

À l'inverse de ces concurrents, John D. Rockefeller n'installa pas ses raffineries éloignées des « Oil regions », mais à proximité. C'est le premier avantage face aux concurrents situés en retrait. Il acheta un premier terrain dans la campagne proche de Cleveland, où la première ligne de chemin de fer reliant New York a vu le jour.

Outre l'accès au canal Érié et au lac Érié, Cleveland était également desservi par trois grandes lignes de chemin de fer qui permirent aux raffineries de Rockefeller (situés dans les terres) d'avoir un accès direct aux ports de l'Est :

- La New York Central, qui allait de New York à Albany au Nord, puis à Buffalo à l'ouest, où sa ligne Lake Shore longeait le lac Érié jusqu'à Cleveland ;
- La Erie Railroad, qui traversait également l'État de New York jusqu'à un point au sud de Buffalo, où sa filiale Atlantic et Great Western se rendait à Cleveland et dans les régions pétrolières ;
- L'auguste Pennsylvania Railroad, qui allait de New York et Philadelphie à Harrisburg et Pittsburgh. Globalement, celles-ci couvraient toute l'Amérique.

Très vite, les différents centres de raffinage du pétrole cherchèrent à constituer des alliances tactiques avec ces réseaux ferroviaires. Le New York Central et l'Érié voulaient promouvoir Cleveland comme centre de raffinage, et considéraient Rockefeller comme un allié essentiel dans leurs efforts pour stimuler leur activité de transport de pétrole. Avec un accès facile aux champs pétrolifères par l'Allegheny River, Pittsburgh aurait pu sembler être l'endroit idéal, mais ses raffineurs étaient toujours tenus en otage par le monopole du fret de la

Pennsylvania Railroad.

Suivant une politique myope et destructrice à l'égard de Pittsburgh, la Pennsylvania Railroad décida qu'il était plus rentable de transporter le pétrole brut de Oil Creek jusqu'aux raffineries de Philadelphie/New York plutôt que Pittsburgh. En pénalisant les raffineurs de Pittsburgh avec des concasseurs, la compagnie ferroviaire a engraisé ses profits à court terme, mais a sacrifié l'avenir de la ville en tant que centre de raffinage et a ouvert la voie à l'hégémonie de la ville que la Pennsylvanie voulait le plus éradiquer : Cleveland.

Comme John D. Rockefeller le dira plus tard, l'attitude de la Pennsylvania Railroad lui a permis de trouver facilement une cause commune pour fédérer ses rivaux, et il a forgé une cabale avec la New York Central et l'Érié que la Pennsylvanie avait du mal à arrêter. Les maîtres des chemins de fer vont devenir les alliés constants de John D. Rockefeller dans son ascension vers le quasi-monopole de la vente du pétrole aux États-Unis.

La croissance de la Standard Oil par intégration et destruction de la concurrence

Afin de dominer la concurrence, John D. Rockefeller

L'intégration dite « verticale »

L'intégration verticale² est un procédé pouvant concerner un trust, qui consiste à contrôler une ou plusieurs étapes de la chaîne de valeur d'un produit ou d'un service. Il s'agit de partir directement de l'extraction/production de la matière première, jusqu'à la vente et la livraison du produit fini au consommateur final. Ce procédé est employé avec Andrew Carnegie, pionnier avec Carnegie Steel³ : il extrait le minerai de métaux des monts Mesabi possédés par John D. Rockefeller, puis les expédie par chemin de fer aux fonderies de Pittsburgh pour produire de l'acier.

Ce procédé permet d'améliorer la production, délivrer des approvisionnements plus fiables, avec un contrôle de qualité du produit à tous les stades de la production. L'autre grand avantage est d'avoir un circuit vertical, permettant la suppression des frais d'intermédiaires. En 1890, Carnegie produisait un quart de l'acier Bessemer du pays grâce à ses tarifs compétitifs : cette méthode d'intégration lui permet de contrôler la chaîne de valeur, et d'écraser la concurrence et ne pas dépendre des différents acteurs.

² [Intégration Verticale, définition](#), le blog du dirigeant, 2021.

³ [Andrew Carnegie](#), History, 2021.

L'intégration avec « directions interdépendantes »

Ce procédé a été inventé par J. P. Morgan : la dépression des années 1890 a poussé de nombreux hommes d'affaires en difficulté à se mettre au service de J.P Morgan. Ce dernier a cherché à consolider les entreprises rivales pour assurer une harmonie future en plaçant des dirigeants de son propre syndicat bancaire au sein de leurs différents conseils d'administration. Il a acheté des actions de contrôle dans les sociétés membres au lieu d'acheter des sociétés à part entière.

Un exemple type : Il a financé la réorganisation des chemins de fer, des compagnies d'assurance, des banques et des aciéries. Alors que les sociétés « détenues » demeuraient des entreprises distinctes sur le papier, en réalité une société holding les contrôlait⁴ : c'est celle-ci qui a rendu les lois antitrust inefficaces. Ces holdings ont permis les premières fusions à grande échelle, générant des concentrations de puissances financières. Elles ont ouvert la voie à la production de masse à grande échelle et stimulé de nouveaux marchés.

L'intégration dite « horizontale »

⁴ Industrialism in the Gilded Age, HistorySage, 2012.

L'intégration horizontale⁵ est un procédé bien plus préjudiciable pour la concurrence que la consolidation verticale. Cette méthode consiste à se cartelliser avec des concurrents ou à les racheter pour monopoliser un marché. John D. Rockefeller a été le pionnier du trust en 1882, utilisant aussi bien l'intégration verticale que l'intégration horizontale comme moyen de contrôler sa concurrence par la Standard Oil Company.

Les actionnaires de diverses petites compagnies pétrolières ont vendu leurs sociétés et intérêts pétroliers en échange d'actions de la Standard Oil. Ils ont reçu des certificats de fiducie, et en échange le conseil d'administration de la Standard a exercé le contrôle total sur l'entreprise : les trusts consolident les activités d'entreprises auparavant concurrentes.

La Standard Oil a fini par s'accaparer la quasi-totalité du marché mondial du pétrole. À la dissolution de la Standard Oil en 1911, ce trust sous format horizontal disparaît. La Standard Oil passe sous le format créé par J.P Morgan, où Rockefeller détient des parts dans chacune des sociétés créées dues à l'éclatement.

⁵ Horizontal Integration and Rockefeller, lindsayleabocms.

La manière de conserver le pouvoir

La Standard Oil est devenue une puissante entité omniprésente au sein des réseaux financiers, logistiques et stratégiques, au point de devenir un État dans l'État fédéral américain.

Après la conquête du pouvoir, vient la phase de son exercice et de sa conservation. Pour ce faire, les stratégies de John D. Rockefeller reposent sur bien d'autres aspects de rapports de force que le domaine économique.

Un usage habile de la corruption du système législatif

John D. Rockefeller avait déjà identifié le réseau politique comme stratégique, alors qu'il n'était encore qu'à l'incorporation de la Standard Oil. Malgré un détachement politique apparent, il demeure dans l'ombre des politiciens, influençant des décisions fédérales dans l'intérêt de sa Standard Oil.

John D. Rockefeller opérait de manière quasi exclusive par le biais d'agents pour masquer son implication et se protéger de l'appareil législatif américain. Son objectif premier était d'être conciliant dès que possible, mais également d'étendre son influence : il a usé de la corruption de législateurs où ses « agents » ont été envoyés transmettre des enveloppes à des sénateurs.

Cela lui a permis d'étendre son réseau d'oléoducs et d'enrayer les efforts des pétroliers adverses.

Une autre stratégie était d'envoyer directement au sein de l'appareil fédéral des hommes qui lui étaient acquis : Johnson Newlon Camden, raffineur dont la société a été rachetée par la Standard Oil, a été élu au Congrès à de multiples reprises, avant de devenir sénateur américain. Loin de son devoir politique, il a servi les intérêts de la Standard Oil qui se servit de ce dernier comme agent et émissaire pour lui transmettre des informations et l'informer des agendas politiques : « We will either get them or starve them »⁶, glissait-il à l'oreille de John D. Rockefeller.

Un lobbying intensif

Dans les années 1920, la communication et les relations publiques étaient devenues des éléments essentiels du monde des affaires. La politique de relations publiques de Standard Oil était loin d'être parfaite, mais efficace. Un cas pratique illustre les stratégies mises en place : la bataille *Tidewater*/Standard Oil.

L'entreprise *Tidewater* a fait pression pour pérenniser le système qui permettait aux législatures des États

6 Christian McKenna, The exposing of Standard Oil's corruption, 2016.

d'accorder des chartes exclusives pour les pipelines : ceux-ci permettent aux rivaux de la Standard Oil de poser des lignes concurrentes. La Standard Oil riposta immédiatement contre ces projets de loi par Henry Flagler, numéro 2 de la Standard, par une intense campagne d'influence.

Pour donner l'impression d'une vague de fond populaire contre le projet de loi, il engagea des avocats pour se faire passer pour des agriculteurs et des propriétaires terriens furieux en faveur du statu quo. En parallèle, Flagler et A. J. Cassatt (président du Pennsylvania Railroad) ont secrètement négocié les projets de loi de la Pennsylvanie, faisant échouer le projet avec des amendements paralysants : réussite totale pour la Standard Oil.

Ceci démontre que si John D. Rockefeller ne pouvait éliminer un concurrent par le biais économique, il pouvait utiliser d'autres méthodes d'influence, qu'elles soient médiatiques ou politiques.

Une pénétration tentaculaire au sein de l'administration fédérale

La Standard Oil s'est construite dans un monde des affaires très libéral, avec peu de réglementations pour contrôler les industriels. Elle pouvait donc agir librement, interprétant le peu de lois comme bon lui

semblait. L'appareil législatif américain était fondé sur la jurisprudence. Étant donné que les manœuvres de la Standard Oil étaient novatrices, la justice américaine se retrouva sans armes efficaces pour contrer sa prédation.

Après la guerre civile, les hôtels de Washington étaient remplis d'hommes d'affaires qui se bouscuaient pour obtenir des contrats du gouvernement en échange de valises à billets⁷. Les hommes d'affaires comme John D. Rockefeller ont préféré se positionner, dans un premier temps comme des victimes d'extorsion politique et non comme des initiateurs de pots-de-vin. Ce fut une avancée significative auprès de l'opinion publique.

Pourtant, les correspondances de John D. Rockefeller révèlent que lui et sa Standard Oil se sont engagés volontairement dans une stratégie de corruption d'une grande ampleur. Les responsables de la Standard Oil n'ont eu aucun scrupule à verser des pots-de-vin, et John D. Rockefeller n'a jamais réprimandé un subalterne pour s'être livré à une opération de corruption. À titre d'exemple, un projet de loi a été présenté en 1876 au Congrès pour réglementer le commerce et interdire les discriminations des transporteurs publics. À cette époque, J. N. Camden était un membre du Congrès de

⁷ David Weinberger, *The myth that standard Oil was a « predatory Monopoly*, 2018.

Virginie-Occidentale. Il dirigeait également la *Camden Consolidated Oil Company*, détenue secrètement par la Standard Oil. Il tenait donc informé Rockefeller et Flagler des évolutions législatives. Ce qui leurs permis d'avoir plusieurs coups d'avance et ainsi d'influencer sur les politiques publiques.

Stratégies à l'égard de l'opinion publique

Sous le feu des critiques pour une gestion décrite comme inhumaine, antidémocratique et oppressante, l'empire Rockefeller développe de nouvelles stratégies d'influence et de contre-influences publiques à l'aide d'Edward Bernays⁸. Les plus offensifs de ces industriels et magnats pouvaient écraser leurs rivaux et les pousser à la faillite, mais la bataille pour l'opinion publique exigeait de nouvelles méthodes.

La mise en place d'un système de transparence affichée de l'information.

Le contrôle de l'opinion publique se fait au travers de l'image d'un dirigeant. Des attaques récurrentes de certains médias comme le World de Pulitzer⁹ et

⁸ Edward Bernays, *Propaganda. Comment manipuler l'opinion en démocratie*, Paris, La Découverte, 2007.

⁹ Michael Pelmer, *Publicité et information avec Lord Northcliffe*, 2006.

de nombreuses critiques envers son empire incitent Rockefeller à investir dans cette branche, afin de maintenir une bonne adhésion à son modèle et à son business.

Afin d'atteindre cet objectif, il a engagé le précurseur des relations publiques et du lobbying Ivy Ledbetter Lee (1877-1934)¹⁰. Il est chargé de redorer l'image publique de Rockefeller. Dans *declaration of principle*, il pose les fondements modernes d'une communication d'entreprise fondée sur la diffusion d'informations les plus vraies possibles sur l'entreprise. L'idée étant de faire figure de transparence, tout en faisant adhérer à un modèle, qu'il soit vertueux ou non.

Pour donner ce sentiment de transparence¹¹, Ivy Lee fait publier le montant des salaires versés chaque mois aux ouvriers, ainsi que les impôts payés par l'entreprise. Cette manœuvre permet de détourner l'attention d'une vision monopolistique de l'empire, tout en l'attirant sur un aspect social et économique.

Deuxième point central de relations publiques : les petites actions façonnent l'image médiatique. Pour contrebalancer l'image froide et sinistre du magnat,

10 Tristan Gaston-Breton, *Ivy Lee*, Les Échos, 2011.

11 Philippe Morel, *Pratiques des relations presse* 2003.

Ivy Lee propose la stratégie des pièces de monnaie¹² : distribuer dans la rue des petites pièces de monnaie dans la poche afin d'en distribuer aux enfants. Un geste simple, mais efficace qui adoucit artificiellement l'image du magnat.

L'instrumentalisation du cadre de référence religieux

Dernier domaine de prédilection recommandé par Ivy Lee : faire appel à la religion pour influencer la population. Capitalisant sur son éducation religieuse et sa bonne connaissance du milieu ecclésiastique, John D. Rockefeller s'entoure de religieux pour introduire un modèle de piété sur celui du travailleur et de la réussite. Frederick T. Gates¹³, ministre baptiste l'accompagne à la fin des années 1880, et bouleverse radicalement les motivations caritatives du milieu industriel en glissant vers un modèle basé sur les missionnaires.

Par le financement de structures religieuses et une présence symbolique accrue dans son église Baptiste, John D. Rockefeller confirme cet idéal type du protestant capitaliste dont la réussite économique découle d'une

12 John Stauber et Sheldon Rampton, L'industrie du mensonge, lobbying communication, publicité & médias, Marseille, Éd. Agone, coll. Contre-feux, 2004.

13 Pity the Tycoon, the New York magazine, 2012.

volonté et approbation divine.

L'investissement dans des activités laïques telles que l'éducation ou encore la santé a permis à l'empire Rockefeller d'atteindre un niveau d'influence massive sur un ensemble de domaines sociaux. Sans remplacer la foi par la science, il use de l'autorité symbolique religieuse pour convaincre l'opinion publique. Celle-ci adhère plus facilement à un message diffusé sous l'égide religieuse encore très ancrée dans la société américaine.

Le noyautage de certains milieux éducatifs

L'empire Rockefeller investit massivement dans les universités américaines et européennes (Université de Chicago, Harvard, Hopkins, Colombia), ainsi que dans les écoles de médecine, les écoles du Sud, et la modernisation des pratiques agricoles par une initiative dite « General Education Board »¹⁴. En investissant dans ces secteurs, John D. Rockefeller assure une continuité dans la diffusion de son idéologie. Le milieu universitaire représente la génération future sur laquelle influencer et capitaliser. Pour s'assurer de l'adhésion du milieu de la recherche, il feint de laisser place à un possible contre-pouvoir, tout en évitant habilement tout insubordination

¹⁴ The general education board, The Rockefeller foundation.

et sens critique dans le milieu universitaire.

La fondation Rockefeller, consécration des stratégies d'encerclement cognitif

Pour donner une dimension durable aux stratégies précédemment citées, John D. Rockefeller crée en 1913 une fondation promouvant «le bien-être de l'humanité dans le monde». Cette fondation investit dans les sciences sociales et crée un département de relations industrielles. Derrière ce projet d'étude sociale se profile une ébauche d'encerclement cognitif¹⁵ par le contrôle des masses dites «laborieuses». Des massacres comme celui de Ludlow¹⁶, symbole de l'affrontement entre des mouvements de travailleurs et les représentants du capital industriel sont à proscrire pour gagner une paix sociale nécessaire au bon fonctionnement et l'équilibre de l'empire pétrolier dirigé par Rockefeller.

L'arme de la philanthropie

Une des zones sur lesquelles la fondation intervient est l'Europe, profitant après les guerres mondiales de

15 Christian Harbulot, « La guerre économique systémique », EGE, Cahiers de la guerre économique, 2020.

16 Ethan Paczkowski, John D Rockefeller sent the national guard to kill American families, 2020.

la reconstruction de celle-ci et y investissant argent et pouvoir. John D. Rockefeller ne néglige pas l'extérieur du territoire américain, dans la mesure où les révolutions peuvent venir d'ailleurs comme le démontre le cas de la France en 1830 d'où le « printemps des peuples » s'est propagé dans toute l'Europe.

**L'art d'en assurer
la continuité**

CAHIERS
DE LA
GUERRE ECONOMIQUE

Dossier réalisé par Daniel Beyene, Céline Chhun, Jules Edouard, Paco Martin, Anthony Martinez Rouquette.

Au début du siècle dernier a lieu le procès d'une des plus grandes compagnies de l'Histoire, la *Standard Oil Company*. L'immense structure pétrolière de la famille Rockefeller est confrontée à la justice américaine.

Le premier coup porté à la Standard Oil est l'enquête journalistique d'Ida Tarbell¹. Elle publie entre 1902 et 1904 une série d'articles à charge contre le monopole assumé de la holding créée et dirigée par John D. Rockefeller. Cette enquête va permettre à la population américaine de se rendre compte de l'emprise d'une seule entreprise sur le secteur pétrolier.

La révélation des méthodes des pratiques offensives de Rockefeller

La Standard Oil Company étant ce qu'elle est, afficher au grand jour les pratiques malhonnêtes, voire illégales est une tâche ardue. Pour avoir un dossier solide, il faut deux bases à Ida Tarbell : des preuves écrites et des témoignages internes. Alors qu'elle doit faire la chasse aux documents internes disséminés dans tout le pays, elle réussit à localiser un des derniers exemplaires

¹ Née en 1857, Ida Minerva Tarbell est confrontée dès son plus jeune âge au pétrole. Son père fera aménager la famille à Titusville pour devenir fabricant de réservoir à pétrole. Son affaire étant florissante, il s'associe à des producteurs indépendants de pétrole. Puis le rouleau compresseur Rockefeller apparaît avec ses manigances. Ces dernières visent à écraser la concurrence, concurrence dont faisait partie le père Tarbell.

d'un ouvrage particulier : *The Rise and Fall of the South Improvement Company*.

Publié en 1872, cet ouvrage répertorie les manœuvres réalisées par John D. Rockefeller pour imposer son monopole. Le patron fera la chasse à ce livre et en fera détruire la quasi-totalité des exemplaires². De plus, Ida Tarbell va avoir accès à une preuve incriminant directement J.D. Rockefeller. Ce dernier a missionné un jeune employé de supprimer les preuves écrites prouvant que la Standard Oil a bénéficié d'informations confidentielles sur les raffineries concurrentes par les compagnies ferroviaires. Le garçon transmettra les documents à son percepteur qui, à son tour, transmettra les documents à la journaliste³.

Du côté des témoignages, Ida Tarbell pourra bénéficier de deux témoins stars : Franck Rockefeller, frère de John et co-fondateur de l'entreprise ; et Henry H. Rogers⁴, vice-président de la Standard Oil. Les positions exceptionnelles des témoins permettent à I. Tarbell d'avoir accès aux secrets et rouages les plus intimes

2 Guillaume Dessaix, « La charge héroïque 2 – La Standard Oil de Rockefeller mise à terre par une journaliste », L'usine nouvelle. 2020.

3 McCully, Emily, Ida M. Tarbell: *the woman who challenged big business and won!* Boston, Clarion Books, 2014.

4 Tristan Gaston-Breton, « Ida Minerva Tarbell, la « tombeuse » de Rockefeller », Les Echos. 2006.

de John D. Rockefeller et de la Standard Oil. Le frère Rockefeller fait le choix de parler à la journaliste à la suite d'une dispute familiale survenue en 1898 sur fond de finance. Ce dernier concentra ses propos autour de confidences sur la personnalité de John D. Rockefeller.

Pour Henry H. Rogers, il en sera autrement. Voyant s'accumuler les procès contre la Standard Oil avec l'accroissement de la pression populaire, et ne se sentant plus écouté par Rockefeller, il décide de se mettre à table. En dénonçant une machinerie illégale, il cherche à se dédouaner en vue des poursuites judiciaires. Il délivre à Ida Tarbell lors d'entretiens secrets, l'ensemble des rouages de la Standard Oil Company. Ce témoignage sera le pilier central et sera intégré au recueil des chroniques en 1904.

À la sortie de la première chronique dans le magazine McClure, les papiers d'Ida Tarbell sont un succès populaire. Au fil des publications, 19 chroniques en tout, elles rassemblent toujours plus de lecteurs autour de l'histoire de la Standard Oil. Parmi les lecteurs célèbres, nous avons d'un côté le président en place, Théodore Roosevelt qui est un lecteur assidu des chroniques, ayant avec Ida Tarbell un ennemi commun : John D. Rockefeller. À l'opposé, ce dernier feint l'indifférence en public quand on l'interpelle sur les chroniques de

la « muckrakers ». Mais en vérité, lorsqu'on lui lit ces articles en privé, on le dit catastrophé par l'ampleur des révélations. L'empire Rockefeller vient de subir un premier coup, qui aura un effet papillon sur le plan judiciaire.

Les autorités fédérales se saisissent du cas Standard Oil

Le 14 septembre 1901 William McKinley, 25^e président des États-Unis est assassiné par un anarchiste. Son vice-président lui succède alors : Théodore Roosevelt, âgé de 42 ans, ancien gouverneur de New York. Au moment de son arrivée au pouvoir, les trusts sont plus puissants que jamais, régulant les prix à leurs guises, annihilant toutes concurrences par des pratiques illicites, influençant les politiques et législations en leurs faveurs au détriment du peuple et des consommateurs. Leurs emprises autour de la vie économique et politique du pays sont puissantes.

La philosophie politique de Théodore Roosevelt est basée sur un combat entre le « bien » et le « mal »⁵. Or il considère, en réponse à la colère du peuple américain, mais aussi par conviction personnelle que les trusts décrits ci-dessus incarnent le mal.

Il va en faire son cheval de bataille politique tout en

⁵ « Théodore Roosevelt - Anti-trust ».

incarnant une posture modérée, ne s'attaquant qu'aux « mauvais » trusts. C'est de là que vient le « square deal »⁶ caractérisé par les trois objectifs du président Roosevelt : la protection des ressources du pays, le contrôle des entreprises et la protection des consommateurs. Dans le « square deal » repose une notion implicite : l'équité. Chère à Roosevelt, il considère que les « mauvais » trusts n'agissent pas équitablement et qu'ils doivent donc être contrôlés. Par la même les « bons » trusts eux ne sont pas dans le viseur du président. Le « square deal » est à double sens et s'applique à chacun sous les conditions de respecter les équités et la position dominante de l'État.

Il est aussi naïf de ne pas considérer, comme une des raisons poussant Roosevelt à l'attaque, l'inquiétude du gouvernement américain et son sentiment d'impuissance devant les trusts.⁷ Il souhaite pouvoir limiter les pouvoirs afin de préserver la suprématie étatique au sein du pays. Roosevelt s'engage alors dans une politique de réforme. Pour lutter contre les compagnies de chemin de fers et leurs prix abusifs, il renforce les pouvoirs de l'*Interstate Commerce Commission*⁸. Pour protéger les consommateurs contre les égarements sanitaires des géants du secteur

6 « Square Deal ».

7 « Roosevelt Progressive trustbusting ».

8 « Interstate Commerce Commission ».

de la viande, la *Federal Meat Inspection*⁹ voit le jour. Enfin pour assurer la non-nocivité des médicaments et de l'alimentation en général le *Pure Food and Drug Act*¹⁰ est proclamé à l'origine de la *FDA* toujours existante de nos jours. Il s'agit de premier pas, mais l'opinion publique sait et plus important encore comprend que le président est de son côté et que pour la première fois le vent pourrait tourner en la défaveur des trusts.

La pression sociétale

À la suite des révélations d'Ida Tarbell dans une série d'articles entre novembre 1902 et 1904 puis un livre, la pression sur le monde politique monte fortement. Pourtant, les liens et les connexions de la Standard Oil et de John D. Rockefeller dans le milieu parviennent à la préserver d'attaques légales. Une dynamique se crée alors entre Roosevelt et l'opinion publique. La vindicte populaire renforce les convictions de Roosevelt qui sait que ses réformes seront à la fois nécessaires et populaires, le rêve de tous les politiciens. Le peuple voit alors qu'il est écouté et en demande plus, poussant le président à continuer dans son travail. La presse et les travaux d'Ida Tarbell sont de magnifiques catalyseurs

9 « Federal Meat Inspection ».

10 « Pure Food and Act ».

illustrant cette dynamique. Il fait campagne pour sa réélection sur ce sujet et est élu en 1904 pour un second mandat. Coïncidence ou pas, le même mois, Ida Tarbell publie un livre étant le point final d'une campagne de presse qu'elle mène depuis 2 ans ayant pour sujet central la Standard Oil figure représentative des « mauvais » trusts que Roosevelt dénonce.

Petit point d'ombre sur le tableau : Roosevelt a reçu un financement de campagne de 100.000 dollars d'époque de la part de la Standard Oil et d'autres encore de différents industriels¹¹. Bien sûr, il promet que cet argent sera remboursé et en profite pour promulguer son « square deal » qui sera le slogan de son mandat. Une question demeure : quel intérêt pour la Standard Oil de financer un homme qui voue son combat politique à la lutte contre les trusts. Une réponse se dessine lorsqu'on analyse les acteurs en présence.

Si Roosevelt est un progressiste au sein du parti républicain, il n'en est pas moins un modéré. Les trusts le voient d'un meilleur œil que ses concurrents plus radicaux qui semblent être prêts à aller plus loin dans leurs luttes contre les trusts. Son « square deal » est prometteur pour les industriels et puissants tels John D. Rockefeller, qui y voient un signe selon lequel il est

11 Matthieu Auzanneau, *Or noir*.

possible de négocier avec l'administration Roosevelt. Au cœur de la philosophie du « square deal », parmi ces principes fondateurs, est inscrit l'intérêt du pays et Roosevelt en est bien conscient. Il se présente comme une alternative modérée, juste et raisonnable. On peut discerner ici les premiers signes de compromissions qui permettront un faux démantèlement de la Standard Oil.

Ce n'est qu'en 1911 que le département de la justice des États-Unis se décide à poursuivre la Standard Oil. Le dénouement de ce procès sera la proclamation du démantèlement de la holding prononcé en 1914.¹²

Théodore Roosevelt a fortement soutenu et facilité ces poursuites. Ses motivations sont multiples : premièrement, satisfaire l'opinion publique qui voit le mal dans les trusts, particulièrement la Standard Oil, et se sent flouée par leurs méthodes ; secondement, il s'agit aussi pour lui d'une philosophie personnelle. Les pratiques et les objectifs de la Standard Oil et des « Barons voleurs »¹³ sont contraires à ses valeurs. Enfin, il veut empêcher la construction d'un contre-pouvoir politique assez puissant pour lutter à armes égales avec le gouvernement. Il comprend la menace et la puissance accumulée par des personnages comme John

¹² « Démantèlement Standard Oil ».

¹³ « Barons Voleurs ».

D. Rockefeller, et souhaite contrôler, limiter et encadrer ce pouvoir tout en conservant la puissance économique qu'ils représentent pour les États-Unis.

L'État américain contre la Standard Oil Company

À partir des années 1880, les enquêtes à l'encontre de la Standard Oil vont se multiplier, dans tous les coins de l'Amérique. Accusée d'utiliser sa taille et son influence pour exercer des pratiques jugées anticoncurrentielles, la population américaine va devenir de plus en plus méfiante envers la compagnie de John Rockefeller. Contrôlant près de 90 % du raffinage¹⁴ et 85 % des ventes de pétrole aux États-Unis, la compagnie affiche dans certaines régions des tarifs si bas que toute autre concurrence est impossible. La seule institution à ce stade capable de mettre un frein à la puissance pétrolière est le gouvernement fédéral des États-Unis.

Contraint d'agir, le gouvernement américain va alors débiter une série de procédures judiciaires à l'encontre de la Standard Oil. Au cours des deux décennies suivantes, l'entreprise de pétrole et son dirigeant n'ont de cesse de tout faire pour éviter la justice. Durant toute la procédure, les talents oratoires de Rockefeller

¹⁴ Daniel Yergin, *The Prize: The Epic Quest for Oil*, New York, Free Press, 1991.

vont parvenir à faire douter l'opinion publique de sa culpabilité¹⁵, mais le combat de Roosevelt pour la justice continue de tourmenter la compagnie pétrolière. Las de tous ces procès, Rockefeller prend officieusement sa retraite en 1896, mais tout en continuant à être président de la Standard Oil of New Jersey, alors holding du groupe, ainsi qu'un actionnaire majoritaire¹⁶. Il laisse les commandes du groupe à John D. Archbold.

Une démarche très lente

Malgré l'opinion défavorable de la population vis-à-vis du groupe et les nombreuses procédures judiciaires à l'encontre de la Standard Oil, il faut pourtant attendre près de trente ans pour que la compagnie soit réellement inquiétée. Procédures présentant des failles, sénateurs directement reliés à la Standard Oil ou encore processus lent, quelles ont été les raisons de cette aussi longue attente ?

C'est en 1879 que les premiers déboires judiciaires commencent pour la Standard Oil, en Pennsylvanie. Des dirigeants de la société pétrolière sont accusés

15 Ron Chernow, *Titan: The Life of John D. Rockefeller, Sr*, New York, Random House, 1998.

16 *From Silk to Silicon: The Story of Globalization Through Ten Extraordinary Lives*, Jeffrey E. Garten, 2017: Chapter Retirement, Vilification, and Breakup.

de « conspiration visant à monopoliser l'industrie du pétrole ». John D. Rockefeller réussit une première fois à s'en sortir. Grâce à sa relation avec le gouverneur de l'État de New York, lieu où il réside, il n'est pas extradé vers la Pennsylvanie.

Par la suite, des révélations sont faites sur les tactiques peu reluisantes employées par la compagnie sur ses concurrents, exacerbant un peu plus la colère des Américains contre les cartels. En 1890, ces « anti-cartels » remportent une grande victoire, lors de l'introduction de la loi Sherman Antitrust Act¹⁷. Signée par le président Benjamin Harrison, elle a pour objectif de lutter contre les ententes illicites ainsi que les monopoles et reste encore aujourd'hui la source de toutes les lois anti-monopoles. Déposée par John Sherman, alors sénateur de l'Ohio, l'écriture de cette loi est néanmoins motivée par des raisons plus sombres. En effet, le sénateur cherche à se venger de Russel Alexander Alger qu'il tient pour responsable de sa défaite aux présidentielles. Sherman accuse Alger d'avoir corrompu des délégués du Sud au profit de Benjamin Harrison, son concurrent aux élections du parti républicain. Alger étant impliqué dans une affaire de monopole sur le marché des allumettes, Sherman fera tout son possible pour introduire une loi

17 William Kolasky.f, "[Senator John Sherman And the Origin of Antitrust](#)."

anti-trust qui s'appuie sur deux principes :

1. Prohibition des ententes illicites qui restreignent les échanges et le commerce ;
2. Sanction des monopoles et des tentatives de monopoliser (abus de position dominante).

Les journaux, favorisant les partisans contre les cartels, vont appeler les autorités à punir les trusts contrôlant le sucre, l'acier, le tabac et d'autres industries encore¹⁸. Comme la Standard Oil, ces industries sont également accusées de pratiquer des actes anticoncurrentiels. Mais c'est la compagnie de Rockefeller qui va rapidement devenir la cible principale, ce qui pousse John Rockefeller, de façon inhabituelle, à sortir de son silence pour critiquer cette loi.

La contre-attaque de la Standard Oil

À la suite de l'introduction du Sherman Antitrust Act, la Standard Oil est traînée en justice. Sous la direction du procureur en chef, Frank B. Kellogg, le gouvernement déclare que la société pétrolière « n'a pas obtenu son monopole grâce à une meilleure efficacité, mais par injustice et actes immoraux ». Mais face à ce verdict,

¹⁸ *Digital History, Unit 7 Business regulation case study, Standard Oil*, Thomas Ladenburg.

la défense de la Standard Oil va s'avérer très efficace. Une équipe de prestigieux avocats, menée par John C. Millburn, va permettre à la compagnie pétrolière de s'en sortir indemne. Soulignant l'efficacité et les contributions en termes d'innovations apportées par la compagnie dans le raffinage ainsi que le transport de pétrole, les avocats parviennent à démontrer que les pratiques injustes utilisées par la compagnie sont nécessaires pour assurer la survie de la société.

Au cours des années suivantes, la Sherman Antitrust Act n'est quasiment pas appliquée et gagne même le surnom de « Swiss Cheese Act », la « loi Gruyère », dû à ses nombreuses failles. Sur beaucoup de points, cette loi n'est pas très explicite. L'interprétation des termes « entente illicite » étant laissée libre d'interprétation à la Cour suprême ainsi que les actions constituant les « tentatives de monopoliser ». De nombreux moyens de contourner cette loi existent.

Afin d'échapper définitivement à la loi antitrust, la Standard Oil décide en 1892 d'abandonner la formule de trust pour celle de la holding¹⁹. En effet, une société de portefeuille permet de contourner l'interdiction. Profitant de la loi dans le New Jersey, autorisant une société à détenir et exploiter des entreprises faisant des

¹⁹ *Ibid.*

affaires dans d'autres États, la Standard Oil décide de former un holding avec comme société mère la Standard Oil of New Jersey. La principale différence entre les deux modes d'organisation réside dans le contrôle des sociétés affiliées à la société mère. La holding permet d'avoir un pouvoir plus important sur les actifs des sociétés rattachées à la société mère et également un plus grand droit de vote. Cependant, dans le cas de la Standard Oil, ce changement n'est que de nature formelle et ne constitue pas un véritable bouleversement pour la société. La défiance des Américains envers la compagnie pétrolière reste toujours aussi importante.

L'offensive de William R. Hearst

Après les publications d'Ida Tarbell en 1904, William Randolph Hearst parvient à attiser davantage la colère des citoyens américains contre la Standard Oil. Il réussit ce coup de maître en 1908²⁰, en révélant au grand jour, lors d'un meeting politique, des lettres écrites par John D. Archbold, un dirigeant de la compagnie pétrolière, concernant des gratifications versées à des membres du Congrès de Washington²¹. Il parvient à obtenir ces lettres

20 Roger M. Olien, Diana Davids Hinton, Diana Davids Olien, *Oil and Ideology: The Cultural Creation of the American Petroleum Industry*, Londres, University of North Carolina Press, 2000.

21 Peter Baida, "[Hearst's Little Time Bomb](#)".

grâce à la complicité du fils d'un employé d'Archbold, Willie W. Winfield²² et de ses associés, Charles Stump et Frank Morrel²³. Motivés par l'appât du gain, ces derniers vendent les lettres volées du bureau de John Archbold à William Hearst²⁴.

On retrouve dans ces lettres un certain Marcus Hanna, sénateur de l'Ohio et ancien camarade d'école de John D. Rockefeller. Également proche du président de l'époque, William McKinley, le sénateur de l'Ohio a demandé une aide financière à son ami de longue date et président de la Standard Oil afin de financer la campagne de celui qui deviendra le 25^e président des États-Unis²⁵. De nombreux autres membres du Congrès américain²⁶ sont cités dans ces lettres comme les sénateurs Joseph B. Foraker et Matthew Quay ou encore le représentant de la

22 Antoine Zischka, *La guerre secrète pour le pétrole*, Paris, Payot, 1933.

23 Congressional Record, United States. Congress.

24 William Hearst reçoit beaucoup de critiques à la suite de la révélation de ces écrits. Il lui est reproché de n'avoir révélé l'existence de ces lettres que tardivement, alors qu'il les aurait détenues dès 1904. Il aurait privilégié ses intérêts personnels afin d'assouvir son ambition de devenir président. De plus, l'authenticité de ces lettres n'est pas tout à fait prouvée. Norman Hapgood, directeur de Collier's, maison d'édition concurrente à celle de William Hearst, va analyser des photos prises de ces lettres. Il découvre alors que certaines d'entre elles, qui devraient dater de 1904, auraient été écrites sur des machines à écrire fabriquées seulement en 1906.

25 H. Wayne Morgan, *William McKinley and His America*, 1963.

26 Jay Cost, *A Republic No More: Big Government and the Rise of American Political Corruption*, New York, Encounter Books, 2015.

Pennsylvanie, Joseph C. Sibley²⁷.

La remise en cause de la procédure judiciaire

À la même époque, le Congrès américain fait encore parler de lui pour une autre raison. Quatre membres du Sénat exercent un pouvoir conséquent, tellement conséquent qu'ils peuvent à eux seuls influencer les décisions législatives les plus importantes. Ce quatuor, nommé le *Senate Four*, aurait exercé ce pouvoir de 1897 à 1909, avec comme représentant Nelson Aldrich, William Allison, Orville Platt et John Spooner. Le sénateur Albert Beveridge dit à propos du Sénat de l'époque qu'il est « dominé par une merveilleuse combinaison du management d'Aldrich, d'Allison en tant que médiateur, de Spooner en tant que penseur et de Platt en tant qu'entrepreneur »²⁸. Il est intéressant de noter que la fille de Nelson Aldrich, Abby Aldrich, épouse en 1901 le fils de John D. Rockefeller.

Le 18 novembre 1906, une procédure judiciaire pour « conspiration visant à restreindre le commerce » est lancée contre la société pétrolière. En juillet 1907, le juge Kenesaw Landis exige une amende record de plus

²⁷ Ron Chernow, *Titan: The Life of John D. Rockefeller*.

²⁸ United States Senate, The Senate Four.

de 29 millions de dollars de la part de la Standard Oil, représentant quasiment un tiers de la capitalisation de la compagnie. Cependant, cette décision est révoquée en juillet 1908, car jugée injuste. Le juge Peter S. Grosscup déclare au sujet du verdict de Landis qu'il constitue un « abus du pouvoir discrétionnaire des juges ». Il ordonne l'ouverture d'un nouveau procès qui se solde par un acquittement pour la Standard Oil. Le président Roosevelt déclarera au sujet de cette décision qu'elle « heurte la cause de la civilisation ».

Afin de trouver un accord avec Roosevelt, Archbold tient, durant l'été 1908, plusieurs réunions avec le président, arrangées par le sénateur de l'Oregon, Jonhathan Bourne, pour tenter de trouver un accord hors des tribunaux. Mais cette trêve ne dure pas longtemps et l'envie de justice de Roosevelt reprend le dessus. Il va réussir, avec la justice fédérale américaine, à accumuler un important dossier contre la Standard Oil. Il s'agit d'une enquête de deux ans, rassemblant 1 374 pièces à conviction et 444 témoignages. Le rapport comprend 12 000 pages compilées en 21 volumes.

Le 20 novembre 1909, la cour fédérale de Saint-Louis rend son verdict : elle estime que la Standard Oil a violé la loi antitrust. Par conséquent, elle dispose de trente jours pour se désinvestir de ses trente-sept filiales. À la suite

du verdict, les avocats de la compagnie de Rockefeller font appel. Il faut attendre seize mois pour que l'arrêt de la Cour suprême des États-Unis ne soit rendu. C'est le 15 mai 1911 que le juge Edward White confirme la dissolution de la Standard Oil Company. Elle a six mois pour se séparer de ses filiales, qui seront éclatées par zone géographique.

Mais ce verdict n'a pas l'effet escompté. La Cour suprême ordonne aux membres de la Standard Oil de ne pas se rassembler afin d'organiser des opérations commerciales, mais ne peut empêcher les nombreux rassemblements officieux entre hommes ayant travaillé ensemble depuis de nombreuses années.

Désormais indépendantes, les filiales de la compagnie pétrolière américaine vont voir dès 1912 leurs valeurs boursières fortement augmentées. Durant les dix années qui vont suivre, cette augmentation n'aura de cesse, jusqu'à atteindre le quintuple de la valeur de la maison mère. En réalité, le démantèlement de la Standard Oil se révèle être de nature essentiellement formelle. En effet, les produits des filiales sont vendus sous une même marque, les territoires de ventes sont répartis, aucune compétition n'est perceptible entre les différentes filiales et les actionnaires principaux demeurent les mêmes qu'auparavant.

La mécanique du faux démantèlement

Trois événements confirment la convergence des intérêts industriels et politiques de l'époque. Cette convergence permet de solidifier la démonstration qu'un faux démantèlement bénéficie à toutes les parties prenantes. Les événements en question seront les deux sauvetages successifs de Wall Street par la Standard Oil et enfin la rédaction du plan Aldrich²⁹ aboutissant à la création de Réserve Fédérale.

Le sauvetage de Wall Street par Rockefeller couplé à la création de la banque fédérale américaine

Nous sommes en 1893, dans une époque florissante pour les États-Unis s'étalant de 1865 à presque 1901 et nommée après-coup *Gilded Age*³⁰ (littéralement « période dorée »). La conquête de l'Ouest et l'ouverture d'un grand nombre de mines poussent le Congrès à instaurer le *Sherman Silver Purchase Act*³¹ (1890) obligeant l'État à acheter chaque mois 4,5 onces (soit 140 tonnes) d'argent métal payé grâce à des billets échangeables contre de l'or. Lors de cette année 1893, les épargnants décident de tous

29 « [Histoire de la FED : Le plan Aldrich](#) ».

30 « [Gilded Age](#) ».

31 « [Sherman Silver Purchase Act](#) ».

échanger leurs « *silver billets* » contre de l'or³², réaction aux déboires financiers de la *Baring Brothers & Co* en Argentine. La panique se répand et les banques ne sont rapidement plus en mesure de répondre à la demande d'or. Les faillites se multiplient et l'histoire raconte que J. P. Morgan³³, lui-même sollicité par le Trésor américain, demande de l'aide à James Stillman³⁴ alors président de la *National City Bank*³⁵.

Or un de ces directeurs n'est autre que William Rockefeller, frère de John D. Rockefeller et la *National City Bank* est une « banque du pétrole » profitant des fonds quasiment illimités générés par le secteur. Ainsi en renflouant J. P. Morgan de 20 millions de dollars, il remet l'économie américaine en marche, grâce à l'argent investi par le vaste empire de la Standard Oil. Nul doute que l'ombre de John D. Rockefeller plane sur cette affaire et démontre plusieurs choses. D'une part, l'État américain comprend la puissance financière de la *Standard Oil* et de l'empire Rockefeller au sein de l'establishment financier new-yorkais. Capable de sauver l'économie en enrayant une crise terrible, Rockefeller & Co démontrent ici l'étendue de leur pouvoir et de leur réseau au sein de

32 « Panic of 1893 ».

33 « J. P. Morgan ».

34 « James Stillman ».

35 « National City Bank ».

Wall Street. Il est désormais clair que l'empire de John D. Rockefeller et d'autres trusts géants ont acquis une taille et un poids suffisant pour contrebalancer celui de l'État. D'autre part, il devient évident que les connexions entre les trusts sont fortes et que chacun bénéficie de la puissance de l'autre, la Standard Oil se situant au cœur de ce maillage. Ainsi, pour les opposants aux trusts, il ne s'agit pas simplement d'affronter la Standard Oil, mais bien l'ensemble de ceux que l'on appelle les « barons voleurs » et leurs empires.

Nous effectuons un saut dans le temps de presque 15 ans pour retrouver une situation similaire dans un contexte différent. Le « Gilded Age » est terminé et l'époque est à la récession, Théodore Roosevelt est président et la guerre aux trusts est ouverte. John D. Rockefeller est sous le coup de pas moins de 7 procès fédéraux et 6 locaux³⁶. L'opinion publique n'est pas favorable aux trusts et la *Standard Oil* vient d'être condamnée à une amende record de 29 millions de dollars.

Cette amende et la situation déjà précaire des marchés sont à l'origine d'un vent de panique qui souffle à nouveau sur Wall Street. Les liquidités viennent à manquer et les faillites ne sont pas loin. Une nouvelle intervention providentielle de John D. Rockefeller, J. P.

³⁶ Matthieu Auzanneau, *Or noir*.

Morgan et l'ensemble des pouvoirs financiers dont ils sont la façade, sauve la situation. À noter que dans une nuit déterminante pour la résolution de cette nouvelle crise, le président Roosevelt accepte l'acquisition de la TC&I³⁷ (*Tennessee Coal, Iron and Railroad Co*) par *U.S. Steel*, lui qui a fait de ses mandats de président une croisade contre les trusts. C'est un signe de réalisme de la part de Roosevelt qui nous montre sa connaissance de l'importance et du poids des trusts.

Une nouvelle fois via la National City Bank, la Standard Oil prêtera 10 millions de dollars d'époque, qui se retrouve alors à la tête des plus grosses réserves monétaires de New York. Dans la foulée, John D. Rockefeller informe la presse qu'il est prêt à donner la moitié de sa fortune pour assurer la pérennité de l'économie américaine. Il s'agit-là d'un coup double pour l'homme de 68 ans : une opération de communication destinée au grand public et un message de pouvoir pour l'administration américaine et son président.

Une nouvelle fois, John D. Rockefeller a donc démontré la puissance de son empire et de ses alliés. Une nouvelle fois l'État américain constate qu'il ne rivalise pas avec les trusts, même visés par un grand nombre de procès et de condamnations. Disposant d'une puissance financière et

37 « Panic of 1907 ».

d'un réseau sans égal, ils sont donc capables de contrôler selon leurs désirs les marchés financiers et la santé économique des États-Unis. En pleine guerre contre les trusts, le message est brutal pour le président Roosevelt : il ne peut pas composer sans eux. Il s'agit d'un des premiers indices indiquant que si démantèlement il y a de manière officielle, de manière officieuse il en sera autrement. Les trusts jouent leurs cartes de manière à faire comprendre à Roosevelt et ses soutiens qu'ils ont besoin d'eux. Le message semble être bien passé.

Les cercles influents du politique au secours de la Standard Oil

Nous arrivons à notre dernier fait marquant : la « chasse aux canards » sur l'île Jekyll, le plan Aldrich et la création de la réserve fédérale. Théodore Roosevelt n'est plus président et son successeur est William Howard Taft³⁸ depuis 1909. Un des personnages clefs de cet événement est le sénateur républicain Nelson W. Aldrich³⁹ de Rhode Island. Il possède alors un immense pouvoir politique comme le rapporte Charles Willis Thompson : « *[ils pouvaient] bloquer et défaire tout ce que le président ou la*

38 « William Howard Taft ».

39 « Nelson W. Aldrich ».

Chambre souhaite »⁴⁰. Au nombre de quatre, ceux que l'on surnomme le « *Senate Four* »⁴¹ siègent à la tête de comités aux rôles prépondérants et bénéficient d'une influence sans égale. Nelson W. Aldrich est le président du comité des finances et figure ainsi au centre de ce cercle. Par ailleurs, il est aussi intimement lié à la *Standard Oil* et à son fondateur.

En novembre 1910, Aldrich réunit dans le plus grand anonymat, sur l'île privée de Jekyll où les familles Rockefeller Vanderbilt et Morgan ont leurs habitudes, les plus influents représentants financiers de l'époque. Au bout de ces 10 jours de conférence, le « plan Aldrich » est rédigé et aboutira à la création de la Réserve Fédérale. A. Piatt Andrew dira dans ses mémoires : « [les points essentiels du plan Aldrich] étaient tous contenus dans le plan qui fut finalement adopté ». Mathieu Auzanneau écrit lui dans son ouvrage *Or noir* « [La Réserve Fédérale est] une excroissance des principales banques américaines, voulues et conçues par leurs dirigeants. Des banques dont une part essentielle de la puissance et des capitaux germe dans le terreau des faramineux profits de l'or noir de la *Standard Oil* ».

40 senate.gov/artandhistory/art/artifact/Ga_Cartoon/Ga_cartoon_38_00597.htm.

41 « Senate Four »

Par la suite, ces hommes et les institutions qu'ils représentent mènent une campagne de lobbying acharnée. À ces fins, on note une caisse créée par les principales banques new-yorkaises pour un montant de 5 millions de dollars. Cet argent est principalement dépensé pas la *National Citizens League for the Promotion of Sound Banking*⁴² instauré par Paul Warburg. Il s'agit d'une structure destinée à influencer l'opinion publique, qui voit Wall Street d'un mauvais œil. Son objectif est de faire comprendre que les réformes bancaires sont nécessaires et surtout les formes qu'elles doivent prendre.

Woodrow Wilson alors élu président signe en 1913 le Federal Reserve Act qui reprend tous les points importants du plan Aldrich. C'est une victoire pour la Standard Oil, récemment dissoute, et les trusts en général. Ils voient finalement leurs puissances financières symbolisées par un organe, capable de tenir tête à l'État américain.

Si à première vue l'État et les antitrust semblent avoir gagné la partie, la vérité est-elle plus complexe. Les crises de 1893 et 1907⁴³ ainsi que la création de la Réserve Fédérale confirment le pouvoir et l'influence des trusts.

42 « Banking Reform in a Hostile Climate: Paul M. Warburg and the National Citizens' League ».

43 « De la crise bancaire à la régulation : l'expérience américaine de 1907 » - Julien Mendez et Christian Tutin.

Économiquement, les États-Unis ne peuvent plus se passer de leurs puissances sans en pâtir. Bien conscients de cette situation les trusts ont donc muté. Si l'opinion publique est satisfaite et les politiques engagés dans la lutte contre les « bad trusts » se réjouissent de leurs victoires, Rockefeller et ses alliés voient la chose d'une autre manière. Il suffit de voir les cours de bourses des émanations de la *Standard Oil Company* pour le comprendre.

Une dissolution juridique du monopole de la Standard Oil transformée en un oligopole économique

La scission de la Standard Oil Company en trente-quatre sociétés devait permettre l'indépendance de ces sociétés les unes par rapport aux autres, pour libérer le marché du pétrole aux États-Unis pris dans les tentacules de la «pièvueuse». Autrement dit, chaque entreprise a un pouvoir décisionnel sur la stratégie économique, de gestion et de direction la concernant et devait se faire concurrence.

La pérennité d'une organisation hiérarchique après le démantèlement

John Davison Rockefeller laisse la présidence de la

Standard Oil en 1896, mais continue d'orchestrer sa société et les enfants de celle-ci tout au long de sa vie. Il a pour ainsi dire un pouvoir de décision sur chacune des sociétés, comme si elle n'en faisait qu'une seule entité, comme si rien n'avait changé après la décision de la Cour Suprême en 1911, comme si le démembrement de la Standard Oil Company n'avait pas eu lieu.

Avant toute chose, à la suite du démantèlement, neuf des sociétés nouvellement créées garde leur nom de Standard, y compris la Standard Oil of New Jersey. Rockefeller continue à gérer ces entreprises à la manière d'une administration parfaitement centralisée et hiérarchisée, mise en place dès 1882⁴⁴. À cette époque, l'ensemble des filiales sont placées entre les mains de neuf administrateurs, dont John D. Rockefeller est le Président. Ces administrateurs agissent toujours comme neuf associés d'une même entreprise. Ils se réunissent quotidiennement, consacrant leur temps à la gestion et au développement de l'entreprise. Ils sont au courant de tout ce qui s'associe à l'industrie du pétrole dans chaque région des États-Unis et au-delà. En dessous de ces administrateurs dans cette pyramide organisationnelle construite avec minutie, il existe des comités qui s'occupent des différents départements de la Standard

44 Ida M Tarbell, *The history of the standard oil company*, McClure, Phillips & Company, 1904.

Oil.

Il y a un comité du pétrole brut, « Crude Committee », chargé de la veille du pétrole brut dans le monde entier ; un comité de la fabrication, « Manufacturing Committee », qui se consacre à l'étude de la fabrication des produits raffinés à base de pétrole, l'utilisation des déchets et le développement de nouveaux produits ; un comité du marketing, « Marketing Committee », qui analyse tous les marchés sur l'ensemble du territoire. Ainsi qu'en témoignent les nombreuses informations arrivant de partout quotidiennement. On rédige des rapports non seulement pour chaque comité relatif à son département au niveau de la Standard Oil Trust, mais également, on lui communique toutes les informations qui sont de près ou de loin connectées à son secteur d'activité : ces comités ne connaissent pas seulement leurs propres affaires, mais aussi celles des autres. C'est le cas notamment de la « Manufacturing Committee » qui est averti de ce que fait chacun des raffineurs indépendants encore existants, notamment quelles sont les ressources et les avantages ; le « Transportation Committee » sait exactement quels sont les tarifs concurrentiels sur l'ensemble du pays ; le « Marketing Committee » maîtrise chaque marché pertinent. Pour se tenir au courant, ils ont des hommes de main qui leur fournissent des informations.

La Standard Oil a des correspondants dans toutes les villes situées dans les champs pétrolifères, mais aussi dans toutes les capitales du monde. Il est assez courant dans les capitales européennes, de rencontrer des correspondants de journaux de haut niveau, des consuls ou des hommes d'affaires qui complètent leurs revenus en faisant des rapports confidentiels à la Standard Oil Company⁴⁵.

Ainsi, l'information la plus complète sur tous les concurrents est toujours à la disposition des neuf administrateurs du Trust⁴⁶. Ces administrateurs ont une connaissance parfaite et précise sur le commerce du pétrole. Et comme les petits ruisseaux font des grandes rivières, l'information apprise dans un petit pipeline à Oil Creek est appliquée sur toute la structure de la Standard Oil, jusqu'au siège de New York. En somme, il n'y a pas de changement après la décision de 1911 dans l'organisation de l'ancien Trust.

Le pouvoir invisible du trust « démantelé »

John D. Rockefeller continue à diriger tous les matins les réunions avec les directeurs des nouvelles compagnies

⁴⁵ Ibid.

⁴⁶ Ida M. Tarbell, *The history of the standard oil company*, 1904.

issues de la Standard Oil au n° 26 Broadway à New York, ancien siège social de la maison mère, afin de maintenir des relations amicales et d'échanger des informations comme à l'accoutumée, excepté que les échanges par écrit sont interdits pour ne pas tomber sous le coup de la loi Sherman Antitrust Act.

Un autre aspect de la main mise invisible du clan Rockefeller sur les sociétés Standards se dessine par la position des anciens lieutenants de la Standard Oil of Company qui sont désormais à la tête des ex-filiales. En effet, les présidences des deux principales entreprises, la Standard Oil of New Jersey et la Standard Oil of New York, sont confiées aux deux piliers historiques de l'ancienne compagnie, John Archbold et Henry Folger. Ces deux sociétés gardent d'ailleurs leur siège social dans le même immeuble, entretenant ainsi des relations fraternelles entre elles.

De surcroît, les actions des « baby Standards » sont distribuées aux actionnaires de Standard Oil proportionnellement aux actions d'origine. Au lendemain de la décision du démantèlement de la Standard Oil, John D. Rockefeller continue de détenir un quart des actions du capital dans chacune des sociétés. De même que la décision de 1911 de dissoudre la holding a eu pour résultat de rendre les membres de

la Standard encore plus profitables dont le cours des actions augmente fortement à Wall Street. L'ancienne maison mère, la Standard Oil of New Jersey, voit le cours de son action augmenter de 65% ; et celle de la Standard Oil of New York grimpe de 123%. Le cours de la Standard Oil of Indiana, numéro un de la production d'essence et détentrice du très lucratif brevet sur le craquage thermique du pétrole brut, s'envole à plus de 171%. Durant les dix années suivantes, la valeur totale des compagnies enfantées par la maison mère quintuple⁴⁷.

En dépit de la décision de la Cour Suprême, le contrôle administratif des entreprises issues de la Standard Oil est assuré par le clan Rockefeller. La scission de la société en trente-quatre entreprises indépendantes permet d'accroître les capitaux propres de celles-ci. La puissance financière, et par voie de conséquence la richesse des actionnaires, permettent d'asseoir la domination des ex-Standard Oil au cours des décennies à venir dans l'activité de l'or noir aux États-Unis.

L'art du double jeu de l'empire pétrolier

La décision de la Cour suprême des États-Unis de démanteler la Standard Oil en trente-quatre sociétés juridiquement indépendantes, en raison de ses entraves

⁴⁷ Mathieu Auzanneau, *Or noir*.

à la concurrence et de ses pratiques déloyales utilisées pour éliminer ses concurrents, se révèle en réalité une pure fiction.

J. P. Morgan dira «Comment diable un tribunal peut-il contraindre un homme à se faire concurrence à lui-même ? ». À l'issue du démantèlement, John D. Rockefeller s'assure que les nouvelles sociétés se partagent le marché plutôt que de se faire concurrence. Les «Baby Standards» conservent l'ancienne identité de l'entreprise.

Théoriquement concurrentes, ces firmes continuent d'être liées, reliées entre elles par des accords de production et de raffinage. Les états-majors s'entendent secrètement pour fixer les prix les plus élevés possibles et éviter une guerre commerciale qui conduirait à une surproduction et un effondrement des cours à Wall Street. Parmi les actifs de l'entreprise qui sont divisés, figure le droit d'utiliser la marque bien connue «Standard», mais elles ne peuvent utiliser le nom de Standard sur le territoire de l'autre. La plupart de ces «Baby Standards» continuent à utiliser les marques d'essence populaires «Red Crown» et «White Crown», ainsi que l'huile moteur «Polarine». Lorsque l'additif «Ethyl» devient populaire, ces entreprises l'adoptent d'une même voix. Les produits «Mobiloil» de Vacuum sont couramment utilisés par

ces entreprises. En 1930, certaines des ex-Standards se regroupent pour former l'Atlas Corporation, fabricant de pneus, de batteries et d'autres accessoires automobiles (TBA) qui sont fournis aux stations d'essence dans toutes les régions de l'Atlantique au Pacifique. Il existe donc une forme d'entente anticoncurrentielle par des accords ou des actions concertées ayant pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur le marché de pétrole aux États-Unis.

La répartition de la puissance

La Standard Oil of New Jersey, la plus importante reste directement contrôlée par Rockefeller, et se transforme en Exxon. La Standard Oil of New York devient Mobil, la Standard Oil of California, Chevron, et la Standard Oil of Indiana, Amaco. Revenons sur deux de ces sociétés, Standard Oil Company of New Jersey et Standard Oil Company of New York, qui connaissent une croissance importante à la suite du démembrement. Les deux entités fracturées se redressent pour dominer le marché et prennent plus de valeur que la société mère d'origine.

La Standard Oil Company of New York, dénommé Socony, contrôle les territoires du Nord Est des États-Unis : le Maine, le New Hampshire, le Vermont, le Massachusetts, le Rhode Island, le Connecticut et New

York. La société ayant une grande ambition à l'instar de sa maison mère, prend une participation de 45 % dans Magnolia Petroleum Co. un important raffineur, distributeur et transporteur par pipeline de pétrole en 1925. En 1926, la General Petroleum de Californie rentre dans ses giron. La Socony termine ses courses à la fin des années folles en ne faisant qu'une bouchée de la White Eagle of Minnesota en 1930. La fièvre de l'expansion de la société ne s'est pas calmée et fusionne avec la Vacuum Oil Company en 1931, devenant Socony-Vacuum. Elle rajoute en 1934 dans son portefeuille bien garni Independent Oil d'Altoona (PA) et Metro Oil de Jamestown (NY).

La Standard Oil of New Jersey, dirigée par Walter C. Teagle depuis 1917, devient le plus grand producteur de pétrole au monde. Elle acquiert 50 % des parts de Humble Oil & Refining Co. En 1919, un producteur de pétrole du Texas. Elle contrôle le marché dans les États du New Jersey, de Maryland, D.C., de la Virginie, de l'Ouest Virginie, de la Caroline du Nord et de la Caroline du Sud. Elle étend la commercialisation de ses produits dans l'État de Delaware en 1927 et de la Pennsylvanie en 1928 par l'acquisition de la Standard Oil Company of Pennsylvania.

Dans les années 1930, elle commercialise ses produits

sous le nom « Esso », qui symbolise l'identité de marque de Jersey Standard. Cette dernière acquiert en 1931 la Colonial Beacon Oil Company afin de commercialiser du carburant sur le territoire de Socony. Elle respecte les règles de conduite imposées par J.D.Rockefeller, ne se plaint pas de la manœuvre de sa sœur jumelle et se prive de protester lorsque certaines stations sont rebaptisées Esso. En 1933, Socony et Esso forment une entreprise commune en Extrême-Orient, Standard-Vac ou StanVac. C'est un présage de la fusion de ces deux entreprises qui viendra à la fin du siècle : ExxonMobil.

Le contournement des mesures antitrust

Les mesures antitrust décrétées en 1911, efficacement contournées, conduisent à une nouvelle situation monopolistique. Le gouvernement américain se montre d'autant plus enclin à ménager la compagnie de Rockefeller que leurs intérêts convergent. En 1914, l'Amérique produit 266 millions de barils, représentant 65 % de la production mondiale, et au plus fort de la Grande Guerre 67 % de cette même production. Les États-Unis fournissent aux Alliés 80 % de la consommation mondiale ; mieux encore, un quart de tout le pétrole consommé par les forces alliées pendant toute la durée de la guerre est fourni par une seule et

unique compagnie, la Standard Oil of New Jersey⁴⁸. Il convient de mentionner que la Chambre de commerce américaine, « U.S. Chamber of Commerce » crée le National Petroleum War Service Committee (NPWSC) en 1917, réunissant les principales compagnies pétrolières afin de coordonner l'approvisionnement en pétrole pour l'effort de guerre. Au demeurant, cette organisation dirigée dès sa création par Alfred C. Bedford, ancien président de la Standard Oil of New Jersey de 1916 à sa prise de fonction au NPWSC. Il laisse d'ailleurs sa présidence chez la Standard Oil à Walter C. Teagle, lui-même membre de la NPWSC, et petit-fils des premiers associés de John D. Rockefeller⁴⁹.

La Standard Oil of New Jersey ou Standard va devenir le chef de file d'un cartel occulte dominant le secteur pétrolier mondial. Le 17 septembre 1928, les patrons des principales compagnies pétrolières du monde concluent un accord décisif en vue de se partager les réserves de pétrole du Moyen-Orient et de maintenir des prix élevés tout en s'évitant les désagréments d'une concurrence sauvage.

L'accord est conclu dans le plus grand secret, sous le

⁴⁸ Eric Laurent, *La face cachée du pétrole*, Paris, Plon, 2014.

⁴⁹ G. William Domhoff and Michael J. Webber, *Class and Power in the New Deal: Corporate Moderates, Southern Democrats, and the Liberal-Labor Coalition*, Stanford, Presse universitaire de Stanford, 2011.

prétexte d'une partie de chasse au coq de bruyère, dans le château d'Achnacarry, en Écosse. Ils discutent pendant une quinzaine de jours avant de s'entendre sur les prix et le partage des productions moyen-orientales. Les compagnies représentées à Achnacarry sont au nombre de cinq : Standard Oil of New Jersey (Walter C. Teagle), Anglo-Persian (sir John Cadman), Gulf Oil (William Mellon), Esso Indiana (Robert Stewart) et Royal Dutch Shell (Henri Deterding). Cet accord est validé par les autres membres du cartel pétrolier⁵⁰.

Cet oligopole est désigné après la Seconde Guerre mondiale sous le nom de Sept Sœurs (« The Seven Sisters »). L'accord d'Achnacarry est gardé secret jusqu'en 1952. Cette année-là, le gouvernement américain le rend public pour obliger les firmes à jouer le jeu de la concurrence et baisser leurs prix de façon que les crédits accordés aux Européens dans le cadre du plan Marshall ne servent pas simplement à enrichir les pétroliers. Ce cartel est composé des principaux enfants de la Standard Oil fondée par John D. Rockefeller après le démantèlement : Standard Oil of New Jersey (Esso, aujourd'hui ExxonMobil) et Standard Oil of New York (Socony ou Mobil, aujourd'hui ExxonMobil), Standard Oil of California (Chevron), Texaco (Chevron), Gulf Oil

⁵⁰ Jean-Pierre Favennec, *Le raffinage du pétrole, tome 5 : Exploitation et gestion de la raffinerie*, Paris, éditions Technip, 1998.

(Chevron), ainsi que de deux compagnies européennes : Anglo-Persian (BP) et la Royal Dutch Shell.

La décision du démantèlement de 1911 afin de casser le monopole exercé par la Standard Oil, conduit en quelques années non seulement à un oligopole sur le marché américain, mais également un oligopole international dominé largement par les membres de Standard Oil.

L'absence de réelle polémique sur la fausse dissolution

Une question se pose : pourquoi ne parle-t-on pas du faux démantèlement dans les années qui ont suivi les décisions de justice ? Comment expliquer le silence de la presse concernant ce pied de nez de Rockefeller et les dirigeants de la Standard Oil face à l'État américain ? Aucune réponse concrète n'existe, mais certaines propositions peuvent être données pour expliquer le sommeil d'une presse qui a tant utilisé le procès de la Standard Oil et de son monopole pour vendre.

Les médias ne s'intéressent plus à l'affaire Standard Oil

Une première explication est l'effet de mode que suit une part importante de la presse à l'époque. De nombreux

journaux, locaux comme nationaux s'affrontent, avec plus ou moins des lignes éditoriales similaires. Seuls certains journaux ou magazines s'imposent sur le marché de la nouvelle. Les autres papiers vont alors suivre les affaires ou se concentrer sur des faits divers, sujet vendeur à l'époque. Une fois que les principaux journaux ont traité une affaire comme le monopole de la Standard Oil Company, leurs journalistes se hâtent de commencer une nouvelle enquête permettant de vendre toujours plus de journaux. Pour la presse américaine, l'empire de la Standard Oil fut vaincu pour de bon en 1911 avec la dissolution en trente-quatre sociétés, et l'arrêt de la Cour suprême. Il convient de se tourner vers d'autres affaires.

La seconde explication peut avoir des allures de complots, mais elle reste facile à mettre en évidence. Il est courant de voir certains journaux servir des intérêts, qu'ils soient privés ou publics. Ainsi, ces premiers vont étouffer certaines enquêtes ou protéger les intérêts de partenaires privés. C'est le cas avec trois patrons de presse.

Tout d'abord avec Franck Munsey, propriétaire du journal new-yorkais « the sun », et aussi président de la banque « The Equitable Trust Company » représentant la Standard Oil. La banque plaide pour son client en 1921

auprès du gouverneur de l'État de New York⁵¹ contre la modification d'une loi pouvant porter préjudice aux affaires de la Standard Oil.

Vient ensuite Thomas W. Lamont, propriétaire du « New York Evening Post » et qui siège à la fois à la JP. Morgan Bank⁵², que l'on sait proche de la Standard Oil, tout en étant membre du « International Committee of Bankers on Mexico »⁵³ qui fait affaire avec la Standard Oil sur le territoire mexicain. Là encore, la collusion est évidente.

Pour finir, le cas d'Edward McLean reste le plus médiatique. Alors propriétaire du « Washington Post », il est proche du président américain en place en 1921, Warren G. Harding, et de son secrétaire de l'intérieur, Albert B. Fall. Ce dernier est l'accusé principal dans le scandale du teapot dome, affaire révélant les concessions des réserves stratégiques militaires américaines aux compagnies pétrolières, le tout en échange de pots-de-vin. Edward McLean est directement impliqué en défendant Albert Fall et certifiant que les sommes reçues par ce dernier sont des prêts et non de la corruption.

51 Courrier de la The Equitable Trust Company Of New York au gouverneur de l'État de New York Nathan L. Miller.

52 Thomas W Lamont avec George Whitney, and JP Morgan, les trois gestionnaires de la JP Morgan Bank.

53 Lorenzo Meyer, *Mexico and the United States in the Oil Controversy, 1917-1942*, Presses de l'université du Texas, 1968.

Quand la culpabilité de Fall est reconnue, McLean est condamné pour faux témoignage. Ces trois faits montrent les liens qui existent entre des médias influents du pays à l'époque et l'industrie pétrolière.

Une justice fédérale qui n'assure pas le service après-vente

Face au silence de la presse américaine, concernant le semblant de démantèlement de la Standard Oil, le public américain ne se révolte pas contre cette mascarade. Peu secoué par l'opinion publique, le gouvernement américain n'entreprend que des solutions assez légères visant à renforcer la lutte contre les cartels, sans toutefois inquiéter à aucun moment les filiales nées de la dissolution de la Standard Oil. Aucune procédure judiciaire ne vient les déranger durant les années suivantes.

En octobre 1914, Henry de Clayton Lamar, représentant démocrate de l'Alabama, introduit le Clayton Antitrust Act pour clarifier et renforcer le Sherman Antitrust Act, à la demande du président⁵⁴. Le gouvernement américain s'aperçoit que les grandes entreprises, certaines en position de monopole, ne font que croître et que le contrôle de la monnaie est en possession de

⁵⁴ Troy Segal, Clayton Antitrust Act, Investopedia, 2004.

peu d'hommes, mais si puissant qu'ils ont le pouvoir de plonger la nation américaine dans une crise financière. C'est dans ce contexte que le président Woodrow Wilson va demander une révision des lois antitrust existantes, ce qui résulte par l'introduction du Clayton Antitrust Act.

Contrairement au Sherman Antitrust Act, cette loi contient une section rendant illégale « les concentrations d'entreprises quand elles ont pour effet de restreindre substantiellement la concurrence ». C'est ce point précis qui fait défaut à la Sherman Antitrust Act. Dans la même dynamique, la Federal Trade Commission (FTC) est créée en septembre 1914. Sa mission est de protéger les consommateurs et de promouvoir la compétition.

Néanmoins, malgré ces nouveaux dispositifs, les filiales résultant du démantèlement de la Standard Oil ne sont pas inquiétées. Aucune procédure judiciaire les années suivantes ne va être menée à l'encontre de ces filiales. Outre les soupçons de collusion, le silence de la justice peut également s'expliquer par le fait que les dirigeants des 34 sociétés nées de la dissolution de la Standard Oil, sont restés extrêmement précautionneux pour ne pas avoir affaire face à des issues judiciaires. On sait par exemple qu'ils ne communiquent jamais d'informations importantes sur papier⁵⁵, évitant ainsi toute preuve

⁵⁵ Ron Chernow, *Titan: The Life of John D. Rockefeller, Sr.*

matérielle. La justice n'a ainsi aucun indice assez solide pour entreprendre des actions judiciaires.

La question pétrolière au cœur de la future équation géostratégique américaine

La construction d'un empire pétrolier privé tel que la Standard Oil Company n'éluide pas la question des interférences avec les intérêts de puissance sur une question aussi stratégique, étant donné la place que le pétrole va occuper dans l'histoire géopolitique et géoéconomique du XXe siècle. Dans un premier temps, les deux empires anglosaxons, La Grande-Bretagne et les États-Unis d'Amérique, vont s'affronter autour de la question de la domination territoriale qui permet l'accès aux gisements.

Les rapports de force pétroliers entre compagnies américaines et britanniques

La concurrence économique entre la Royal Dutch Shell et la Standard Oil révèle des conceptions différentes du monde et de la guerre économique. La matrice anglaise s'est construite sur la nécessité de défendre son empire colonial. Elle prend ses racines dans la géographie, une île aux ressources limitées. Rapidement, pour des

raisons commerciales et politiques, la nation anglaise se tourne vers le grand large, vers un extérieur pouvant être hostile. Du fait de ses conflits avec les Espagnols, les Hollandais et l'Empire français, la Grande-Bretagne a su intégrer un certain nombre de concepts. Le but ici n'est pas de définir la guerre économique, mais nous pouvons relever certaines constantes : comme l'utilisation de l'espionnage industriel, l'usage du protectionnisme, la guerre des prix et enfin la tentative de contrôler les ressources naturelles. Du fait de leur Histoire, les Anglais sont parfaitement aguerris pour faire face à ce type de conflit, ayant fait face aux blocus continental et la « guerre du coton » au cours du XIX^e siècle. La couronne britannique comprend la nécessité de se doter d'un système d'information étatique soutenant ses intérêts commerciaux⁵⁶ pour le bien de son empire. Un système reposant sur un entremêlement entre acteurs privés et publics, réunis sous un patriotisme économique⁵⁷. Un élément décisif pour la guerre pétrolière qui oppose les intérêts britanniques à la compagnie Rockefeller.

Un conflit asymétrique

56 Intervention Jean-Pierre Bernat pour une conférence sur l'Histoire de l'IE le 23 septembre 2008.

57 Christian Harbulot, *La Machine de guerre économique*, Paris, Economica, chapitre 2, page 65, 1992.

La Standard Oil est représentative d'une époque, celle des « barons voleurs. Elle est représentative d'une façon de voir le monde, celle d'une jeune nation en marche pour devenir la première puissance mondiale. L'État américain ne possède pas d'empire colonial, tout en étant implanté sur une terre riche et abondante. Il s'est développé tout le long du XIXe siècle sans craindre pour sa survie. Certes, il y a eu des conflits avec les Anglais, les Espagnols, les Indiens, et la guerre de Sécession. Pourtant, aucun de ces événements ne lui a fait cesser de croire en son « Destin manifeste ». Des paramètres sensiblement différents de ceux de « la perfide Albion ». Ainsi, il est aisé de comprendre les biais cognitifs de l'oncle Sam sur la question pétrolière. Il voit ce secteur à travers le prisme d'un industriel, non comme un politique, dans le noble sens du terme. Et c'est là que repose la difficulté pour un géant comme la Standard Oil, de se mesurer au système informationnel combatif de la Grande-Bretagne.

Dans l'ouvrage d'Anton Zischka sur la guerre secrète pour le pétrole, il est expliqué que les agents anglais utilisent davantage la pression psychologique, contrairement aux mercenaires de la Standard Oil privilégiant l'action directe comme le sabotage. Toujours dans le même ouvrage, il est expliqué qu'en plus des lettres publiées par le journal d'Hearst, il existe une autre lettre explicitant

l'intervention de l'Intelligence Service, autrement dit le service de renseignement britannique⁵⁸. Cette lettre provient d'un certain monsieur Rosenblum, alias Sidney Reilly, et est adressée à John Archbold. Elle fait par des interventions de l'intelligence Service anglais en Perse. Sydney Reilly est un agent anglais essayant de vendre ses services à la Standard Oil. Par arrogance ou pour une autre raison, la Standard Oil ne prête pas attention à cette proposition.

Dans ce conflit asymétrique entre la SO et la Royal Dutch Shell, la compagnie anglaise fait figure de petit-poucet. Toutefois, elle possède un incroyable atout en étant soutenue par l'intelligence Service. Deuxièmement, malgré le cas de trahison rapporté par la lettre, on peut accrédi-ter la présence d'agent anglais sur le sol américain prenant part aux enjeux liés aux pétroles. Et enfin, dans une logique de guerre économique, l'implication de l'intelligence service dans la campagne de presse est révélatrice de la capacité analytique anglaise sur le paradoxe américain. L'un des pays chantre du libéralisme économique se trouvant dans la position d'avoir plusieurs compagnies de type monopolistique sur son sol. Une contradiction incarnée parfaitement par la compagnie Rockefeller. Il vous suffit d'aller voir dans les archives

⁵⁸ Anton Zischka, *La guerre secrète pour le pétrole*.

de la compagnie pour comprendre qu'elle se targue des atours du libre-échange, alors qu'elle a bâti sa fortune sur des actions d'intimidations et de concentrations. Le renseignement britannique s'est parfaitement saisi de ce biais afin de déchaîner les foules, permettant à ses intérêts d'être sensiblement moins impactés par la pieuvre Rockefeller.

La confrontation avec la Royal Dutch Shell en Amérique

Le pétrole devient l'un des éléments centraux de l'économie américaine. Une croissance incessante vorace en énergie. Une dépendance à l'or noir qui pousse l'État à veiller sur ses approvisionnements. L'émergence d'une rivale internationale, la Royal Dutch Shell⁵⁹, élargit le champ des rapports de force à une confrontation avec des intérêts étrangers. Cette compagnie pétrolière anglo-néerlandaise a des vues sur le marché américain. Elle a en outre l'avantage d'être épaulé par le renseignement britannique dans la mesure où les intérêts britanniques dans le domaine du pétrole sont immenses, notamment pour la modernisation et l'approvisionnement de sa flotte.

⁵⁹ La Royal Dutch Shell est née en 1907 de la fusion de la compagnie britannique de Samuel Marcus, Shell, et de la compagnie du « Napoléon du pétrole » néerlandais Henri Deterding, Royal Dutch.

Deterding devient l'homme fort de la fusion. Son premier coup est de parvenir à prendre le contrôle des installations pétrolières de Roumanie, devançant les ambitions allemandes de la Deutsche Bank. À la suite de cet épisode, le « Napoléon du pétrole » va tenter de mettre au point une alliance avec la Deutsche Bank et la famille Rothschild, une multinationale qui aurait eu pour ambition de reprendre la main sur le marché européen face à la Standard Oil. Les Rockefeller conscients du danger vont parvenir à torpiller cette alliance en usant d'une campagne de dénigrement via la presse et en jouant sur les prix en Europe⁶⁰.

La Standard Oil contrôle les marchés américains et européens, là où la Royal Dutch Shell se positionne avant tout dans l'Est européen et l'Asie. Mais la Standard Oil possède un atout conséquent vis-à-vis de sa rivale, la baisse des prix. Elle peut se permettre de baisser les prix en Europe, car elle tire toujours de fructueux bénéfices sur le marché américain qu'elle contrôle en grande partie. Afin de contre-attaquer, Deterding lance le projet « To America ! ». La Royal Dutch Shell s'intéresse à la côte ouest, ou à partir de 1912 est mis en place l'infrastructure pour commercialiser l'essence de Sumatra. Puis le groupe parvient à directement

60 Daniel Yergin, *The Prize: The Epic Quest for Oil, Money & Power*, New York, Simon & Schuster 1990.

prendre part à la production du pétrole californien. Pour finalement parvenir à s'implanter dans le centre du pays en profitant du boom pétrolier de l'Oklahoma. La réussite de l'implantation de la Royal Dutch Shell aux États-Unis permet à celle-ci de peser plus lourdement face à sa rivale, du moins jusqu'au début de la guerre et de la révolution bolchevique de 1917.

Même l'excellente analyse de l'Intelligence Service britannique de cibler le caractère monopolistique de la Standard Oil dans un pays se réclamant du libéralisme économique est écrasée par la réalité technique de la Grande Guerre. La Grande-Bretagne a besoin du pétrole américain, elle a besoin du pétrole des Rockefeller. La compagnie Rockefeller bien que divisée devient un outil de puissance essentiel pour les États-Unis d'Amérique.

Conclusion

CAHIERS
DE LA
GUERRE ECONOMIQUE

À travers l'outil de la Standard Oil Company, John D. Rockefeller a su être en deux décennies un acteur incontournable de l'économie des États-Unis. Sa compagnie est parvenue à s'arroger morceau par morceau une bonne partie du marché pétrolier mondial au début du XXe siècle. Ce ne sera qu'après une longue bataille coûteuse que le président Théodore Roosevelt parviendra à briser le monopole de la Standard Oil Company. Cette victoire ne sera toutefois qu'en demi-teinte, car les sociétés issues du trust ont triplé leur valeur financière initiale, tout en demeurant sous l'actionnariat majoritaire de John D. Rockefeller.

Dans le même temps, le père de la propagande moderne Edward Bernays le présentera comme un grand-père moderne et bienfaiteur, alors que les révoltes ouvrières au sein des usines Rockefeller sont réprimées dans le sang par la garde nationale.

L'héritage de l'assistant-comptable de Cleveland demeure incontournable. Les entreprises issues de la Standard Oil Company sont toujours parmi les premiers groupes pétroliers mondiaux, ses instituts de médecine sont à la pointe des recherches biomédicales, et les actifs de ses fondations sont présents au sein de toutes les places financières mondiales.

A notre époque, le terrain de jeu numérique a permis

l'édification de structures qui s'érigent en maître du monde immatériel. Les géants du numérique américain Google, Amazon, Facebook, Apple et Microsoft (GAFAM) suscitent les mêmes inquiétudes que la Standard Oil en son temps. De l'affaire Microsoft en 1998 à l'action en justice du régulateur antitrust américain contre Facebook et Google fin 2020, les sociétés occidentales s'interrogent sur la dynamique de puissance de ces empires privés de l'ère Internet. Ces derniers sont à l'origine d'une nouvelle forme de domination/dépendance sur laquelle nous sommes appelés à revenir dans des numéros futurs des cahiers de la guerre économique.

FORMATIONS INITIALES

- MBA1 alternance **Risques et Intelligence économique (RIE)**
- MBA2 alternance **Risques, Sûreté Internationale et Cybersécurité (RSIC)**
- MBA2 plein temps d'excellence **Stratégie et Intelligence économique (SIE)**

FORMATIONS EXECUTIVES

- MBA Exec **Management stratégique et intelligence économique (MSIE)**
- MBA Exec **Management des Risques Sûreté Internationale et Cybersécurité (MRSIC)**
- MBA Exec **Intelligence Juridique (IJ)**
- MBA Exec **Normalisation, Innovation et Intelligence Economique (N2IE)**

FORMATIONS CERTIFIANTES

- **Collecte d'informations, veille et due diligence**
- **Formation Online Intelligence Economique (OIE)**
- **Les nouveaux enjeux de la donnée : data science, cybersécurité et transformation digitale (partenariat IAE Paris)**

FORMATIONS MASTERCLASS

- **Collecte d'information et Open Source Intelligence (OSINT) - 3 jours**
- **Mise en oeuvre d'une veille - 2 jours**
- **Due Diligence - 3 jours**



ABONNEMENT

CAHIERS
DE LA
GUERRE ECONOMIQUE

Nom.....

Prénom.....

Adresse.....

Code postal..... Ville.....

Pays.....

Courriel.....

Je m'abonne à partir de (mois)..... (année).....

Coupon abonnement ou sur papier libre à envoyer à : Abonnement Cahiers, Les Influences,
23 rue Bénard - 75014 Paris

Je souscris un abonnement d'un an pour *Les Cahiers de la Guerre Économique* à compter
du

40€ pour 4 numéros ; 50% de réduction.

Je paie par chèque à l'attention de L'Agence Les Influences.

Je désire recevoir une facture acquittée.

.....

CPPAP : en cours - 4 N°/an

Directeur de la publication : Christian HARBULOT

Secrétaire général de rédaction : Bartol ZIVKOVIC

Assistance à l'écriture et l'édition : L'Agence Les Influences
23, rue Bénard- 75014 Paris

Conception - édition : Arnaud Lemaire, Valérie Chesselet

contact@lesinfluences.fr

N° ISBN : 978-2-490625-17-8

Commission paritaire en cours

©EGE / juillet-septembre 2021

« En France, la notion d'accroissement de puissance par l'économie se heurte à de nombreux tabous. Le monde patronal reste encore ancré à une vision concurrentielle des rapports de force. La première réunion sur la souveraineté économique qui a été organisée au sein du MEDEF a confirmé cette posture en s'interrogeant sur la nationalité des entreprises françaises. Ce n'est pas ainsi que le problème est pris en compte à Pékin, Washington ou Berlin. Les trois premières puissances économiques mondiales ont une autre grille de lecture qui associe la réussite de certaines entreprises à la construction de la puissance d'un pays. Le pétrole est sur ce point un véritable cas d'école. Les cahiers 4 et 5 de la guerre économique ont pour objectif pédagogique de souligner cette évidence. »



9 782490 625178

ISBN 978-2-490625-17-8

20 €