

TRAVAUX ET RECHERCHES DE PROSPECTIVE

schéma
général
d'aménagement
de la France

nouvelles
données pour
l'aménagement

3 années d'études du Sésame

84

TRAVAUX ET RECHERCHES DE PROSPECTIVE

schéma
général
d'aménagement
de la France

**nouvelles
données pour
l'aménagement**

3 années d'études du Sésame

SEPTEMBRE 1981

Avant-propos

La politique d'aménagement du territoire est une politique aux secteurs d'interventions multiples, qui s'inscrit dans une réalité économique et sociale en mouvement. De ce fait, elle a toujours nécessité d'être éclairée par un travail d'études rigoureux et appliqué.

La dimension du long terme, inhérente à l'aménagement du territoire, accentue cette nécessité. Les politiques conduites : localisation d'activités, infrastructures, reconversion, décentralisation, ont en effet des conséquences qui s'étendent bien au-delà des périodes de leur réalisation propre.

Il en va de même dans l'évolution des procédures. Accompagnant la mise en œuvre de la loi sur la régionalisation de juillet 1972, des processus de concertation et de décision avec les collectivités locales ont été mis en œuvre. La pratique de la contractualisation, généralisée à partir de 1972 avec la politique des villes moyennes, et qui s'étend aujourd'hui à de nombreux domaines d'aménagement du territoire, souligne clairement cette évolution.

Pour éclairer les conditions de son action — dimension économique et sociale actuelle — et pour en évaluer les conséquences ou en révéler les enjeux — dimension du long terme — la DATAR s'est équipée dès 1968 d'un service d'études léger : le SESAME (Système d'Etudes pour un Schéma d'Aménagement). Parallèlement à l'évolution des préoccupations et des actions de la DATAR, le SESAME a vu ses missions et ses centres d'intérêt se modifier : évolution de l'urbanisation et politiques urbaines, investissements étrangers et firmes multinationales, tertiarisation de la société, mutations de l'industrie, les femmes et le travail. Un regard rétrospectif montre qu'il est peu de sujets que le SESAME n'ait envisagé ou n'ait contribué à révéler depuis douze ans ou auxquels il n'ait apporté une dimension particulière grâce à la démarche prospective.

Il est périodiquement nécessaire de faire le point sur la nature et la qualité de cette relation entre la réflexion et l'action, et de voir en quoi les actions d'aménagement et les études se rencontrent et continuent de s'enrichir les unes par rapport aux autres.

L'objet de ce document est de tirer les principaux enseignements des orientations d'études engagées au cours des trois dernières années.

Il nous a cependant paru nécessaire de resituer le système d'étude et

son évolution récente afin d'en mieux montrer la logique et les orientations actuelles sous quatre chapitres :

- Fonction et démarche du SESAME ;
- Domaines d'études et problématiques ;
- Pertinence et finalité des études ;
- Réflexion sur l'apport et la nécessité de la prospective.

On y trouvera donc la formulation de nouvelles problématiques, la description des champs d'étude explorés récemment, une réflexion critique sur les méthodes et les principales conclusions des travaux conduits.

I. Le fonctionnement du sésame : mouvement et continuité

Le champ très vaste de l'aménagement du territoire impose la diversité des réponses, une capacité d'innovation permanente et une continuité profonde sur les orientations essentielles : aider au développement de toutes les régions, lutter contre les inégalités tout en s'appuyant sur leur diversité.

Il en va de même pour le fonctionnement d'un système d'études : nécessité d'adaptation, capacité de détection des mécanismes de transformation, continuité et approfondissement des orientations de travail, effort méthodologique constant qui ne peut subir de ruptures répétées sans risque de mise en cause de ses apports ou même de stérilité à terme.

Parce qu'il est à la fois aux frontières de la recherche et des travaux d'études appliquées, parce qu'il doit sans cesse s'adapter tout en préservant un « savoir-faire » original — une méthodologie — le SESAME a besoin de mouvement et de continuité. Appelé, aspiré parfois par les impératifs de la politique d'aménagement du territoire : Grand Sud-Ouest, zones à faible densité, métropoles internationales, l'équipe SESAME doit en même temps préserver sa cohérence — et surtout sa cohésion — et la distance à la démarche de réflexion.

L'effort entrepris depuis trois ans pour mieux insérer les travaux du SESAME dans les questions et les politiques d'aménagement du territoire a conduit à un rapprochement fructueux à la fois des thèmes, des méthodes et des chargés de mission de la DATAR et du SESAME.

Chaque chargé de mission du SESAME est désormais coresponsable, avec un ou plusieurs chargés de mission de la DATAR, d'un thème d'étude et d'intervention : Paris et les métropoles internationales, l'emploi, les orientations de travail des OREAM, les programmes de développement énergétique local, la place des femmes dans l'activité, les actions de développement urbain, la formation et le développement régional, la diffusion des études et leur publication.

Pendant, il convient de préserver l'exigence qui permet au travail théorique et prospectif de se poursuivre et de s'investir dans des projets appelant la concentration de l'ensemble de l'équipe sur des périodes relativement longues et stables.

Un programme pluriannuel

Cette logique et ces principes de fonctionnement de l'équipe d'études expliquent pourquoi on ne peut, et il n'est pas souhaitable, de concevoir un programme de travail à durée stricte et limitée — par exemple à un programme annuel —. Ceci ne veut naturellement pas dire qu'aucun calendrier n'est possible et que l'élasticité pourrait être la règle : il y a, comme dans tous programmes, des échéances précises de production des études et de publications.

Mais cela veut signifier que les programmes récents du SESAME, d'ailleurs à cheval sur deux années pour des raisons administratives : 1979-80, 1980-81, sont à comprendre comme articulés l'un à l'autre, en continuité intellectuelle et fonctionnelle.

En bref, il s'agit d'un processus d'études et non d'une juxtaposition de questions

Cette démarche permet, mais en même temps exige, que les travaux engagés une année puissent être approfondis, discutés, publiés dans le courant de l'année qui suit. Parallèlement, les orientations nouvelles sont elles-mêmes engagées dans le cadre d'un budget et d'un programme qui ouvre en même temps sur l'exercice suivant.

L'expérience montre qu'il en a d'ailleurs toujours été ainsi et que l'horizon de réalisation, de préparation et de publication de bonnes études, de toutes manières souvent beaucoup plus rapides que dans d'autres instances, est plutôt de l'ordre de quinze à dix-huit mois que de dix mois ou d'un an.

Le « Scénario de l'inacceptable », 1971 ; « Paris, ville internationale », 1972 ; « Les scénarios européens d'aménagement du territoire », 1974 ; « L'analyse des évolutions démographiques », 1975 ; « La restructuration de l'appareil productif français », 1976 ; « Les réflexions sur l'emploi », 1977, marquent autant d'étapes qui ont caractérisé la réflexion et les actions d'aménagement du territoire. Ces études, et les publications auxquelles elles ont donné lieu, sont les temps forts d'un ensemble de travaux qui, s'ils n'ont pas toujours le même écho, s'inscrivent dans un processus de recherche et d'études appliquées qui fait l'originalité d'un service d'étude comme le SESAME. En effet, il serait insuffisant de ne voir dans la production intellectuelle de l'équipe que les grandes fresques prospectives imaginées alors que celles-ci ne naissent et ne sont possibles que parce qu'elles s'inscrivent dans un cheminement plus lent et souvent plus modeste qui les prépare et les autorise.

Les approches successives des problèmes de l'urbanisation — des métropoles aux villes moyennes jusqu'aux actions ville-pays —, les réflexions sur les mutations sectorielles puis le redéploiement industriel, la prise en considération des mouvements de l'environnement international ont permis d'apporter des éclairages originaux, mais en même temps d'accumuler des matériaux qui permettent la réflexion prospective. A ces changements, ces réorganisations de structures, ont répondu ou correspondu des réponses originales de la société française : flux massifs de population active, réorganisation du travail industriel, évolution des rapports sociaux et des modes de consommation. Leur traduction sur l'espace : infrastructures, zones d'activités, croissance urbaine, développement d'une économie des flux et des réseaux qui complète et parfois transforme l'économie de la production et des stocks ont largement modifié en vingt ans le paysage géographique et économique du pays.

L'observation rétrospective souligne des mutations devenues évidentes alors que la situation actuelle apparaît difficile à saisir, que des mécanismes nouveaux sont en voie d'élaboration ou déjà à l'œuvre, mais restent difficiles à appréhender.

La mission prospective devient dès lors une sorte d'aventure quand elle se fixe comme objectif la compréhension fine des structures de réponse et de régulation que continue de générer le système économique et social, que ce soit au niveau des collectivités locales ou régionales ou de l'action centrale de l'Etat, en fait toujours étroitement articulées les unes aux autres.

Avec la période de crise ouverte au début des années 1970, trois ensembles d'éléments nouveaux impliquaient une réorientation de la problématique et des champs d'étude de l'aménagement du territoire :

— la rupture de la croissance : les effets géo-économiques provoqués par cette nouvelle situation ;

— les réponses différenciées des structures de production : les évolutions sectorielles et les incidences régionales que le nouvel environnement entraînait ;

— les modifications significatives observées dans le comportement et la localisation de la population : ralentissement de la démographie naturelle et des migrations, méthodes de régulation des revenus, mise en place de systèmes économiques locaux originaux.

Dans un environnement de ruptures, de mouvement et de différenciation, la démarche prospective à base tendancielle perdait sa pertinence. Même si la notion « tendancielle » n'implique pas la reproduction à l'identique, elle suppose la continuité des processus, la pérennité des structures motrices et des grands équilibres. Et les scénarios contrastés sont le plus souvent construits en modifiant le poids des facteurs en présence et non leur nature ou leur logique.

Il fallait donc, au moins pour un temps, s'écarter de la démarche antérieure et revenir à l'étude des composantes de base du mouvement économique et social sur l'espace.

II. Problématique et domaines d'étude

1. La bipolarisation des structures productives dans l'industrie

Dans une économie largement internationalisée et ouverte sur l'extérieur, le redéploiement des structures industrielles s'est imposé comme une des modalités de réponse du système économique. Face à la concurrence accrue des pays industriels et à l'émergence de nouveaux pays producteurs pour certaines productions à faible technologie, la recherche de la compétitivité et l'optimisation des facteurs de production a été le premier objectif des entreprises. Or, il est clair que celles-ci sont inégalement confrontées au marché mondial et armées pour s'y engager.

D'une part, nombre de grands groupes participent à l'internationalisation : par leur présence sur les marchés, leurs investissements à l'étranger, leur surface financière et leurs échanges technologiques. Si la taille des entreprises joue, elle n'est certes pas le critère unique. Les secteurs dans lesquels elles sont présentes, leurs capacités à se diversifier, leur stratégie de développement sont des facteurs tout aussi importants.

D'autre part, outre certains secteurs traditionnellement abrités — BTP, commerce, services à la population — il existe un ensemble très vaste et très diversifié de PME et de PMI qui occupent une place essentielle en termes de production et d'emploi dans le système économique. Ces entreprises présentent en outre la caractéristique d'être disséminées sur l'ensemble du territoire et d'être souvent plus intégrées aux tissus économiques régionaux : soit par l'origine du capital, les biens qu'elles transforment, leurs modalités de gestion. C'est dans cet ensemble que se trouvent la majorité des entreprises de sous-traitance.

L'hypothèse de travail était que cette bipolarisation, ancienne et structurelle, de l'économie industrielle allait être modifiée, accrue, par le mouvement de redéploiement. Et que ceci aurait des conséquences importantes sur les économies régionales et sur les leviers industriels de l'aménagement du territoire. Un autre champ de questions relevait des formes d'articulation nouvelles qui pouvaient s'engager entre les deux types de structures industrielles qui coexistent et s'imbriquent dans le système économique global.

Cette problématique a été approfondie et a servi de ligne directrice pour la conduite de quatre études qui sont exposées et résumées dans la première partie du document.

- Deux traitent de la stratégie et de la logique de redéploiement :
 - Stratégie des grandes entreprises et localisation des activités.
 - Redéploiement industriel et espace économique : une approche sectorielle comparative.
- Deux analysent la place des PMI et de la sous-traitance :
 - Dynamique des PME : sous-traitance et internationalisation.
 - Dynamique des PME et développement régional.

On en trouvera les conclusions et les réflexions qui s'en dégagent pour l'aménagement du territoire dans chacun des chapitres.

2. Les transformations de l'agriculture et l'évolution du monde rural

Lorsque l'on observe l'agriculture française, on se trouve d'emblée devant un ensemble de réalités en pleine mutation et extrêmement diverses. La structure des exploitations est fortement contrastée selon les régions et la nature des productions. La modernisation agro-industrielle est très inégalement avancée. La pénétration de la logique d'entreprise, bien que croissante, n'a pas touché, et de loin, l'ensemble des exploitations agricoles. La démographie des chefs d'exploitation, leurs méthodes de gestion, leurs choix d'organisation de la profession diffèrent sensiblement selon les régions et à l'intérieur même de chaque région.

Plusieurs traits communs, pourtant, incitent les responsables de l'aménagement du territoire à évaluer les conséquences des transformations du monde agricole : la contribution de l'agriculture au dynamisme économique régional, la répartition de la démographie sur l'espace, les fonctions et les finalités de ces espaces au regard des transformations de la société.

Deux orientations de travail ont fait l'objet d'études :

- la première traite de l'évolution et des perspectives de l'agriculture française d'ici à l'an 2000. Cette réflexion a conduit à l'élaboration de trois scénarios d'évolution selon le contexte extérieur et à l'étude de l'apport de l'agriculture dite « marginale » à l'ensemble de l'économie agricole. Elle a aussi mis en évidence la coexistence de deux logiques dans l'agriculture, ou plutôt la pérennité d'une agriculture à deux vitesses

qui poursuit son évolution en transformant et en reproduisant cette sorte de dualité.

En ce sens, l'agriculture appartient aussi à la problématique de la bipolarisation des structures productives.

— la deuxième orientation d'étude a principalement cherché à saisir l'évolution des espaces ruraux fragiles et des zones à faible densité, les uns n'étant pas nécessairement identifiables aux autres. Le but était double : connaître les processus et les tendances qui dominaient l'évolution de ces zones, déceler les actions d'incitation, les politiques appropriées à leur réanimation ou à leurs transformations. La diversité de leur devenir, les fonctions nouvelles qu'elles peuvent être appelées à remplir, les conflits économiques et sociaux qui ressortent de la confrontation d'enjeux contradictoires importants sur ces zones constituent les résultats les plus neufs de ces travaux.

Les résultats des études consacrées à l'avenir de l'agriculture et aux espaces ruraux sont exposés à deux moments différents du document : l'un dans la première partie relevant de l'étude des structures économiques, l'autre traitant plus précisément de l'avenir des espaces ruraux, contrastés et divers, qui constituent une partie importante du territoire français d'aujourd'hui.

3. L'énergie et les énergies nouvelles

Il n'est pas du ressort de l'aménagement du territoire de traiter de la politique énergétique d'ensemble. Il est par contre de son domaine d'apprécier les enjeux de la localisation des centrales productrices ou des unités de transformation de l'énergie. Cette préoccupation a été présente depuis bientôt vingt ans dans les réflexions sur le choix des sites énergétiques pour en mesurer les conditions de réalisation et plus récemment, les impacts possibles.

L'idée qui a conduit à établir des bilans d'offre et de demande énergétique par grandes régions selon plusieurs hypothèses de croissance est née de deux conditions nouvelles.

D'abord, la durée et la généralisation de la question énergétique : coût beaucoup plus élevé des hydrocarbures, mise en œuvre d'un programme intensif d'équipement de centrales électro-nucléaires, interrogation sur la sécurité des approvisionnements en matières premières.

Ensuite, la volonté d'assurer aux différentes régions du territoire une offre d'énergie qui tire le meilleur parti des ressources propres dont elles disposent réellement ou potentiellement. Bien sûr, ceci ne signifie pas une recherche « d'autonomie énergétique locale », sauf cas très rares et limités, mais procède de l'orientation qui vise à favoriser l'utilisation maximum des ressources internes susceptibles d'être mises en valeur. On connaît le schéma de répartition prévu en 1990 des sources énergétiques : 30 % électro-nucléaire, 30 % hydrocarbures, 30 % charbon et 10 % pour les énergies diverses. Parmi celles-ci, les énergies nouvelles : biomasse, énergie solaire, géothermie. Leur répartition inégale sur le territoire et la place qu'elles pourraient prendre dans certaines régions — entre 4 % et 20 % — justifient une investigation précise et spatialisée.

C'est le premier objectif et le premier résultat de l'étude qui est résumée dans cet ouvrage. Il est un second objectif, implicite mais au moins aussi important. Il est d'ordre incitatif et, si l'on peut dire, pédagogique : l'étude sur les potentiels de ressources énergétiques locales renouvelables conduit directement à l'expérimentation en vraie grandeur. C'est sans doute une des vertus de ce travail sur les bilans énergétiques régionaux d'avoir accéléré et peut-être étendu la connaissance et la mise en place de systèmes énergétiques appuyés sur les ressources locales renouvelables.

4. La ville et les espaces péri-urbains

L'extension spatiale de la ville, la localisation récente d'activités industrielles et commerciales dans sa périphérie élargie, la création de nouveaux espaces résidentiels plus diffus ont, au cours des vingt dernières années, modifié la place de la ville et les liens qu'elle entretient avec son environnement. En 1975, 40 % des citoyens résident dans les banlieues agglomérées et diffuses. Si le mouvement actuel se poursuit : dépopulation des centres et croissance péri-urbaine, c'est plus du tiers des habitants qui vivront dans la périphérie des centre-villes à la fin du siècle.

Il fallait d'une part identifier les mécanismes qui président à ce mouvement, et d'autre part s'efforcer de savoir comment les populations urbanisées vivant hors de la ville perçoivent et constituent leurs relations à l'espace urbain élargi.

La modernisation du capital, la pression foncière, la localisation péri-urbaine de la main-d'œuvre poussent certains établissements, antérieurement localisés dans la ville intra-muros, à se desserrer dans les zones périphériques. On sait que ce mouvement s'est accentué depuis la fin des années 60 et que les zones industrielles équipées à cet effet ont joué un rôle d'aimant. Mais on n'en connaissait ni l'ampleur, ni les caractéristiques, notamment depuis la période de crise. Ce sont les établissements les plus dynamiques, dans les secteurs en évolution rapide, qui sont les principaux moteurs du mouvement : les PME dans l'électronique en sont l'exemple-type. Depuis 1968, bon nombre des établissements localisés dans les villes ont effectué ce transfert qui a entraîné la réorganisation des modes de gestion et une plus grande spécialisation des unités de l'entreprise.

Cette étude conduite sur les agglomérations de Mulhouse, de Lyon, de Toulouse et de l'ensemble Albi-Carmaux-Mazamet en a précisé les mécanismes et les effets dans chaque zone.

Que se passe-t-il pour les populations concernées lorsque de nouveaux espaces péri-urbains sont investis par l'urbanisation ? Comment les « nouveaux banlieusards », aussi éloignés du mode de vie de la traditionnelle banlieue qu'ils le sont de celui des villages qui les accueillent, se situent-ils vis-à-vis de la ville — centre des habitants et des services de leur nouvelle collectivité ? Une série d'études sociologiques sur des cas — des « terrains » — contrastés a fourni les premières réponses : ces relations sont vécues différemment à Avion dans la banlieue de Lens, à Epinay-sous-Sénard dans la grande couronne parisienne et à Saint-Gervais, petite commune de 2 000 habitants autour de Blois. La notion de « banlieusard » n'est plus appropriée à ces habitants appartenant souvent aux couches moyennes. Ils sont moins dépendants vis-à-vis du centre-ville, plus intégrés à la nouvelle collectivité locale. Encore cela varie-t-il sensiblement selon les régions, la taille des villes et des nouvelles banlieues, les catégories socio-professionnelles des habitants, ainsi qu'on le verra dans la note résumée sur cette question. Mais il est clair, en tout cas, que c'est bien vers le développement coordonné de « la ville et son pays » que portent les conclusions de ces deux études.

Les enseignements de cette série de travaux 1979-80 pouvaient conduire à deux types d'interrogations ayant directement trait à l'action d'aménagement du territoire. On pouvait en effet chercher à savoir quels étaient les effets régionaux et locaux de ces mouvements, apprécier et suggérer des orientations possibles, voire des éléments de solution. On pouvait aussi chercher à saisir, à partir d'une démarche moins spatialisée et plus générale, les conséquences du processus de bipolarisation des structures productives sur le marché du travail, la répartition des activités et des qualifications, l'appréciation des disparités entre les régions

selon un certain nombre d'indicateurs : la démographie, le niveau d'activité, les transferts opérés par l'action de l'Etat.

Un certain nombre de ces grands indicateurs sont périodiquement élaborés par les instituts spécialisés : INSEE, INED, ministère du Travail, et quelques-uns sont régionalisés. Il n'a pas paru utile de s'engager dans une synthèse, nécessairement macro-économique et approximative, de ces données dont la fiabilité en termes de projection régionale reste incertaine. D'autant que les directions et les missions régionales, souvent soutenues par les études des OREAM, fournissent un ensemble de données locales déjà abondantes. Par ailleurs, le recensement de 1982 va offrir sur la plupart des domaines de l'économie, de la démographie et du développement régional un ensemble d'informations rigoureuses et sûres. Enfin, la liaison plus étroite et plus systématique entre les actions d'aménagement du territoire et le système d'étude devaient conduire à des orientations plus finalisées et pour certaines pré-opérationnelles. C'est le cas notamment pour les études sur les contrats ville-pays et sur « Formation et développement régional » lancées dans le courant du dernier trimestre 1980 et dont on trouvera aussi la synthèse dans le document.

III. Un système d'études plus finalisé

Tenant compte de ces considérations, et soucieux d'apprécier les effets locaux des principaux mouvements observés depuis 1973-75, les orientations d'étude en 1980-81 portent principalement sur les aspects régionaux et les conséquences spatiales du développement.

Non qu'il s'agisse de sous-estimer les conditions de l'environnement économique national ou international, mais parce que cet environnement est déjà largement étudié par ailleurs et que c'est à l'intérieur de ce cadre, à partir des ressources propres aux régions et des mécanismes qui permettent de les mettre en œuvre, que la politique d'aménagement du territoire peut trouver une large part de sa spécificité et de son efficacité.

Il s'est donc opéré une sorte de changement d'angle de vue. D'une approche sectorielle ou macro-économique, le SESAME est passé à une lecture spatiale locale. Plutôt que de tenter de projeter géographiquement sur les régions les changements en cours, *l'objectif a été de saisir comment les ressources régionales propres, les initiatives locales, les facteurs géo-économiques originaux contribuaient au développement, quels mécanismes les gouvernaient et comment cette contribution pouvait être accrue.*

Les programmes d'étude de l'année précédente ont ainsi conduit à une vérification sur le terrain des hypothèses ou des conclusions qu'ils avaient fournies. En même temps, cette « application » sur des zones était l'occasion de discerner et de saisir des mécanismes plus fins, plus originaux, des modes développement sur lesquels pouvaient, entre autres, s'appuyer les politiques d'aménagement du territoire.

Les raisons du choix des études actuellement en cours, leur objet et les problématiques dans lesquelles elles s'insèrent sont explicitées à l'issue de chacun des chapitres du document. On ne rappellera ici que les trois chapitres principaux qui en définissent les orientations.

1. L'étude des potentialités régionales et leur valorisation possible

Il s'agit d'explorer, à partir d'exemples précis, la nature des atouts propres aux régions et les processus qui en autorisent une meilleure utilisation. Les domaines suivants ont semblé propices à ce type d'investigations :

- l'analyse des filières de production basées sur des ressources régionales : la filière bois et la filière agro-alimentaire en liaison, pour cet aspect, avec des travaux faits par les OREAM ;
- la mobilisation des ressources énergétiques nouvelles, locales et renouvelables ;
- l'environnement tertiaire et l'apport des services aux PME ;
- la logistique des systèmes de transport dans l'organisation des flux de marchandises et son poids dans la structuration des activités.

2. Les différenciations spatiales résultant de la crise

La durée de la crise économique, les mécanismes qu'elle introduit, les conséquences locales qu'elles provoquent conduisent à se demander si les tendances à l'homogénéisation du développement sur le territoire national ne sont pas mises en cause. Et si, de ce fait, parallèlement aux transformations économiques positives de certaines régions pour s'adapter, des processus d'inflexion, voire de récession et même de dépérissement ne sont pas à l'œuvre dans certaines zones (cas de Saint-Quentin par exemple).

Jusqu'à présent, seules quelques études ponctuelles ont souligné ce processus de différenciation croissante. Deux travaux sont en cours :

- les mécanismes de mutation socio-économique dans certaines zones : reconversions, mécanismes de régulations locales ;
- l'évolution des modèles de consommation des ménages selon les régions.

3. Les avenir possibles de l'espace rural

L'espace rural français continue de poser question. La modernisation des systèmes de production agricole a bouleversé les paysages, de nouvelles fonctions sont apparues : touristiques, résidentielles ; des flux contradictoires se poursuivent. Certaines zones connaissent des densités très faibles, d'autres se redressent (cf. l'étude des zones à faible densité), d'autres voient la population se regrouper autour de pôles de services actifs.

Certains parlent de « la fonction urbaine de l'espace rural », caractérisant ainsi la fin de l'opposition ville/campagne pour souligner l'intégration, voire l'appropriation croissante de l'espace rural au bénéfice de fonctions définies par les exigences de la vie urbaine.

Une étude typologique et fonctionnelle basée sur une appropriation empirique peut contribuer à renouveler la conception des avenir possibles de l'espace rural.

Deux études sont engagées :

- Vers une nouvelle géo-économie de l'espace rural : les espaces ruraux intermédiaires.

- Etude d'impact des transformations en cours de l'agriculture sur deux régions : la Bretagne et le Limousin.

L'ensemble de ces travaux est actuellement en cours de réalisation et les premiers rapports seront remis à la fin du premier semestre 1981.

4. Des orientations à approfondir

Il apparaît cependant nécessaire de relever un peu le point de mire et de retrouver une approche qui, pour appréhender l'évaluation du territoire et des régions — ses véritables objets — se saisissent des questions déterminantes dans l'environnement national. Un détour par les principaux enjeux et les mécanismes s'avère aujourd'hui utile pour cadrer les investigations dont l'application sera bien sûr spatiale et régionale.

Pour illustrer le contexte dans lequel se posent les questions, *on pourrait se demander si l'économie française se dirige vers une « logique de développement à la japonaise »* — économie à deux secteurs clairement séparés — ou sera entraînée *vers une « italianisation »* avec la mise en place d'une économie disséminée utilisant largement le travail à façon, l'emploi clandestin, les petites unités artisanales très spécialisées et très compétitives. Sans doute la réalité pour la société française sera-t-elle entre les deux. Encore faut-il tenir compte des facteurs propres de distribution de l'activité dans notre pays et des mécanismes de répartition et de transfert qui relèvent de l'action de l'Etat.

● *Emploi et répartition de l'activité*

Les perspectives de l'emploi restent sombres à moyen terme. Le solde de l'emploi industriel à cinq ans n'est estimé positif que dans quelques secteurs nouveaux ou à haute technologie : électronique, informatique, énergie, espace, industries électro-mécaniques.

C'est par une politique de changement — la mobilité entre les secteurs — et de qualification que peut s'améliorer l'emploi industriel, alors que la mobilité démographique diminue.

L'essentiel des soldes positifs se réalisera dans le secteur des services : services aux entreprises et services aux particuliers, tout en veillant à en faire des services effectivement productifs ou en tout cas source de dynamisation économique (commercialisation, conception des produits, valorisation des techniques nouvelles, organisation) ; et pour les services aux particuliers : économie du secteur de la formation, de la santé, de la distribution de l'information et des biens courants.

Des études sont nécessaires pour saisir le contenu du nouveau marché du travail. Quel partage entre les emplois sûrs et à temps complet et les emplois temporaires, intérimaires et précaires ?

Quelles sont les structures qui porteront l'offre (attitude des différentes catégories d'entreprises), comment s'enclencheront les mécanismes d'équilibre entre l'offre et la demande ?

On assiste déjà à une segmentation du marché du travail officiel (emploi légal, salarié, permanent, opposé à emploi partiel, intérimaire et précaire). On peut imaginer que se développe à côté de ce domaine un autre type d'activités fait de travail à domicile, à façon ou clandestin. De nombreux travaux ont été réalisés sur ces sujets. Il s'agit d'en mesurer les impacts régionaux et sectoriels à partir de quelques thèmes précis.

— La place et la nature des activités tertiaires dans le développement : le tissu économique d'une zone, la structure urbaine qui l'encadre, la

population qui l'habite génèrent des besoins de services dont l'ampleur et la localisation dépendent de structures d'équilibre très mal connues. Alors que le secteur tertiaire est le seul créateur d'emploi (solde net d'environ 230 000 en 1980), les mécanismes et les aspects de sa croissance n'ont encore guère fait l'objet d'analyse précise. C'est un éclairage nécessaire à l'aménagement du territoire.

- *Le travail des femmes et la crise de l'emploi*

Près de la moitié des demandeurs d'emploi sont des femmes et, malgré la situation du marché du travail, on n'observe pas jusqu'alors d'allègement de la demande. Certains experts pensent que l'accroissement de la demande d'emploi des femmes procède d'un phénomène de fond et que si le marché de l'emploi ne s'améliore pas, de nouvelles formes d'activité seront mises en œuvre.

Déjà, à travers le travail à temps partiel, le travail à domicile et la pluriactivité par exemple, des modes de régulation sont recherchés. On peut penser qu'ils ne sont que partiels et parfois insatisfaisants. Les emplois d'utilité collective, le retrait du marché du travail avec compensation financière au moins partielle, l'innovation dans la création d'activités : formation, économie touristique, sont d'autres voies de cette restructuration.

Des analyses régionales selon des conditions économiques et des systèmes culturels différents pourraient apporter des enseignements neufs et utiles.

- *L'économie de l'inactivité : les retraités et l'aménagement du territoire*

Les personnes de plus de 65 ans représentent en France près de 14 % de la population. L'abaissement de l'âge de la retraite conduit à augmenter leur place dans les transferts économiques. D'autre part, le mouvement de retour au pays, ou en tout cas le départ des concentrations urbaines vers des régions méridionales, de l'Ouest et du Sud-Ouest, entraînent des flux économiques de multiples natures : activités du BTP, demande de biens de consommation courante, accroissement des services de santé et d'accueil. Par ailleurs, l'abaissement prévisible de la retraite professionnelle peut conduire à la production d'une activité parallèle d'économie de services ou d'économie domestique dans laquelle ces personnes auraient un rôle non négligeable.

- *Les transferts interrégionaux*

Les transferts sont schématiquement de quatre ordres : les échanges de capitaux, de biens et de services, les transferts par le budget de l'État, ceux qui relèvent des budgets annexes, notamment le budget social, les transferts opérés grâce aux politiques tarifaires sur les grands services : EDF, PTT, SNCF, etc.

Les premiers sont extrêmement difficiles à évaluer. Par contre, les trois autres catégories sont susceptibles d'un traitement quantitatif relativement précis et exhaustif. On peut même envisager d'aller jusqu'au niveau départemental plus pertinent quant au niveau réel des ressources des habitants. Le poids de l'économie publique représente autour de 40 % du PIB. On peut imaginer à la fois une liberté économique accrue des entrepreneurs (crédit, prix, emploi) et une action corrective de répartition par les moyens de l'État.

Il est en tout cas nécessaire de savoir les flux et les effets entraînés par cette action. Un bilan actuel sera la première étape, les modifications et l'ajustement éventuels seront la seconde.

IV. Difficulté et nécessité de la prospective ⁽¹⁾

La démarche prospective est, comme on l'a déjà dit, nécessaire à l'aménagement du territoire par son objet même. Les actions d'aménagement s'inscrivent dans le long terme, les effets des équipements ou des créations d'activité auxquels elles ont contribué se font parfois sentir bien longtemps après qu'ont disparu les politiques et les procédures qui leur ont donné naissance.

- *L'acquis des « scénarios tendanciels » de la période de croissance économique*

Mais, parce que le système économique dans son ensemble est engagé dans un mouvement complexe de restructuration, et aussi parce que les questions posées à l'aménagement du territoire évoluent rapidement avec les mutations industrielles, avec l'aggravation et la modification des problèmes sociaux liés à l'emploi, la démarche prospective ne peut plus s'organiser comme pendant la période d'expansion économique où elle se développa d'abord.

Pendant les années soixante, en effet, les mécanismes de la croissance étaient à peu près identifiés. Par contre, on percevait mal leurs implications de long terme sur le fonctionnement global de la société, car une telle appréhension passait non seulement par la prolongation de tendances connues, mais aussi par la combinaison, l'étude de l'interaction de ces tendances, parfois étrangères les unes aux autres. En d'autres termes, il fallait passer des mécanismes économiques singuliers à des processus socio-économiques complexes.

Cet exercice requerrait ainsi un effort notoire d'innovation méthodologique. Les études théoriques et appliquées sur la méthode des scénarios (scénarios contrastés, puis scénarios tendanciels), que lancèrent naguère la DATAR et le SESAME, sont aujourd'hui encore une référence dans les travaux prospectifs aussi bien nationaux qu'européens (CEE, Conseil de l'Europe). Diffusés au Canada, ils sont actuellement traduits au Japon et sont cités comme un point de départ méthodologique pour les travaux prospectifs récemment menés en Espagne (2).

- *Crise, rupture des tendances et retour à l'étude des processus socio-économiques*

Quelle que soit la richesse de cet acquis, toutefois, la période actuelle pose d'autres problèmes qui relèvent sans doute d'autres méthodes d'exploration. La crise est la période de l'inflexion et de la rupture des tendances, de la restructuration des entreprises, de la nature des produits, du partage des marchés, de la réorganisation du travail. Nombre de ces tentatives échoueront mais, peu à peu, émergeront les activités, les organisations nouvelles qui s'imposeront comme un modèle nouveau et cohérent pour l'avenir. Ces remises en ordre, qui peuvent donner à nouveau naissance à des tendances plus stables, ne sont pas achevées. Par exemple, la croissance économique rapide des années soixante a été marquée par un mouvement intense d'exode rural et agricole, qui venait alimenter la croissance urbaine, l'expansion de l'emploi salarié industriel et tertiaire. Elle a fondé l'émergence de la société industrielle et de la société urbaine modernes. Aujourd'hui, la situation est plus confuse. Le chômage est certes un phénomène d'une importance

(1) Cette réflexion sur la nécessité de la prospective doit beaucoup à M. Savy, chargé de mission SESAME-DATAR.

(2) Cf. Fontella (E.) *Espana en la decada de los ochenta*. Madrid Instituto Nacional de Prospectiva, Presidencia del Gobierno 1980.

évidente, mais on n'a pas encore élucidé les multiples segmentations nouvelles qui partagent la main-d'œuvre, la différenciation renforcée des statuts professionnels et sociaux. Mal connu au plan national, ce mouvement d'ensemble prend de plus en plus une configuration particulière dans chaque région, dans chaque bassin d'emploi. A un mouvement d'uniformisation relative de la société française — qui n'excluait pas une hiérarchie, mais qui tendait à inclure une part croissante de la population dans sa pyramide —, a succédé une tendance à la fragmentation (certains n'hésitent pas à parler de « société duale » beaucoup plus difficile et hasardeuse à appréhender dans ses conséquences prospectives).

Aussi bien, la prospective ne peut plus aujourd'hui s'interroger sur les implications de long terme des tendances connues à court terme, mais tenter d'identifier ces tendances elles-mêmes.

C'est aussi l'évolution économique d'ensemble qui explique que le SESAME se soit efforcé, lors des trois années écoulées, de réexaminer au fond quelques données majeures : énergie, agriculture, structures industrielles, péri-urbanisation, zones à faible densité, domaines dont les transformations profondes se poursuivront dans les années à venir et qui marquent durablement l'organisation de l'espace.

● *Une complémentarité entre études et actions d'aménagement*

Il serait vain de chercher entre le développement des études du SESAME d'une part, des décisions et actions de la DATAR d'autre part, une relation de causalité simple dans un sens ou dans l'autre. Parce qu'elle est en contact avec la réalité concrète des difficultés et des modifications du tissu économique des régions, l'action d'une administration de mission s'adapte en permanence, lance des expériences nouvelles sans nécessairement se référer explicitement à un éclairage prospectif préalable. Symétriquement, le SESAME n'attend pas qu'une orientation d'aménagement soit prise pour en étudier la dimension prospective. Mais, à travers deux démarches convergentes, une complémentarité apparaît entre études et actions, dont nous noterons quelques exemples :

— la crise de l'énergie a conduit à étudier les relations entre l'énergie et le développement régional : les ressources énergétiques, la répartition, la distribution ;

— les études sur les transformations de zones à faible densité et de l'espace rural font écho à la mise en place et à l'orientation vers des tâches de développement économique du FIDAR (3) ;

— l'appréhension de la péri-urbanisation, du desserrement des activités urbaines éclaire les relations qui s'établissent entre une ville et sa zone d'influence, relations qui sous-tendent la procédure nouvelle des actions ville-pays ;

— l'attention portée à l'environnement des entreprises, à leurs interrelations le long d'une filière productive, au renforcement du rôle de la circulation des marchandises (logistique et distribution) comme facteur de développement régional, est simultanée aux efforts nouveaux d'animation économique que développent ensemble la DATAR et les OREAM (4) ;

— enfin, et pour clore ici une liste incomplète, l'étude des tendances à la bipolarisation de l'industrie française renvoie à deux modes de développement des entreprises, deux modes de relation entre établissements productifs et économie locale. Aussi n'est-il pas étonnant que ce thème traverse l'ensemble des réflexions menées autour de l'amélioration du système des aides industrielles et des modalités de développement régional.

(3) Fonds Interministériel de Développement et d'Aménagement Rural.

(4) Organismes Régionaux d'Etudes et d'Aménagement.

● *Vers une nouvelle étape de la prospective ?*

Pour autant, il serait fâcheux de constater les difficultés méthodologiques actuelles et d'abandonner sans retour le terrain de la prospective. Après trois années d'exploration des tendances nouvelles — la base dynamique nécessaire à la compréhension des évolutions en cours — une synthèse devient de nouveau possible et souhaitable.

On remarque à cet égard que le premier travail prospectif initié par le SESAME, ayant pris pour thème central la crise elle-même, s'organise selon quatre scénarios alternatifs (5). Plus récemment, le travail du groupe « Interfuturs » à l'OCDE, dirigé par J. Lesourne, examinait simultanément toute une gamme de scénarios (six avaient été retenus), contrastés par leurs hypothèses organisatrices.

La diversité des hypothèses de référence illustre bien l'incertitude qui pèse sur les tendances de l'économie mondiale, et de la société française. Mais chaque scénario contrasté a précisément pour objet d'explorer les implications de telle ou telle composante de la situation actuelle et de sa dynamique, tant il est vrai qu'une des vertus majeures des exercices prospectifs est d'aider à mieux comprendre le présent, d'éclairer donc la nécessité à long terme des décisions à prendre dès aujourd'hui.

La parenté déjà ancienne de la prospective et de l'aménagement du territoire n'est pas un souvenir nostalgique, elle vaut encore pour explorer les problèmes et les promesses des années à venir.

Jean Bouchet
Chargé de Mission à la DATAR
Directeur du SESAME

(5) Cf. *Restructuration de l'appareil productif français*, coll. TRP n° 65-66, Paris, La Documentation Française, 1976, 2 vol.

Approches sectorielles

INDUSTRIE

I. Vers une bipolarisation de l'appareil productif ?

Deux tendances majeures et renforcées l'une par l'autre ont profondément marqué la transformation de l'appareil productif français depuis vingt ans : la concentration économique et financière des activités et l'internationalisation de la production et des échanges. L'ouverture des frontières, consécutive à la décolonisation et à la constitution de la Communauté Economique Européenne, a conduit la France à accélérer le mouvement de concentration de son industrie pour faire face à une concurrence internationale déjà fortement accentuée depuis l'après-guerre. L'internationalisation de l'économie française ne s'est plus seulement caractérisée par la croissance de ses échanges extérieurs, mais aussi par le développement d'investissements à l'étranger de firmes nationales et en France de firmes étrangères (1).

Il en résulte l'émergence ou le renforcement de certains clivages au sein de l'appareil productif français en fonction du mode d'organisation et de fonctionnement des firmes et de leurs stratégies de développement et l'implantation. Il importe donc d'en discerner plus précisément des mécanismes pour en mesurer toutes les répercussions à long terme sur la régulation d'ensemble de l'économie et plus particulièrement sur le développement régional.

1. La concentration de l'appareil productif

Comme la plupart des pays occidentaux, la France a connu depuis vingt ans d'importants mouvements de concentration économique et financière de son appareil productif (2). L'accent mis par les pouvoirs publics depuis le V^e Plan sur la nécessité de faire accéder quelques firmes françaises au rang des grands groupes mondiaux pour les rendre compétitives à l'échelle internationale s'est traduit dans les faits par l'ampleur des vagues de fusion et de restructuration à partir du milieu des années soixante. Le poids des 500 premiers groupes dans le système productif français passe de 30 à 47 % de l'ensemble des capitaux propres de 1964 à 1975 (3).

(1) cf. le chapitre : Intégration hiérarchisée de la France dans l'économie occidentale ou le *Scénario de l'Inacceptable, sept ans après*. Coll. TRP n° 68, Paris, Documentation Française, 1977.

(2) cf. B. Guibert et alii - La mutation industrielle de la France. Collection de l'INSEE 3 31-32 - Novembre 1975.

(3) cf. J.-P. Gilly. La concentration du système productif français. Les 500 premiers groupes de 1958 à 1977 in Les restructurations industrielles en France - ADEFI - Economica - 1980.

De même que la concentration financière, la concentration économique de l'appareil productif est importante. En 1975, les grandes entreprises (plus de 500 salariés) réunissent 53 % des salariés de l'industrie et réalisent 59 % de la valeur ajoutée hors taxe (4). La concentration est particulièrement forte dans les branches situées en amont des filières productives : l'énergie, les biens intermédiaires et les biens d'équipement professionnels. Elle atteint également un niveau élevé dans la production de biens d'équipement des ménages. Par contre, elle est beaucoup moins poussée dans les autres industries de biens de consommation.

PMI et grandes entreprises ou groupes industriels présentent des caractéristiques économiques et par voie de conséquence des performances nettement différenciées. Les grandes entreprises présentent une intensité capitalistique plus élevée et croissante avec la taille, en raison de la lourdeur de leurs immobilisations et de l'importance de leurs taux d'investissements. Leur forte intensité capitalistique contribue à un niveau relativement élevé de productivité apparente du travail qui les place dans de bonnes conditions de compétitivité. Mais elle pèse sur leur productivité du capital puisque la valeur ajoutée rapportée aux immobilisations nettes a tendance à décroître avec la taille. C'est la raison pour laquelle le rendement économique des firmes reste peu sensible à leur dimension, bien que la part du profit dans la valeur ajoutée soit nettement plus élevée dans les grandes entreprises (5).

Les disparités économiques entre PMI et grandes entreprises ou groupes industriels se manifestent également à travers leur modes d'organisation. En effet, les groupes constituent désormais des entités complexes où s'exercent non seulement les fonctions productives, mais aussi les fonctions macro-économiques de financement, de commercialisation, de recherche-développement et par voie de conséquence d'organisation et de planification d'ensemble. La production elle-même tend à être de plus en plus segmentée entre des établissements spécialisés dans la fabrication de tel ou tel composant du produit final ou dans son montage. La division du travail au sein des groupes conduit à une répartition des activités productives et des fonctions tertiaires qui leur sont associées entre une multitude d'établissements géographiquement très dispersés. A cette forme d'organisation très complexe, on peut opposer celle de la petite entreprise où l'ensemble des activités se trouve concentré en une seule unité productive.

Ces différenciations structurelles et organisationnelles entre PMI et groupes ou grandes entreprises conditionnent dans une large mesure leur maîtrise sur leur développement à moyen ou long terme. Elles sous-tendent donc les relations qui s'exercent entre elles, notamment sous la forme de sous-traitance. Elles se traduisent dans l'espace par des modes distincts d'implantation dans les tissus socio-économiques locaux. Enfin, elles engendrent des capacités inégales d'accès aux marchés mondiaux et à l'implantation étrangère.

2. La transformation des relations entre groupes et PMI

Les relations entre grandes entreprises et PMI s'approfondissent et se modifient. Certes, l'ancien partage des tâches persiste, qui attribue davantage aux PMI les industries légères traditionnelles, mais aussi

(4) cf. R. Brocard. Concentration et grandes entreprises des secteurs et des branches. Collections de l'INSEE E 64 - Juin 1979.

(5) cf. R. Brocard et J.-M. Gandois. Grandes entreprises et PME in Economie et Statistique n° 96 - Janvier 1978.

l'exploration de certaines techniques ou marchés nouveaux, tandis que la concentration des moyens de production et des capitaux se poursuit dans la « grande industrie ». En théorie et en pratique, cette partition s'accompagne d'un transfert de valeur, comme l'ont montré les travaux de la fresque historique du système productif ; mais, simultanément, les relations concrètes entre petites et grandes firmes évoluent et s'intensifient.

Tout en poursuivant son mouvement de concentration, la grande firme est confrontée aux difficultés croissantes de gestion d'ensembles industriels trop lourds, parfois trop hétéroclites et aussi trop bureaucratiques. On observe donc un mouvement permanent d'élargissement de la sphère d'influence des grandes entreprises et en même temps d'externalisation de certaines de leurs fonctions et de leurs productions. Qu'il s'agisse de lancer des productions nouvelles à haut risque d'échec commercial ou technique, ou de gérer de façon autonome un segment de filière productive affecté à un bassin d'emploi particulier, la petite ou moyenne firme est un complément nécessaire à la grande. Les relations de sous-traitance sont souvent l'expression commerciale de leurs liens inter-industriels, qui ont aussi de plus en plus une dimension internationale. Certaines entreprises fournisseurs sont d'ailleurs à même, en diversifiant leurs activités et leurs donneurs d'ordres, de bâtir sur ce type de relation une stratégie qui leur soit propre.

Ainsi peut-on distinguer plusieurs types de relations économiques entre grands groupes et PMI :

— le partage des activités, entre les branches et à l'intérieur des branches, et qui est l'expression de la lutte concurrentielle des capitaux. Si les PMI sont encore prédominantes dans des activités telles que les industries agro-alimentaires, le meuble ou la confection, le regroupement de capitaux et l'arrivée de capitaux nouveaux plus puissants peuvent en modifier les structures, comme on a pu l'observer dans le commerce de détail.

— la présence de groupes et de PMI dans les mêmes activités, mais à des places différentes des mêmes filières productives, dans des relations d'interdépendance industrielle concrète. Cette interdépendance peut du reste induire des relations différentes, selon qu'il s'agit de relations de complémentarité et de coopération (fournisseurs et parfois sous-traitants de spécialité) ou de relations de domination/dépendance (sous-traitants de capacité le plus souvent).

Enfin se développent dans la période récente des relations plus indirectes, et qui apparaissent comme des relations d'assistance, de promotion, de régulation du tissu des PMI par les grands groupes, au niveau régional notamment.

Ainsi, dans le domaine de l'innovation technique, de l'organisation de la sous-traitance, du marketing, de l'accès aux marchés étrangers, les grandes entreprises peuvent aussi apporter un soutien aux PMI, que leur souci soit de réguler la situation sociale et de l'emploi dans les régions concernées, ou de maintenir vivace cet environnement de PMI qui permet d'amortir les à-coups conjoncturels. En effet, ceci permet aux grandes entreprises d'externaliser les activités posant problème tout en maintenant, à usage interne, la pression concurrentielle, d'alimenter la firme en innovations de toutes natures, de compléter et d'élargir la gamme des produits simples et complexes qu'elle peut offrir aux clients nationaux et étrangers (« piggy-back »). On observe même que, quand elles envisagent de réduire l'activité d'un de leurs établissements, certaines grandes entreprises s'efforcent de susciter l'implantation d'entreprises nouvelles créatrices d'emplois de substitution.

A travers cette grande diversité de relations se dégage l'image d'une polarisation accrue de l'initiative industrielle et économique dans les

grandes entreprises, qui ne supprime pas la nécessaire existence d'entreprises de moindre taille, mais les conforte dans une position dépendante.

3. Deux modes d'insertion spatiale

Cette tendance à la bipolarisation est particulièrement sensible au niveau régional entre les établissements relevant d'entreprises nationales ou multinationales et les firmes locales, émanation d'un capital familial que les restructurations en cours mettent souvent en position défensive (6). La hiérarchie des fonctions et la segmentation de la production issues d'une division du travail très poussée au sein des grandes firmes se reflète clairement dans l'espace. Les unités de direction et de conception se localisent dans les grands pôles, compte tenu de leur nécessité de se situer à proximité des autres centres de décision, de disposer d'un bon environnement technologique et d'un bassin de main-d'œuvre hautement qualifiée. A l'opposé, les unités de production banale ou de montage s'implantent plutôt dans les régions les moins développées qui offrent d'abondantes ressources de main-d'œuvre libérées par le déclin des activités traditionnelles (7).

Ce mouvement a surtout concerné les industries d'équipement, en pleine expansion jusqu'à la crise. Avec la forte diminution des coûts de transports, la proximité des sources d'approvisionnement ou les opportunités géographiques d'accès aux marchés ne constituent plus les principaux facteurs de localisation des unités de production. Ils cèdent le pas à la possibilité de recruter dans de bonnes conditions économiques et sociales une main-d'œuvre abondante et peu qualifiée (8). Il en résulte que les établissements industriels des grandes entreprises entretiennent de moins en moins de relations d'échanges avec leur espace géographique d'insertion et s'intègrent de plus en plus dans l'espace économique constitué par le réseau des unités productives ou décisionnelles de la firme.

Cette nouvelle forme de division spatiale du travail n'a pas pour seule conséquence la concentration des pouvoirs de décision et des activités de haut niveau. Elle provoque aussi des relations de dépendance et de domination économique entre les régions. En effet, nombre d'activités appartenant à de grandes entreprises et éloignées de leur siège social sont soumises à des décisions qui ne prennent pas nécessairement en compte les impératifs de développement de leur région (9). De fait, la stratégie spatiale de ces firmes dépasse le plus souvent le cadre de la région qui dès lors ne dispose plus de la maîtrise d'un développement relativement autonome.

A la forte liberté de localisation des unités productives des grandes firmes et à leurs faibles relations avec les tissus économiques locaux dans lesquels elles sont installées, s'opposent les contraintes d'implantation que rencontrent encore souvent les PMI, ce qui se traduit par leur meilleure intégration au sein des systèmes économiques locaux. On conçoit donc toute l'importance de leur contribution au développement régional, compte tenu des effets induits que l'on peut attendre de leur extension. Mais on doit aussi apprécier les limites qu'elles rencontrent dans leur développement en raison de leur difficulté de mobi-

(6) cf. Le Grand Sud-Ouest, Collection Travaux et Recherches de Prospective, n° 76, Paris, La Documentation française, 1979.

(7) cf. Activités et Régions - TRP n° 75 - 1978. Alain Lipietz - Le capital et son espace - Maspero - 1978.

(8) cf. M. Hannoun et Ph. Templé. Les facteurs de création et de localisation des nouvelles unités de production. Economie et Statistique n° 68 - Juin 1975.

(9) cf. V. Briquel — Les relations de dépendance et de domination économique inter-régionales, in Economie et Statistique n° 80, Juillet-Août 1976.

lisation à échelle internationale, et dans leur autonomie en raison de leur insertion croissante au sein de relations de sous-traitance.

On se trouve donc confronté à deux logiques d'implantation et à deux modes d'insertion au sein des tissus économiques régionaux ou locaux. On peut donc conclure avec Philippe Aydalot que « derrière l'émergence de la grande entreprise libre de ses localisations et maîtresse de ses stratégies, c'est la région qui disparaît en tant qu'agent et facteur de son destin. Si, dans un monde de petites entreprises, c'est l'espace qui définit l'entreprise, quand la grande entreprise domine, c'est l'entreprise qui définit l'espace » (10).

4. L'internationalisation de la production et des échanges

La concentration économique et financière, rendue nécessaire par une insertion croissante des activités dans la compétition économique mondiale, accélère en même temps les mouvements d'internationalisation des échanges et de la production, de sorte que les deux tendances se conjuguent. Il n'y a donc pas lieu de s'étonner du bond considérable qu'a connu la progression des échanges extérieurs français depuis le milieu des années soixante, période où la concentration s'intensifie.

Le développement à l'échelle mondiale des échanges et des investissements productifs a contribué à l'émergence d'une division internationale du travail fondée non seulement sur les avantages comparatifs des différents pays quant à leurs disponibilités en capital, en matières premières et énergétiques et en main-d'œuvre, mais aussi sur des considérations d'ordre géopolitique passant notamment par la recherche du contrôle de certaines filières productives, par la maîtrise des technologies dont elles dépendent ou par le contrôle des sources d'approvisionnement. Les différentes activités économiques se trouvent hiérarchisées en sections productives. Au premier rang se trouvent les industries de production des biens de production, et tout particulièrement les machines-outils, les systèmes électroniques et les automatismes, dans la mesure où la maîtrise de ces branches garantit la reproduction cohérente de l'ensemble du système productif. Ensuite vient la section des biens intermédiaires et enfin celle des biens de consommation.

Cette hiérarchisation se transcrit dans l'espace et constitue le fondement de la division internationale du travail au sein de laquelle les différents pays s'insèrent à des places correspondant à la structure sectionnelle de leur appareil productif (11).

Les pays industrialisés les plus développés — les Etats-Unis, la RFA et le Japon — disposent d'une large domination dans les industries les plus stratégiques et recourent aux technologies les plus complexes : informatique, automatismes ou machines-outils... A l'opposé, les pays en voie d'industrialisation sont plus spécialisés dans l'extraction des ressources minérales et les industries de main-d'œuvre productrices de biens de consommation traditionnels (textile, habillement, cuir, bois) et de façon plus récente dans certaines industries de base : premières transformations des métaux, et demain pâte à papier et pétrochimie lourde. Dans ce contexte, l'industrie française se situe à un niveau intermédiaire. Les branches où elle occupe une place dominante à l'échelle mondiale, le verre et les pneumatiques notamment, appartiennent à la

(10) cf. Régions et développement. Recherches économiques et sociales p. 20, CGP - Juillet 1978.

(11) cf. La division internationale du travail. Coll. Etudes des politiques industrielles, n° 9, MIR, La Documentation française, 1976.

section des biens intermédiaires. On constate d'ailleurs que la majorité des grands groupes français exercent leurs activités principales dans cette section. Si les industries automobiles et électroniques se situent en bonne position, elles se trouvent néanmoins confrontées à une concurrence internationale extrêmement vigoureuse.

La structure des échanges extérieurs français met en évidence cette position intermédiaire de l'industrie française. Par exemple, les échanges de biens d'équipements professionnels admettent un solde positif de 18 milliards de francs en 1979, qui masque un net déficit à l'égard des pays industrialisés (— 20 milliards de francs) grâce à un très large excédent vis-à-vis des autres pays (+ 38 milliards de francs), principalement en voie de développement (12). Cette relative dépendance commerciale à l'égard des pays industrialisés est confirmée par la réduction du taux de couverture du marché intérieur des biens d'équipement, qu'ils soient destinés à la section des biens de production (de 60,5 à 52 % de 1967 à 1974) ou à la section des biens de consommation (de 69 à 62 %) (13).

5. Le rôle majeur des groupes dans l'internationalisation

Les grandes entreprises, et plus particulièrement les grands groupes, ont constitué les fers de lance de l'internationalisation de l'appareil productif français.

De fait, le niveau de concentration économique et financière favorise l'accès aux marchés internationaux. En 1976, la moitié seulement des petites entreprises industrielles (de 10 à 200 personnes) exportent et la part de leurs exportations dans leur vente n'est que de 9 %. Neuf entreprises moyennes (de 200 à 500 personnes) sur 10 exportent et leur taux de vente à l'exportation s'élève à 17 %. Les grandes entreprises exportent pratiquement toutes et leurs exportations atteignent 22 % de leurs ventes. De même, on constate une plus forte propension à exporter dans les groupes que dans les entreprises indépendantes. Parmi les 10 000 premières entreprises exportatrices en 1976, le taux d'exportation s'élève à 23 % dans les groupes et à 18 % dans les firmes indépendantes (14). En 1979, 1 400 entreprises seulement ont réalisé 70 % des exportations françaises, et les 56 premières réalisent à elles seules 46 % d'entre elles (15).

Par ailleurs, les investissements à l'étranger sont principalement réalisés par les grands groupes. Certains d'entre eux y disposent d'ores et déjà d'immobilisations et d'effectifs importants. Pour quelques-uns, l'emploi salarié à l'étranger voisine, voire dépasse le niveau national : Michelin, BSN, SGPM en sont des exemples de taille.

Les impératifs de la compétition internationale contribuent à transformer l'appareil productif français, tant en structure qu'en localisation. A cet égard, on peut se demander si l'internationalisation de la production et des échanges ne va pas conduire à un divorce croissant entre la dimension internationale des stratégies de développement et de localisation des grandes firmes françaises à implantations multinationales

[12] cf. Rapport de J. Mayer. Les perspectives du commerce extérieur français in Economie et Statistique n° 106 - Décembre 1978.

[13] H. Bertrand. Une nouvelle approche de la croissance française de l'après-guerre : l'analyse en sections productives, in Statistiques et Etudes financières, n° 35, 1978.

[14] cf. J.-P. François, E. Mathieu et M. Suberdricot : Les exportateurs de l'industrie, in « Traits fondamentaux du système industriel français », n° 4 - STISI 1980.

[15] cf. MOCI, Septembre 1980.

et les exigences d'un développement économique national cohérent. Ainsi, le Royaume-Uni donne déjà l'exemple d'un pays en crise économique marquée, malgré la forte compétitivité de ses grandes firmes.

Les répercussions spatiales d'un tel rapport entre grandes firmes internationalisées et économie nationale sont considérables. A terme, la maîtrise des nations sur la cohérence de leurs structures productives risque de se trouver remise en cause, de même qu'elle l'est déjà dans de nombreuses régions. Seule l'appréciation de la place qu'occupera la France dans la division internationale du travail permet de discerner les conséquences de l'internationalisation, et plus particulièrement de la multinationalisation des grandes firmes, sur l'économie nationale. La dégradation de la position française dans la hiérarchie internationale contribuerait à aggraver les dangers de clivage entre le système économique dominant des firmes multinationales, y compris les firmes multinationales à base française, et le système économique dominé des activités nationales.

6. Vers une bipolarisation de l'appareil productif

Le niveau de concentration, et par voie de conséquence les caractéristiques économiques et les structures d'organisation, interviennent dans une large mesure dans les stratégies de développement et de localisation des firmes. Il en résulte de nettes différenciations entre groupes et PMI dans l'aptitude à la maîtrise des technologies de pointe, à l'accès aux marchés internationaux, à l'exportation des capitaux et dans les modes d'insertion dans l'espace. En même temps, les relations entre grandes et petites entreprises en sont transformées, au risque de réduire les marges de manœuvres de nombreuses PMI sous-traitantes. On peut donc se demander si ces différenciations et ces interdépendances ne tendent pas à engendrer une bipolarisation de l'appareil productif entre un secteur dominant, organisé autour des grandes groupes internationalisés et un secteur plutôt dominé, peu internationalisé et principalement constitué de PMI.

Une telle hypothèse a des implications spatiales considérables dans la mesure où elle remet en cause l'étroitesse des liens qui se nouent entre unités productives et tissus économiques locaux ou régionaux.

C'est la raison pour laquelle elle organise tout un plan du programme d'études du SESAME dans l'objectif de déceler de nouvelles données de l'aménagement du territoire.

Le travail de validation et d'approfondissement de cette hypothèse vise à éclairer d'une part les caractéristiques et les stratégies des deux pôles économiques mis en évidence, et d'autre part la nature de leurs interdépendances. A cet effet, le SESAME a sélectionné quatre thèmes d'études complémentaires destinés à enrichir cette problématique :

- le redéploiement international des grandes entreprises industrielles et ses conséquences sur l'économie française et les régions ;
- la dynamique des PMI appréhendée à travers les problèmes de la sous-traitance et de l'internationalisation ;
- les moyennes entreprises et l'emploi ;
- le redéploiement industriel et l'espace économique : une approche intersectorielle comparative.

II. Bilan de quatre études

LE REDEPLOIEMENT INTERNATIONAL DES GRANDES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

Dans la perspective d'une tendance à la bipolarisation croissante de l'industrie française, l'étude des stratégies d'internationalisation des grandes entreprises se présente presque comme un point de passage obligé. Depuis la constitution de la CEE — et, pour certains d'entre eux, bien avant encore —, les groupes industriels tiennent une place primordiale dans les structures et dans la politique industrielles françaises. Leur renforcement, par concentration et extension, a été dès le V^e Plan désigné comme nécessaire à la compétitivité de l'économie nationale toute entière face à une concurrence internationale avivée.

L'étude menée par l'équipe de ACT (*) confirme le rôle décisif des grandes entreprises dans l'évolution économique française des années passées, et invite à anticiper sur leur stratégie pour mieux en mesurer l'impact sur la production nationale et les activités régionales, et mettre en œuvre le plus tôt possible les mesures propres à en renforcer les aspects positifs, en atténuer ou en réguler les aspects négatifs.

On est frappé en particulier par l'accélération du mouvement d'internationalisation du capital de ces groupes, qui tend désormais à inclure en un seul projet le développement de la production en France et des activités des filiales extérieures. Pour reprendre le vocabulaire de la planification française, c'est une part croissante de l'économie de chaque région qui, d'abritée, peut ainsi devenir exposée aux aléas de la conjoncture mondiale.

1. Le mouvement de redéploiement international de l'économie française et la place des grands groupes

Engagé dès les années soixante, accéléré après la crise de 1974, le redéploiement de l'économie française a un double aspect géographique et sectoriel. Aux liens historiques avec la zone Franc, se sont substitués des liens avec les autres pays développés, l'Europe occidentale en premier lieu, tandis que la spécialisation en biens intermédiaires et de consommation s'effaçait avec le rattrapage, rapide mais partiel, du retard de spécialisation dans les biens d'équipement.

Aujourd'hui, la structure globale du commerce de la France, sensiblement équilibrée jusqu'en 1978, mais en dégradation récente, recouvre en fait plusieurs déséquilibres : position structurellement déficitaire à l'égard d'autres pays développés (avec des déficits respectifs de 11 milliards de francs, 5 milliards et 14 milliards avec la RFA, les Pays-Bas et les Etats-Unis en 1979), excédentaire à l'égard des pays socialistes et des pays en développement (3 et 15 milliards d'excédents en 1979) et déficitaire à l'égard des pays producteurs de pétrole (déficit global de 39 milliards, malgré un excédent de 3 milliards avec l'Algérie).

(*) Cf. Barrère (J.Y.), Gèze (F.), Ginsbourger (F.), *Le redéploiement industriel de grandes entreprises industrielles*, Boulogne-sur-Seine, ACT, 1980, 358 p. polygr. Etude effectuée pour le compte du SESAME, mai 1980.

Depuis 1970, on observe une dégradation du taux de couverture des échanges de biens de consommation, compensée par une amélioration des échanges de biens d'équipement, la couverture restant à peu près constante pour les biens intermédiaires.

Le secteur des biens d'équipement apparaît en effet comme le « fer de lance » du redéploiement commercial de l'industrie française. Il a bénéficié d'un massif soutien de l'Etat (16), notamment pour les marchés publics et les aides à l'exportation, en percevant quelque 77 % des aides publiques de 1973 à 1976, partagés entre quelques groupes, notamment dans les secteurs de l'électronique et de l'aéronautique et des métaux non ferreux (cf. Rapport Hanoun, in *Le Monde*, 27 septembre 1979). Simultanément au développement des échanges, on observe une croissance des investissements internationaux : investissements étrangers en France et français à l'étranger. A cet égard, on note la faiblesse relative des avoirs internationaux des entreprises françaises face à leurs concurrentes : 12 milliards de dollars en 1976, contre 137 aux Etats-Unis, 32 au Royaume Uni, 19 au Japon, à la Suisse, la RFA. Mais l'évolution récente semble indiquer un certain rattrapage.

La part qu'ont prise les groupes à cette évolution est d'autant plus grande que la concentration des industries est la plus forte dans les branches où le redéploiement a été le plus vigoureux.

La place des grandes entreprises dans l'industrie française est en effet très variable selon les branches : forte pour les industries de biens d'équipement ménager ou de matériel de transport terrestre, elle reste plus modérée pour les biens intermédiaires, les industries agro-alimentaires et les biens d'équipement professionnel, et faible pour les industries de biens de consommation. Mais les grandes entreprises tiennent une place supérieure dans le commerce international à leur part de la production nationale, et plus encore dans la détention de capitaux internationaux. En 1979, 1 400 entreprises seulement ont réalisé 70 % des exportations françaises, et les 56 premières réalisent à elles seules 46 % des exportations françaises (cf. MOCI, septembre 1980).

2. La multinationalisation des grandes entreprises industrielles françaises s'accroît

Si concentration et internationalisation semblent aller de pair, l'histoire récente des groupes fait apparaître plusieurs périodes nettement différenciées.

Ainsi, la période 1966-1973 apparaît-elle comme une étape décisive de concentration de l'industrie française puisque l'on voit se constituer les groupements DNEL (1966), Thomson-Brandt (1966-1968), Beghin-Say (1968), Agache-Willot (1968), Creusot-Loire (1970), Saint-Gobain - Pont-à-Mousson (1971), PUK (1971), BSN - Gervais - Danone (1973).

Les années 1973-1978 sont essentiellement consacrées à la consolidation des fusions, par intégration et harmonisation des appareils industriels, « rectification de frontières » et recentrages, modernisation et investissements de productivité. L'expansion internationale reste encore essentiellement limitée à l'exportation et à l'activité des filiales étrangères existantes. Le secteur de l'automobile, envisagé à part dans l'étude dont il sera rendu compte ci-après, apparaît ainsi comme une exception dans l'industrie française, ou à tout le moins comme une avant-garde

(16) Cf. Mutations industrielles et rôle de l'Etat, in « *Restructuration de l'appareil productif français* », coll. TRP n° 65, Paris, La Doc. Franç. 1976.

TABLEAU 1

**Quelques indicateurs du « redéploiement » de l'industrie française
et du rôle des groupes industriels**

(pour les indicateurs pour lesquels il n'est pas possible de fournir un chiffrage simple, on s'est contenté de mentionner la « hiérarchie » correspondante des trois secteurs par les lettres A (fort), B (moyen), C (faible))

	Industries de biens d'équipement	Industries de biens intermédiaires	Industries de biens de consommation courante	TOTAL Industrie
Effectifs salariés de l'industrie (1978)	37,7 %	32,8 %	29,4 %	100 %
Exportations de l'industrie (1977)	50,3 %	32,5 %	17,0 %	100 %
Part des exportations dans la production (1978)	40,4 %	26,2 %	19,0 %	29,6 %
Investissements français à l'étranger (flux 77)	B	A	C	
Part des importations/production (1978)	26,8 %	26,3 %	18,7 %	24,5 %
Investissements étrangers en France (stocks 77)	A	B	C	
Niveau de concentration du secteur (1975)	A	B	C	
Niveau de rentabilité EBE/Total. Bilan : tendance moyenne (1970-1977)	C	B	A	
Croissance de la productivité du secteur (production/effectifs) :				
Taux de croissance annuel moyen 1970-1973	4,8 %	4,5 %	5,5 %	5,4 %
Taux de croissance annuel moyen 1973-1977	3,9 %	0,7 %	3,5 %	3,2 %
Nombre de groupes industriels (1974)	76	65	29	170
Niveau de diversification des groupes industriels intervenant principalement dans le secteur :	C	B	A	
Poids des grandes entreprises (+ 1 000 salariés) dans les exportations du secteur (1977)	86 %	78,1 %	40,6 %	75,4 %

TABLEAU 2
Principales caractéristiques de l'internationalisation de quelques groupes exemplaires

	DMC		BSN - GD		Rhône-Poulenc		SGPM		Creusot-Loire		Thomson-Brandt	
	(1972)	(1978)	(1973)	(1978)	(1972)	(1978)	(1974)	(1978)	(1973)	(1977)	(1973)	(1978)
— Structure des ventes (en % du CA consolidé)												
● ventes en France	56	32	54	56	46	41	52	40	57	40	69	6
● exportations de France	19	32	7	1	27	30	11	10	43	53	31	3
● filiales étrangères	25	36	39	43	27	29	37	50		7		
— Part des effectifs du groupe à l'étranger	(1972) 19 %	(1978) 28 %	(1973) 48 %	(1977) 46 %	(1972) 31 %	(1978) 34 %	(1972) 47 %	(1978) 55 %		n. d.		(1978) n.d.
— Part des investissements réalisés à l'étranger	n.d.	(1977) 36 %	n.d.	(1978) 44 %	21 %	27 %	52 %	70 %		n. d.	n.d.	n.d.
— Part de ventes réalisées en Europe (en 1978) (filiales + exportations)	90 %		87 %		74 % autres : surtout Brésil		81 % autres : surtout Brésil et Etats-Unis		n. d.		environ 74 % autres : surtout OPEP	
— Ancienneté de l'effort d'internationalisation de la production												
● avant 1945	fort		moyen		fort		fort		faible		faible	
● 1945-1970							moyen		moyen		moyen	
● depuis 1970							moyen		faible		faible	
— Zones géographiques d'implantations à l'étranger												
● Allemagne fédérale	fort		fort		moyen		fort		faible		moyen	
● autres Europe (principales implant.)	Béné., Ital. Esp.		Bénélux, Espagne		GB, Suisse, Esp.		Esp., It., Bén.		Espagne		Espagne	
● Brésil	faible		faible		faible		fort		moyen		faible	
● Etats-Unis	faible		moyen		fort		fort		moyen		moyen	
● autres PVD : Amérique latine	moyen		faible		moyen		moyen		faible		faible	
Afrique	moyen		nul		moyen		moyen		faible		faible	
Asie	—		—		faible		moyen		faible		faible	
					Total		Total					
					100 %		100 %					
— Importance des ventes interfiliales (France/étranger) dans les échanges internationaux du groupe	faible		très faible		forte (10 à 20 %)		faible		faible		moyenne	
— Secteurs d'activité les plus internationalisés (par l'importance des filiales étrangères)	1) tissage/manut. 2) filteries		verre plat emballage		textile (fils, fibres) santé		vitrage/fibres Canalisations		métallurgie aciers spéciaux mécanique		matériel médical électronique GP	

précédant les autres branches de plusieurs années dans le mouvement d'internationalisation.

A partir de 1978, en effet, le mouvement de déploiement international s'accélère : vers l'Europe en premier lieu (RFA), mais aussi les Etats-Unis, le Brésil. L'implantation reste faible en Asie, en valeur absolue du moins, et même en Afrique qui est pourtant une sphère d'influence traditionnelle de l'économie française.

L'implantation à l'étranger concerne en premier lieu les entreprises productrices de biens intermédiaires, dans une moindre mesure de biens d'équipement. L'internationalisation reste faible pour les biens de consommation, à l'exception de la construction automobile, et, en tendance, de l'électronique grand public.

Les motifs de l'implantation extérieure sont essentiellement la conquête de parts de marchés en expansion, la réduction des coûts de transports, le souci d'acquérir une taille critique face aux concurrents mondiaux, de réaliser des économies d'échelle en valorisant un savoir-faire, enfin de réaliser de meilleurs profits du fait de coûts salariaux moindres, de réglementations techniques et fiscales moins contraignantes. Ainsi, la part des filiales étrangères des groupes français dans le cash-flow global est-elle souvent supérieure à leur part dans le chiffre d'affaires.

La mise en place d'une véritable division internationale du travail entre filiales d'un groupe (échanges croisés entre maison mère et filiales) reste toutefois limitée à l'automobile. Encore aujourd'hui, les filiales étrangères desservent essentiellement leur marché local. Mais cette situation peut se modifier, selon l'exemple de l'électronique grand public. Le financement de l'internationalisation ne passe que pour un tiers par l'exportation nette de capitaux. Les autres capitaux sont empruntés sur les marchés financiers locaux et internationaux ou proviennent du réinvestissement sur place des profits des filiales existantes.

L'achat d'une firme locale facilite souvent la pénétration des capitaux et les recours à un solide réseau de commercialisation. De nouvelles formes d'internationalisation se développent : fourniture d'une technologie en guise de participation à une joint-venture, association avec des capitaux locaux, accords de compensation (buy-back) équivalent à un quasi-investissement.

3. Internationalisation des groupes et économies régionales

Pour l'heure, les effets de l'internationalisation des groupes sur l'emploi en France sont restés limités, et probablement positifs. Les productions sur place à l'étranger s'adressent à des marchés nouveaux et ne se substituent guère à d'anciennes exportations françaises, tandis qu'une part des profits à l'étranger a été réinvestie en France. Annoncée et redoutée par divers analystes, la délocalisation massive des activités vers l'étranger, et notamment vers les pays à bas salaires, ne s'est pas produite. Les emplois peu qualifiés des régions françaises d'industrialisation récente, dans l'Ouest notamment, a priori les premières menacées par une telle délocalisation, résistent même mieux à la montée du chômage que ceux des vieilles régions industrielles : Ile-de-France, Nord, Lorraine, Rhône-Alpes.

La situation est toutefois plus lourde de menaces que ne le laisserait croire le seul examen du passé récent. Si elles n'ont pas massivement

diminué leur activité en France, les grandes entreprises n'y ont que peu investi, reportant souvent à l'étranger toutes leurs extensions de capacité. Ce report peut être justifié quand il vise précisément à conquérir par une implantation industrielle une plus large part du marché extérieur : ainsi, Renault espère pénétrer le marché des Etats-Unis à travers American Motors. Mais bien des extensions, en Europe du moins, voient une part de leur production orientée vers le marché français lui-même. Ainsi, la balance commerciale française avec l'Espagne est-elle déficitaire pour la construction automobile, du fait même des filiales en Espagne de Renault ou de PSA.

A terme, on peut redouter à la fois un vieillissement de l'appareil productif national, affaiblissant sa compétitivité et un basculement de son centre de gravité qui donnerait une importance croissante aux activités extérieures des entreprises françaises, propre à priver l'économie nationale d'une part de sa cohérence et de sa dynamique endogène. Le bilan de la restructuration internationale des groupes français doit donc être nuancé : la délocalisation massive ne s'est pas produite. Mais un « manque à investir » en France est sans doute apparu, qui pose directement question à l'aménagement du territoire : la création de grands établissements par les groupes n'est plus, comme pendant les années soixante, le moteur de la décentralisation géographique de l'industrie française. Au contraire, la géographie des grandes entreprises semble aujourd'hui presque figée et l'aménagement du territoire doit chercher dans l'action sur d'autres variables les moyens de renforcer la vitalité économique des régions.

En outre, la division internationale du travail à l'intérieur des groupes français doit laisser en France l'essentiel des tâches de direction. A terme, toutefois, il n'est pas sûr que demeurent en France tous les emplois qualifiés de gestion, de recherche, de production qualifiée, avec l'acquisition de firmes étrangères à haut niveau technologique (Etats-Unis).

Plus généralement, en recentrant leur activité sur quelques axes industriels lourds, les groupes peuvent dégarnir l'éventail des productions nationales et ouvrir le marché à la pénétration d'importations ou de capitaux extérieurs. C'est la cohérence de l'appareil de production, son aptitude à assurer les fournitures croisées des échanges inter-industriels, qui peuvent être mises en cause dans certaines sphères.

Si l'analyse du passé permet de tirer du mouvement d'internationalisation des grandes firmes industrielles françaises un bilan plutôt positif, il convient donc d'être plus circonspect pour l'avenir : *l'essentiel du redéploiement mondial des groupes à base française est encore à venir, ses effets appartiennent encore au futur.*

L'internationalisation des grandes entreprises pose ainsi plusieurs questions à l'aménagement du territoire, non seulement par ses effets directs (reconversion de certains sites), mais par ses effets indirects. Dans certains cas, il convient de rechercher les moyens de renforcer les liens entre les établissements régionaux des grands groupes et leur environnement, pour que la dynamique de ceux-ci ne se traduise pas par une rupture des réseaux de sous-traitance, mais contribue à entraîner les économies régionales ; dans d'autres cas, au contraire, on cherchera à développer les capacités de développement plus autonome du tissu économique régional, les entreprises petites et moyennes devant trouver sur place les conditions (notamment en matière de services) d'un développement vivace, y compris pour renforcer leurs exportations.

LA DYNAMIQUE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES APPREHENDÉE A TRAVERS LES PROBLÈMES DE LA SOUS-TRAITANCE ET DE L'INTERNATIONALISATION

Quel est l'avenir des petites et moyennes entreprises ? Telle est la question souvent posée dans la mesure où celles-ci forment encore non seulement la majorité des entreprises, mais même, dans leur ensemble, la majorité des investissements, des emplois et de la production.

Face au renforcement dans l'économie française du rôle des entreprises les plus puissantes et les plus internationalisées — le pôle dominant de notre appareil productif auquel sont consacrées deux autres études du SESAME — il importait de mieux connaître le degré de dépendance ou d'indépendance des entreprises du second pôle. Cette question a été abordée sous l'angle particulier des relations de sous-traitance industrielle entre entreprises.

L'objectif général de l'étude menée par l'équipe de CERESSEC (*) était donc de rassembler des éléments prospectifs sur l'évolution à moyen terme des entreprises françaises de sous-traitance et, particulièrement, sur leur capacité à se développer ou simplement à se maintenir face au redéploiement national et international des grands groupes industriels. Cette étude fait bien ressortir la double contrainte qui pèse sur les entreprises sous-traitantes : celle de la concurrence entre sous-traitants d'une part, concurrence de plus en plus souvent européenne ou mondiale qui s'exerce tant sur les prix que sur la qualité et les délais de fabrication des produits ; celle de la domination financière, commerciale et souvent technique des donneurs d'ordre sur leurs sous-traitants d'autre part, domination d'autant plus marquée que les entreprises sous-traitantes n'auront pas su maintenir une avance technique ou mettre en place une commercialisation propre de certaines de leurs fabrications.

1. La sous-traitance, outil structurel d'aide à l'expansion ou externalisation conjoncturelle ?

1.1. Définition de la sous-traitance industrielle

De façon générale, la sous-traitance concerne « l'ensemble des produits ou des travaux dont une entreprise « donneuse d'ordre » peut confier la réalisation à une entreprise spécialisée dite « sous-traitante » et travaillant en accord avec elle ou suivant ses directives » (17). Il faut cependant préciser la distinction entre « fournisseur » et « sous-traitant » proprement dit ; le premier conçoit et réalise lui-même ses propres fabrications en supputant les besoins du marché, alors que le second fabrique ou façonne un produit « pour le compte exclusif du donneur d'ordre et conformément aux spécifications techniques et aux modalités de réception qu'il arrête en dernier ressort, en fonction du résultat industriel qu'il recherche » (18). Ces définitions font bien apparaître deux caractéristiques essentielles de la relation de sous-traitance industrielle :

— la conception est assumée par le donneur d'ordre lui-même ou sous son contrôle et selon ses prescriptions ;

(*) cf. A. Sallez, *La dynamique des PME appréhendée à travers les problèmes de la sous-traitance et de l'internationalisation*. CERESSEC 1980, 148 p. polygr.

(17) Définition de la Charte de la sous-traitance, publiée en 1972 par le GENAST.

(18) Définition du Guide contractuel des relations de sous-traitance, publiée par le GENAST en 1975.

— les produits (ou les travaux) sont réalisés pour le compte exclusif du donneur d'ordre, ce qui implique que, sauf accord éventuel de ce dernier, le sous-traitant n'a pas la possibilité de réaliser des produits identiques pour d'autres clients et que le donneur d'ordre se réserve, en tout ou partie, la maîtrise technologique et commerciale du produit fini. Le sous-traitant vend ainsi un produit ou des prestations intermédiaires et n'a pas accès au marché final de la marchandise à la réalisation de laquelle il collabore.

Il existe un grand nombre de situations où une entreprise est amenée à faire un choix de sous-traitance. En simplifiant à l'extrême, la décision de sous-traiter peut être dictée par des raisons financières (éliminer les investissements insuffisamment rentables ou de rentabilité incertaine et fluctuante, minimiser le financement de la croissance) ou liées à la politique d'emploi (faciliter la gestion du personnel) ou à la stratégie industrielle de l'entreprise (maintenir la spécialité du groupe, utiliser la compétence technique des sous-traitants).

La sous-traitance peut être utilisée de manière bien différente par chaque entreprise selon la conjoncture : outil structurel d'aide à l'expansion, à l'innovation et l'efficacité, l'appel à la sous-traitance peut aussi être déterminé par des considérations d'opportunité à très court terme. Dans ce cas, l'incertitude économique et la domination technique dans lesquelles se trouvent plongés les sous-traitants peut à plus long terme se traduire par une baisse de la compétitivité et de la vitalité de l'ensemble du secteur.

1.2. Trois types de sous-traitance

Le rôle de sous-traitant ne se réduit pas systématiquement à celui de simple exécutant ; il convient en effet de distinguer trois types de sous-traitance :

— *Des sous-traitants de capacité*, c'est-à-dire des sous-traitants possédant des équipements et un savoir-faire également possédés par le donneur d'ordre. Les sous-traitants de capacité peuvent eux-mêmes utiliser des *techniques banales* ou *sophistiquées*.

— *Des sous-traitants de spécialité*, c'est-à-dire des sous-traitants possédant des équipements ou un savoir-faire, ou éventuellement les deux, dont ne disposent pas leurs donneurs d'ordre. Les sous-traitants de spécialité peuvent eux-mêmes utiliser des *techniques banales* ou *sophistiquées*.

Il est à remarquer que la nature du sous-traitant ne se définit pas en soi, mais par rapport au donneur d'ordre. En général, les sous-traitants de capacité utilisent des techniques relativement banales et les sous-traitants de spécialité des techniques plus sophistiquées.

— *Des sous-traitants fournisseurs*. Ils produisent des produits propres mais dont une adaptation résulte de la demande des clients.

1.3. La place de la sous-traitance dans le système productif

Malgré l'absence de statistiques précises de la sous-traitance, on peut estimer que le poids global de la sous-traitance des secteurs industriels pour la France représente un chiffre d'affaires de 90 milliards de francs en 1979* et concerne environ 30 000 entreprises dont 70 % sont des PMI.

(*) 41 milliards en 1975 in *Commission technique de la sous-traitance*. Eudes de politique industrielle n° 20, 1979.

Le tableau ci-dessous donne une estimation en 1977 de la place de la sous-traitance dans les dix secteurs qui comportent le plus de travaux exécutés en sous-traitance.

TABLEAU 2 bis
Estimation de la part de la sous-traitance dans 10 secteurs en 1977 (en effectifs)

Secteurs	Effectifs concernés	Part dans le secteur
Fonderie	75 000	95 %
Transformation des matières plastiques	65 000	65 %
Travail des métaux	150 000	47 %
Matériel de précision	10 000	41 %
Grosse et moyenne mécanique	120 000	36 %
Matériel de transport	150 000	28 %
Machines agricoles	12 000	28 %
Industrie aéronautique	25 000	25 %
Industrie du bois et de l'ameublement	37 000	21 %
Industrie électrique et électronique	50 000	10 %
Total dans les secteurs étudiés	694 000	

2. L'avenir de la sous-traitance

2.1. Le redéploiement des grandes entreprises. Les conséquences pour les entreprises sous-traitantes

La formation des groupes industriels de grande taille se traduit par une plus grande mise en concurrence des sous-traitants centralisée par les services achats de la direction de ces groupes.

L'internationalisation des donneurs d'ordre — exportation ou développement à l'étranger — aura sans doute des répercussions importantes sur l'activité des sous-traitants en France.

Si jusqu'à ces dernières années l'objectif premier est encore, pour la plupart des sociétés françaises qui se développent à l'étranger, de conquérir de nouveaux marchés ou simplement de maintenir leurs positions, ce qui limite sans doute les conséquences sur les politiques de sous-traitance, la mise en œuvre d'une nouvelle division internationale du travail (segmentation internationale de la production d'une firme) peut conduire à un appel beaucoup plus large au marché international de la sous-traitance, et notamment aux PVD. Il apparaît en effet que, de façon générale, la sous-traitance nationale ne suit le redéploiement international d'un donneur d'ordre que lorsque la sous-traitance des pays d'accueil est incapable de se mettre en place.

Deux éléments viennent renforcer le risque de concurrence en retour pour les sous-traitants français. Le premier concerne certaines réglementations dites de « compensation d'achats » visant à réduire les sorties de devises des pays d'accueil et à y développer une industrie en faisant intégrer la part la plus élevée possible de fabrications locales dans le produit final. La deuxième ressort d'une nouvelle délocalisation qui semble émerger chez les constructeurs d'automobiles en combinant les contraintes de substitution d'importation et la réexportation d'une partie de la production : la nouvelle unité fournit le marché local et négocie une baisse du taux d'intégration locale en échange d'une réexportation en grande série de certains organes (ressorts, roulements...), ce qui conduit à une très forte concurrence en retour sur les sous-traitants français.

On constate ainsi que c'est essentiellement des zones d'implantation des filiales françaises des grands constructeurs que proviennent les flux de sous-traitance internationale en direction de la France. Les pays du pourtour sud et est de l'Europe seront les premiers concernés par ce type d'implantation.

2.2. LA STRATEGIE DES DONNEURS D'ORDRE EN MATIERE DE SOUS-TRAITANCE

● *L'avenir de la fonction sous-traitance dans la crise*

Au cours des années passées, la sous-traitance a constitué un facteur essentiel de la croissance industrielle. Cette réalité des « années d'expansion » se trouve-t-elle infirmée désormais par les difficultés issues de la crise économique et par le développement d'une concurrence internationale dans laquelle se sont introduits certains pays bénéficiant de coûts salariaux extrêmement bas ?

On pourrait le penser en constatant que les réactions premières des entreprises donneuses d'ordre sont souvent les suivantes :

- reprise dans leurs ateliers de travaux ou produits antérieurement sous-traités (d'autant plus facilitée que la sous-traitance de capacité était la plus importante et que l'on se trouve dans une situation de surcapacité de production) ;
- tentatives d'intégration verticale des productions à l'occasion d'opérations de restructuration industrielle (par exemple à l'occasion de décentralisations en province ou à l'étranger, ou de constitution de groupe par rachats d'entreprises) ;
- création de filiales communes à plusieurs donneurs d'ordre aux dépens de la sous-traitance (voir automobile, aéronautique).

La sous-traitance aurait donc un rôle d'amortisseur conjoncturel en assurant une production à capacité et rentabilité instables.

A l'inverse, en période de récession, une activité de sous-traitance « sauvage » se développe parfois dans des entreprises qui cherchent ainsi à compenser une réduction de leur marché et à sauvegarder leurs moyens de production. De même que la sous-traitance conjoncturelle, cette sous-traitance de survie est préjudiciable au maintien de la spécificité du métier de sous-traitant et de ses avantages pour l'économie toute entière.

Il est probable cependant que la tendance à la sous-traitance est appelée à une extension structurelle, même si par moment elle peut être compensée par des réintégrations conjoncturelles. Cette tendance est en effet la traduction d'un mouvement de fond : la tendance à la division technique du travail entre spécialités différentes. Ainsi en témoigne, par exemple, la diminution constante de la part « constructeur » dans le prix de revient de fabrication des véhicules automobiles.

● *L'appel au marché international de la sous-traitance*

Les statistiques douanières montrent que les taux de couverture des produits de sous-traitance fournitures, et même de sous-traitance spécialisée, sont très largement supérieurs à 1. Ceci ne doit pas masquer une grande faiblesse nationale dans certains secteurs et vis-à-vis de certains pays industrialisés, notamment la fourniture d'équipements automobiles, très largement dominée par les fournisseurs anglais, allemands et américains, et de plus en plus vis-à-vis des pays récemment industrialisés.

Par contre, on note des taux de couverture légèrement inférieurs à 1 pour les produits peu élaborés, avec une nette progression des impor-

tations en provenance des pays de l'Est, d'Europe du Sud et dans une moindre mesure des PVD.

On peut donc considérer que l'espace d'achat de la sous-traitance spécialisée est dès aujourd'hui européen. En revanche, à l'exception très notable de la sous-traitance électronique très développée en Asie du Sud-Est, la concurrence des PVD est et restera relativement limitée du fait de deux obstacles : le poids des produits à transporter par unité de valeur et le manque de fiabilité des produits. Cette situation évoluera cependant lorsqu'une maîtrise technologique suffisante sera acquise par certains pays et à mesure que se développera dans ces pays la création de filiales de montage, vente locale et réexportation d'organes (voir cas automobile). En ce qui concerne les pièces simples et légères, le marché de la sous-traitance s'ouvrira de plus en plus aux PVD pour les fabrications à fort coefficient de main-d'œuvre.

2.3. Le relâchement de la contrainte de proximité

De façon générale, la distance ne semble plus jouer, pour les industriels donneurs d'ordre, un rôle déterminant sur la localisation des sous-traitants. Les donneurs d'ordre envisagent la distance seulement sur le plan du transport de la marchandise, quel que soit le type de sous-traitance pratiqué. Le relâchement de la contrainte de proximité sous l'effet de la diminution des coûts de transport et du développement des techniques de télécommunications est très net. Cette aire d'achat, jadis locale ou régionale, est maintenant nationale, soit même européenne. La contrainte de proximité dans un rayon de quelques dizaines de kilomètres semble seule rester vraie pour la sous-traitance de dépannage et certains travaux particuliers tels que l'outillage et le traitement de surface. Ce qui compte, c'est la liaison aux services achats pour les services commerciaux des sous-traitants, et les échanges de techniciens pour le contrôle et la mise au point des productions. Ceci conduit, d'une part, de nombreux sous-traitants à conserver leur siège, sinon leur entreprise, au plus près des services achats des grands donneurs d'ordre (c'est-à-dire en région Ile-de-France essentiellement et dans les régions « berceaux » des grands donneurs d'ordre), même si ces derniers ont délocalisé une partie de leur production en province. Sur le continent européen, la distance maximum entre usines des sous-traitants et des donneurs d'ordre est considérée comme celle permettant à un technicien l'aller et retour en avion dans la journée.

2.4. Les réponses possibles des sous-traitants

● *Les sous-traitants de capacité*

Confrontés à des fluctuations importantes dans les commandes, ils sont souvent dans une situation très fragile. Quelle que soit la diversification de leurs donneurs d'ordre, le rapport de force est nettement en faveur de ces derniers qui exigent fréquemment la décomposition des prix de revient afin de les comparer avec ceux de leurs ateliers. La concurrence entre sous-traitants s'exerce essentiellement sur les prix (la qualité et les délais devant être respectés) ; elle est renforcée par la concentration des donneurs d'ordre et par le recours à la concurrence des zones de bas salaires pour les productions peu sophistiquées. Seule la sous-traitance de dépannage échappe relativement à la contrainte des donneurs d'ordre.

Afin d'abaisser les coûts, les sous-traitants de capacité doivent :

- investir en machines, automatiser et allonger les séries ;
- jouer des différences régionales de coûts salariaux en créant des ateliers en province et en conservant leurs centres de décision près des services achats des grands donneurs d'ordre.

Afin de se protéger de la concurrence, ils doivent chercher à diversifier leur clientèle, développer des services commerciaux et garder une avance technologique permanente pour améliorer la qualité. La transformation vers la spécialité est une voie coûteuse et difficile, et c'est souvent l'intégration au donneur d'ordre principal qui est la seule issue souhaitée.

- *Les sous-traitants de spécialité*

Leur situation est souvent plus facile, les donneurs d'ordre attendent d'eux avant tout une assistance technique qui suive en permanence les évolutions de la technologie dans leur spécialité. Il leur faut renforcer leur capacité d'études, de recherche et de mise au point techniques, renforcer leur spécialisation, rechercher une main-d'œuvre hautement qualifiée et la proximité des grands centres de décision.

L'objectif est souvent de développer un produit propre ou d'évoluer vers la fabrication de sous-ensembles.

- *Les sous-traitants fournisseurs*

Leurs partenaires industriels attendent d'eux une capacité permanente d'innovation allant jusqu'à la conception de produits nouveaux. Les situations peuvent être très différentes entre un sous-traitant fournisseur de produits banals très dominé, fortement limité sur ses prix de revient, et quelques fournisseurs spécialisés, monopoles dans leurs spécialités (par exemple les grands équipementiers pour l'automobile). Pour ces derniers, la détention de monopoles technologiques dans des domaines de pointe leur permet de choisir le constructeur qu'ils entendent faire bénéficier de leur avance. L'innovation dans les équipements peut même amener le constructeur à remettre en cause la conception du produit final.

De manière générale, les sous-traitants fournisseurs cherchent à développer des produits complexes ou des sous-ensembles, à développer l'exportation et parfois la production à l'étranger pour accompagner les grands constructeurs ou bénéficier de coûts salariaux plus bas.

3. Conclusion

L'étude menée par le CERESSEC n'est pas spécifiquement une étude régionale. Elle apporte pourtant des éléments d'appréciation sur l'évolution d'une composante du tissu industriel d'une région ; elle peut également éclairer quant à l'opportunité du développement de la sous-traitance dans une région comme soutien à l'activité économique.

Deux écueils doivent cependant être évités : l'un consiste à assimiler développement de la sous-traitance à politique de soutien ou de promotion de la PME ou inversement. Toutes les PME ne sont pas des sous-traitants et la plupart des actions en faveur de la sous-traitance intéressent en fait également toutes les activités industrielles. L'autre consiste à fonder essentiellement la réanimation d'une région sur la sous-traitance et l'ouverture de plus en plus large des marchés de la sous-traitance font que la sous-traitance ne peut être le remède miracle à toutes les difficultés locales.

Il n'en reste pas moins que les exemples de collaboration fructueuse entre donneur d'ordre et sous-traitant existent : ils supposent toujours un meilleur équilibre de pouvoir qui permette aux sous-traitants de se maintenir en permanence à la pointe des techniques de fabrication et

de conception dans leur spécialité. De tels rapports de complémentarité industrielle semblent ainsi exister entre les « impannatori » (= créateurs-vendeurs) et les ateliers indépendants de fabrication de tissus de laine dans la région de Florence en Italie, ou bien dans le secteur particulier de la machine-outil, entre les entreprises de mécanique spécialisée et Fiat. A l'opposé, les rapports de forte domination imposés par les constructeurs automobiles français à leurs sous-traitants et fournisseurs ont sûrement été un frein au développement des équipementiers français face aux puissants concurrents allemands ou anglais. Le large recours à la sous-traitance conjoncturelle a rendu sans doute une partie des secteurs traditionnellement sous-traitants très vulnérables à la concurrence soit des sous-traitants des pays industriels voisins pour les fabrications de haute technicité, soit des filiales réexportatrices dans le pays en développement pour les fabrications de moindre technicité.

LES MOYENNES ENTREPRISES ET L'EMPLOI

Par rapport au modèle simplificateur d'une bipolarisation de l'industrie, l'étude réalisée par l'équipe de l'IREP-Développement sur « Les moyennes entreprises et l'emploi » (19) répond à un souci de vérification. Elle a en effet pour objet de nuancer, voire d'infirmier le schéma bipolaire. Reprenant comme un point de départ l'affirmation, souvent avancée par la presse économique, selon laquelle les entreprises moyennes « à taille humaine » constitueraient, notamment pour ce qui touche à l'emploi, la partie la plus dynamique de l'industrie française (entre les petites entreprises manquant de moyens et de grands groupes handicapés par le poids de leurs propres structures), l'étude se propose de suivre effectivement, dans leur histoire, de telles entreprises, d'apprécier la part qu'elles prennent à l'évolution globale de l'industrie, les raisons et modalités de leur évolution propre.

Aucun fichier national ne permet le suivi, sur plusieurs années consécutives, d'entreprises clairement identifiées. Par contre, un tel fichier, exhaustif pour l'ensemble de l'agglomération grenobloise, a été récemment constitué à l'instigation du Comité d'expansion de l'Isère.

L'étude se décompose donc en deux étapes principales.

Dans une première étape, les statistiques à l'échelon national permettent d'apprécier la répartition sectorielle des moyennes entreprises et de préciser certains des mécanismes de leur évolution.

Dans une deuxième étape, le suivi sur plusieurs années de l'ensemble (exhaustif) des établissements industriels de la région grenobloise permet de préciser cette approche statistique globale, de distinguer notamment ce qui ressort des analyses en termes d'établissements de ce qui ressort des entreprises, de tenter enfin d'établir une typologie des cas suivis.

Une série de monographies, classées selon cette typologie, montre enfin que *tous les cas particuliers existent*, qui permettent de donner des exemples correspondant à tous les cas de figure : moyennes entreprises dynamiques ou en difficulté, qu'elles appartiennent à des groupes ou soient indépendantes, soient ou non exportatrices, s'inscrivent ou non sur des marchés nouveaux. Malgré son aridité, il se confirme donc que la démarche statistique semble seule capable de répondre aux questions ici posées. Les exemples concrets permettent d'illustrer et mieux comprendre une tendance générale. Mais un cas particulier, aussi bien connu soit-il, ne permet pas d'induire une tendance générale.

1. La répartition sectorielle des moyennes entreprises : situation nationale

1.1. Répartition des effectifs selon la taille des établissements

Sur la base des données UNEDIC couvrant l'ensemble des établissements du secteur privé industriel et commercial, il apparaît :

— une *augmentation* de la part des établissements de *petite dimension*

(19) cf. P. Caillot, M. Hollard, R. Hurtado, O. Servais, T. Sourd, P. Varrot. *Les moyennes entreprises et l'emploi, le cas de l'agglomération grenobloise*. Grenoble, IREP - Développement, 1980, 262 p. polygr.

(0 à 50 salariés) à partir de 1974. Ils représentaient 41,6 % des salariés en 1973, 44,9 % en 1978 ;

— une grande *stabilité* de la part des *établissements de taille moyenne* (50 à 500 salariés) ;

— une *diminution* de la part des *grands établissements* (500 salariés et plus), qui peut tenir à une plus grande sensibilité à la crise et à une légère diminution d'effectifs qui a fait changer certains d'entre eux de classe statistique.

Les grands établissements sont peu représentés dans la section des biens de consommation, mais davantage pour les biens intermédiaires et les biens d'équipement.

Les établissements moyens occupent une part plus importante que dans l'ensemble du secteur secondaire (industrie et BTP) dans deux types de secteurs :

— secteurs où la concentration (part des établissements de plus de 100 salariés supérieure à la moyenne) est forte : parachimie et pharmacie, construction mécanique, chimie, caoutchouc plastique ;

— des secteurs au contraire où la production est relativement dispersée : cuirs et chaussures, textile et habillement, bois et ameublement, IAA, imprimerie.

TABLEAU 3

Poids des établissements de taille moyenne dans les différents secteurs (par ordre décroissant au 31-12-1978)

	Part des effectifs du secteur concerné employés dans des établissements de			
	50 à 499 au 31-12-78	plus de 500 au 31-12-78	50 à 499 au 31-12-75	plus de 500 au 31-12-75*
Cuirs et chaussures	58,33	15,97	57,1	17,5
Textile - Habillement	58,17	13,52	58,9	13,9
Parachimie - Pharmacie	52,92	31,87	55,2	29,1
Construction mécanique	49,07	23,98	48,6	26,8
Bois - Ameublement	47,31	8,52	46,5	9,3
Chimie - Caoutchouc plast. matér.	43,58	34,70	43,2	36,1
IAA	42,86	13,87	46,9	13,0
Imprimerie	40,41	15,50	39,7	18,3
Métaux	39,03	37,52	37,6	40,5
Bâtiment et TP	34,78	6,79	37,8	8,0
Construction électrique	32,66	55,81	33,0	56,2
Nav. aéro. - Armement	17,13	76,67	16,0	77,5
Construction automobile	15,66	80,4	15,5	80,3
Ensemble industrie + BTP	36,98	28,65	40,7	29,3

1.2. Répartition des salariés suivant la taille des entreprises industrielles

Sur la base d'une étude de l'INSEE pour 1975, il apparaît que *les secteurs où les entreprises moyennes* (de 20 à 500 salariés) *ont une part supérieure à la moyenne nationale sont souvent ceux où la part des établissements moyens est importante* : bois et meubles, cuirs et chaussures, textile et habillement, construction mécanique, imprimerie.

Par contre, le papier-carton, les matériaux de construction, le bâtiment-génie civil et agricole sont caractérisés par des entreprises moyennes morcelées en petits établissements ; à l'inverse, la pharmacie, les IAA

connaissent plus souvent des établissements moyens relevant de grandes entreprises.

Sur 25 000 entreprises moyennes recensées, 19 000 appartenaient aux secteurs : textile, habillement, fonderie et travail des métaux, construction mécanique, bois, meubles, IAA, cuirs et chaussures. *Les entreprises moyennes sont donc localisées dans un petit nombre de secteurs dans lesquels elles occupent une place importante.*

Ces secteurs sont en outre des *secteurs largement exposés à la concurrence internationale, ayant fortement subi le choc de la crise, et dont certains ont connu dès 1970 une décroissance de l'emploi et depuis 1973 une diminution de la production.*

Enfin, les analyses de l'INSEE ne font pas apparaître que les moyennes entreprises bénéficient d'une meilleure rentabilité financière que les autres entreprises françaises.

Au terme de ce cadrage global, *il ne semble donc pas que les entreprises moyennes doivent se développer de façon plus favorable que le reste de l'industrie.*

C'est cette appréciation que viendra compléter et nuancer l'étude « diachronique » et exhaustive du cas grenoblois.

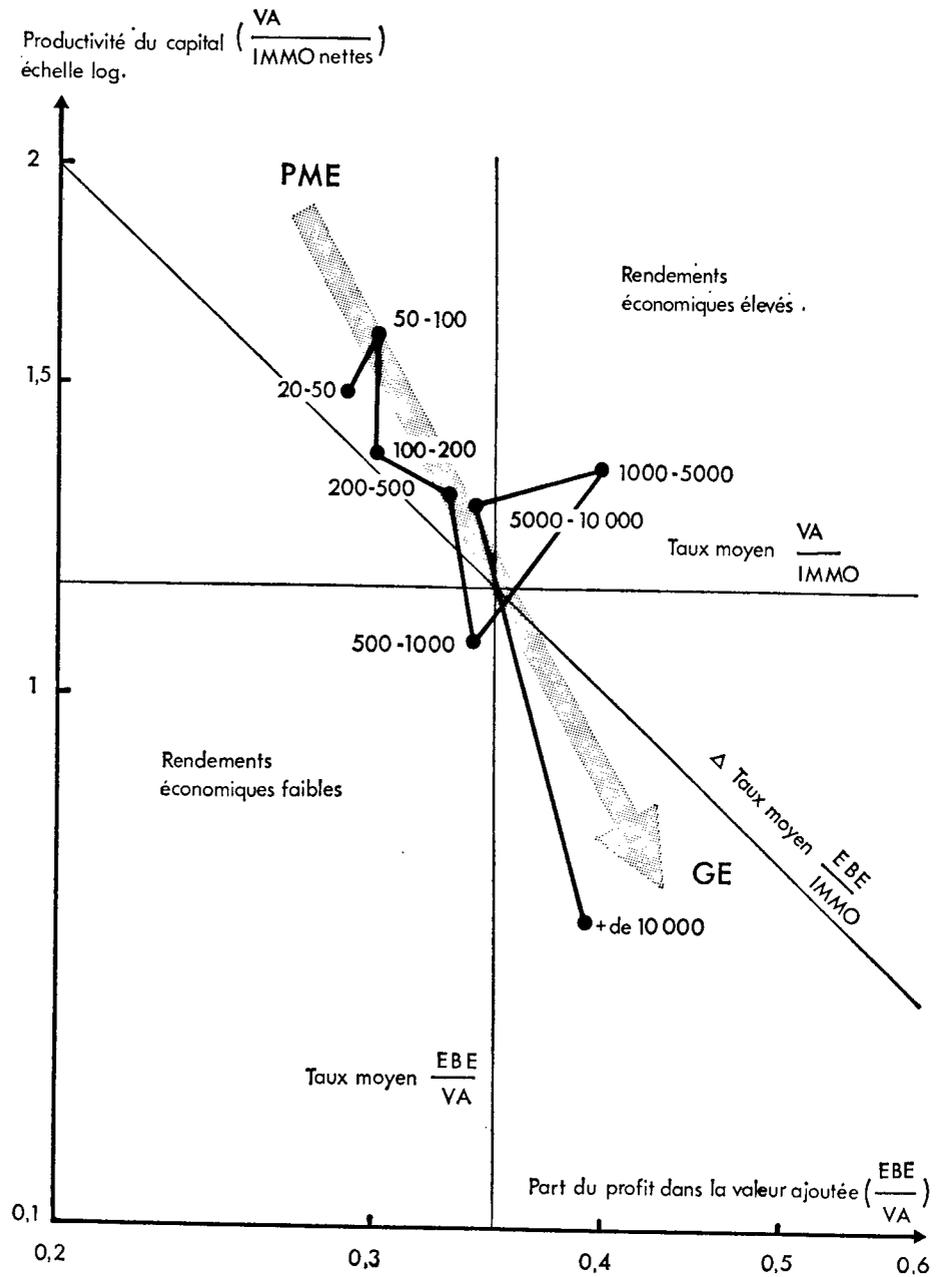
TABLEAU 4
Répartition des salariés entre les entreprises de différentes tailles au 31-12-1975
(d'après les BIC)
Répartition des salariés du secteur

	Entreprises de 0 à 19 salariés %	Entreprises de 20 à 499 salariés %	Entreprises de + de 500 salariés %	Nbre d'entre- prises employant entre 20 et 499 salariés
T 20 Bois, meubles, divers	20,5	65,0	14,5	3 288
T 19 Cuirs et chaussures	8,4	60,9	30,7	965
T 18 Textile, habillement	9,7	56,4	33,9	4 412
T 13 Fond. et trav. des mét.	15,0	54,9	30,1	3 910
T 14 Construction mécanique	8,9	53,5	37,6	3 725
T 21 Papier-carton	4,3	53,3	42,4	704
T 22 Imprim., presse, édit.	17,4	52,1	30,5	1 761
T 09 Mat. de constr. et min. divers	14,1	47,8	38,1	1 439
T 24 Bâtiment, génie civil	31,8	45,3	22,9	12 399
T 12 Parachimie	3,8	44,2	52,0	786
T 03 Autres produits alim.	28,8	36,9	34,3	1 794
T 23 Caoutchouc, transf. des mat. plastiques	5,4	35,3	59,3	998
T 15 A Mat. électrique	2,5	22,7	74,8	1 282
T 02 Viande et lait	77,0	22,2	0,8	1 049
T 08 Non ferreux	3,3	19,4	77,3	126
T 10 Verre	7,4	18,7	73,9	208
T 15 B Equipement ménager	2,4	16,4	81,2	160
T 17 Nav. aéro, armement	2,1	13,8	84,1	245
T 16 Transport terrestre	1,3	11,4	87,3	620
T 07 Min. et mét. ferreux 1 ^{re} transf. acier	0,3	8,0	91,7	152

Source : Collections de l'INSEE E 64.

FIGURE 1

Corrélation entre la part du profit dans la valeur ajoutée et la productivité du capital



Source : R. Brocard et J.-M. Gandois, o.c., *Economie et Statistique* n° 96.

2. Evolution de l'emploi dans les établissements industriels de l'agglomération grenobloise

L'étude est limitée aux établissements industriels au sens strict (bâtiment, travaux publics, tertiaire exclus) des 32 communes de l'agglomération grenobloise, de 1969 à 1978.

En ne retenant que les 523 établissements de plus de 10 salariés sur l'ensemble de la période, les effectifs globaux ont crû de 42 000 à 49 000 de 1969 à 1975, puis diminué : 47 000 en 1978. Mais la diminution d'effectifs était engagée dès 1973 pour les établissements produisant des biens de consommation.

Quand on distingue selon la taille des établissements, il apparaît que les établissements petits et grands (10 à 50, 50 à 100 et 500 à 1 000 salariés) ont connu, de 1969 à 1978, une grande stabilité. Par contre, les établissements de 100 à 500 salariés ont augmenté leur part de l'emploi, tandis que les très grands établissements (plus de 1 000 salariés) diminuaient après 1975.

Le cas grenoblois fait ainsi apparaître *un développement net des établissements de taille moyenne.*

Mais il s'agit souvent *d'établissements dépendant de grandes entreprises.* En effet, parmi les établissements moyens, la proportion de ceux qui appartiennent à des groupes est d'autant plus grande que la taille de l'établissement est importante : sur 142 établissements moyens de moins de 300 salariés, 36 dépendent d'un grand groupe, contre 38 parmi les 47 établissements de plus de 300 salariés.

Parmi les établissements de 100 à 500 salariés, les effectifs de ceux relevant d'entreprises indépendantes augmentent jusqu'en 1974, puis marquent un fort déclin. Par contre, les effectifs d'établissements relevant de grands groupes connaissent une croissance ininterrompue. En outre, la variation provient bien davantage de l'évolution des effectifs salariés d'établissements existants que de la création ou de la disparition d'établissements.

Une *analyse mathématique en composantes principales* retient deux facteurs primordiaux (axes factoriels) : le premier a trait à la *croissance* des effectifs des établissements étudiés sur l'ensemble de la période (1969-1978), le deuxième à leur sensibilité à l'influence conjoncturelle de 1974 (facteur « *crise* »).

Mais le nuage de points représentant les établissements dans le plan défini par ces deux axes est tout à fait continu : une typologie nette en groupes fortement contrastés ne se dégage pas ; on passe graduellement d'une situation à une autre. Toutefois, cette analyse établit que :

- parmi les établissements dont les effectifs croissent jusqu'en 1974, un tiers connaît une chute après 1975. Ceux-là ont tous moins de 200 salariés. Cette *instabilité des effectifs des établissements les plus petits* ne contredit pas, toutefois, la vocation dynamique globale des PMI pour l'emploi ;
- en effet, *les établissements fortement croissants ont souvent moins de 100 salariés ;*
- *les établissements à profil stable relèvent souvent* (pour la moitié) *de l'influence directe d'un groupe*, notamment dans les activités typiques de la région grenobloise : métallurgie de l'aluminium, travail des

TABLEAU 5

Agglomération de Grenoble : évolution des effectifs suivant la taille des établissements industriels - Ensemble industrie

Taille des établissements	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
10 - 49	4 268	5 111	5 030	5 115	5 230	5 429	5 351	5 393	5 520	5 633
50 - 99	2 590	2 480	2 810	3 024	3 201	3 401	3 396	3 462	3 336	3 133
100 - 499	12 960	13 513	13 207	14 115	14 790	14 957	15 089	14 856	15 225	16 084
500 - 999	5 226	5 507	5 806	6 277	6 435	6 640	6 312	6 266	6 080	6 101
plus de 1 000	16 278	17 061	17 634	17 263	18 024	18 398	18 757	17 939	17 161	15 802
Total	41 682	44 032	44 487	45 794	47 680	48 825	48 905	47 916	47 422	46 753

TABLEAU 6

Agglomération de Grenoble : Evolution des effectifs des établissements indépendants et dépendant de groupes (plus de 50 salariés)

Taille	(1)	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Ensemble plus de 50	I.	11 106	11 819	12 183	12 334	12 430	12 477	11 807	11 484	11 033	10 117
	D.	25 948	27 102	27 564	28 345	30 020	30 919	31 747	31 039	30 869	31 003
50 - 100	I.	2 501	2 674	2 644	2 848	2 920	3 064	3 045	3 107	2 939	2 713
	D.	89	166	166	176	281	337	351	355	397	420
100 - 500	I.	5 924	6 351	6 436	6 573	6 858	6 765	6 288	6 037	5 842	5 698
	D.	7 036	7 162	6 771	7 542	7 932	8 192	8 801	8 819	9 383	10 336
plus de 500	I.	2 681	2 736	2 813	2 913	2 652	2 643	2 474	2 370	2 152	1 656
	D.	18 823	19 832	20 627	20 627	21 807	22 390	22 595	21 865	21 089	20 247

(1) I. : Etablissements ne dépendant pas de grands groupes.
D. : Etablissements dépendant de grands groupes.

métaux, papeterie, mécanique de précision, machines-outils, petits articles métalliques ;

- les établissements à profil *lentement décroissant* de 1969 à 1978 relèvent eux aussi, pour les plus importants, d'un groupe. Leur évolution correspond alors davantage à la réalisation d'*investissements de productivité* qu'à une mise en difficulté aiguë de l'établissement ;

- les établissements à profil globalement décroissant et *fortement décroissant après 1974* relèvent surtout : d'une part, d'*entreprises familiales* produisant des biens de consommation et mal adaptées aux conditions nouvelles des marchés ; d'autre part, de grands groupes développant une stratégie nationale (ou internationale) de *restructuration*, directement ou par le biais de la sous-traitance.

3. Conclusion

L'étude du cas grenoblois confirme, sur un échantillon traité de façon diachronique et exhaustive, les enseignements d'une approche statistique nationale. Les conclusions viennent donc nuancer l'image flatteuse du rôle des *entreprises moyennes* dans l'industrie française. Elles ne constituent pas, à proprement parler, une catégorie à part dans le tissu industriel français. Certes, les plus petites d'entre elles connaissent une évolution plus contrastée de leurs effectifs, à la hausse comme à la baisse. Disparitions, créations, chutes ou croissances rapides des effectifs y sont nombreuses. Mais, dès qu'elles atteignent 200 salariés, elles sont marquées par une rigidité qui les rapproche des grandes entreprises. Du reste, pour un *établissement* de taille moyenne, la probabilité d'appartenir à un grand groupe augmente rapidement avec la taille et devient très forte dès 300 salariés. L'image d'établissements de production dynamiques et créateurs d'emploi appartient donc davantage à celle de l'évolution de groupes répartissant sur plusieurs établissements (et souvent plusieurs régions) leur stratégie de croissance, plutôt qu'à celle d'une firme familiale judicieusement spécialisée sur un marché en forte expansion.

En ce sens, l'étude de l'IREP confirme donc l'hypothèse d'une bipolarisation de l'industrie française, si les établissements moyens les plus dynamiques et favorablement orientés ne relèvent pas de firmes moyennes, mais de groupes.

Des études de cas particuliers montrent par contre que la place de ces entreprises sur les marchés (développement du marché de biens de consommation nouveaux, par exemple), la diversité et la complémentarité de la main-d'œuvre qu'elles emploient, leur enracinement social, politique et institutionnel dans la société locale, les distinguent fortement des grandes entreprises. C'est de ces analogies et de ces différences entre les diverses composantes du tissu industriel régional qu'il convient désormais de jouer pour en favoriser les capacités endogènes de développement.

REDEPLOIEMENT INDUSTRIEL ET ESPACE ECONOMIQUE

L'analyse des stratégies de développement et d'internationalisation des groupes et des PMI constitue une étape obligée dans l'approfondissement et la validation de l'hypothèse de bipolarisation de l'appareil productif. Mais il s'est avéré nécessaire de compléter cette démarche par une approche transversale destinée à mettre en relief les relations qui se nouent entre grandes et petites entreprises. L'étude « redéploiement industriel et espace économique » (20) se propose donc d'aborder ce problème par des analyses sectorielles comparatives.

Les secteurs d'activité industrielle présentent des formes et des degrés variables de participation aux tendances à la bipolarisation engendrées par le double mouvement de concentration économique et financier et d'internationalisation des échanges et de la production.

Comme l'ensemble des secteurs ne pouvait pas être couvert, trois d'entre eux ont été choisis pour leurs caractéristiques à la fois exemplaires et contrastées :

- le BTP, encore très largement protégé de la concurrence internationale et faiblement concentré ;
- l'automobile, très concentrée, insérée dans le marché mondial, et dont la production s'internationalise ;
- la machine-outil, très insérée dans la concurrence internationale, mais peu concentrée, à production restée dans un cadre national, et produisant des biens de production, contrairement aux deux secteurs précédents.

Pour faciliter la comparaison des analyses portant sur ces trois secteurs contrastés, il est apparu nécessaire de cerner leur place et leur spécificité dans le développement et dans le redéploiement de l'économie française avant et après la crise. C'est l'objet de la première partie du rapport.

Les trois parties suivantes sont tout naturellement consacrées à l'étude des trois secteurs choisis. Elles mettent l'accent sur les grandes caractéristiques de leur dynamique et sur leur perspective. Elles examinent leur structuration selon les types d'entreprises (par taille) qui les composent et selon les relations économiques qui se nouent entre elles ou avec l'amont et l'aval (coopération, sous-traitance, intégration). Elles cernent leur place dans la concurrence internationale, autre volet de l'hypothèse de bipolarisation. Enfin, elles analysent la dimension régionale de leur développement et de leur redéploiement.

En conclusion, les auteurs confirment l'hypothèse de bipolarisation de l'appareil productif et en soulignent certains dangers.

Nous présentons ici les principaux résultats de cette étude en regroupant les analyses du redéploiement de l'ensemble de l'économie et celles de trois secteurs étudiés.

1. Une double logique sectorielle de croissance et sa rupture avec la crise

La croissance rapide de l'économie française de l'après-guerre à la crise repose sur l'instauration d'un régime d'accumulation intensive s'appuyant sur une transformation profonde des conditions de production et des habitudes de consommation.

(20) cf. J.L. Lafont, D. Leborgne et A. Lipietz. *Redéploiement industriel et espace économique : une étude intersectorielle comparative*. CEPREMAP, août 1980 - 413 pages.

L'élévation de l'intensité capitaliste de l'industrie, liée aux progrès techniques et à la diffusion des formes tayloristes et fordistes d'organisation du travail permet de dégager d'énormes gains de productivité du travail.

Dans le même temps, le rapport salarial change : progressivement, les hausses salariales s'alignent non plus sur l'élévation du coût de la vie, mais sur les gains de productivité, et les revenus se régularisent avec le développement des prestations sociales.

Ainsi se trouvent réunies les conditions d'expansion d'une consommation de masse permettant de fournir des débouchés à une production dont les capacités se sont considérablement accrues.

Ce développement économique rapide recouvre de profondes transformations de la structure de l'appareil productif français. A partir de 1954 se met en place un régime d'accumulation permettant un triplement de la production en 20 ans. Si la croissance en volume de la section des biens de production et de celle des biens de consommation restent voisines, il en va tout différemment pour l'emploi : forte progression pour la première, stagnation pour la seconde. Cela résulte d'une plus forte productivité dans les industries de biens de consommation, liée à une élévation plus rapide de l'intensité capitaliste.

De fait, toute cette période de 1954 à 1970 correspond à une profonde transformation de la section des biens de consommation par leur équipement massif en biens de production. Les industries de biens de consommation traditionnels se modernisent et se restructurent sur le mode de la grande industrie et les industries de consommation récentes (automobile, électronique grand public) connaissent une diffusion considérable. Le couplage entre gains de productivité et élévation des revenus réalise un cercle vertueux entre le développement de la consommation de masse, de la production des biens destinés à la satisfaire et de la production des biens de production nécessaires à la réalisation des gains de productivité.

Les différents secteurs de l'industrie n'ont pas tous participé avec la même ampleur à cette dynamique. A cet égard, les industries d'équipements professionnels ou de biens de consommation durables occupent une place privilégiée dans le développement économique de l'après-guerre. De fait, la transformation de leurs conditions de production et l'extension de leurs débouchés sont inhérentes au régime d'accumulation intensive que nous avons décrit. Ils trouvent en eux-mêmes les ressorts de leur développement, selon une logique endogène : les gains de productivité permettent l'abaissement des prix relatifs, donc une consommation fortement croissante en volume, alors que sa part en valeur reste stable dans le budget des ménages. L'automobile en constitue l'un des exemples les plus représentatifs, ce qui justifie l'étude sectorielle plus approfondie dont elle est l'objet.

La machine-outil, cœur du système productif en tant que producteur des moyens de production, obéit également à cette logique endogène, son développement étant rendu nécessaire pour la transformation des conditions de production dans les industries de consommation. Mais, dans le cas français, la dépendance dans laquelle elle se trouve vis-à-vis des secteurs aval constitue un obstacle à son développement.

Certains secteurs n'ont pas connu un tel bouleversement, le bâtiment notamment. Si le logement fait désormais l'objet d'une consommation de masse, les conditions de sa production n'ont pas été profondément modifiées, en raison des blocages à l'industrialisation que provoquent les problèmes fonciers. De la sorte, les progrès relativement modestes de la productivité entraînent une hausse des prix relatifs et une place accrue du logement dans le budget des ménages. En conséquence, sa

croissance, d'ailleurs inférieure en volume à celle de l'industrie, dépend essentiellement de la demande solvable engendrée par les secteurs les plus productifs. En ce sens, elle obéit à une logique exogène.

Le ralentissement des gains de productivité et de la rentabilité du capital à la fin des années soixante, l'exacerbation de la concurrence internationale et les déséquilibres du système monétaire international débouchent sur une crise ouverte avec la hausse brutale du prix du pétrole. L'un des ressorts principaux de la période de forte croissance, le couplage salaire-productivité du travail, se trouve remis en cause, et avec lui le régime d'accumulation intensive et la logique endogène de développement de certains secteurs.

C'est notamment le cas dans l'automobile. L'extension du marché mondial se réduit fortement pour des raisons inhérentes à la crise, mais aussi à la suite de la hausse du prix relatif des automobiles (financement des investissements liés aux mutations technologiques), de celui de l'essence et de la sensibilité prix/revenu des marchés de remplacement et de bimotorisation. L'automobile entre donc dans une logique exogène de croissance où les gains de productivité ne bénéficient plus à l'emploi en raison d'une limitation des débouchés liée en partie à l'augmentation des prix relatifs.

Les effets de la crise sont particulièrement marqués dans la machine-outil à métaux dont les effectifs baissent de 25 % de 1974 à 1979.

Dans le bâtiment, la crise provoque une chute de la demande, en raison du ralentissement de la progression des revenus, de la hausse des taux d'intérêt, de l'encadrement du crédit et de la croissance rapide des prix immobiliers. La construction de logements baisse de 20 % et les effectifs du BTP diminuent de 200 000 actifs de 1974 à 1978.

Ce recul s'accompagne d'une transformation de la structure de la demande : progression de la maison individuelle (+ 12 %) et déclin des immeubles collectifs (— 47 %) ; développement de l'entretien et de la réhabilitation. Ces inflexions du marché bénéficient aux artisans et aux petites entreprises et se traduisent par un poids croissant du second œuvre.

2. La dimension internationale du redéploiement

La mutation de l'industrie française s'accompagne progressivement de son insertion dans la concurrence internationale. Après une phase de reconquête du marché intérieur jusqu'en 1957, puis une période de transition après l'entrée dans la CEE, le commerce extérieur connaît un développement rapide à partir de 1965.

La qualité de l'internationalisation des échanges d'un pays ne se juge pas seulement au signe de leur solde et à l'ampleur de leur flux, mais aussi à la place qu'elle assigne au système productif national dans la DIT, selon la nature des produits échangés. A cet égard, la France apparaît en position intermédiaire dans la hiérarchie des systèmes productifs, avec une spécialisation plutôt tournée vers les produits intermédiaires et l'automobile. Selon une étude de la CEE, le Japon, la RFA et les Etats-Unis sont les mieux placés dans les biens fondamentaux pour la maîtrise de la DIT : au premier chef, les activités de « maîtrise technologique » (télématique, machines à produire les machines) ; puis les biens d'équipements principaux (machines et moteurs, sauf matériels de transport non directement productifs) ; et, à un moindre niveau, les biens intermédiaires principaux. Le France se trouve dans une situation de relative dépendance vis-à-vis de ces biens stratégiques. Du point de vue de l'internationalisation, les trois branches étudiées

présentent des situations très contrastées. L'automobile et la machine-outil sont fortement insérées dans la concurrence internationale, le BTP très peu. Si les grands constructeurs automobiles tendent à internationaliser leur production, les firmes de machine-outil restent à l'intérieur des frontières. De plus, les trois secteurs occupent des places différenciées dans la maîtrise du développement de l'appareil productif national. La machine-outil occupe une position clé à cet égard. Dès lors, sa relative faiblesse et a contrario la bonne compétitivité de l'automobile en France sont symptomatiques de la position intermédiaire de notre appareil productif dans la DIT.

Si le marché de la machine-outil s'étend à échelle mondiale, les entreprises conservent très largement une implantation nationale. Il n'existe ni firme multinationale, ni phénomène de délocalisation de grande envergure. D'ailleurs, le secteur reste le domaine des PME dans tous les pays. La France est un producteur modeste qui arrive loin derrière les quatre grands constructeurs que sont la RFA, les Etats-Unis, l'URSS et le Japon, et son solde commercial est nettement défavorable. De plus, l'orientation de la machine-outil française vers la production de matériels conventionnels et standardisés, et son faible développement dans les machines de conception avancée, double son déséquilibre commercial d'une dépendance technologique. Les importations, dont la moitié concernent des matériels technologiquement évolués, proviennent principalement de RFA, et dans une moindre mesure d'Italie, de Suisse et du Japon, et les exportations, de moindre volume, portent sur des produits plus classiques et sur des usines clefs en main, et sont destinées aux pays de l'Est notamment.

Le problème des conséquences de la concurrence internationale sur l'automobile en France doit être abordé sous deux angles : celui de la capacité des firmes françaises à se maintenir parmi les grands constructeurs mondiaux ; celui des risques de délocalisation d'unités de production dans le cadre de la DIT.

Mais en fait, derrière la concurrence entre pays, joue celle que se livrent les grands constructeurs mondiaux (9 d'entre eux contrôlent 80 % du marché en 1979). C'est elle qui détermine la possibilité qu'auront les pays industrialisés de conserver les grands centres de décision et les emplois correspondants. Dans la constitution des firmes de taille mondiale (2 millions de véhicules par an) qui appelle certains regroupements, l'autonomie des grands constructeurs actuels pourra néanmoins être préservée en apparence par des formes souples de concentration : accords techniques, mise en commun de centres de recherches, de fabrication ou de distribution. Face aux menaces de la concurrence japonaise et à plus long terme américaine avec la « World Car », les firmes françaises disposent d'atouts non négligeables avec leur avance technologique dans l'usinage, l'hydraulique, le tout à l'avant et le diesel. De plus, tant que durera la reconversion difficile des constructeurs américains, elles peuvent pénétrer le marché d'outre-Atlantique avec ces voitures adaptées aux nouvelles normes.

La délocalisation de la production dans les pays de bas salaires est restée longtemps limitée en raison de la faiblesse des débouchés locaux, des coûts de réexportation d'un produit pondéreux et du manque de culture industrielle locale pour certaines activités comme l'usinage ou la fonderie. De plus, des contraintes protectionnistes imposent de forts taux d'intégration pour avoir accès à certains marchés nationaux. La délocalisation s'est donc longtemps cantonnée à la substitution à l'importation (assemblage de CKD pour des marchés locaux). Elle devrait cependant devenir plus importante avec la mise en place de formules mixtes combinant substitution à l'importation en s'appuyant sur un marché en expansion et base réexportatrice massive de certains organes en négociant une baisse du taux d'intégration. Selon les constructeurs, elle pourrait atteindre 15 % de la production mondiale d'ici 10 ans.

Le bâtiment demeure donc très largement à l'écart de la concurrence internationale. Cependant, les exportations en BTP s'accroissent rapidement puisqu'elles ont quadruplé de 1973 à 1978 et le bâtiment en représente le quart. Elles sont principalement réalisées par les grandes firmes : à 80 % par les 10 premiers groupes de travaux publics et aux 2/3 par 7 groupes du bâtiment.

3. La dimension régionale du redéploiement

Comme dans l'ensemble des activités industrielles, on constate dans les trois branches étudiées une forte polarisation des centres de décision, des emplois hautement qualifiés, des activités stratégiques et du tertiaire interne dans les régions les plus développées : l'Ile-de-France, et dans une moindre mesure Rhône-Alpes ou l'Alsace.

Par contre, une nette différence apparaît dans la répartition géographique des emplois productifs de l'industrie et du BTP : dans l'Ouest, la qualification ouvrière est relativement faible dans l'industrie et forte dans le BTP ; dans le Sud-Est, la situation est inversée.

La mise en place d'une véritable division spatiale du travail est tardive dans l'automobile. Avant 1970, elle restait confinée à la Basse-Seine pour Renault et à la localisation rennaise pour Citroën, l'essentiel de la production demeurant dans ses berceaux d'origine (Ile-de-France, Sochaux-Montbéliard, Lyon). Le redéploiement spatial des années soixante-dix s'effectue dans la moitié nord du territoire. Les implantations anciennes stagnent ou décroissent, mais conservent les fonctions tertiaires. Le redéploiement est très différencié, en rythme et en structure, selon les régions. Ce sont surtout l'Alsace, et plus encore le Nord, qui en bénéficient. A l'avenir, on peut s'attendre à la poursuite de la désindustrialisation de l'Ile-de-France qui conservera les fonctions tertiaires et les activités productives hautement qualifiées. Les régions industrielles en reconversion devraient continuer à en bénéficier. Les bassins de main-d'œuvre rurale et/ou féminine devraient accueillir les unités de fabrication de composants électro-mécaniques. Enfin, un certain nombre de pôles comme Toulouse, Grenoble ou Rennes devrait bénéficier de l'implantation d'unités de haute technologie (robotique, composants électroniques).

La machine-outil étant une industrie stratégique et exigeant une haute qualification, il n'y a pas lieu de s'étonner de la voir se concentrer en Ile-de-France (25 % des effectifs en 1979), en Rhône-Alpes (21 %) et en Alsace (11 %). Plus particulièrement, la robotique se localise exclusivement en Région parisienne autour de RMO. La crise, en réduisant fortement les effectifs du secteur, permet un certain rééquilibrage régional au détriment de l'Ile-de-France, sans qu'il s'agisse d'une décentralisation, mais bien plutôt d'une désindustrialisation parisienne plus rapide.

Les disparités de répartition géographique de l'emploi du BTP sont bien moindres que celles de l'industrie. La densité d'emploi par habitant est cependant nettement plus élevée dans la moitié sud que dans la moitié nord du territoire, exception faite de l'Ile-de-France. La liaison entre évolution de l'emploi de l'industrie et du BTP est très lâche. Il n'y a donc pas lieu de s'étonner que, contrairement à l'industrie où la hiérarchie régionale des évolutions n'a pas été bouleversée par la crise, s'instaure une profonde rupture dans le BTP, marquée par une amplification des disparités d'évolution régionale de l'emploi. Très dynamique avant 1974, le marché immobilier s'effondre en Ile-de-France. Par contre, l'activité se maintient dans les régions de décentralisation grâce à une péri-urbanisation alimentée par l'exode rural et le retour des retraités.

4. La bipolarisation de l'appareil productif

L'examen des structures productives des trois secteurs étudiés et de leur accès à l'internationalisation permet de préciser les hypothèses de bipolarisation formulées par le SESAME.

Dans le BTP, on constate une nette dichotomie entre un secteur nombreux de petites entreprises et d'artisans, intervenant de manière privilégiée sur les marchés d'entretien ou de travaux neufs de faible dimension et un secteur de grandes entreprises opérant à échelle nationale ou internationale. Avec la crise, la dualité de la structure productive du BTP tend à se renforcer. Les entreprises moyennes sont en effet les plus touchées (nombreuses faillites ou rachats par des groupes). Au contraire, les petites entreprises et l'artisanat bénéficient d'une évolution structurelle favorable. Quant aux grandes entreprises, elles opèrent un double redéploiement national et international.

Sur le marché intérieur, la stratégie des grandes groupes consiste à s'adapter à une clientèle plus diffuse ; ils étendent leur base géographique par rachats de firmes moyennes régionales en difficulté et se décentralisent : les agences locales deviennent filiales et les sociétés-mères, holdings. Dans le même temps, ils participent très largement au développement rapide des exportations.

Cette dichotomie tend cependant à prendre la forme d'une véritable bipolarisation entre petites et grandes firmes, avec l'extension de la sous-traitance et la pénétration de marchés régionaux par de grandes entreprises extra-régionales.

Elle se manifeste de façon très différente dans les régions selon le niveau de concentration des entreprises, selon la persistance de l'artisanat et selon les flux interrégionaux de travaux. On peut à cet égard distinguer : des régions autosuffisantes avec un appareil productif peu concentré et des flux interrégionaux faibles, comme la Franche-Comté ou la Bretagne ; des régions pôles avec un appareil productif concentré et rayonnant à l'extérieur comme l'Île-de-France et, dans une moindre mesure, Rhône-Alpes ; des régions dépendantes avec un appareil productif « bipolaire » (coexistence d'un tissu dense d'artisanat et de petites entreprises, et de quelques grandes unités souvent dépendantes de sièges extra-régionaux dans les grandes agglomérations) et des flux nets très déficitaires, comme le Languedoc ou le Bassin parisien.

L'analyse des relations entre équipementiers et constructeurs automobiles et celle des rapports entre la machine-outil et les secteurs utilisateurs montre qu'au sein des industries d'équipement obéissant à une logique endogène de croissance existent des dissymétries. L'amont (équipementiers pour l'automobile, machine-outil pour les industries d'équipement en général) se trouve dominé par son aval qui le met en position de sous-traitant, jouant à fond de la concurrence, sans lui laisser la possibilité de développer sa production à une échelle suffisante ni lui permettre d'intégrer des coûts de développement dans sa marge bénéficiaire. Ainsi s'instaure une bipolarisation entre un aval plutôt concentré, dominant, compétitif et bien placé dans la DIT, et un amont peu concentré, dominé et qui en conséquence, éprouve des difficultés dans la concurrence internationale, alors qu'il recouvre des activités stratégiques pour le développement industriel.

A la position intermédiaire de la France dans la DIT — spécialisation des secteurs de biens intermédiaires dans l'automobile et relative dépendance pour les biens de production fondamentaux — correspond dans une large mesure la bipolarisation mise en évidence dans l'automobile et la machine-outil — domination de l'amont par l'aval —. En généralisant, on pourrait dire que le pôle moteur de la bipolarisation se constitue en France dans des secteurs intermédiaires dans la hiérarchie de la DIT au détriment de la section des biens de production.

Or, la perte de maîtrise de l'amont des filières productives condamne une industrie à accepter des techniques de production mises au point ailleurs, donc à rétrograder dans la DIT. D'ailleurs, les exemples américains et allemands montrent l'importance de cette maîtrise pour la compétitivité d'une économie par la dimension qualitative qu'elle lui donne. Plus encore, la brillante réussite extérieure de l'industrie japonaise doit être mise en rapport avec la reconquête progressive de son marché intérieur des biens de production.

Pour éviter qu'une telle bipolarisation négative ne se renforce au détriment de l'amont du système productif français, il faudrait que s'établisse une symbiose entre un aval exprimant précisément, régulièrement et prospectivement ses besoins, et un amont développant sereinement tout son savoir-faire. La force de l'aval servirait le développement d'un amont fragilisé. La révolution électronique semble ouvrir la possibilité d'une telle voie.

III. Bipolarisation industrielle et conditions du développement régional

Approfondie, enrichie, mais nuancée sur bien des points, l'hypothèse de bipolarisation sort globalement confirmée des quatre études de validation dont nous venons de faire état. Il convient désormais de donner de la bipolarisation et des mécanismes d'évolution économique qui en sont l'expression une formulation synthétique, et d'en tirer les leçons quant au développement des régions : notre demande procède en effet, certes, d'une curiosité intellectuelle, mais aussi d'un souci d'éclairer les nouvelles conditions de l'action d'aménagement sur le territoire.

1. Bipolarisation et développement industriel

Nous avons vu combien l'étude de chacun des deux pôles du système industriel polaire éclairait, par contrecoup, à la fois l'autre pôle et leurs mutuelles interrelations, et vu combien, réciproquement, l'analyse des relations entre les pôles est une façon de mieux connaître chacun d'entre eux. Un schéma de la structure d'ensemble du mouvement industriel se dessine alors. Il s'organise autour de deux mécanismes principaux : la concurrence entre firmes relevant du pôle dominant, d'une part ; les possibilités de développement, ou simplement de reproduction, des firmes relevant du pôle dominé et en relation avec le pôle dominant, d'autre part.

11. Du côté des grandes entreprises

La concurrence entre firmes du pôle dominant n'est pas un phénomène nouveau. La concentration du capital n'est pas un frein à la compétition — les cas de monopole absolu sont, dans le secteur privé, rares —, mais elle en altère les modalités et le contenu.

- *Concentration et concurrence au niveau mondial*

L'élargissement des aires de marché, le déploiement sur plusieurs continents des appareils de production des firmes accentuent considérablement la dimension internationale de la concurrence. L'exemple de la construction automobile vient immédiatement à l'esprit : la France, un des grands producteurs mondiaux, ne compte plus désormais que deux groupes significatifs, qui s'affrontent à l'échelle du monde avec la dizaine d'entreprises européennes, japonaises, américaines, appartenant encore au peloton des « majors ».

- *Le marché porte sur des produits complexes*

Les termes mêmes de la « concurrence pure et parfaite » perdent alors de leur sens, quand les groupes s'affrontent sur un marché de biens industriels complexes, résultant de milliers d'opérations productives combinées, intégrées (ou organisées et contrôlées de l'extérieur) par les groupes. Dans ces conditions, les critères de qualité et de coût restent certes la pierre de touche de la compétitivité, mais les firmes y atteignent au terme d'un processus de constitution de filière productive dont l'efficacité ne trouve sa sanction sur le marché qu'à de rares étapes intermédiaires (commercialisation des semi-produits) et à l'étape ultime de commercialisation des produits finaux.

- *La compétitivité dynamique : spécialisation et adaptabilité*

En outre, l'évolution de la technologie, technologie du produit et technologie de la production, la mobilité des lieux de la concurrence (création de marchés nouveaux, évolution de marchés existants, ouverture ou récession de bassins de main-d'œuvre dans diverses régions et divers pays), accentuent considérablement le caractère dynamique de la concurrence internationale entre groupes.

Pour être compétitif, un groupe doit non seulement produire bien et à bas prix, mais organiser la mobilité de ses capitaux pour les dégager promptement des activités et des régions en déclin et les engager dans les branches et les régions en expansion, gérer simultanément son appareil de fabrication, de commercialisation et le réseau financier qui en constitue le redoublement invisible, garder des réserves techniques pour adapter sans cesse ses produits et ses manières de produire.

- *Profits ou maîtrise stratégique ?*

C'est donc en termes de maîtrise stratégique de leur développement que nous serions tentés de formuler les caractéristiques actuelles de la concurrence mondiale entre grands groupes. On retrouve ainsi l'objet d'un vieux débat théorique, pour savoir si l'objectif primordial de la gestion des groupes est d'assurer aux capitaux engagés la plus haute rémunération possible, ou d'assurer au groupe en tant que structure les plus grandes capacités d'investissement et donc d'expansion. Il nous semble que ces deux objectifs coexistent, mais sont l'un et l'autre à mettre en perspective avec celui d'assurer les conditions de reproduction à long terme du groupe, comme entité industrielle et financière autonome, dans une concurrence internationalisée en période de crise économique et d'évolution technique vives.

- *Contrôle interne, contrôle externe : deux aspects de la bipolarisation*

Mais le morcellement du système productif mondial est tel — et nous retrouvons ici les éléments du schéma de bipolarisation industrielle — que le contrôle par les groupes des éléments stratégiques de leur propre développement ne saurait se réaliser par une intégration pure et simple de tous les maillons de la chaîne productive ; on ne saurait alors où s'arrêterait le mouvement d'intégration verticale le long de

la filière, et horizontale pour faciliter à la fois les « fertilisations croisées » entre branches industrielles connexes et la mobilité intersectorielle des capitaux.

Au contraire, les grandes entreprises ont besoin d'un environnement de firmes de moindre taille, dont les multiples fonctions sont notamment d'assurer certaines productions moins rémunératrices, de fournir des capacités de production additionnelles propices à amortir les aléas conjoncturels, de défricher des innovations et des procédés expérimentaux avant leur généralisation de la production à grande échelle, de mieux adapter en les diversifiant les modes de gestion de divers types de main-d'œuvre, etc.

Aussi observe-t-on un mouvement permanent d'internalisation et d'externalisation des fonctions productives des PMI par les groupes industriels. Pour l'heure, l'externalisation semble l'emporter, et notamment pour les services tertiaires des groupes industriels qui se constituent plus fréquemment en filiales autonomes, ou du moins distinctes. De même, dans l'agglomération grenobloise, a-t-on observé le dynamisme des entreprises et établissements de taille moyenne relevant d'un groupe. Et la percée technologique d'une PMI en expansion se traduit souvent, par exemple à la faveur des augmentations de capital nécessaires au financement de sa croissance, par son entrée dans le giron d'un groupe, par « l'internalisation » par un groupe de ses fonctions productives.

En d'autres termes, la sphère d'influence des groupes s'étend désormais bien au-delà des limites de leur sphère de contrôle financier, et leur capacité d'organisation touche à bien des entreprises indépendantes : sous-traitants, fournisseurs de certains composants, fournisseurs d'équipements, une partie des utilisateurs, etc. La maîtrise d'une filière productive ne passe pas nécessairement par l'intégration de toutes ses étapes, mais peut se constituer à partir du contrôle d'un « noyau dur », de points clefs qui commandent l'évolution de productions complémentaires demeurées extérieures au groupe central. L'important est *la capacité à dominer des entreprises de moindre taille constitue désormais une des composantes essentielles de la compétition des grandes entreprises entre elles.*

● *Dominer sans étouffer*

Or, cette domination doit trouver ses propres limites, doit s'établir selon des modalités qui autorisent sa perpétuation. La mise en concurrence de sous-traitants de capacité peut, pendant un temps, se jouer seulement sur les prix, d'autant plus aisément que les réseaux internationaux de sous-traitance viennent en élargir l'aire géographique. Mais il faut veiller à ce qu'un traitement différent soit appliqué aux fournisseurs, sous-traitants de spécialité, producteurs de biens d'équipement, qu'une politique de prix trop « serrés » peut empêcher d'investir suffisamment, et de se tenir au niveau de l'évolution technique. C'est alors la grande donneuse d'ordre qui se trouverait affaiblie face à ses concurrents. Ainsi a-t-on pu analyser un des handicaps de la construction automobile française qui n'a su susciter, ou même seulement autoriser, la constitution d'un secteur puissant d'équipementiers automobiles ou de fabricants de machines-outils modernes.

1.2. Bipolarisation industrielle et différenciation du développement des entreprises

Ainsi les quatre études ci-avant dessinent-elles un schéma de développement concurrentiel différencié. Pour faire image, on est tenté de représenter les relations entre les deux pôles de l'industrie selon un pôle vertical. Au sommet, les grandes entreprises accentuent leur internationalisation et s'opposent aux autres firmes multinationales de leurs secteurs.

L'axe vertical marque à la fois la différenciation bipolaire et les échanges intenses qui s'établissent entre base et sommet, entre PMI et groupes, et représente les multiples liens de fournitures, de passages d'ordres, de sous-traitance, de transfert technologique, de complémentarité et de domination qui unissent les deux pôles.

Le développement des entreprises du pôle dominé, enfin, prend en compte leur insertion dans cette domination, tout comme la concurrence des groupes multinationaux inclut leur aptitude à structurer, dans leur orbite, des firmes de moindre taille.

1.3. Du côté des PMI

Pour se reproduire, les firmes dépendantes visent ainsi, d'une part à améliorer sans cesse, comme leur environnement économique les y contraint, leur productivité et leurs produits, et d'autre part, pour certaines d'entre elles, à échapper à la domination bipolaire, ou du moins à s'y aménager une relative autonomie.

Cette autonomie passe par le contrôle, ou la reconquête, d'une gamme minimale de fonctions de production et de facteurs de développement que, selon le schéma bipolaire, les grandes entreprises tendent à maîtriser seules.

Ces éléments touchent d'abord aux opérations productives proprement dites, mais aussi, et de plus en plus, à l'ensemble des prestations qui les entourent, les précèdent ou au contraire les valorisent : recherche et développement, mise au courant et adaptation des techniques nouvelles, connaissance des marchés et des clientèles, conception du style des produits et de leur présentation, financement des projets, circulation physique et marchande (stockage, transport et distribution commerciale : logistique) des marchandises, sélection et formation de la main-d'œuvre, etc.

On note combien l'ensemble des facteurs de développement se situent au confluent des activités de services et des activités industrielles. Ces questions amènent également celles du développement régional dans le schéma de bipolarisation industrielle.

2. Les établissements de production et leur environnement local

2.1. Espace des entreprises et espace géographique

Comme nous en faisons l'hypothèse en présentant le schéma bipolaire, et comme l'ont confirmé les quatre études citées, les deux pôles de l'industrie se différencient simultanément selon plusieurs critères, et notamment selon les relations qui se constituent entre les établissements de production et leur environnement local : aux firmes insérées et dépendantes de leur environnement local, où elles trouvent bien sûr leur main-d'œuvre, mais aussi par exemple des organismes de formation professionnelle, plusieurs de leurs fournisseurs et divers prestataires de services, où sont socialement présents leurs propriétaires et cadres dirigeants, on oppose les établissements relevant de grands groupes. Malgré une certaine tendance à déléguer à leurs directeurs certaines responsabilités de gestion, et notamment de liaison avec les milieux locaux, ces établissements obéissent à des stratégies extra-régionales, ils s'inscrivent dans des réseaux de circulation (d'informations, de financement, d'hommes et de produits) créés par les groupes et surimposés à l'espace géographique.

Si l'on inverse les points de vue, en regardant le développement industriel non plus du point de vue des firmes mais du point de vue des régions, la bipolarisation se traduit donc par une différenciation des activités industrielles locales selon leur plus ou moins grande sensibilité à la qualité et à la vitalité du « tissu économique » local.

2.2. Les « tissus économiques » locaux : une notion d'avenir ?

Sans doute convient-il de ne pas idéaliser la notion de tissu économique. La révolution industrielle française n'a profondément marqué que quelques régions, où effectivement se sont lentement formées des activités complémentaires, concourant souvent, du moins à l'origine, à la mise en valeur d'une ressource primaire locale. Ce mouvement a alors à la fois une extension horizontale (les diverses variantes d'une spécialité se développant côte à côte : par exemple, tissus de laine et de coton, teints ou imprimés, à destination des vêtements ou de la maison, etc.), et une extension verticale le long des filières productives (filature, tissage, impression, confection), y compris pour leurs consommations intermédiaires (construction mécanique pour les métiers, chimie pour les colorants).

Dans d'autres cas, plus rares encore, plusieurs filières productives sont présentes et accentuent la complexité, l'imbrication de métiers dont le mot de « tissu » rend bien compte. Paris, capitale industrielle de la France, est, d'une telle synergie, l'exemple le plus achevé.

Mais, d'une part, de tels exemples de développement local relativement cohérents, intégrés et autonomes, sont assez rares. D'autre part, de tels milieux ont relativement bien résisté à l'expansion territoriale des grandes entreprises, typique de la période de croissance des années soixante, et les établissements de production banalisée relevant de grands groupes sont plus souvent allés s'implanter sur des bassins d'emploi moins structurés : ils recherchaient davantage, à l'époque, une main-d'œuvre abondante et peu qualifiée, qu'elle soit d'origine rurale ou rendue disponible par des industries traditionnelles en crise, ou encore d'origine immigrée.

Aussi ne serions-nous guère enclins à pleurer les tissus économiques locaux d'antan effilochés par les firmes multinationales, mais bien davantage à en saisir la notion comme une question pour l'avenir.

2.3. Maîtrise du développement et action locale

Si les grandes firmes industrielles développent une stratégie internationale, sans guère nouer de liens entre leurs établissements et l'économie locale qui les entoure, et si de plus elles ne créent plus guère d'emplois en France, les régions ne doivent, pour développer leur activité, compter que sur leurs capacités propres, et notamment les firmes régionales qui y sont insérées. L'étude du mode de développement des grandes firmes a montré combien celui-ci repose sur l'aptitude à combiner entre elles de multiples opérations de production et de prestations périphériques et complémentaires à l'acte productif stricto sensu.

Si cette combinaison est heureusement réalisée au plan local, les régions pourront envisager leur développement non par référence à la dynamique d'acteurs économiques puissants, mais dont la stratégie leur est totalement étrangère — les firmes multirégionales et multinationales —, et échapper à une totale dépendance de donneurs d'ordres et commanditaires extérieurs.

2.4. Spécialisation et despécialisation

Une analyse se dessine donc entre la stratégie des groupes qui visent à s'assurer la maîtrise stratégique de leur développement dans la concurrence mondiale, la stratégie des PMI qui cherchent à maintenir, en dépit du schéma bipolaire, une autonomie minimale à leur expansion, et les conditions nouvelles du développement local.

Le problème n'est pas du choix de spécialisations étroites : spécialisation sectorielle dans l'ancien découpage du territoire entre les vocations régionales qui attachaient telle ville à l'industrie de la chaussure, telle autre à la quincaillerie ; spécialisation fonctionnelle typique du déploiement des industries d'équipement pendant les années soixante et partageant les régions entre régions de conception et de direction, régions de fabrication qualifiée, régions de fabrication déqualifiée.

Il convient de combiner désormais *spécialisation* : en ce sens que chaque région, tirant parti de toutes ses ressources propres, adopte un chemin spécifique de développement, une combinaison originale d'activités aux qualifications variées, et *despécialisation* : un développement cohérent et équilibré suppose la coexistence enrichissante d'activités complémentaires mais diverses, organisées non selon un « créneau » étroit et précaire, mais selon une filière — ou un segment de filière — productive.

Ainsi est-on tenté d'opposer spécialisation de croissance, unisectorielle ou unifonctionnelle, déséquilibrée et extravertie, et spécialisation de développement suscitant un tissu local d'activités interdépendantes et davantage autocentrées.

3. Les infrastructures immatérielles

Si les firmes de grande taille ont les moyens de se doter, en propre, des spécialistes et prestataires compétents, ou de faire appel, dans de bonnes conditions de négociation et d'utilisation des résultats de leur travail, à des prestataires extérieurs, de niveau national ou international, les firmes régionales se trouvent doublement démunies. D'une part, elles ne recèlent pas en leur sein toute la gamme des compétences nécessaires, alors que notre époque est celle du redéploiement (sectoriel et géographique) rapide et ininterrompu. D'autre part, elles ne trouvent pas dans leur environnement géographique les compétences externes auxquelles il conviendrait qu'elles fassent appel, tandis qu'à l'inverse les compétences ne peuvent se constituer sur une base régionale, faute de marché.

Il y a donc là un cercle vicieux qu'il faut briser et qui conduit à être plus attentif aux « infrastructures immatérielles » comme facteurs de développement régional.

3.1. Un vaste champ d'hypothèses

La bipolarisation industrielle est une question. Ses conséquences sur le développement régional en est une autre.

A la première question, le SESAME s'est efforcé de répondre en lançant quatre études sur des thèmes précis et complémentaires, puis en en proposant ici une brève synthèse.

Mais la prise en compte de la bipolarisation dans les actions d'aména-

gement, de développement et d'animation régionale, demande que les processus d'intervention soient rapportés aux mécanismes selon lesquels, aujourd'hui, se combinent croissance des entreprises et développement régional. Du reste, cette prise en compte est déjà engagée et apparaît en particulier parmi les mille actions ponctuelles, apparemment juxtaposées et de fait agencées selon une conception unificatrice, qui forment les plans régionaux récemment mis en place, et en premier lieu le Plan décennal pour le Grand Sud-Ouest. Toutefois, une formulation explicite reste encore à produire et, pour l'heure, le rôle des infrastructures immatérielles dans le développement régional demeure une hypothèse que le SESAME s'est fixé pour objectif d'examiner plus au fond pendant l'année 1980-1981.

3.2. Trois thèmes d'étude du SESAME

A côté des investissements productifs et des infrastructures lourdes qui gardent leur importance décisive, nous posons donc que les infrastructures immatérielles sont facteur de développement régional. Mais on est d'emblée frappé de la multiplicité et de la diversité des objets ainsi évoqués :

— Les réseaux de financement, leur plus ou moins grande décentralisation mission, de l'utilisation des informations ira s'amplifiant dans les années à venir et la contribution de la « télématique » à l'évolution géographique de la France peut devenir considérable : une étude pourrait en outre distinguer informations techniques, juridiques, économiques de toutes sortes.

— Les réseaux de financement, leur plus ou moins grande décentralisation à l'échelon régional sont également une question importante.

— Le rôle de la recherche et de ses applications économiques se renforcera et peut trouver dans certaines régions un épanouissement particulier en fertilisant les activités géographiquement proches.

— Dans un contexte d'inadaptation fréquente des qualifications de la main-d'œuvre et des besoins des entreprises, et d'évolution rapide des techniques, la formation professionnelle devient un enjeu économique et social primordial, apte à vivifier le tissu économique de certaines zones.

— Etc.

Quoi qu'il en soit, le SESAME ne pouvait couvrir d'emblée un tel champ et a choisi trois thèmes, peu explorés dans leur dimension spatiale, qui peuvent à la fois apporter des connaissances neuves sur leurs domaines respectifs, permettre d'envisager d'engager des actions dans leur prolongement et contribuer de façon plus générale à une meilleure connaissance du rôle des infrastructures immatérielles dans le développement régional.

Les trois études correspondantes, lancées en 1980, ne sont encore que dans leur phase d'enquête. On en présentera brièvement ci-après les champs et les objectifs essentiels. Elles portent respectivement sur :

- les filières productives : le cas de la filière bois ;
- les services aux entreprises ;
- la circulation des marchandises.

Ces trois thèmes étant abordés en privilégiant les questions du développement régional.

IV. Les nouvelles orientations d'étude

CIRCULATION DES MARCHANDISES ET DEVELOPPEMENT REGIONAL

L'évolution de la conjoncture et des perspectives économiques, l'internationalisation renforcée et la stagnation des effectifs salariés des grandes entreprises industrielles qui avaient jusqu'alors fourni la masse de manœuvre principale du desserrement industriel et de l'aménagement du territoire, invitent à accorder une grande attention aux capacités endogènes du développement régional.

Or, si divers travaux ont été menés à bien qui touchent aux conditions de production immédiate des entreprises régionales, ou à leurs problèmes de financement, à la mobilisation de leur main-d'œuvre, à leurs liens avec les institutions et leur place dans le développement urbain, l'accent n'a guère été mis sur les capacités d'accès des entreprises aux circuits de circulation des marchandises. Inattention étonnante quand on sait que, pour les produits alimentaires courants par exemple, le coût cumulé des diverses opérations de distribution représente jusqu'à la moitié du prix payé par le consommateur final.

1. Evolution et enjeux des rapports production-circulation des marchandises

Ceci étant, l'interdépendance production-circulation des marchandises est d'autant plus mal connue que les structures de production comme de circulation évoluent, les unes sous l'influence de la concentration des capitaux, de l'évolution technologique, de l'avivement de la concurrence ; les autres sous l'influence de trois ordres, au moins, de phénomènes :

a) *la concentration financière des entreprises de distribution*, de la branche de la commercialisation considérée en tant que branche, dont la valeur ajoutée s'additionne à celle des marchandises entre leur sortie de l'usine et leur mise à disposition du consommateur. Cet aspect a déjà été étudié, mais, si l'on en a étudié les conséquences sur les formes urbaines (problèmes des emprises foncières, des oppositions entre commerces de centre-ville et de périphérie), les répercussions sur l'organisation spatiale de la production et de la circulation à l'échelle régionale et nationale restent à explorer. La concentration financière modifie-t-elle le niveau, centralisé ou décentralisé, où se concluent les marchés entre producteurs et distributeurs (intermédiaires ou finals) ? Elargit-elle les aires géographiques des marchés ?

b) à la concentration financière correspond une *concentration technique des moyens de production de la circulation*. Le système de stockage, de transport, de conditionnement, en bref la logistique des distributeurs s'organise de façon de plus en plus puissante et efficace. Mais, à la maîtrise de la circulation physique par les distributeurs, certains producteurs opposent leur propre système logistique. Par delà l'utilisation, par l'une ou l'autre des deux parties, du coût de transport comme un

élément de compétitivité dans la concurrence et de négociation dans la conclusion des contrats, les enjeux de l'opposition entre producteurs et changeurs sont plus stratégiques. Ils touchent à rien moins que la capacité du producteur à conserver sa propre marque commerciale, face aux « produits libres » portant la marque du distributeur, c'est-à-dire, la détermination de qui joue le rôle du donneur d'ordre et celui du sous-traitant qui s'assure, à partir de l'amont ou de l'aval, la maîtrise de la filière entière de production-réalisation de la marchandise.

Du reste, entre le producteur et le distributeur, nombreux sont les intervenants intermédiaires : transporteurs, transitaires, commissionnaires, grossistes, courtiers, etc., et la chaîne de circulation des marchandises, tant pour ce qui concerne les opérations physiques que les opérations de traitement d'information (négociations contractuelles, procédures administratives et comptables) peut être plus morcelée encore qu'elle ne l'est aujourd'hui. Quel agent économique sera en mesure, en augmentant si nécessaire la fragmentation de la chaîne, d'en contrôler le déroulement d'ensemble ?

c) enfin, *l'internationalisation* de l'économie renforce la concurrence extérieure sur le marché national et contraint symétriquement une proportion croissante des entreprises, si petites soient-elles, à se porter sur les marchés extérieurs. Quel agent économique est-il capable de prendre en charge ce mouvement ? Le véritable exportateur, dans le cas de produits agricoles frais par exemple, est-il le producteur ou le grossiste ? Les petites entreprises n'ont guère les moyens de mettre en place un réseau international de distribution. Sont-elles amenées à s'associer entre elles, à se lier à des entreprises industrielles plus puissantes, à utiliser des intermédiaires plus spécifiquement commerciaux ?

2. Hypothèses pour une recherche

Attentive, par destination, aux dimensions régionales du rapport production-circulation, et, simultanément, à la taille des entreprises dans la mesure où l'on peut opposer entreprises régionales à insertion socio-économique profonde dans le tissu local et entreprises multirégionales, une telle recherche pourra s'appuyer sur deux hypothèses principales :

- d'une part, *grande et petites entreprises* ne sont pas, face à la circulation des marchandises, dans des situations analogues. Les grandes entreprises ont la taille et le savoir-faire qui permettent une large internationalisation des fonctions commerciales, parce que les cessions de produits d'un établissement à l'autre d'une même firme, au fur et à mesure des étapes successives de son élaboration, ne sont pas à proprement parler des commercialisations, qui n'interviennent alors qu'à l'aval des filières productives, parce que les directions de la production, du marketing et de la logistique ont chacune leurs compétences propres et leurs procédures de coopération. Enfin, la grande entreprise sait faire appel, parfois avec plus de profit qu'en les internalisant, à des prestataires de services extérieurs, dans un rapport de force globalement favorable.

Par contre, la petite entreprise industrielle est presque totalement dépendante de prestataires extérieurs pour la circulation de ses marchandises. Elle ne peut donc toujours en conserver la maîtrise.

- d'autre part, *les régions* sont inégalement équipées en infrastructures et services de circulation des produits. L'importance et la diversité des flux issus de certaines régions y font naître un milieu dense de prestataires de toutes sortes, aisément disponibles, et à bas prix, pour mettre en circulation toute production locale additionnelle.

Par contre, les régions périphériques et moins développées combinent les handicaps liés aux conditions de leur production immédiate et les handicaps de coût et qualité de service des « producteurs de circulation » auxquels il peut être localement fait appel.

3. Réalisation de l'étude

Envisageant l'ensemble de la chaîne de circulation de la marchandise, dans ses aspects physiques et de traitement d'information, pour des entreprises de taille différente, prenant en compte les aspects régionaux, une telle étude ne saurait avoir d'autre statut qu'exploratoire, procédant par étude de cas.

L'organisation de la circulation dépend de la nature des marchandises. Une description préalable des principales structures de distribution par lesquelles transitent les divers types de produits permettra, sur la base d'une typologie, de restreindre le champ de l'étude à certains produits tenus pour exemplaires.

La prise en compte du facteur régional pourra s'effectuer par la comparaison de deux régions inégalement développées.

Une telle étude permettra de valider, si elles sont fondées, les hypothèses avancées et de donner des phénomènes appréhendés une connaissance plus précise et nuancée. Elle devra permettre enfin d'apprécier si les conditions de circulation des marchandises figurent parmi les conditions du développement régional, et notamment de l'environnement propice aux activités des petites et moyennes industries, et d'envisager les types de mesures susceptibles d'améliorer l'offre et l'efficacité de l'appareil de circulation de marchandises dans les régions.

SERVICES AUX ENTREPRISES ET DEVELOPPEMENT REGIONAL

Depuis le début des années soixante, les fonctions tertiaires liées à l'exercice d'activités productives ont connu une expansion considérable. Elle résulte du gonflement des tâches de conception, d'organisation, d'étude, de conseil, de marketing, de commercialisation et d'exportation nécessaires au fonctionnement d'entreprises industrielles de plus en plus insérées dans la concurrence internationale. Il en résulte à la fois une progression des services de l'industrie (tertiaire industriel interne) et un développement rapide des services rendus aux entreprises industrielles (tertiaire industriel externe) (21).

Les régions françaises ont très inégalement bénéficié de ce mouvement de tertiarisation. Le tertiaire industriel, qu'il soit interne ou externe, tend en effet à se concentrer en Ile-de-France et, dans une bien moindre mesure, en Rhône-Alpes et en Provence-Côte d'Azur. Cette polarisation

(1) Le tertiaire du secondaire représente approximativement 1 400 000 emplois et les services marchands rendus aux entreprises 950 000. L'estimation des effectifs des services non marchands rendus aux entreprises est plus délicate. 25 à 30 000 emplois par an ont été créés dans les services de l'industrie de 1968 à 1974. De même, 25 000 emplois se créent depuis 1960 dans les services marchands aux entreprises, sans que la crise n'infléchisse nettement cette progression. *Cette branche quasi industrielle devient l'une des principales créatrices d'emploi depuis 1974 et les perspectives dressées par le 8^e Plan ne remettent pas en cause cette évolution.*

géographique est particulièrement marquée pour les fonctions tertiaires supérieures (22).

Le tertiaire industriel interne ou externe joue un rôle important dans le développement régional, en raison de ses liens avec la production. La question se pose donc tout naturellement d'apprécier dans quelle mesure il est possible d'orienter son extension vers les régions les moins développées pour stimuler des tissus industriels traditionnels, voire même pour attirer de nouvelles activités.

Les services des entreprises industrielles ou ceux qu'exécutent des sociétés extérieures présentent de fortes similitudes. Les fonctions qu'ils recouvrent suivent souvent les mêmes logiques de développement et de localisation. On constate d'ailleurs un grand nombre de transferts de ces services d'un secteur à l'autre (études techniques, comptabilité, services informatiques, travail temporaire) pour des raisons de commodité d'organisation ou d'économie d'échelle.

Malgré de nombreuses caractéristiques communes, tertiaires industriels interne et externe ne peuvent pas être abordés de la même manière lorsqu'on tente d'apprécier leur contribution au développement régional. Tout d'abord s'opposent les unités concernées : entreprises industrielles, souvent à établissements multiples d'un côté, sociétés de services de taille plus modeste de l'autre. Mais surtout, les services qu'ils regroupent s'insèrent dans des réseaux très différents : internes à l'entreprise dans un cas, médiatisés par un marché, une association, dans l'autre. Dans le premier cas se pose essentiellement la question de la *décentralisation des services des entreprises industrielles* (23). Dans le second cas se pose plutôt la question de *l'amélioration du fonctionnement des marchés régionaux de services aux entreprises*. C'est cet aspect du problème qui retiendra plus particulièrement notre attention.

En effet, les services de conseils, d'études et d'assistance constituent avec les réseaux financiers, les systèmes de formation et les centres d'innovation technologique ou de recherche-développement un environnement économique susceptible de *catalyser l'activité de nombreuses entreprises régionales traditionnelles* éprouvant les difficultés de gestion, d'extension ou de préservation de leur marché, d'accès à de nouvelles technologies ou de financement de leurs investissements (24). Or, on constate dans de nombreuses régions que les petites entreprises sont souvent confrontées à des problèmes d'accès aux informations techniques et économiques qui leur sont nécessaires pour s'adapter aux exigences de la concurrence internationale : elles ne peuvent développer outre mesure leur tertiaire interne en raison de leur taille et de plus ne bénéficient pas toujours d'un environnement de sociétés de services satisfaisant. A contrario, on peut se demander si le dynamisme des PMI d'Alsace, de Rhône-Alpes ou de la RFA, par exemple, n'est pas lié à l'existence de réseaux denses d'infrastructures immatérielles régionales.

Ces considérations nous incitent à étudier *dans quelle mesure les services aux entreprises peuvent contribuer à terme au développement*

(22) En 1977, on dénombre dans l'industrie de la région parisienne 36 % de métiers de service contre 20 % en France et 9 % de métiers de cadres supérieurs de service contre 4 % en France.

De même, l'Île de France regroupe à elle seule 43 % des emplois salariés de services marchands aux entreprises, soit une concentration géographique équivalente à celle des institutions financières.

(23) cf. TRP n° 45. Questions à la société tertiaire. Les mécanismes de décentralisation du tertiaire dans les entreprises.

(24) Le TRP Technologie et avenir régional et le rapport Mayoux sur le développement des initiatives financières locales et régionales apportent des éclairages importants sur le rôle de la diffusion des innovations technologiques et des réseaux de financement dans le développement régional.

régional. Une telle investigation suppose l'éclairage de toute une série de questions :

— Tout d'abord, on peut se demander si *les entreprises industrielles régionales souffrent dans leurs besoins d'information de la forte concentration géographique des sociétés de services*. Dans ce cas, il est important de favoriser l'implantation régionale de telles activités pour stimuler le tissu industriel en améliorant son environnement informationnel. Outre la question des besoins régionaux de services à l'industrie se pose également celle de *besoins latents* non encore ressentis au sein d'entreprises traditionnelles et qu'il convient de révéler à titre préventif.

— Les services aux entreprises peuvent contribuer au développement des régions en améliorant le fonctionnement des PMI. Mais la question se pose de savoir *s'ils peuvent jouer un rôle moteur dans ce développement en entraînant l'implantation de nouvelles activités productives* par la qualité de l'infrastructure immatérielle qu'ils tendent à mettre en place. Dans ce cas, ils devraient occuper une place centrale dans la politique d'aménagement du territoire.

La réponse à ces interrogations permet de mieux définir des objectifs d'implantation de services à l'industrie dans certaines zones. Il reste à savoir dans quelles conditions de tels objectifs peuvent être réalisés. Il convient d'examiner en premier lieu *quelles sont les perspectives de développement des services aux entreprises*. Cela conduit à analyser les logiques de croissance des différentes fonctions concernées, l'évolution du partage de l'exercice de ces fonctions, d'une part entre services industriels internes et services externes, d'autre part entre services externes marchands ou non marchands (réseaux d'informations constitués par les antennes régionales de la DATAR, les CCI, les ATI, les associations de PMI, les coopérations entre PMI et grandes firmes...).

— Par ailleurs, il faut se demander *dans quelle mesure il est possible d'orienter les services aux entreprises dans les zones déficientes*, étant donné leur forte tendance à se concentrer dans les grands pôles économiques. Cela nécessitera d'examiner leurs mécanismes de localisation, les perspectives spatiales qui en résultent et les moyens nécessaires pour éventuellement les infléchir.

— Enfin, étant donné la nature des services aux entreprises, il est évident qu'il convient d'apprécier *les conséquences de la diffusion de la télématique* sur leur développement, leur contenu et leur localisation.

FILIERE BOIS ET DEVELOPPEMENT REGIONAL

L'évolution économique récente a montré le rôle stratégique que les ressources nationales sont susceptibles de jouer dans le cadre de la division internationale du travail. Elle révèle en même temps l'intérêt à long terme d'une meilleure mobilisation des ressources renouvelables qui jusqu'à présent sont restées sous-exploitées ou mal valorisées. En France, la question se pose notamment pour les gisements d'énergies renouvelables et les potentiels agricoles, piscicoles et sylvicoles.

Outre la réduction de la dépendance à l'égard des approvisionnements en matières premières ou énergétiques, il peut en émerger des opportunités de développement dans les zones détentrices de ces ressources. Du point de vue de l'aménagement du territoire, la question est d'autant plus importante qu'il s'agit souvent de zones rurales relativement peu industrialisées.

Mais les activités d'exploitation des ressources, de même d'ailleurs que celles de première transformation, sont souvent à faible valeur ajoutée.

C'est en aval, au niveau de la seconde transformation ou de la production finale, que se réalisent les plus fortes valorisations.

On est donc amené à se poser une triple question relative au développement de ces filières productives issues de ressources locales :

— dans quelle mesure il est possible d'accroître l'exploitation de ressources naturelles locales ?

— dans quelle mesure il est possible de valoriser ces ressources dans leur région d'extraction, par mise en place, développement ou allongement des filières productives qui en émanent ?

— quels sont les effets d'entraînement que l'on peut attendre du développement de telles filières ?

Cela suppose d'analyser les blocages que risque de rencontrer cette mobilisation de potentiels régionaux.

Si l'exploitation de ces ressources s'impose à long terme, sauf en cas d'abandon total d'une filière dans le cadre de la DIT, il reste à apprécier à quels obstacles économiques, sociaux et politiques leur exploitation se heurte à l'heure actuelle : structures foncières, conditions d'exploitation, concurrence des importations, débouchés en particulier régionaux...

Par ailleurs, du point de vue du développement local ou régional, il convient d'analyser jusqu'à quels maillons de la filière productive une zone peut valoriser ses ressources. La mise en place d'une filière régionale se heurte en effet à la contrainte de la concurrence tant nationale qu'internationale, qui suppose la modernisation d'activités existantes, la création de maillons manquants ou la consolidation de maillons défaillants.

La mise en place de telles filières régionales jusqu'au maillon le plus aval possible peut bénéficier de deux atouts : effets externes de proximité géographique entre unités de production (produits pondéreux, renchérissement des coûts de transport) ; effets externes permis éventuellement dans le cadre d'une politique régionale de filière, par une infrastructure immatérielle adaptée (diffusion technologique, assistance, conseil, financement, commercialisation aval...).

Directement bénéfique pour le développement régional, cette mobilisation accrue des potentiels locaux est de plus susceptible d'exercer des effets d'entraînement et induits dont il conviendrait d'apprécier l'ampleur. La vérification de l'hypothèse selon laquelle ce mouvement s'accompagne de la constitution de filières d'activités intégrées à proximité des sites de production de matières premières ou de sources d'énergie, et, par voie de conséquence, d'un renversement des tendances de localisation de la période d'expansion des années 50-70 ainsi que d'un réancrage territorial des activités de transformation ou d'utilisation de certaines sources est une question essentielle pour l'aménagement du territoire.

L'étude proposée ne saurait porter sur toutes les filières productives liées à des ressources naturelles. Elle portera donc plus spécifiquement sur la filière bois qui constitue a priori un champ d'investigation particulièrement fructueux au regard des problèmes soulevés.

Elle s'effectuera dans trois ou quatre massifs forestiers (Landes, Massif Central, Vosges, Jura ou Lorraine...). Le choix des zones d'étude tiendra compte des structures foncières, des contextes géographiques (montagne ou non), de la longueur de la filière fonctionnant dans la zone, de l'environnement économique, des débouchés régionaux..., afin de différencier au maximum les cas de figure. Ce choix devra permettre notamment de déterminer les facteurs susceptibles d'expliquer les différences de développement de la filière dans son contexte régional. Il conviendrait également d'analyser des zones où des initiatives de valorisation des ressources forestières sont à l'œuvre.

I. Energie et développement régional

Disposer d'énergie en quantité suffisante et d'approvisionnement régulier en matières premières est une des conditions vitales de la croissance économique ; réduire notre dépendance et limiter les éléments de vulnérabilité qui en découlent apparaît donc comme une priorité essentielle.

Après vingt ans d'abondance, la crise de 1973 nous a rappelé l'ampleur de notre dépendance. Les trois quarts de l'énergie que nous consommons en France proviennent d'importations de pétrole, de gaz et de charbon. Dans huit régions, l'énergie consommée représente plus de dix fois la production primaire locale. La faiblesse de la production nationale de pétrole et la diminution prévue de la production de gaz et de charbon d'ici à la fin du siècle contribuent à faire de notre pays un des plus démunis du monde industrialisé en ressources énergétiques.

Une politique volontariste a été mise en œuvre pour réduire notre dépendance énergétique, des trois quarts en 1978 aux deux tiers en 1985. Les grands axes de cette politique sont :

- un effort accru d'économie d'énergie
- un recours important à l'électricité nucléaire
- une forte pénétration du charbon dans l'industrie
- un développement des énergies renouvelables et de l'utilisation de la chaleur.

Ces actions se traduisent vis-à-vis de l'aménagement du territoire par des mutations énergétiques profondes et différentes pour chaque région : relève des ressources en voie d'épuisement à assurer dans certaines régions, réduction de la consommation de pétrole et substitution d'autres formes d'énergie dans d'autres, renforcement considérable enfin du potentiel de production nationale d'énergie.

Prévoir l'évolution des consommations régionales, mieux connaître les capacités de production d'énergie de chaque région, inventorier les ressources exploitables, telles sont les questions dont la DATAR devait se saisir dans son programme d'étude. Les hypothèses de départ et les lignes directrices des études qui ont été lancées sont présentées ci-dessous ainsi que les principaux résultats.

1. L'énergie, facteur de localisation des activités

Il est une évidence de dire que les gisements d'énergie ont joué et jouent encore un grand rôle dans la localisation des activités. Qu'ils soient naturels — gisements d'énergie primaire nationale — ou artifi-

ciels — réception de l'énergie importée — ils ont profondément modelé la carte économique de notre pays. Il suffit d'examiner où sont situées la majeure partie des activités industrielles fortement consommatrices pour s'en convaincre : bassins miniers, vallée du Rhône et vallées alpines, zones portuaires, etc.

A l'inverse, la régression des gisements nationaux pose des problèmes que nous connaissons bien ; la régression des importations pétrolières pourrait se traduire par des difficultés semblables à bien des égards, quoique probablement moins prononcées.

Il faut en effet remarquer que le développement des réseaux interconnectés (électricité, gaz et peut-être charbon ou hydrogène dans un avenir lointain) joue maintenant un rôle favorable à l'aménagement du territoire : ils apportent à domicile » l'énergie et par là même ils limitent les contraintes de localisation industrielle dues à l'absence de gisements d'énergie. Il faut cependant veiller à ce que ces réseaux ne laissent dans l'ombre aucune partie du territoire. Il faut veiller également à ce que les nouveaux équipements de production ou de transformation d'énergie (centrales nucléaires, terminaux méthaniers, ports charbonniers et, à plus long terme, unités de gazéification ou de production d'hydrogène) dont la taille devra être importante pour minimiser les coûts, soient eux-mêmes assez également répartis sur le territoire, malgré les contraintes de localisation de ces équipements ; en effet, même s'il est devenu plus facile, le transport de l'énergie reste coûteux. Enfin, il convient qu'à chaque échelon géographique un usage national soit recherché : l'énergie doit être suffisante et garantie, mais aussi, dans la mesure du possible, diversifiée, adaptée aux usages. Pour cela, une connaissance précise des consommations et des ressources est un préalable indispensable.

1. Les gisements traditionnels d'énergie primaire

L'existence d'un gisement d'énergie a été pendant très longtemps une condition nécessaire à l'implantation et au développement des établissements humains. La forêt a été le premier grand gisement d'énergie primaire. L'utilisation énergétique du bois est maintenant extrêmement réduite. Elle pourrait reprendre dans quelques années une place non négligeable dans le bilan de production primaire.

Les principales formes d'énergie primaire sont, dans l'ordre de facilité croissante de transport, les combustibles minéraux solides, le gaz naturel et l'hydroélectricité.

1.1. Les gisements de combustibles minéraux solides : points de concentration d'industries anciennes fortes consommatrices d'énergie

Les bassins houillers ont constitué les premières « régions naturelles » de production d'énergie en France.

En 1960, la production charbonnière française couvrait 45 % de nos besoins en énergie primaire. Cette part s'est réduite à moins de 9 % en 1978, mais la géographie des gisements détermine encore profondément la géographie économique du pays.

Les bassins du Nord-Pas-de-Calais et de la Lorraine essentiellement, et de façon plus limitée les gisements dispersés du Centre et du Midi, ont été le support d'un développement industriel intense lié à l'utilisation de la houille et de ses dérivés.

En 1960, le Nord-Pas-de-Calais et la Lorraine se situaient aux deux premiers rangs de nos actuelles régions économiques dans le domaine

de la production énergétique fondée ici essentiellement sur la houille et ses dérivés immédiats (agglomérés, coke) et plus lointains (électricité thermique classique). Ensemble, ils assuraient plus du tiers de la production énergétique finale (contre 18 % environ actuellement). Les gisements de ces deux régions restent toujours les plus importants dans la production nationale de combustibles solides (76 % en 1964, 68 % en 1977). Le tableau suivant montre l'évolution de la production de 1964 à 1977.

TABLEAU 7

Production primaire et consommation finale de combustibles minéraux solides par région (1 000 tonnes)

	Production primaire de charbon et de lignite			Consommation des CMS* dans l'industrie en 1977 (sidérurgie comprise)			
	1964	1972	1977	Cons. totale	Rang	Cons./sal. Tonne/sal.	Rang
Lorraine	26 524	11 030	10 033	6 151	1	21,46	1
Nord - Pas-de-Calais	15 211	9 905	6 641	2 973	2	6,33	3
Bourgogne	2 413	1 353	1 827	51	16	0,31	13
Aquitaine	568	1 312	1 807	75	15	0,42	10
Provence-Alpes-Côte d'Azur	1 695	1 449	1 272	1 528	3	7,13	2
Midi-Pyrénées	2 120	1 171	1 044	142	7	0,91	6
Rhône-Alpes	2 936	1 087	796	498	4	0,81	7
Languedoc-Roussillon	2 134	942	556	102	11	1,30	5
Auvergne	1 014	458	397	76	14	0,57	9
Autres	9	27	0	1 181		0,38	
● dont (Basse-Normandie) (autres)	0	0	0	381	5	2,93	4
	54 624		24 373	12 772		2,34	

Sources : ● Centre d'Etudes et de Recherches Economiques sur l'Energie - Consommation apparente d'énergie par région en 1977.

● Annales des Mines sept.-oct. 1979.

* CMS : Combustibles minéraux solides

Le tableau précédent met en relation la production régionale et la consommation finale dans l'industrie de combustibles solides. Trois régions fortement consommatrices apparaissent distinctement : la Lorraine, le Nord - Pas-de-Calais et Provence-Côte d'Azur. Ces trois régions ont une industrie sidérurgique importante, d'implantation ancienne pour les deux premières, récente pour la troisième. Les autres régions productrices de charbon sont également des régions où se sont concentrées des industries grosses consommatrices de cette forme d'énergie. Une fois la Basse-Normandie mise à part — une activité sidérurgique importante s'y est développée à proximité du gisement de minerai de fer de Mondeville — la consommation de CMS dans l'industrie par salarié des régions productrices est nettement supérieure à celle des régions non productrices. Les régions Aquitaine et Bourgogne apparaissent cependant en retrait. Une part importante (80 %) de la consommation finale énergétique de combustibles solides est absorbée par le secteur résidentiel pour la Bourgogne (contre seulement 31 % pour l'ensemble de la France). Mais surtout, 45 % de la production de houille en Bourgogne est consommée sur place par la centrale thermique de Montceau-les-Mines, et 100 % de la production de lignite d'Aquitaine par la centrale d'Arjuzanx. Il s'agit là d'un gisement qui a été exploité relativement récemment, essentiellement en vue de la production d'électricité.

1.2. *Les gisements de gaz de Lacq et les grandes régions de production hydro-électrique*

Ces deux formes d'énergie primaire (gaz naturel et hydro-électricité) ont les caractéristiques communes de pouvoir être transportées — par un réseau — beaucoup plus facilement que les combustibles solides et d'être remplaçables (ou complétées) par des productions secondaires d'énergie (gaz de charbon, haut-fourneau et pétrole d'une part, électricité thermique classique et nucléaire d'autre part). Ces deux raisons pourraient jouer en faveur d'une grande homogénéité des niveaux de consommations sur le territoire.

En fait, pour le gaz surtout, mais aussi dans une moindre mesure pour l'électricité, les disparités de consommations sont très grandes et, de manière générale, les régions les plus fortement consommatrices sont celles qui disposent d'une ressource d'énergie primaire abondante.

Quatre régions produisent du gaz naturel. La région Aquitaine se détache très nettement avec le gisement de Lacq. Les régions Nord - Pas-de-Calais, Lorraine et Midi-Pyrénées ont également une production associée aux exploitations minières pour les deux premières et au gisement en voie d'épuisement de Saint-Marcet en Haute-Garonne.

TABLEAU 8
Production de gaz naturel et consommation finale de gaz dans l'industrie par région
(1 000 tonnes d'équivalent pétrole)

	Production de gaz naturel			Consommation de gaz dans l'industrie en 1977 (sidérurgie comprise)			
	1966	1974	1977	Cons. totale	Rang	Cons./sal. (tep/sal.)	Rang
Aquitaine	4 520	6 872	7 296	858	4	4,81	2
Lorraine	49	63	74	1 311	2	4,57	3
Midi-Pyrénées	187	87	67	1 037	3	6,60	1
Nord - Pas-de-Calais	44	26	38	1 794	1	3,82	4
Autres	16	3	0	5 127		1,18	
Total	4 816	7 051	7 475	10 127		1,86	

Source : CEREN - Annales des Mines.

La polarisation des industries grosses consommatrices d'électricité autour des plus grandes régions de production primaire (hydro-électricité) apparaît également. Les grands réservoirs d'énergie hydraulique sont les Alpes, la vallée du Rhône et de la Durance, le Rhin, les Pyrénées et dans une moindre mesure le Massif Central (haute vallée de la Dordogne).

1.3. *Un autre facteur de polarisation des activités : la proximité des points d'importation de pétrole brut*

Aux formes d'énergie successivement examinées ci-dessus — combustibles minéraux solides, gaz, hydro-électricité — qui, par la localisation géographique déterminée de leur production sur le territoire, ont profondément orienté le développement des industries fortes consommatrices, il faut ajouter le pétrole. La production française est très faible, mais les quantités importées chaque année sont considérables (plus du double de la totalité de la production primaire française d'énergie). Malgré la relative facilité de transport du pétrole brut et la nécessité de le transformer pour la plus grande part des utilisations, les points d'importation

ont joué un rôle de polarisation des activités industrielles, comme les gisements nationaux d'énergie primaire.

Deux régions littorales concentrent 80 % des importations du pétrole et assurent plus du tiers de la production d'énergie finale en Europe. Il s'agit de la vallée de la Seine, de Rouen à la mer, et de la région marseillaise englobant le pourtour de l'étang de Berre et celui du golfe de Fos.

TABLEAU 9

Production hydro-électrique et consommation finale d'électricité dans l'industrie par région en 1987 (millions de kWh)

	Production hydro-électrique	Consommation d'élect. dans l'industrie (sidérurgie comprise)			
		Cons. totale	Rang	Cons./sal.*	Rang
Rhône-Alpes	26 779	17 952	1	29,1	5
Provence - Alpes - Côte d'Azur	17 884	6 808	4	31,9	2
Midi-Pyrénées	10 135	5 590	6	35,6	1
Alsace	8 390	3 010	10	15,4	9
Autres	15 148	56 627		13,3	
Total	78 336	89 987		16,5	

Source : CEREN.

* (1 000 kWh/sal.)

La prépondérance de ces régions s'est progressivement affirmée depuis une quinzaine d'années avec la rapide montée de la part du pétrole dans le bilan énergétique national. Ce sont en effet, et de loin, les principales régions de raffinage depuis près de cinquante ans. Deux avantages spécifiques de ces deux régions ont déterminé cet essor : la localisation maritime et le débouché des grands sillons de concentration industrielle et urbaine.

Trois atouts peuvent être attachés à la localisation maritime : la facilité d'importation d'une matière première provenant presque exclusivement d'outre-mer, la possibilité d'exportation et de transport le long du littoral par cabotage d'une partie de la production raffinée et l'existence d'un marché des soutes.

La proximité de grands marchés de consommation, commodément desservis par les axes de circulation des vallées de la Seine et du Rhône, a assuré un débouché important à la part de la production qui n'était pas consommée sur place.

L'examen des consommations de produits pétroliers dans l'industrie, par région, montre bien l'effet de polarisation autour des zones de débarquement des produits pétroliers. Deux centres de consommation importants apparaissent également, sans que la consommation par salarié soit plus élevée que la moyenne : il s'agit de la région Ile-de-France et de la région Rhône-Alpes.

TABLEAU 10
**Consommations de produits pétroliers dans l'industrie (sidérurgie comprise)
en 1977**

	Consommation ktep	Rang	Cons./sal. tep/sal.	Rang
P A C A	1 481	5	6,95	1
Languedoc	508	15	6,50	2
Haute-Normandie	1 247	6	6,00	3
Lorraine	1 550	4	5,40	4
Nord	2 414	1	5,15	5
Picardie	1 116	7	4,95	6
Autres	11 239		2,83	
dont } Rhône-Alpes	2 269	2	3,70	10
} Ile-de-France	2 209	3	1,90	21
} autres	6 761		3,10	
Total	19 225		3,60	

1.4. Conclusion

Deux conclusions ressortent de l'analyse ci-dessus ; toutes deux confirment le rôle important joué par les sources d'énergie primaire nationale dans la localisation de l'industrie.

Il apparaît tout d'abord que les régions qui concentrent les plus grosses consommations d'énergie sont celles dont l'industrie s'est développée autour d'un gisement primaire (ou d'un point d'importation de pétrole) et a utilisé presque exclusivement cette forme d'énergie. La région Ile-de-France fait exception : le développement industriel y est beaucoup plus dû à la concentration des moyens de communication et des centres de décision. Pour les sept autres premières régions industrielles, on constate, et c'est la deuxième conclusion, que les consommations par salarié, toutes formes d'énergie confondues, sont les plus élevées. La polarisation des zones de développement industriel s'est donc effectuée en une double concentration : concentration des activités autour des sources d'énergie primaire et concentration des industries les plus consommatrices.

Le tableau ci-contre résume ces conclusions.

2. Les aspects favorables de la politique énergétique nationale pour l'aménagement du territoire

L'énergie, on vient de le voir, n'est pas neutre vis-à-vis de l'aménagement du territoire. Peut-on cependant définir des politiques régionales de l'énergie ? Une réponse précise ne semble pas encore évidente. Il faut en effet rester dans le cadre d'une double contrainte :

- la politique énergétique est définie avant tout en fonction de ses objectifs propres ;
- la part de la consommation dans la production des entreprises est encore relativement faible dans la plupart des cas.

Mais, dans ce cadre, l'aménagement du territoire peut faire prévaloir deux grands objectifs qui portent sur :

- le développement de l'offre d'énergie dans les régions,
- la localisation des activités liées à l'énergie.

	Cons. totale dans l'ind. en ktep	Rang	Cons./salarlé en tep/sal.	Rang	Spécificité de la consommation d'énergie
Lorraine	9 098	1	31,7	1	Charbon
Provence-Alpes-Côte d'Azur	4 386	5	20,6	2	Charbon, électr., pétrole
Nord	8 560	2	18,2	3	Charbon,
Midi-Pyrénées	2 774	6	17,8	4	Gaz, électricité
Languedoc	1 176	15	15,0	5	Electricité, pétrole
Aquitaine	2 554	8	14,3	6	Gaz
Haute-Normandie	2 650	7	12,6	7	Pétrole
Rhône-Alpes	7 076	3	11,5	8	Electricité
Autres régions :					
Alsace	2 180	10	11,1	9	Gaz
Picardie	2 454	9	10,9	10	Pétrole
Champagne	1 578	12	9,1	11	Pétrole
Poitou-Charentes	994	18	8,1	12	Pétrole, électricité
Basse-Normandie	1 040	17	8,0	13	Charbon
Franche-Comté	1 216	14	7,0	14	Electricité
Bourgogne	1 107	16	6,6	15	Electricité, gaz, pétrole
Auvergne	858	20	6,4	16	Electricité, pétrole
Bretagne	962	19	6,0	17	Pétrole, électricité
Limousin	378	21	6,0	18	Gaz, pétrole, électricité
Pays de la Loire	1 618	11	5,8	19	Pétrole, électricité
Centre	1 247	13	5,2	20	Pétrole, électricité
Ile-de-France	4 404	4	3,8	21	Pétrole
TOTAL	58 310		10,7		

Il appartient à la DATAR d'utiliser, éventuellement en l'infléchissant, la politique énergétique nationale dont certains axes présentent des aspects favorables à l'aménagement du territoire.

2.1. Le développement de la production d'électricité

Alors que la demande d'énergie a connu une extension considérable jusqu'en 1973, la production énergétique nationale a eu plutôt tendance à légèrement décliner, notamment en raison de la fermeture progressive des houillères. Ceci a conduit la France à recourir très largement aux importations, pétrolières pour plus des trois quarts, pour couvrir ses besoins. Il en est résulté une situation de dépendance croissante des approvisionnements (38 % en 1960, 76 % en 1973). La structure des consommations par forme d'énergie s'est modifiée en conséquence : les formes d'énergie primaires ont eu une place réduite dans la consommation au profit des énergies transformées (produits pétroliers raffinés, électricité thermique). D'importants réseaux ont été mis en place pour assurer le transport de ces énergies et leur répartition sur le territoire.

Mais la réduction de notre dépendance extérieure rend nécessaire le développement de ressources nationales et, parmi elles, c'est l'énergie nucléaire qui peut apporter, dans la décennie qui s'ouvre, la part la plus importante.

TABLEAU 11
Evolution de la production nationale d'énergie primaire

Energies primaires (Mtep)	1973	1979	1985
Electricité nucléaire	2,6	8,3	43
Electricité hydraulique	10,5	14,7 (1)	14
Charbon	18,1	13,3	10
Gaz	6,9	7,1	5
Pétrole	2,0	2,1	3
Energies nouvelles	2	3	6
Total	42,1	48,5	81
Pourcentage de la consommation totale d'énergie primaire	24,1 %	25,1 %	37,2 %

(1) Par suite de la bonne hydraulicité.

Le développement du programme électro-nucléaire va conduire à une part plus grande de l'électricité dans le bilan énergétique (27 % de la consommation finale d'énergie en 1980, 39 % en 1990). A partir de 1985, l'électricité d'origine nucléaire représenterait plus de la moitié de l'électricité totale consommée.

TABLEAU 12
Evolution de la structure de la consommation finale d'énergie

Evolution en %	1978	1980	1985
Charbon	8,1	7,5	9
Pétrole	52,7	50,9	41
Gaz	12,2	13,7	16
Electricité	27	27,7	32
Energies nouvelles	—	0,2	2
Total	100	100	100

TABLEAU 13
Evolution de la consommation des centrales électriques

	1978	1985
Charbon	32,3	20
Pétrole	21,5	7
Gaz	2,8	2
Hydraulique	31	16
Nucléaire	12,4	55
	100	100

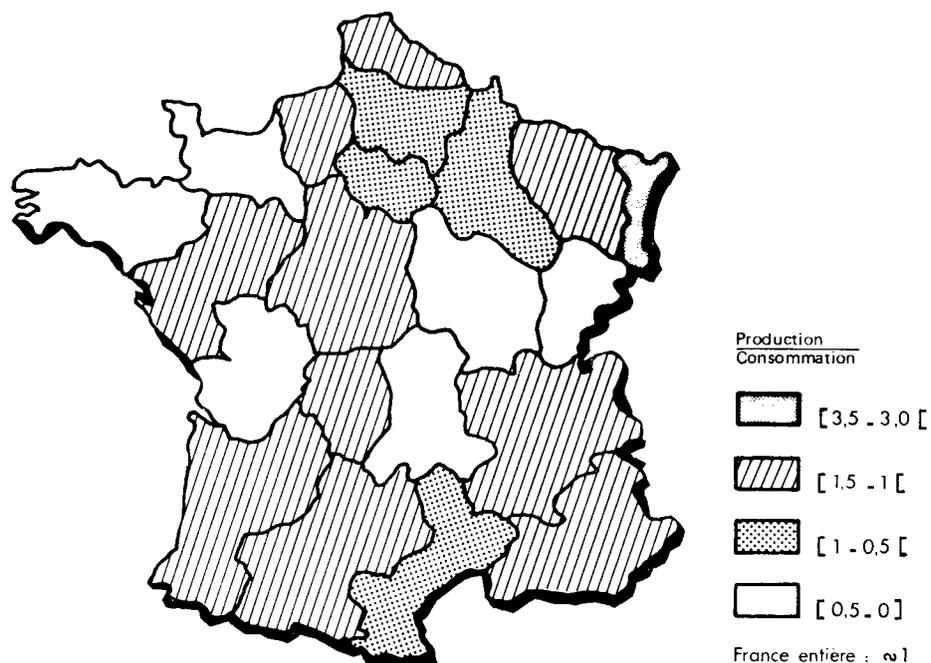
L'électricité étant transportée par le réseau interconnecté, il y a là un facteur favorable à l'équilibre régional. Cependant, sans chercher à parvenir à une autonomie totale des régions, il faut faire en sorte que la disponibilité d'énergie ne soit pas un frein au développement économique ; en matière de réseau, il faut que tout le territoire soit irrigué ;

il faut aussi qu'un certain équilibre production-consommation existe par grandes zones de façon à ne pas déséquilibrer ces réseaux (1) (2).

Une disponibilité insuffisante ou irrégulière d'énergie dans une région peut encore être un obstacle à l'implantation de certaines activités industrielles. En particulier, le fait pour une zone d'être desservie en bout de ligne rend la qualité de l'alimentation particulièrement fragile.

FIGURE 2

Electricité : Equilibre production/consommation des régions



La production d'électricité, encore très déséquilibrée, reflète la concentration première des centrales hydro-électriques et la polarisation dans les grandes régions industrielles. A l'inverse, plusieurs régions (Bretagne, Poitou-Charentes, Basse-Normandie) présentent aujourd'hui un déficit impressionnant en électricité. Cette situation évoluera cependant vers un rééquilibrage vers l'Ouest et le Sud-Ouest de l'implantation des unités de production, résultat qui est favorable à la fois à l'aménagement du territoire et à la rationalité économique.

2.2. Le maintien à 50 Mt de la consommation de charbon

Le maintien à 50 Mt de la consommation de charbon en 1990 correspond à une inflexion notable de la tendance passée ; en effet, par suite de la concurrence et de plus grandes facilités d'emploi des autres formes d'énergie, la consommation n'a cessé de décroître jusqu'en 1975. Elle est ainsi passée de 75 Mt en 1958 à 58 Mt en 1970 et à 42 Mt en 1975. Depuis 1975, au contraire, elle a de nouveau progressé pour atteindre aujourd'hui 52 Mt environ, dont 15 Mt pour la sidérurgie, 28 Mt pour la production d'électricité, 4 Mt pour le secteur domestique et

(1) Cet équipement doit être apprécié non seulement en *énergie* produite et consommée mais aussi en *puissance* au moment des pointes de consommation.

(2) Voir les conclusions du groupe de travail : Energie et Aménagement du Territoire, annexes du rapport du Comité d'Aménagement du Territoire pour la préparation du VIII^e Plan.

3 Mt pour l'industrie. La production nationale, en décroissance constante depuis 1960, mais à un rythme ralenti depuis 1974, est aujourd'hui de 20-22 Mt. Le recours aux importations s'est sensiblement accru depuis 1975 pour dépasser aujourd'hui le niveau de la production nationale ; 25 Mt ont ainsi été importées en 1979.

Au cours des prochaines années, les difficultés de la plupart des gisements français ne permettent pas d'espérer un développement global de la production nationale. C'est ainsi que les coûts de production dans certains bassins sont supérieurs de plus de 60 % aux prix des charbons importés. Ainsi, même compte tenu d'une préférence accordée au charbon des mines nationales qui restent compétitives, il faut s'attendre à une certaine régression de la production nationale. Le maintien à 50 Mt de la consommation de charbon suppose donc un accroissement important des importations.

D'autre part, au cours des prochaines années, le secteur énergétique fera moins appel au charbon au fur et à mesure de la réalisation du programme électro-nucléaire. Par contre, le secteur industriel devra se reconverter massivement au charbon en passant de 2,8 Mt consommées aujourd'hui à 16 Mt en 1990, soit un quintuplement en 10 ans.

TABLEAU 14
Objectifs de consommation de charbon en 1985 et 1990

	M. tonnes de charbon		
	1979	1985	1990
— Production électrique	27,5	26	13
— Sidérurgie	13,3	14	15
— Industrie	2,8	8	16
— Foyers domestiques	5,2	5	5
— Divers	3,2	2	1
Total	52	55	50

L'accroissement important des importations se fera essentiellement par voie maritime, compte tenu de la localisation des pays fournisseurs de la France. La part des importations par voie maritime, qui est de plus de 60 % aujourd'hui, en forte augmentation depuis 1960 où elle ne représentait que 17 %, pourrait dépasser 70 % en 1990. Il faudra donc définir l'extension des capacités portuaires et déterminer si certains ports d'importance moyenne ne doivent pas être pourvus d'un terminal charbonnier. Les zones industrialo-portuaires ont également un rôle particulier à jouer dans la substitution du charbon au pétrole. On peut craindre que ce recours ne puisse être réalisé dans de bonnes conditions d'approvisionnement si l'on ne se préoccupe pas d'installer sur cette façade maritime quelques grandes unités de consommation, qu'il s'agisse dans un premier temps de centrales thermiques et plus tard de complexes chimiques alimentés par des installations de gazéification.

La forte pénétration du charbon dans l'industrie est un objectif ambitieux qui pose des problèmes techniques et financiers aux entreprises, mais aussi des problèmes de réception, de transport et d'approvisionnement. On peut craindre que les structures techniques et commerciales nécessaires soient plus difficiles à mettre en place dans certaines régions, qui seraient probablement celles qui ont le plus de besoins en matière de développement régional. Il semble en effet que, compte tenu des dépenses portuaires (8 à 12 % du prix rendu usine), le « passage au charbon » soit d'autant plus rentable que le volume des livraisons est important et que l'utilisateur est proche des grands ports d'importation. On constate en effet qu'en un lieu donné, un petit utilisateur aurait à

payer le charbon importé de 6 à 17 % plus cher qu'un gros consommateur, et que pour un même utilisateur le prix rendu usine peut varier d'environ 40 % suivant l'éloignement des grands ports. Les petites entreprises des régions mal irriguées risquent donc de connaître des problèmes plus aigus que leurs concurrentes. C'est une question préoccupante pour l'aménagement du territoire.

2.3. Les économies d'énergie et le développement des énergies nouvelles

Ces formes d'énergie méritent pour l'aménagement du territoire une mention particulière. Outre le fait qu'il s'agit d'énergies nationales et renouvelables (3) (à l'exception de la géothermie) et qu'elles participent à l'équilibre énergétique du pays, elles bénéficient de caractéristiques particulières :

- elles sont dispersées et assez également réparties sur le territoire ;
- elles ne sont exploitables que sur place, de manière décentralisée et à partir d'initiatives locales ;
- leur mise en œuvre doit pouvoir profiter à l'économie locale aux différents stades de l'installation des équipements, de leur entretien, voire de leur fabrication ;
- leur utilisation conduit dans certains cas à la mise en œuvre de technologies nouvelles, encore souvent au stade artisanal, qui ne sont pas tributaires des grands pôles d'activité existants.

Les prévisions du VIII^e Plan retiennent des contributions des énergies nouvelles selon le tableau ci-après ; cela correspond à une production en 1990 supérieure à 10 millions de tonnes d'équivalent pétrole, chiffre appréciable puisque, pour donner un ordre de grandeur, il représente les 2/3 de notre actuelle consommation de carburant automobile. Ces ressources restent cependant modestes par rapport aux besoins énergétiques nationaux et, en toute hypothèse, ne sauraient remettre en cause la nécessité du développement des autres formes d'énergie de substitution au pétrole (nucléaire et charbon en particulier).

TABLEAU 15
Evaluation des ressources d'énergies nouvelles
(hypothèse haute et basse)

Mtep/an	1985		1990		2000	
	Haute	Basse	Haute	Basse	Haute	Basse
Géothermie	0,4	0,2	0,9	0,6	2	1,5
Energie verte	7	5,5	10	7	15	10
Energie éolienne	—	—	0,1	—	0,2	0,1
Microcentrales	0,2	0,1	0,6	0,4	1	0,8
Energie solaire	0,8	0,5	2,2	1,3	5	3
Total	8,4	6,3	13,8	9,3	23,2	15,4

(3) Pour les économies d'énergie tout se passe en effet comme s'il s'agissait d'une source nouvelle d'énergie, produite et utilisée sur place, à un coût égal aux dépenses de mise en place et d'utilisation des équipements d'économie d'énergie.

Les énergies nouvelles sont par nature décentralisées, diluées sur l'ensemble du territoire (4). La faible taille unitaire de chaque source conduit à privilégier une initiative locale. Les quantités relativement faibles d'énergie utilisable ainsi que les contraintes et le coût du transport imposent de rapprocher les lieux d'utilisation des lieux de production de l'énergie. Le développement des énergies nouvelles s'inscrit donc tout à fait dans l'inflexion donnée à la politique d'aménagement du territoire pour qu'elle s'attache plus que par le passé à valoriser les atouts régionaux à partir d'initiatives locales. Cependant, si les études permettent de constater que toutes les régions, et notamment celles qui sont prioritaires pour la Délégation, possèdent effectivement des atouts, leur mise en valeur pourrait se faire plus difficilement dans les régions les moins favorisées économiquement. C'est donc à une double fin, la valorisation des ressources régionales et le rétablissement d'une meilleure égalité des chances entre les régions, que l'aménagement du territoire apporte son concours à la politique de développement des énergies nouvelles.

II. Les perspectives de production et de consommation régionales en 1985 et 2000

La France d'aujourd'hui se trouve engagée dans une période de mutation énergétique profonde se traduisant par une forte hausse du coût des énergies fossiles, la nécessité d'un retournement complet des tendances antérieures, une réévaluation de la croissance des besoins d'énergie et un effort sans précédent de développement de la production nationale. Prévoir l'évolution des consommations régionales, connaître les capacités de production d'énergie de chaque région devient plus qu'appravant une étape nécessaire à la compréhension et l'orientation du développement régional. Encore convient-il, dans un tel contexte de mutation, de rechercher les tendances profondes de l'évolution socio-économique dans son ensemble.

Nous avons choisi l'utilisation de scénarios socio-économiques régionalisés contrastés ; il s'agissait donc, non pas tant de faire des prévisions à finalité opérationnelle ni de couvrir toute l'étendue des futurs possibles, mais de décrire avec précision plusieurs configurations contrastées de la demande d'énergie et des modes d'approvisionnement par grandes régions en 1985 et 2000. L'objet de cette étude est donc d'apporter des éclairages à long terme sur le problème, encore assez peu étudié en tant que tel, de l'énergie et des régions. Elle a été réalisée par l'Institut Economique et Juridique de l'Energie (5) ; les scénarios de base ont été élaborés par le SESAME (6).

(4) Voir La France des Energies Nouvelles DATAR-COMES, 24 p., 1980.

(5) Energies et Régions : production et consommation. Perspectives 1985 et 2000. Collection TRP, n° 79, 246 p. La Documentation Française, 1980.

(6) L'emploi ou l'obsession du futur 161 p. Futuribles. Scénarios pour l'avenir.

Deux questions directrices sont à la base de cette réflexion :

— Quel pourrait être l'évolution des consommations d'énergie et leur répartition spatiale ?

— Quelle pourrait être, dans le moyen et le long terme, la contribution des différentes régions à leur approvisionnement et à celui du pays ?

1. Les trois scénarios

La démarche suivie est une démarche de prospective, fondée sur l'utilisation de scénarios contrastés.

Le premier scénario correspond à une France totalement ouverte aux échanges internationaux financiers et commerciaux (et notamment pour les matières premières énergétiques). Il suppose vers 1985 une « sortie de crise » et une forte reprise de la croissance ; il ne prend en compte aucune considération d'aménagement du territoire.

Le deuxième scénario exprime une logique de développement soutenant certains secteurs stratégiques au niveau national et s'efforçant de limiter les effets les plus nocifs de la tendance à la polarisation des activités dans les zones privilégiées.

Le troisième scénario est un scénario très volontariste de « nouvelle croissance » réduite par rapport aux deux autres scénarios et orientée vers une certaine autonomie économique et énergétique du pays et des régions, dans un environnement international en crise durable.

Une question délicate a été d'associer des hypothèses énergétiques aux scénarios socio-économiques de base. Le choix de ces hypothèses contient nécessairement une part d'arbitraire, la probabilité de réalisation de chacune ne sont pas égales ; cela ne remet cependant pas en cause la cohérence interne de chacun des scénarios.

Le premier scénario suppose une absence de bouleversements politiques mondiaux et une stabilisation du prix du pétrole auquel il donne une large place dans l'approvisionnement de la France. Dans le deuxième scénario, le programme électro-nucléaire est fortement développé pour limiter la dépendance vis-à-vis du pétrole dont le prix augmente fortement. L'accent est mis, dans le troisième scénario, sur le développement de toutes les ressources nationales et locales, avec un prix intérieur de l'énergie fixé à un niveau élevé.

Nous examinerons successivement les deux volets des bilans énergétiques : la demande d'énergie, puis l'approvisionnement.

2. La demande d'énergie des régions

On voit apparaître dans cette étude les liaisons complexes qui existent entre le niveau d'activité économique et la consommation d'énergie. Au-delà du taux de croissance économique qui est bien entendu déterminant, c'est le taux de croissance de la production industrielle du pays et des différentes régions qui s'avère un indicateur important de l'évolution de la demande d'énergie. En effet, deux faits remarquables apparaissent dans cette étude : l'industrie, dont la part dans la consommation

d'énergie avait fortement décliné depuis 1958, se stabilise jusqu'en 1985 et redevient à la fin du siècle, surtout dans les scénarios de relance nationale et de nouvelle croissance, le secteur de loin le plus consommateur. L'évolution inverse est constatée en ce qui concerne les consommations des secteurs résidentiels et tertiaires. En raison d'une certaine saturation des consommations des ménages, la croissance de la population n'entre que pour une faible part dans l'augmentation de la consommation totale d'une région.

TABLEAU 16
Les utilisations finales de l'énergie
(Equivalence de l'électricité à la production)

Mtep 1 TWh = 0,222 Mtep	Réalizations			Prévisions				
	1958	1968	1975	1985		2000		
				I	II	I	II	III
Industrie	33	49	55	65	73	123	138	99
Résidentiel-Tertiaire	20	39	55	76	71	103	93	76
Agriculture	1	2	3	3	3	7	6	4
Transports	13	21	32	44	39	67	55	38
Total utilisations finales	67	111	145	188	186	300	292	217

Il semblerait ainsi qu'à long terme le secteur industriel peut redevenir le secteur déterminant à un double titre. D'abord parce que sa part dans la consommation totale d'énergie tend à devenir prépondérante ; ensuite parce que ce secteur est plus sensible au taux de la croissance économique que le secteur résidentiel tertiaire. Ceci signifie que, pour les années à venir, la répartition spatiale des différentes branches de l'industrie sur le territoire pourrait exercer une influence déterminante sur l'évolution des consommations (7). Une deuxième conclusion ressortant de cette étude est que, sans mécanisme correctif, une polarisation industrielle qui se renforcerait se traduirait par une forte polarisation énergétique dans les régions les plus industrialisées. Ce sont généralement ces régions qui avaient bénéficié de l'existence de gisements d'énergie primaire ; ce sont également ces régions qui concentrent la plus grande partie des équipements de production d'énergie électrique.

En revanche, pour les régions de l'Ouest, du Sud-Ouest et du Massif Central, les chemins d'évolution de la consommation sont très proches, quel que soit le scénario, alors que les contrastes sont très accentués pour les autres régions : ceci traduit les effets qui dans un cas se compensent et dans l'autre cas s'amplifient, d'un développement industriel de certains régions d'une part et de mesures d'économies d'énergie d'autre part.

3. L'approvisionnement en énergie

Le parti pris de cette étude a été de distinguer *deux catégories* dans l'approvisionnement en énergie d'une région. *La première* regroupe ce

(7) En 2000, la consommation d'énergie de l'industrie par franc de valeur ajoutée varierait dans un rapport de 1 en Région Parisienne à 7 dans l'Est ; la consommation du secteur résidentiel-tertiaire par habitant ne varierait que dans un rapport de 1 en région Sud Est à 1,3 en Région Parisienne.

qui a été appelé « ressources locales » (8). Il s'agit des ressources primaires de la région, conventionnelles ou nouvelles, dont la production est liée à l'existence d'un gisement localisé sur le territoire ainsi que des ressources résultant de meilleures adéquations ponctuelles ressources-usages (amélioration des rendements d'utilisation, récupération des rejets thermiques, utilisation de pompes à chaleur).

TABLEAU 17
Evolution des utilisations finales de l'énergie pour les neuf régions

Mtep	1975	1985		2000		
		I	II	I	II	III
Région Parisienne	100	135	120	190	160	125
Bassin Parisien	100	130	120	210	190	140
Nord	100	120	120	190	190	135
Est	100	120	125	185	195	145
Ouest	100	130	130	190	190	165
Sud-Ouest	100	120	125	175	185	175
Massif Central	100	140	135	180	180	160
Rhône-Alpes	100	130	120	210	180	130
Méditerranée	100	120	115	180	160	145
TOTAL	100	125	120	195	180	140

Source : IEJE - TRP n° 79, p. 49.

La deuxième catégorie comprend d'une part les énergies importées, d'autre part l'énergie produite dans les centrales raccordées à un réseau et dont l'implantation n'est pas déterminée par l'origine de l'énergie primaire (centrales thermiques classiques et nucléaires, pétrole, gaz et charbon importés).

La raison de découpage est de cerner aussi précisément que possible la part de la consommation de chaque grande région qui peut être assurée par ses propres ressources. La valorisation d'une partie de ces « ressources locales » dépend essentiellement d'initiatives locales et régionales, alors que les orientations concernant les « énergies nationales ou importées » restent principalement du domaine des grandes entreprises nationales.

Trois conclusions ressortent principalement de cette partie de l'étude.

3.1. La place des énergies locales reste limitée

Globalement, l'approvisionnement qui provient des énergies locales varie entre 8 % et 23 % de la consommation en 2000, selon les scénarios ; il peut donc atteindre un niveau appréciable, sans toutefois remettre en cause la nécessité de recourir à l'énergie importée et de développer l'électricité thermique.

Le développement des énergies nouvelles et des productions locales d'électricité parvient juste à équilibrer la réduction de la production des

(8) Gisements nationaux de charbon, lignite, gaz et pétrole, électricité locale (hydro-électricité, production combinée chaleur-force), énergies nouvelles, pompes à chaleur, récupération d'énergie...

TABLEAU 18
Place des énergies locales et régionales

	1975	1985	2000 I	2000 II	2000 III
Energie locale Consommation finale	23 %	16 %	8 %	11 %	23 %
dont part des		9 %	3 %	3,5 %	5 %
— énergies fossiles	18 %	5 %	3 %	3,5 %	7 %
— élect. locale	5 %				
— énergies nouvelles	—	2 %	2 %	4,0 %	11 %

gisements nationaux d'énergie fossile (comptée comme énergie locale). Cependant, la répartition des énergies dans les régions est en 2000 (troisième scénario) plus homogène qu'en 1975 (9) où les trois quarts des énergies locales (pour l'essentiel fossiles) étaient produites dans seulement trois régions.

TABLEAU 19
Apport des énergies locales et régionales - Répartition par régions

REGION	1975	1985 II	2000 I	2000 II	2000 III
Région Parisienne	—	4 %	4 %	7 %	9 %
Bassin Parisien	5 %	7 %	8 %	12 %	15 %
Nord	16 %	4 %	2 %	4 %	5 %
Est	25 %	29 %	33 %	30 %	23 %
Ouest	—	2 %	4 %	6 %	8 %
Sud-Ouest	35 %	32 %	16 %	11 %	12 %
Massif Central	2 %	1 %	3 %	3 %	3 %
Rhône-Alpes	9 %	11 %	15 %	13 %	12 %
Méditerranée	8 %	10 %	15 %	14 %	13 %
France (100 %) (Mtep)	29,1	24,4	18,0	25,4	39,6

Source : IEJE - TRP n° 79, p. 79.

Cette meilleure répartition est due au développement de l'électricité locale et des énergies nouvelles.

3.2. Pour ce qui est des énergies nouvelles, chaque région dispose d'un atout qui mérite d'être joué : ces énergies sont en effet, dans leur ensemble, assez bien réparties sur le territoire.

(9) En 2000 III, les taux d'énergie locale sont par grandes régions : Nord : 10 %, Ile de France : 15 %, Ouest : 17 %, Bassin Parisien : 18 %, Massif Central : 22 %, méditerranée : 25 %, Sud Ouest : 26 %, Rhône-Alpes : 31 %, Est : 36 %, France : 23 %.

TABLEAU 20

Apport en énergies nouvelles - Ventilation par formes d'énergie

Disponibilités %	1975	1985 II	2000 I	2000 II	2000 III
Solaire	—	10 %	20 %	26 %	29 %
Biomasse	—	22 %	40 %	34 %	34 %
Déchets urbains	—	31 %	10 %	8 %	9 %
Géothermie	—	12 %	6 %	5 %	3 %
Rejets thermiques	—	15 %	14 %	8 %	11 %
PAC	—	10 %	10 %	19 %	14 %
Energies nouvelles (Mtep)	—	3,2	4,0	9,7	18,8

Source : IEJE - TRP n° 79, p. 77.

L'énergie solaire, la récupération énergétique des déchets urbains, l'utilisation des pompes à chaleur ont une répartition régionale assez homogène. Les régions agricoles et forestières ont une vocation particulière dans la valorisation de l'énergie verte. Les régions urbaines et industrielles ont des potentialités en rejets thermiques industriels et en production combinée de chaleur et d'électricité. La géothermie, compte tenu de la localisation des gisements et des agglomérations, ne joue un rôle significatif qu'en région parisienne, le Bassin parisien, l'Est et le Sud-Ouest.

Le relevé de la part de chaque énergie nouvelle dans chaque région fait ressortir la prépondérance du solaire ou de la biomasse puisque l'une ou l'autre de ces sources d'énergie, et même généralement l'une et l'autre, arrivent en tête des contributions en énergies nouvelles.

REGIONS	1 ^{re} ENERGIE NOUVELLE	2 ^e ENERGIE NOUVELLE
Région Parisienne	Solaire	PAC
Nord	»	Rejets thermiques ou biomasse
Est	»	Biomasse
Rhône-Alpes	»	Biomasse
Méditerranée	»	Rejets thermiques
Bassin Parisien	Biomasse	Solaire
Ouest	»	»
Sud-Ouest	»	»
Massif Central	»	»

Source : IEJE - TRP n° 79, p. 82.

3.3. Une réduction des déséquilibres électriques régionaux après 1985

Les excédents et déficits figurent dans le tableau suivant sous forme de ratios rapportés à la demande finale de la France, les autoconsommations du secteur énergétique étant incluses.

TABLEAU 21
Pourcentage d'excédent ou de déficit régionaux d'électricité
par rapport à la demande totale de la France

	1975	1985 II	2000 I	2000 II	2000 III
Région Parisienne	— 1,3 %	— 9,5 %	— 10,7 %	— 7,6 %	— 5,2 %
Bassin Parisien	— 2,8 %	+ 9,3 %	+ 8,7 %	+ 9,0 %	+ 6,0 %
Nord	+ 0,7 %	— 1,5 %	— 4,2 %	— 6,0 %	— 1,1 %
Est	+ 0,3 %	— 3,4 %	— 2,2 %	— 2,6 %	— 3,8 %
Ouest	— 3,9 %	— 4,1 %	+ 4,5 %	+ 3,4 %	+ 0,3 %
Sud-Ouest	+ 2,9 %	+ 0,6 %	+ 2,5 %	+ 1,5 %	— 1,1 %
Massif Central	— 0,7 %	— 1,3 %	— 1,5 %	— 1,6 %	— 1,7 %
Rhône-Alpes	+ 3,3 %	+ 13,8 %	+ 4,6 %	+ 5,2 %	+ 11,3 %
Méditerranée	+ 1,6 %	— 3,9 %	— 1,9 %	— 1,3 %	— 5,0 %
FRANCE (TWh)	176	328	532	621	413

Source : IEJE - TRP n° 79, p. 95.

Ce tableau conduit notamment à faire deux observations :

— Pour 1985, si l'on tient compte du fait que le Bassin parisien et la région parisienne ne constituent en fait qu'une seule région, il apparaît une seule région excédentaire, Rhône-Alpes, alors que trois régions sont significativement déficitaires : Ouest, Est et Méditerranée.

— Pour 2000 et 2000 II, il s'opère une réduction des déséquilibres comparativement à 1985 II ou à 2000 III, Rhône-Alpes demeurant toujours excédentaire, tandis que le Nord devient sensiblement déficitaire.

Conclusion

L'énergie n'est qu'un élément de développement régional parmi beaucoup d'autres. C'est cependant un facteur à la fois nécessaire et inducteur qui prend une importance toute particulière dans les circonstances actuelles. La limitation de notre dépendance à l'égard des importations d'énergie nous conduit à renforcer considérablement notre potentiel de production nationale. Il y a là une possibilité de réduction des disparités régionales par une meilleure répartition des ressources sur le territoire et une amélioration de l'offre d'énergie dans les régions. La méthode d'analyse et de prévision des productions et consommations régionales d'énergie développée dans cette étude pourrait y contribuer.

III. Energies nouvelles et développement régional

Après cette approche quantitative d'évaluation de l'offre et de la demande d'énergie au niveau régional, il est une question que l'on peut se poser : peut-on (doit-on) définir des politiques régionales de l'énergie ? Y a-t-il des critères d'aménagement du territoire qui doivent guider le développement de l'offre d'énergie dans les régions ?

Ces questions se posent tout particulièrement pour les formes d'énergie qui devront être substituées aux produits pétroliers : le charbon, l'électricité nucléaire et les énergies nouvelles. Pour le charbon, il s'agit de cerner les mécanismes qui détermineront, pour un utilisateur particulier, à un endroit donné, l'intérêt que représenterait l'utilisation du charbon de préférence au fuel ; on peut se demander si les régions les moins accessibles ne seront pas défavorisées dans un certaine mesure par rapport aux régions les plus proches des grands ports. En ce qui concerne l'électricité nucléaire, il conviendrait de regarder l'ensemble des effets économiques dus à l'implantation d'une centrale nucléaire.

Nous avons plus particulièrement orienté notre programme d'étude sur l'impact économique régionale du développement des nouvelles formes d'énergie en comprenant d'une part les énergies primaires renouvelables (ou quasi renouvelables) : solaire, biomasse, petite hydraulique, énergie éolienne, géothermie, mais aussi les nouvelles formes de récupération et d'économie d'énergie (incinération des ordures ménagères avec récupération de chaleur, utilisation des rejets thermiques des industries ou de centrales électriques, production combinée chaleur-électricité, pompes à chaleur...) qui présentent de nombreuses caractéristiques similaires.

TABLEAU 22
Perspectives de production d'énergies nouvelles en 2000

(en Mtep)

Solaire thermique	5,5
Biomasse (méthanisation des déchets animaux et combustion des pailles)	6,5
Utilisation énergétique du bois	8,0
Géothermie	0,5
Microcentrale hydroélectrique	0,8
Energie éolienne	0,1
Déchets urbains	1,6
Récupération des effluents thermiques	2,0
Pompes à chaleur	2,7
Energies nouvelles	27,7

Source : IEJE, étude citée, TRP n° 79.

Contrairement à ce que l'on pense généralement, ce potentiel d'énergies nouvelles est assez bien réparti sur le territoire ; si certaines formes se rencontrent plus dans les régions agricoles (biomasse, bois), d'autres se concentrent dans certaines régions plus urbanisées (géothermie) ou industrialisées (effluents thermiques) ; d'autres enfin se répartissent sur l'ensemble du territoire (solaire, pompes à chaleur, déchets urbains).

L'intérêt des énergies nouvelles, à court et moyen terme, ne se mesure pas uniquement en tonnes équivalent pétrole. Leur apport énergétique

ne doit pas être négligé, particulièrement dans la situation de tension que nous allons continuer à connaître pendant plusieurs années ; leur importance économique est aussi à analyser selon d'autres critères, notamment ceux qui concernent l'aménagement du territoire et le développement régional.

Il semble en effet que plusieurs caractéristiques des activités liées à la meilleure utilisation des énergies en font un volet déterminant du développement régional :

- les équipements nécessaires ont généralement un fort contenu en emploi (production non encore industrialisée, à faible intensité de capital) ;
- le contenu en importation de ces activités est généralement faible. Il s'agit encore d'un secteur « protégé » ;
- une forte part de la valeur est dans l'installation et constitue donc une activité à localisation « forcée » ;
- le faible volume unitaire d'énergie dégagée rend nécessaire une utilisation sur place ;
- l'initiative et le suivi de l'investissement doivent avoir une assise locale pour s'adapter à la dispersion des sources.

A partir d'une estimation du potentiel énergétique mobilisable par type d'énergie et par zone du territoire, il conviendrait d'en étudier l'impact sur l'activité régionale en distinguant plusieurs catégories d'effets.

1. Les effets indirects : la nouvelle industrie de l'énergie et ses services

Il s'agit des créations (ou croissance) d'activité liées à la production des équipements énergétiques et aux services de recherche, diagnostic, installation et entretien correspondants. Cette nouvelle activité n'est qu'embryonnaire (environ 85 millions de francs de chiffres d'affaires en 1979 pour l'équipement solaire du bâtiment, 200 personnes employées dans la production de capteurs solaires). La part des petites et moyennes entreprises y est importante. Mais l'accroissement du marché se fait à une vitesse considérable (les ventes de capteurs solaires ont été multipliées par six de 1977 à 1979, 600 000 logements devraient être équipés de chauffe-eau solaires en 1985). Des produits sont maintenant standardisés (chauffe-eau solaire, éolienne, maison solaire sur catalogue, matériel de régulation...) et la production s'industrialise. Parallèlement, les grandes entreprises développent des filiales dans ce secteur et induisent ainsi une organisation nationale ou même internationale de la production. Il conviendrait de cerner les secteurs économiques concernés, de mieux connaître la géographie actuelle de la production de matériel et de services ainsi que la place que tiennent les équipements d'origine étrangère, d'analyser les mouvements qui sont en cours, de déceler les perspectives de développement des artisans et petites entreprises locales (par exemple dans le secteur de l'artisanat du bâtiment).

Quel rôle peut jouer l'existence d'un marché local ou régional sur la localisation et le développement d'une activité dans le secteur des énergies nouvelles et des économies d'énergie ? Quelle est la part des activités nouvelles qui se trouvera nécessairement localisée près du marché ?

2. Les effets directs et induits

Il s'agit des créations (ou croissance) d'activités liées au fonctionnement des équipements énergétiques (effets directs) et à l'utilisation locale qui est faite de l'énergie produite ou des économies réalisées sur le coût de certaines fabrications (effets induits).

Les effets directs seront significatifs pour des formes d'énergie dont l'exploitation nécessite une organisation locale et une main-d'œuvre importante (essentiellement biomasse : bois et paille). Les emplois ainsi créés pourraient être nombreux dans certaines régions rurales.

Pour ce qui concerne les effets induits, il conviendrait d'examiner par grandes régions (regroupement de régions de programme ou « régions énergétiques »), quelles sont les activités susceptibles de se développer grâce aux disponibilités énergétiques nouvelles et aux ressources financières nouvelles dégagées par l'économie ou la production d'énergie. Cet examen sera nécessairement peu précis et devrait s'appuyer sur des études régionales réalisées ou en cours de réalisation et sur des descriptions d'expériences locales. Une ou deux régions pourraient être particulièrement étudiées (Bretagne, Sud-Ouest, Massif Central...) et on pourra se limiter, pour être plus précis, à quelques secteurs utilisateurs (agriculture, industrie agro-alimentaire...).

AGRICULTURE

Les deux études que le SESAME a inscrites à son programme en 1978 reprennent, dans un contexte nouveau, une réflexion engagée en 1970-1972 sur « les transformations du monde rural » (1). En 1972, ce rapport, prenant acte des transformations qui affectaient le monde rural, posait les bases d'une prospective d'intégration de la société rurale à la société urbaine qui se caractériserait par « la renaissance d'une utilisation diversifiée et complexe de ce qui est aujourd'hui l'espace rural à prédominance agricole. La situation initiale se retrouverait, mais à un tout autre niveau d'équilibre des activités et des hommes ».

A bien des égards, les hypothèses formulées dans ce document se sont trouvées vérifiées, mais cette prospective n'a pas fait l'objet d'une description approfondie. Les causes en sont multiples : les travaux menés au SESAME ou sous sa direction se sont plutôt orientés vers les problèmes industriels et tertiaires ou sur les questions urbaines. La réalité du développement de notre économie l'imposait. Par ailleurs, l'évolution de l'agriculture semblait devoir se dérouler selon un schéma majoritairement accepté et qui pourrait se caractériser par le terme de *conversion*. A l'issue d'une transformation des structures agricoles, le poids de l'agriculture, en terme d'emploi et en terme de production, diminuerait et son impact sur les économies régionales et sur l'espace rural serait moins déterminant relativement au développement des activités industrielles et tertiaires. L'« intégration » de l'agriculture à l'industrie et du rural à l'urbain déboucherait sur une homogénéisation des modes de vie, des systèmes de production, voire de l'organisation du travail.

« De plus en plus, le monde rural est confronté aux mêmes problèmes que le reste de la société et participe à la même évolution d'ensemble due aux conditions mêmes de la croissance économique. La vieille distinction entre rural et urbain, si elle se marque encore dans les paysages et peut-être dans ces systèmes de valeurs, n'existe déjà plus dans les mécanismes importants de transformation. Mais *cette évolution accélérée n'est pas encore achevée et ce point mérite réflexion* : s'il apparaît que de toute manière une agriculture moderne se développera, *les conditions mêmes de sa croissance peuvent varier et constituer une chance ou un poids pour la nation.*

Plus à long terme, d'autres problèmes se présentent... La population agricole va décroître assez brutalement... Que va-t-il se passer alors ? Verrons-nous l'abandon de certaines terres et régions pendant que d'autres poursuivraient leur croissance ? Verrons-nous une réoccupation s'organiser spontanément en réponse à la crise industrielle et urbaine ? Verrons-nous au contraire la nation saisir cette occasion unique et non reproductible d'aménager son territoire ? Donc un champ de prospective de réflexion et d'action s'ouvre ainsi » (2).

Les transformations qui ont affecté l'économie française à partir du début des années 70 n'a peut-être pas remis fondamentalement en cause

(1) Les transformations du monde rural TRP n° 26. La Documentation Française, 1972.
(2) Les transformations du monde rural, op. cité.

le schéma d'ensemble. Mais elles ont affecté durablement les conditions de cette évolution.

En effet, la modernisation de l'agriculture française s'est effectuée depuis trente ans selon des modèles qui supposaient au moins :

- que la situation de l'agriculture européenne garantisse aux agriculteurs des débouchés pour leur production, et aux plus compétitifs une prospérité durable ;
- que les « exclus » trouvent aisément à s'employer dans les secteurs non agricoles ;
- que les coûts de l'intensification ne franchissent pas certains seuils au-delà desquels la productivité décroît par rapport aux facteurs de production marginaux.

Ces conditions ne sont plus réunies et l'année 1973 marque de ce point de vue une rupture au niveau des conditions de la production agricole et de ses résultats économiques, même si « la crise » proprement dite dans ses multiples aspects ne peut être ainsi « datée ». Il n'est pas certain que cette rupture signifie qu'il s'agisse d'une transformation profonde du modèle de production et de croissance : l'agriculture continue à produire et à se moderniser selon les mêmes normes à un rythme inférieur à celui des années 60. Les conséquences sur le secteur agricole dans son ensemble et sur l'avenir des espaces ruraux peuvent par là même différer de ce qui était projeté avant la crise.

1. Présentation des études

Parmi les éléments de la situation de crise, les données de la concurrence internationale, et tout particulièrement l'avenir de l'Europe communautaire, sont bien évidemment décisifs pour l'agriculture française. Le renchérissement des consommations intermédiaires, la situation générale de l'emploi ont conduit par ailleurs à remettre en cause des modèles de compétitivité trop coûteux et dont les effets sur l'économie de certaines zones inquiètent (paupérisation, désertification).

C'est donc autour de ces deux axes qu'une réflexion nouvelle sur les problèmes agricoles et sur le monde rural est engagée au SESAME (3).

1. L'internationalisation de l'agriculture française

1.1. Les nouvelles données du contexte international

L'intégration de l'agriculture à la Division internationale s'est faite progressivement dans le cadre de la politique agricole commune. L'avenir de l'agriculture française dépendra de plus en plus de l'environnement international et des stratégies de nos concurrents européens et non européens. Deux facteurs d'incertitude méritent d'être notés :

- l'un est lié à l'issue de la compétition entre les Etats-Unis et l'Europe, l'autre à la « crise de croissance » de la politique agricole commune. L'Europe ne pourra demeurer une zone « protégée », bénéficiant de prix agricoles bas relativement aux cours mondiaux. Les Etats-Unis, afin de rééquilibrer leur balance extérieure, pèsent sur leurs alliés pour que les prix des céréales européens rattrapent les prix mondiaux.

(3) Parallèlement aux analyses du secteur agricole deux études étaient entreprises sur le monde rural : « L'avenir des zones à faible densité », SEGESA 1980 ; « Les zones sensibles », SEDES, 1980.

L'écart des rendements céréaliers entre les Etats-Unis et l'Europe tend certes à se réduire, mais outre le fait que l'agriculture américaine dispose d'atouts incomparables — taille des exploitations, subvention aux exportations —, pour la France, s'ajoute à un problème sectoriel une préoccupation régionale : les structures céréalières françaises ne pourront pas toutes supporter une diminution du prix des céréales ; des restructurations, des reconversions, une amélioration des systèmes de production seront nécessaires ; le coût, les effets sur l'économie régionale, les modalités de ces transformations méritaient un examen approfondi.

— « La crise croissante de la politique agricole commune » constitue un second facteur d'incertitude. La remise en cause de la PAC comporte, on le sait, deux volets :

- d'une part, les disparités économiques et monétaires des différents pays de la CEE mettent en question certains aspects de la politique commune.

Le problème monétaire n'est en l'occurrence que le reflet des structures économiques et politiques. La rationalisation poussée de l'agriculture hollandaise, son intégration à l'industrie alimentaire, le dynamisme de sa gestion commerciale, l'originalité des systèmes danois et allemands qui ont su utiliser au mieux les diversités de leurs potentiels agricoles, font de ces « partenaires » des concurrents directs sur des productions françaises à forte valeur ajoutée (porcs, produits laitiers, primeurs).

- d'autre part, l'élargissement de la Communauté aux pays méditerranéens met en évidence les contradictions « Nord-Sud » au sein de l'Europe. Les contradictions traversent la France qui se trouve menacée d'un double point de vue.

Le faible prix de revient, le volume des productions méditerranéennes et la meilleure dotation en facteurs naturels de ces pays concurrencent déjà, par le biais du négoce, les productions brutes ou de consommation courante françaises (vins de table, fruits semi-transformés ou frais...). A terme, c'est une réorganisation de la division européenne de la production agricole qui se dessine. Par ailleurs, on l'a vu, les productions à forte valeur ajoutée rencontrent sur le marché les produits nord-européens.

Le problème sectoriel (rationalisation des systèmes de production, meilleure utilisation des technologies agro-industrielles, mise en place d'une politique commerciale plus efficace), s'avère être directement un problème régional du fait de la spécialisation acquise par les régions françaises au cours des 25 dernières années.

1.2. Scénarios pour 2000

Une première étude, confiée à la SEDES, s'est donc placée dans cette perspective européenne et internationale et a pris la forme de scénarios d'économie agricole. Les effets régionaux des hypothèses retenues étant déduits des évaluations calculées au niveau national (orientation des productions, équilibre de la balance extérieure, place acquise par la France dans l'Europe).

Les trois scénarios s'appuient sur trois configurations européennes hypothétiques :

- Le premier scénario se fonde sur la poursuite de l'intégration européenne.

La France, au sein d'une Europe élargie, se place fortement exportatrice en céréales. En 2000, elle est en mesure de combler l'ensemble du déficit céréalier de l'Europe des Neuf. L'ouverture vers le Sud ouvre à la France des débouchés pour ses excédents laitiers, mais, si elle équilibre le commerce du vin, en contrepartie l'Europe du Nord la fournit en viandes et elle accepte un fort déficit en fruits et légumes provenant d'Europe du Sud. La balance commerciale est excédentaire et les revenus agricoles relativement élevés, les départs de population active ayant ramené à cette date le nombre total d'exploitations à la moitié de ce qu'il est aujourd'hui. Cette situation est satisfaisante pour la majeure partie des agriculteurs de l'Ouest, du Nord et de l'Est de la France.

Le problème essentiel, dans cette hypothèse, est posé par la nécessaire diminution des productions et des surfaces viticoles, fruitières et légumières : l'agriculture méridionale, caractérisée par des structures étroites, des revenus faibles, une productivité inégale, se trouvera placée devant une mutation difficile ; des reconversions céréalières s'opèreront, mais elles supposent l'extension des surfaces d'exploitation. Le maintien du revenu des autres agriculteurs passera de plus en plus par la pluri-activité.

- Le deuxième scénario se fonde sur l'affaiblissement de la politique agricole commune : les producteurs européens se trouvent exposés à la concurrence mondiale, les prix européens étant alignés sur les prix mondiaux.

La population agricole diminue, ce qui suppose que le contexte économique général soit organisé pour absorber ce nouvel afflux. La production globale est en baisse, le recul important des céréales n'étant pas compensé par l'augmentation des productions de viande, d'oléagineux, de fruits et légumes et des vins. Le revenu moyen est relativement élevé au prix d'une réorganisation de la production sur une base plus intensive et plus capitalistique (mécanisation des récoltes, approfondissement des exploitations...).

Les régions céréalières compensent l'effet de la hausse des prix par la concentration des exploitations (accélération de l'exode). Les exploitations moyennes de polyculture ou céréalières pâtissent plus durement de la baisse des prix : elles rencontrent dans leur tentative de transformation de leurs céréales (ateliers hors sol) ou de rationalisation de leur production laitière une double concurrence : celle de l'Europe du Nord et celle des exploitations céréalières françaises plus performantes. C'est néanmoins l'agriculture de l'Ouest qui est la plus touchée par cette nouvelle situation de double concurrence sur les productions animales. Les baisses de revenus prévisibles se posent directement en termes d'aménagement du territoire dans une région dont l'économie reste en grande partie fondée sur l'agriculture.

- Dans le scénario trois, on a supposé la mise en place d'un système protectionniste après l'arrêt de la construction européenne. Les prix sont donc relativement élevés, mais la réduction des échanges extérieurs impose une contraction de la production probable.

La population agricole diminue moins vite, mais le revenu moyen se dégrade. Dans un climat général d'autarcie, la mobilité sectorielle devient problématique. Au plan régional, les régions du Centre-Nord-Est sont moins avantagées en l'absence de départs supplémentaires de l'agriculture. L'orientation des productions se modifie au bénéfice de l'élevage (viande) et des oléagineux qui sont fortement valorisés dans ce scénario. Les régions de l'Ouest connaissent pour cette raison les mêmes problèmes que dans le second scénario. Quant aux régions méridionales, si le maintien des prix élevés et la protection de leur production autorise le maintien d'exploitations de faible productivité et d'une population

active agricole relativement importante, elles voient de ce fait même le revenu moyen agricole se dégrader.

Quatre éléments de comparaison ont été retenus qui permettent une première évaluation de chacune des politiques distinguées : les mutations technologiques, le rôle de la production agricole dans la production d'énergie et de matière première, sa participation à l'équilibre de la balance commerciale, les effets des ajustements structurels nécessaires sur les revenus.

— Dans le domaine de la technologie, il faut s'attendre à ce que le progrès scientifique joue un rôle plus important, à l'horizon 2000, dans les industries d'amont (chimie, mécanique, semences, aliments du bétail) que dans les IAA où l'innovation prendrait majoritairement la forme du lancement de produits nouveaux.

Quant aux innovations applicables à la production agricole, leur diffusion dépend des politiques mises en œuvre dans chacune des situations ; c'est néanmoins le scénario 2 qui nécessite le développement maximal des innovations, que ce soit pour l'amélioration de la rentabilité des systèmes de production (céréales, viandes, fruits et légumes) ou pour la fourniture de matières premières d'origine agricole.

Le scénario 3 suppose lui aussi une forte mobilisation des ressources agricoles pour la production d'énergie, la dégradation des excédents commerciaux renforçant l'urgence d'économies sur les importations pétrolières.

— Sur le plan de l'équilibre de la balance commerciale, la situation est bonne dans le premier scénario, mais se dégrade en passant du premier au second et du second au troisième. Dans le scénario 2, en effet, l'agriculture française n'est pas assez rapidement en mesure d'affronter la concurrence mondiale. Ce dernier scénario, en revanche, indique à quel point l'insertion européenne de l'agriculture est une donnée structurelle dont la remise en cause s'avèrerait plutôt dommageable, dans un premier temps à l'économie globale et dans un second temps à l'agriculture et aux agriculteurs eux-mêmes.

— Du point de vue démographique, la tendance, quels que soient les scénarios, et de façon plus accentuée dans le second et ralentie dans le troisième, est à la diminution des actifs agricoles. En 2000, celle-ci représenterait 5 % de la population active. En revanche, la distribution régionale de l'exode varie selon les scénarios, et s'il est clair que l'on ne peut attendre de l'agriculture qu'elle contribue à ralentir la montée du chômage, les situations, et par conséquent les politiques régionales, peuvent différer en fonction du poids de l'agriculture dans l'emploi global régional et de la situation économique générale de la région.

C'est dans cette perspective que les conclusions synthétiques de ces trois scénarios interpellent l'aménagement du territoire.

On peut raisonnablement penser que dans les années à venir la pression internationale sur la politique agricole commune et sa politique des prix se fera sentir de plus en plus précisément, autrement dit que le scénario le plus probable se situe entre le scénario 1 et le scénario 2, certains éléments de la politique décrits dans le scénario 3 (mesures protectionnistes, développement de cultures énergétiques et protéiniques) tentant de compenser les effets aux efforts de productivité accrue. Du point de vue de l'aménagement du territoire, cela signifie :

— que les régions de production animale de l'Ouest seront en tout état de cause « fragilisées », dans la mesure où elles subiront une double concurrence : celle des pays du Nord-Ouest de l'Europe et celle des

zones céréalières françaises qui auront intérêt à transformer leurs céréales. Ce phénomène est déjà à l'œuvre et ne pourrait que s'accroître sous l'effet de la baisse du prix des céréales.

— que les zones méridionales n'échapperont pas à une restructuration qui peut prendre des formes différentes, mais suppose un ralentissement de leur production et une rationalisation de leurs systèmes d'exploitation.

— que les risques de marginalisation, voire de paupérisation, menacent les zones les moins spécialisées ou les zones non intensives pour lesquelles des politiques nouvelles doivent être recherchées.

2. Les conditions du développement agricole et rural : coût de production et crise de l'emploi

Les risques de « marginalisation » que suppose l'inflexion de la politique agricole en faveur d'une compétitivité accrue se fondent principalement sur deux facteurs : l'augmentation des coûts de production et la situation de l'emploi.

2.1. L'augmentation des coûts et la remise en question des modèles de compétitivité

L'inversion du rapport des prix agricoles et des prix des produits industriels nécessaires à l'agriculture date de 1949 et marque le début de la révolution structurelle du secteur. Jusqu'à la crise de 1973-74, les deux séries de prix évoluaient à des rythmes comparables, légèrement favorables à l'agriculture bien que le niveau des prix des produits industriels nécessaires à l'agriculture soit supérieur à celui des produits agricoles. Les revenus agricoles augmentaient régulièrement au rythme de 4 % par an. Mais la flambée des prix des consommations intermédiaires (1973 : aliments du bétail ; 1974 : autres produits dont engrais, carburants...) a déterminé une ouverture du « ciseau » au détriment de l'agriculture. Par la suite, les deux séries ont repris un rythme d'évolution parallèle, mais cette fois au détriment de l'agriculture. Le décalage entre les prix agricoles et les coûts de production aurait tendance à s'accroître et les revenus agricoles se dégradent.

L'amélioration des structures, l'installation des jeunes deviennent de plus en plus coûteuses, et les résultats des investissements nécessaires aléatoires. L'accès aux prêts est rendu difficile, soit du fait de critères administratifs (superficie), soit à cause du refus des banques à financer des entreprises à l'avenir incertain. Ce « blocage » dans l'évolution des structures agricoles freine l'amélioration de la productivité globale de l'agriculture ; il ne semble pas possible d'augmenter, voire de maintenir le niveau des dépenses de l'Etat en faveur de ces exploitations, que ce soit pour soutenir le revenu des agriculteurs ou pour aider à une mutation obligée sur le modèle dominant.

Cette crise des modèles de compétitivité a pris, au cours des dix dernières années, la forme d'une recherche de nouveaux systèmes de production. De multiples expériences ont vu le jour, s'appuyant sur les technologies nouvelles et se présentant comme les germes d'un modèle alternatif de production agricole fondé sur la réduction des consommations intermédiaires, l'utilisation relativement plus importante du travail des actifs familiaux, la diversification des productions et des activités de l'exploitation... Autant de caractéristiques qui vont à contre-courant de la tendance à la spécialisation, la monoculture, la capitalisation.

On peut donc se demander dans quelle mesure la recherche scientifique peut infléchir les tendances à l'industrialisation et à l'intensification

agricoles telles qu'on les a connues au cours des vingt dernières années. Quels types d'exploitations seront les plus à même d'intégrer ces nouvelles connaissances et ces nouvelles techniques ? Permettront-elles d'atténuer les difficultés rencontrées par les exploitations moyennes ? A plus longue échéance, s'agit-il d'une « révolution des systèmes de production agricole » ou bien est-ce le signe d'une dualité pérenne de l'agriculture, non seulement au plan social, mais au plan des structures économiques au sens le plus large (modes d'organisation du travail, techniques utilisées, marchés, etc.). Cette dualité prend-elle une dimension spatiale nettement affirmée ?

2.2. *Les nouvelles données du développement en milieu rural*

L'exode agricole lié aux mutations des structures productives, la rupture des liaisons fonctionnelles entre les activités rurales agricoles et non agricoles ont déterminé l'extinction d'une économie « agro-artisanale » et condamné certaines zones au sous-développement et au dépeuplement. Jusqu'au début des années 70, c'est sur une meilleure répartition des emplois créés par l'industrie et le tertiaire que l'on fondait la possibilité d'une revitalisation économique des zones rurales. L'évolution critique de l'économie générale ne le permet plus ; la recherche s'est orientée vers la définition d'un modèle de développement des zones rurales prenant appui sur les structures et les ressources locales ; il s'agit désormais de mettre en place les outils propres à adapter ces structures, à valoriser ces ressources sous-utilisées, en d'autres termes à considérer les spécificités économiques et humaines du monde rural, retardant et annulant peut-être la perspective d'une « intégration de la société rurale à la société urbaine ». L'agriculture constitue l'activité dominante de ces zones : il s'avérerait nécessaire de s'interroger sur les voies qui s'ouvriraient aux agriculteurs les plus démunis.

Telles sont donc les deux préoccupations qui ont présidé au lancement d'une seconde étude, confiée à l'AREA :

- d'une part, l'extension probable de la pauvreté agricole, une crise durable interdisant d'espérer que les non compétitifs disparaissent progressivement, comme le voudrait le schéma qui sous-tend les politiques agricoles ;
- d'autre part, l'évaluation des innovations techniques en matière de production agricole dont il fallait tester l'aptitude à ranimer les zones rurales en voie de désertification ou à relayer dans des zones fragiles des systèmes menacés.

L'étude a pris la forme d'une exploration statistique visant à évaluer l'ampleur de la marginalité agricole, complétée par des enquêtes régionales sur des innovations techniques, à laquelle est annexée une bibliographie analytique.

• *Analyse de la marginalité :*

Peu d'agriculteurs parviennent à réaliser les normes de compétitivité définies par le modèle dominant qui suppose une certaine superficie, un haut niveau de capitalisation, le dégagement d'un surplus à réinvestir ; ce sont les exploitations dites « intégrées » à la division internationale du travail, celles de plus de 50 ha de SAU, auxquelles il faut adjoindre quelque 40 000 exploitations spécialisées de 20 ha de SAU (4). Les autres agriculteurs s'adaptent et s'adapteront plus ou moins bien, handicapés par les coûts croissants de l'intensification, de l'extension des exploi-

(4) En l'an 2000, selon les estimations de la SEDES, ce type d'exploitation représenterait 30 % de l'ensemble, et ce, dans une hypothèse « optimiste » de forte restructuration des exploitations, supposant dans certains cas des efforts financiers importants (scénario 2).

tations, un niveau insuffisant de formation et d'équipement technique. Dans cette perspective, les « marginaux », c'est-à-dire la petite agriculture et les non compétitifs ne sont qu'un cas particulier, plus grave, d'une situation commune. Les écarts de revenus que l'on observe ne mesurent pas seulement des différences quantitatives, mais des différences qualitatives et structurelles dont on comprend qu'elles se reproduisent au fur et à mesure que les normes de compétitivité se transforment (5).

Par ailleurs, l'analyse de l'évolution des structures de taille montre que si le mouvement de concentration des exploitations est indéniable, en revanche l'écart entre les grandes et les petites (en excluant les extrêmes) demeure le même entre 1955 et 1970 (il passe de 1 à 8 à 1 à 7). En estimant grossièrement le seuil de compétitivité en 1955 à 35 ha, on observe qu'il s'élèverait à 50 ha en 1975, excluant aux deux dates une grande majorité des exploitations. Ce seuil se situerait dans une fourchette de 50 à 100 ha dans la période 1980-2000. Près de 70 % des exploitations se situeraient au-dessous de ce seuil en 2000 (en tenant compte des exploitations spécialisées de + 20 ha).

Autrement dit, la modernisation des structures agricoles produirait et reproduirait les « deux agricultures » en un perpétuel mouvement de « périphérisation » ou de marginalisation d'une grande partie des exploitations, le modèle dominant ne parvenant ni à s'imposer partout ni à supprimer des modèles plus fragiles.

Un essai d'estimation quantitatif calé sur l'EPEXA 1975 donne les résultats suivants :

	Exploitations		
	SAU en % de la SAU française	Nombre en millions	PAT employés en millions
Exploitations professionnelles « viables »	75	0,55	1,2
Exploitations professionnelles « marginales »	10 à 15	0,25	0,3
Exploitations non professionnelles	10 à 15	0,5	0,3
Total	100	1,3	1,8

} « marginalité ou risque de marginalisation »

Ces exploitations se caractérisent en général par une superficie relativement faible ; elles sont plutôt orientées vers les productions animales nécessitant une main-d'œuvre abondante, même si les résultats économiques restent médiocres, et vers la viticulture. L'orientation des exploitations non professionnelles est plus difficile à signaler : productions hors sol, « arbres et cultures », « arbres et élevage », ovins, bovins laitiers.

Il ne semble pas que cette « marginalisation » soit strictement localisée ; certes, les cas les plus évidents concernent les zones de montagne et de piémont pour lesquelles la dégradation de l'agriculture s'est traduite par l'effondrement démographique. Ces zones font d'ailleurs l'objet de

(5) « Entre petits et gros agriculteurs il y a l'écart entre un revenu qui ne permet pas d'assurer l'investissement et un revenu qui permet l'accumulation du capital ». Un dossier sur les agriculteurs — Economie et Statistique n° 88, avril

politiques spécifiques. Cependant, et certaines études l'ont montré, la pauvreté et la non compétitivité agricoles se maintiennent à l'intérieur même des zones réputées riches (par exemple le Bassin parisien).

Dans l'avenir, on peut s'attendre à ce que ce phénomène touche des zones rurales jusqu'alors équilibrées et denses ; ces espaces pâtiront d'autant plus de la paupérisation agricole que la création d'emplois non agricoles ne pourra que médiocrement ranimer une économie rurale fragilisée. Une prospective spatiale de la marginalisation mériterait un travail à elle seule. On doit néanmoins retenir que la carte établie par l'AREA sur la base de trois critères — bas revenus agricoles, faible taux de pluriactivité, forte diminution de la population rurale départementale — recoupe à bien des égards les pronostics que la SEDES fonde sur ses analyses de filières. « Cette carte s'écarte des zones d'intervention actuelles, elle porte moins d'attention à la montagne et plus à des plaines (Centre, Pays de la Loire, Normandie, Poitou-Charentes) ».

• *Les voies de l'innovation :*

Les enquêtes qui ont porté sur deux types de régions — le Sud-Ouest et le Val de Loire — ont permis de tracer les voies privilégiées d'innovations agricoles qui s'écartent du modèle dominant. Les pratiques innovantes rencontrées relèvent des techniques et de l'économie des productions principales pour lesquelles le débat tourne le plus souvent autour de la question suivante : la réduction raisonnée des consommations intermédiaires peut-elle compenser des pertes de rendements qui s'ensuivront ? L'agriculture biologique apporte une réponse positive à cette question. De façon générale, l'agriculture de montagne et la petite polyculture sont directement intéressées par ces recherches.

— du choix des nouveaux produits. La diversification des productions, le développement de productions de complément semblent être des voies rentables dans certaines zones où la pluriactivité reste aléatoire, les emplois non agricoles demeurant rares ou précaires (Ariège).

— de la commercialisation : presque toutes les innovations techniques se distinguent des productions de masse normalisées et, pour être viables, nécessitent et entraînent des initiatives en matière de circuits de commercialisation (regroupements, vente directe à la ferme). La prise en charge de la fonction de commercialisation suppose une intégration de la transformation et du conditionnement sur l'exploitation.

Les agriculteurs enquêtés, et en particulier les agriculteurs « biologiques », ont pour la plupart un niveau de formation supérieur à la moyenne des agriculteurs ; une bonne partie de leur travail sur l'exploitation est constituée par la gestion et l'organisation de la production ; ils expriment tous un besoin de connaissance technique et d'information qu'ils n'obtiennent pas des institutions d'encadrement officielles. Ils ne font, de ce point de vue, que traduire un problème général à l'agriculture française, plus ou moins perçu et exprimé. C'est d'ailleurs un des intérêts de ce travail d'enquête : dégager par l'étude de quelques cas « dissidents » les questions qui se posent et se poseront dans l'avenir à « l'agriculteur moyen ».

• *Dualité agricole et développement rural :*

Peut-on, à l'issue de ces analyses, répondre à la question de savoir si on peut fonder sur l'agriculture, même en redéfinissant les normes de production et les systèmes agraires, la reconstitution d'une économie rurale ?

Certains vont, de ce point de vue, assez loin dans l'imagination prospective et voient chez les innovants les bases d'une « autre économie » qui romprait partiellement avec l'économie dominante, déterritorialisée,

internationale, capitalistique. Aux marges de l'espace industriel « normal » s'étend un espace géographique et économique peu ou mal intégré qui comporte ses propres lois de reproduction et échappe très largement à l'analyse économique. L'existence et la pérennité de cet espace « marginal » commencent à être prises en compte. On parle d'économie duale. En matière agro-alimentaire, on pourrait poser comme hypothèse l'étude du fonctionnement du « secteur bis » comme la clé d'une analyse post-industrielle.

Le dualisme en agriculture, fondement d'une nouvelle organisation économique de l'espace, deviendrait explicitement « fonctionnel ». « L'innovation périphérique, l'autoconsommation, les mini-autarcies locales » semblent alors porteuses d'une spécificité économique et sociale possédant leur propre rationalité économique et capable d'assurer à certains espaces un développement économique « autonome et économe ». L'analogie avec les analyses du sous-développement est évidente : dégradation des revenus, exode, inégalité des termes de l'échange, domination économique et culturelle du modèle industrialo-urbain caractérisent beaucoup de zones rurales françaises.

Les « solutions agricoles » envisagées correspondent elles aussi à une réflexion sur le développement : rupture partielle avec le système dominant, modèle différent de constitution du capital, meilleure utilisation du facteur travail, circuits de commercialisation spécifiques (locaux, spécialisés, labellisés), voire constitution d'un « double marché » (6).

On ne peut pas oublier toutefois que la petite agriculture a souvent joué le rôle de « laboratoire d'expérimentation ». Au fur et à mesure que les techniques de production se perfectionnent et que l'on maîtrise mieux les processus biologiques, la rentabilité d'une spéculation s'affirme, l'agriculture dite conventionnelle ou dominante prend en charge des productions qu'elle avait délaissées (l'exemple de l'industrialisation de l'élevage le montre aisément).

La survie durable des petites exploitations « innovantes », et donc la possibilité d'une dualité économique équilibrée, reste aléatoire et au moins provisoire. Ces exploitations devront produire pour le marché et, la crise touchant l'ensemble des exploitations, le maintien de « marchés réservés » deviendra difficile, même pour les productions les plus originales. La concurrence avec les exploitations moyennes classiques risque de s'accroître au détriment des « innovants ».

2. Bilan et perspectives

À l'issue de ces deux explorations, on peut tirer certains enseignements pour l'aménagement du territoire.

- Au cours des années à venir, la diminution de la population agricole s'accompagnera d'une accentuation de la stratification socio-économique des agriculteurs. Cette hétérogénéité, qu'elle prenne ou non la forme d'une dualité, signifie que le mouvement de rationalisation du secteur et de disparition des exploitations peu compétitives ne supprime pas, voire reproduit les phénomènes de paupérisation.

La pauvreté rurale, « ombre et double » d'une agriculture moderne et compétitive, n'est pas le lot des seuls paysans âgés, traditionnels, ni des seuls espaces désertifiés de haute et de moyenne montagne. Les « nouveaux pauvres » sont relativement jeunes... ils ont participé à la

(6) Marie-Elisabeth Chassagne. Quelle agriculture pour la société post-industrielle. Politique Aujourd'hui n° 1-2 janvier-février 1980.

modernisation en recourant massivement à l'emprunt... Ils luttent encore aujourd'hui en intensifiant leur travail et même en continuant à investir, quitte à comprimer leur consommation, ils se trouvent en état permanent de faillite larvée... » (7).

● Du point de vue de la différenciation spatiale des régions rurales se dessinent trois « familles » :

— les plus riches, relativement peu denses, recèlent peut-être le « pétrole vert » de la France ;

— les plus pauvres sont, elles aussi, très faiblement peuplées ; on y voit apparaître des « nouveaux usages » parce qu'elles possèdent des atouts que la société industrielle valorise ;

— les dernières, « campagnes moyennes » de polyculture ou d'élevage intensif, où la population active agricole est importante, seront sans doute celles qui se transformeront le plus dans les années à venir et connaîtront les problèmes économiques les plus aigus.

● Les questions qui émergent à l'achèvement des travaux présentés ont donc nécessité de nouvelles investigations :

— l'extension à des régions réputées riches ou équilibrées de la « marginalisation » agricole, dans un contexte de récession économique, marque d'incertitude l'avenir des zones rurales « intermédiaires ». Une étude prospective prenant pour objet cette catégorie mal connue d'espaces a donc été inscrite au programme 1980 du SESAME (8).

— Par ailleurs, si les scénarios agricoles ont permis de dessiner des images globales contrastées des régions agricoles, cette régionalisation n'a pu s'opérer que sur la base de grandes zones essentiellement délimitées par la production et les structures agricoles dominantes. Les dynamiques et les contraintes spécifiquement régionales ne pouvaient être prises en compte. Dans le prolongement des analyses agricoles, une nouvelle étude sera donc effectuée au cours de l'année 1980 avec pour objectif :

— d'une part, d'affiner les conclusions mises en évidence par la SEDES en s'appuyant sur les caractéristiques des exploitations régionales (structures foncières, modèles de production, organisation et statut du travail...) et dans la mesure du possible en intégrant les facteurs de contraintes externes pouvant influencer sur leur évolution (situation de l'emploi, pressions foncières, etc.) ;

— d'autre part, de dégager des orientations d'action : amélioration de la productivité ou de la compétitivité régionales, correction des effets négatifs au regard de l'aménagement du territoire (accélération de l'exode, paupérisation ou marginalisation...) dans la mesure où il deviendra nécessaire de moduler les politiques agricoles nationales en fonction des spécificités démographiques foncières et productives régionales.

La première exploration faite par la SEDES et l'AREA permet déjà d'identifier certaines zones qui mériteraient de faire l'objet d'une investigation plus approfondie (l'Ouest, les régions méditerranéennes, le Sud-Ouest). Dans un premier temps, deux zones ont retenu l'attention :

La Bretagne : elle constitue un pôle de développement et de compétitivité face à la concurrence européenne et internationale. Le travail consistera à analyser les trois filières de production de l'agriculture bretonne (lait, élevage hors sol, légumes), d'en évaluer l'efficacité et/ou la fragilité face à des productions concurrentes, hollandaise et danoise. Cette évaluation devra se faire au moins à deux niveaux : celui des systèmes de production (valeur ajoutée, consommation intermédiaire, qualité des produits, etc.) et celui de l'encadrement industriel et tertiaire de l'agri-

(7) Bernard Kayser : « Quels paysans ». Le Monde diplomatique, avril 1980.

(8) cf. Chapitre « les espaces ruraux ».

culture (IAA, services de conseil et de crédits...). L'étude devrait déboucher sur des orientations d'action visant à faciliter l'insertion de la région Bretagne dans la division européenne de la production agricole.

Le Limousin : La problématique diffère pour cette région engagée dans la voie d'un « sous-développement » relatif. En élargissant le champ de la réflexion à d'autres secteurs que l'agriculture, il s'agit de s'interroger sur la possibilité de mettre en place des filières nouvelles permettant d'utiliser les ressources de cette zone : utilisation du bois à des fins énergétiques, organisation d'un tourisme intégré aux activités agricoles, mise en place des conditions d'un élevage extensif rentable. L'étude pourra prendre la forme de scénarios évaluant les potentialités de la région et les moyens d'y recréer une économie rentable du point de vue national.

Approches spatiales

ESPACES RURAUX

Le bilan présenté dans ce document s'inscrit dans le cadre d'un programme pluriannuel d'étude de l'espace rural, engagé à la Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale (1). L'attention portée par la DATAR à l'analyse de la France rurale correspond à une double préoccupation.

— Le premier objectif poursuivi par des études analytiques et prospectives ayant pour thème le monde rural, est de mieux apprécier la place actuelle et future de ce dernier au regard des mutations économiques et sociales enregistrées au niveau national.

— Le second est d'avoir une connaissance différenciée de l'espace rural tant il est vrai que des données moyennes rendent imparfaitement compte de son extrême diversité.

Ce souci d'une connaissance plus fine des phénomènes analysés traduit un infléchissement par rapport aux travaux de prospective globale menés antérieurement au SESAME. Cette orientation de travail trouve sa justification dans les raisons suivantes :

— l'internationalisation croissante des économies, l'émergence de nouvelles puissances concurrentes, la dépendance énergétique de la France sont autant de raisons militent en faveur d'une définition précise des stratégies économiques. Dans ce contexte, l'espace rural possède des atouts non négligeables. L'espace rural est détenteur de ressources et de potentiels jusqu'à présent inexploités, mal exploités ou encore mal valorisés. L'intérêt d'une meilleure mobilisation de l'ensemble des ressources nationales n'est plus à démontrer. Outre la réduction de la dépendance à l'égard d'approvisionnements extérieurs, il peut en émerger des opportunités de développement local. L'inventaire de ces ressources ainsi que l'analyse des conditions de mobilisation les plus favorables restent largement à faire.

— la mise en cause des équilibres régionaux est, à l'échelle nationale l'une des premières conséquences spatiales de la division internationale du travail. Ce phénomène est particulièrement discriminant pour l'espace rural. Il convenait d'en apprécier l'ampleur exacte et les conséquences les plus tangibles.

— l'aménagement rural enregistre une mutation de ses objectifs, manifestée par la volonté d'utiliser le FIDAR pour des actions plus sélectives et plus ponctuelles, moins tributaires d'une application systématique et d'un zonage rigide.

En réponse à ces préoccupations, deux études ont été engagées. L'une est consacrée à la zone à faibles densités. Les principaux résultats en sont présentés dans ce chapitre. L'objet de la seconde étude, en cours de réalisation, est d'élaborer une prospective des espaces ruraux intermédiaires. La France rurale intermédiaire représente 60 % de l'espace rural national, elle correspond aux catégories d'espaces ruraux n'apparte-

(1) *Agricultures pour demain* : TRP n° 80

nant ni à la ZFD (1) ni aux espaces péri-urbains. La faible attention qui leur a, jusqu'à présent, été accordée justifie le choix effectué par la DATAR de leur consacrer une étude spécifique.

I. La France des faibles densités : éléments d'analyse

1. Le peuplement de la France : une situation contrastée

1.1. Définition et délimitation de la zone à faible densité

L'opposition entre de vastes espaces faiblement peuplés et quelques régions où la population est concentrée apparaît comme le trait le plus caractéristique du peuplement de la France. A cet égard, les données quantitatives suivantes sont particulièrement éloquentes.

- 10 % des habitants vivent sur 50 % du territoire
- 50 % des habitants vivent sur 2 % du territoire (densité : 2 500 habitants au km²).

Pour délimiter la zone de faible densité, les seuils de 20 hab./km² pour la densité rurale, et de 25 pour la densité totale ont été retenus. Selon cette définition, la zone de faible densité, sur un peu moins du quart du territoire national, groupe 3,5 % de la population dans 479 cantons.

Caractéristiques de la ZFD en 1975

Superficie :

totale	11 863 873 ha	22 % du total
rurale	11 597 392 ha	25,2 % du total

Population :

totale ..	1 636 915 hab. ..	3,5 % du total de la population française
rurale ..	1 459 354 hab. ..	10,4 % du total de la population rurale

Nombre de communes :

5 517 avec une moyenne de 297 habitants.

La densité moyenne de population dans la zone à faible densité est de 13,9 hab./km².

ZFD	13,9 hab./km ²
Total France rurale (rural hors ZPIU)	24,0 hab./km ²
France rurale sans ZFD	43,0 hab./km ²
France	97,0 hab./km ²

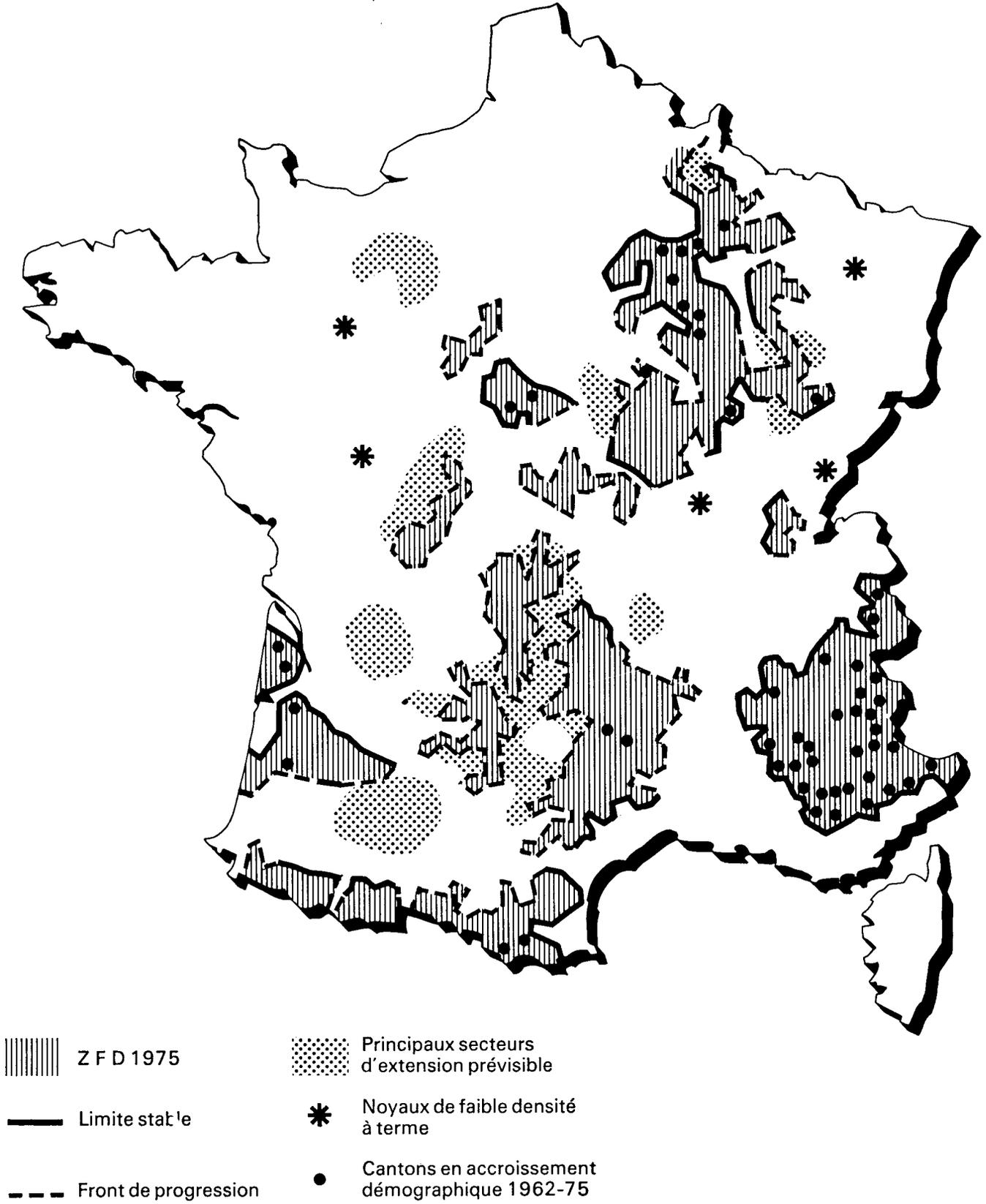
Cette zone se répartit en quelques grandes masses :

- Les massifs montagneux qui représentent près de 50 % de la ZFD

(1) ZFD : zone à faible densité

FIGURE 3

Tendances d'évolution de la Z.F.D.



— Les Alpes, dans la partie méridionale desquelles sont situés les cantons de plus faible densité (St Paul : 1,17, Senez : 1,29, La Grave : 3,27)

— Le Sud du Massif Central (Merueys, 4,88, Cornus : 5,68, le Cayla : 3,25)

— Les Pyrénées Querigut : 4,35, Monthoumet : 4,12, Bordères : 5,56, Olette : 5,31)

● Les plateaux de l'ouet du Massif Central :

— Le Limousin (Bugeat : 8,69, Gentioux : 7,10)

— Les Causses Quercynois (Lauzès : 7,10)

● Les plateaux de l'est et du sud du Bassin Parisien de Charleville-Mezières à Nevers : Auberive : 6,08, Sompuy : 7,64, Givry en Argonne : 9,65, Montsauche : 14,44

● Les Landes Saint-Symphorien : 8,92, Pissos : 5,99, Sore : 4,31

A ces principaux ensembles s'ajoutent des secteurs de superficie plus réduite, témoignant de l'extension du phénomène à de nouvelles régions.

Les côteaux Gascons (Montesquiou : 13,08)

● Le Haut Jura (Les Bouc : 11,92)

● Les plaines du Centre de la France : Brenne, Sologne... (La Chapelle d'Angillon : 8,60)

● Le Perche et la Beauce (Carrouges : 18,5, La Ferté Vidame : 15,7)

L'évolution récente du peuplement se caractérise par la concentration croissante de la population dans les secteurs les plus peuplés et par voie de conséquence par l'extension de la ZFD.

1.2. L'évolution démographique récente de la ZFD

TABLEAU 23

L'évolution démographique récente de la ZFD

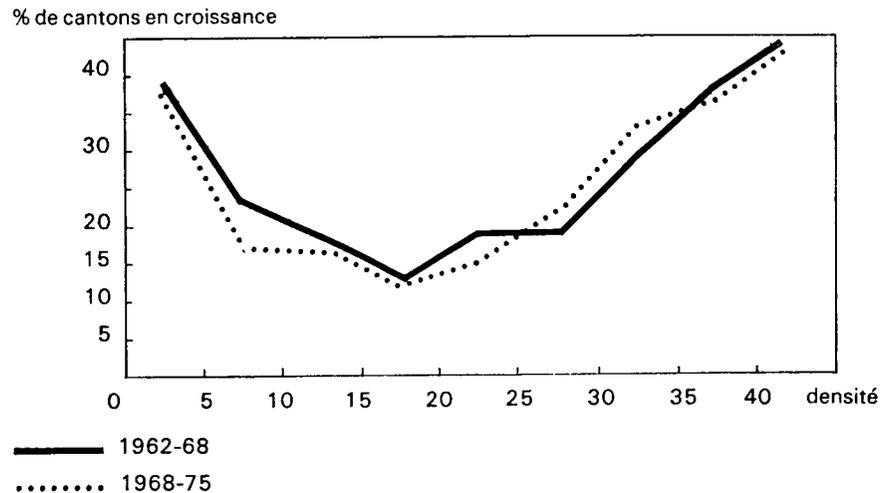
Tranches (hab./km ²)	Densité totale		
	1962	1975	Var.
— de 5	17	30	+ 13
5 - 10	77	91	+ 14
10 - 15	92	135	+ 43
15 - 20	159	187	+ 28
20 - 25	221	244	+ 23
Total	566	687	+ 121

L'accroissement récent de la ZFD apparaît nettement à la lecture du tableau. 121 cantons nouveaux sont entrés dans la ZFD entre 1962 et 1975. Cette tendance générale n'exclut pas des mouvements de sens opposé. La dépopulation, qui s'effectue selon un processus cumulatif n'apparaît pas toutefois comme un phénomène irréversible. C'est ainsi que, durant les dernières périodes intercensitaires, certains cantons parmi les plus faiblement peuplés ont enregistré un renversement de leurs tendances démographiques. Entre 1962 et 1975, la population a été en croissance dans 30 % des cantons de moins de 5 hab./km². On constate que le dépeuplement a été le plus important pour la tranche des

cantons ayant de 15 à 20 hab./km². Il s'agit d'un niveau de densités qui, dans le contexte actuel des transformations globales de la société et de l'économie, semble constituer une charnière dans l'évolution démographique.

FIGURE 4

% de cantons en croissance démographique selon la densité totale en début de période



Le renouveau observé dans certains cantons de très faible densité permet de récuser la théorie selon laquelle, passé certains seuils de densité, la désertification est irrémédiable.

Ce renversement de tendance observé dans quelques cantons témoigne de l'apparition de mécanismes régulateurs et de la mise en place d'équilibres nouveaux. Si l'analyse statistique permet de pressentir ce phénomène, il serait prématuré, en l'état actuel des connaissances, de vouloir en proposer une explication. Il est néanmoins possible de suggérer que ce renversement de tendance trouve son origine dans l'action conjointe de deux facteurs ; l'un d'ordre sociologique (évolution des mentalités concernant les modes de vie) l'autre d'ordre économique (mise en place de nouveaux systèmes de production).

Le renouveau démographique de certains cantons ne contredit pas la tendance générale d'extension de la ZFD. Il révèle la mobilité de ses limites et l'apparition de déséquilibres dans des secteurs dont la situation n'apparaissait pas préoccupante.

1.3. L'extension de la ZFD : situation actuelle et perspective

De 1962 à 1975 la superficie de la ZFD s'est accrue de 25 %. Cette extension s'est effectuée préférentiellement dans deux grands secteurs :

- la périphérie du Massif Central
- un vaste croissant qui s'étend du Poitou aux plateaux lorrains en passant par le Bourbonnais, la Bourgogne, les plateaux Franc-Comtois.

Une projection tendancielle de l'évolution de la période 1962-1975 à la période 1975-1985 se traduit par un accroissement de 43 cantons pour la ZFD. Ces derniers sont en général situés à proximité des limites actuelles de la zone.

La comparaison des résultats de la période 1962-1975 et des projections

pour la période 1975-1985 permet de dégager trois cas de figure caractérisant l'évolution spatiale de la ZFD.

— Certaines régions de faible densité ont actuellement des limites qui semblent fixées. Ce sont les Alpes, les Pyrénées, le rebord méridional des Cévennes, la Champagne, les Landes et la Sologne. Les cantons ayant enregistré un renversement de leurs tendances démographiques, durant la dernière période intercensitaire, sont pratiquement tous situés dans ces ensembles.

— Les limites de la ZFD sont mobiles et englobent une part croissante de l'espace à l'ouest du Massif Central, dans le Poitou et sur les Plateaux de l'est de la France.

— Enfin, la ZFD se développe ponctuellement dans le centre de la France (Berry, Bourbonnais) et dans l'ouest (Perche).

2. La France des faibles densités : un ensemble spécifique dans la France rurale

Une comparaison des cantons inclus dans la ZFD et de cantons ruraux situés hors de cette même zone permet de présenter quelques-unes des caractéristiques de la France des faibles densités (2). La mise en évidence de la spécificité de la ZFD, par rapport à l'ensemble de la France rurale ne doit pas inciter à la considérer comme un ensemble uniforme. En effet, par delà l'existence de similitudes, les contrastes sont vifs entre les différentes régions constitutives de la ZFD.

Cette absence d'unité et d'homogénéité est un phénomène essentiel à considérer lors de l'élaboration d'une politique d'aménagement des espaces de faible densité.

2.1. Les caractéristiques démographiques

TABLEAU 24

	Cantons dans ZFD	Cantons ruraux hors ZFD et hors ZPIU	France
Densité 1975 — totale (Hb./km ²) — rurale	13,9 13,0	43,4 38,5	97,0 24,0
Pop. rurale en 1975 (%)	94,3	87,5	16,5
Evol. de la pop totale (%)			
1962-1968	— 5,6	— 1,6	7,2
1968-1975	— 7,3	— 0,9	5,2
Evolution pop. rurale (%)			
1962-1968	— 6,3	— 2,7	— 3,1
1968-1975	— 7,9	— 1,9	0
Pop. âgée de 65 ans et + (%)	22,5	19,1	13,8

(2) La comparaison a porté sur deux échantillons de 100 cantons.

— Le déclin démographique a été plus intense dans la ZFD que dans le reste de la France rurale.

— Il n'y a pas eu dans la ZFD, à l'encontre des autres régions rurales, de ralentissement du déclin durant la dernière période intercensitaire. Il a déjà été mentionné que cette tendance générale au déclin démographique masque de forts contrastes d'évolution entre cantons de la ZFD. Entre 1962 et 1975 certains cantons ont enregistré des chutes de population comprise entre 35 et 40 % (Le Lauzet-Ubaye, Le Monestier de Clermond). D'autres ont connu des taux de croissance supérieurs à 20 % (Le Monestier, les Bains, Orcières...).

— Les tendances migratoires sont comparables dans la ZFD et le reste de la France rurale. Ce sont essentiellement les composantes naturelles de l'évolution démographique qui expliquent cette différence d'intensité de la dynamique régressive de la population dans ces deux catégories d'espace. En raison des particularités de la pyramide des âges de la ZFD, la mortalité y est plus importante et la natalité moindre. Les caractéristiques de la structure démographique de la ZFD ne permettent pas d'attendre, à moyen terme, une modification du bilan naturel de la démographie. C'est-à-dire que seul un renversement des courants migratoires est susceptible de modifier les tendances actuelles d'évolution.

— Le vieillissement est une autre caractéristique de la ZFD. Les taux de personnes ayant plus de 65 ans sont assez élevés. L'importance des taux de personnes âgées est liée au double mouvement d'exode des jeunes et de retour au pays des retraités. La fonction d'accueil explique les plus forts taux de personnes âgées existant dans la ZFD (Lauzès dans le Lot : 37 %, Coulanges dans l'Yonne : 33 %).

2.2. Les activités dans la ZFD

TABEAU 25

	Cantons dans ZFD		Cantons ruraux hors ZFD et hors ZPIU		France	
	1954	1975	1954	1975	1954	1975
Taux d'activité (%)	45,9	37,7	46,0	38,1		53,5
Actifs dans les secteurs (%) :						
Primaire	64,2	38,3	58,6	29,9	27,4	10,1
Secondaire	18,7	28,7	24,5	39,2	36,2	39,1
Tertiaire	17,1	33,0	16,9	30,9	36,4	50,8
Bâtiment		9,4		9,2		

— Le taux d'activité est légèrement moindre dans la ZFD. La conjonction d'un plus faible taux d'activité féminine et d'une plus forte proportion de retraités explique cet écart.

— Le pourcentage d'actifs agricoles est plus important dans la ZFD. Dans certains cantons l'activité agricole reste prépondérante (Fournels en Lozère 76 %). Pour l'ensemble de la zone il existe une certaine diversification des activités et, ponctuellement des spécialisations industrielles (Saint-Michel de Maurienne) ou touristique (Barcelonette...). Si les actifs du secondaire sont plus faiblement représentés que dans le reste du monde rural, ceux du tertiaire le sont mieux.

— En comparant l'évolution de l'emploi entre 1954 et 1975 la différence est flagrante entre la ZFD et le reste de la France rurale. Le nombre des actifs a diminué de 30 % dans la première et de 18 % dans l'autre. Cette différence a pour origine l'inégale progression des emplois non agricoles puisque les taux de décroissance de la population agricole sont comparables.

TABLEAU 26
Evolution des actifs (1954-1975)

	Cantons dans ZFD	Cantons ruraux hors ZFD
Totaux	— 30,8	— 18,2
Féminins non agricoles	+ 37,5	+ 66,4
Agricoles	— 61,5	— 60,9
Secondaire	+ 12,2	+ 40,0
Tertiaire	+ 45,4	+ 54,5
non agricoles	+ 23,1	+ 44,5

Le taux de croissance des actifs non agricoles a été de 44,5 % dans les cantons ruraux situés hors de la ZFD contre 23,1 % pour la ZFD. C'est la dynamique des emplois du secteur secondaire qui explique ce contraste. Alors qu'il s'accroît de 40 % dans les campagnes hors ZFD, il ne gagne que 12,2 % dans la ZFD. Le tertiaire apparaît comme le seul créateur important d'emploi dans la ZFD. En tout état de cause, le bilan de l'emploi, négatif pour l'ensemble de la France rurale, est particulièrement défavorable dans la ZFD. Les possibilités de création d'activités nouvelles seront un élément essentiel de différenciation du monde rural.

— Corrélativement il existe une plus forte représentation des travailleurs indépendants et une plus faible proportion d'ouvriers dans la ZFD.

% d'actifs en 1975	Cantons dans ZFD	Cantons ruraux hors ZFD
Ouvriers	26,3	35,6
Artisans	9,5	8,8
Petits patrons	32,3	26,0

3. Typologie de synthèse et perspectives d'évolution de la zone à faible densité

Malgré l'identité démographique des cantons la constituant, la ZFD n'est pas un ensemble spatial homogène. La typologie de l'échantillon de 100 cantons, élaborée à partir de 50 variables, permet d'individualiser six groupes (3).

Le groupe A (29 % des cas) présente une assez grande cohérence et ne s'écarte de la moyenne d'ensemble des ZFD que pour un petit nombre de critères. Il correspond à des cantons restés très agricoles, avec 52 % d'actifs agricoles et une forte part des superficies consacrées à l'agriculture (59 %). Les structures agricoles y sont modestes (l'exploitation moyenne a 30 ha), mais relativement résistantes (faible recul de la SAU, baisse des actifs agricoles inférieurs à la moyenne). Les activités non agricoles en faible croissance ne compensent cependant pas la baisse du nombre des agriculteurs. Le manque de dynamisme démographique y est renforcé par la faiblesse de l'immigration. Pour la moitié, ces cantons sont situés dans le Massif Central, d'autres appartiennent au Jura et aux Plateaux aquitains (type Gers). Mais il est intéressant de constater qu'il en existe un certain nombre dans la France du Nord (Luzy en Morvan, Gy et Champlitte sur les plateaux de Haute-

(3) Analyse en composantes principales.

Saône, Carrouges dans le Mas-Maine...) qui témoignent ainsi de l'existence de noyaux agricoles défavorisés dans la grande périphérie de la Région Parisienne.

Le groupe B (27 % des cas) s'apparente au groupe A en ce qui concerne la mise en valeur de l'espace, dominée par l'agriculture. Mais il s'en différencie par des structures agricoles plus fortes (exploitations plus grandes, persistance du salariat, peu de friches et conquête de nouvelles terres), et par une économie plus diversifiée (31 % d'ouvriers dans la population). Ce groupe est celui qui présente à la fois la plus grande cohésion interne et la plus grande contiguïté géographique. Il correspond essentiellement aux régions de grande culture de l'Est et du Sud du Bassin Parisien. Toutefois cette agriculture forte n'assure pas la permanence du peuplement, dans la mesure où les implantations nouvelles d'activités non agricoles y sont très faibles, de même que le développement touristique (16 % seulement de résidences secondaires).

Le groupe C (20 % des cas) est caractérisé par sa très faible densité moyenne (moins de 8 hab./km²) et l'importance encore grande de l'agriculture. De nombreux critères y marquent une crise agricole et démographique : forte régression de la SAU et du nombre des actifs, près de 60 % de friches dans les exploitations, le plus fort taux de dépopulation des 5 groupes (— 18 % entre 1962 et 1975) et le plus fort vieillissement. Certains indices y montrent l'émergence de nouvelles formes d'utilisation de l'espace (place des résidences secondaires, développement du tertiaire), mais cette évolution ne permet pas encore de redresser une situation critique sur le plan de l'emploi et de la population. Le morcellement géographique de ce groupe correspond à celui des massifs montagneux (Alpes du Sud, Pyrénées, rebord cévenol).

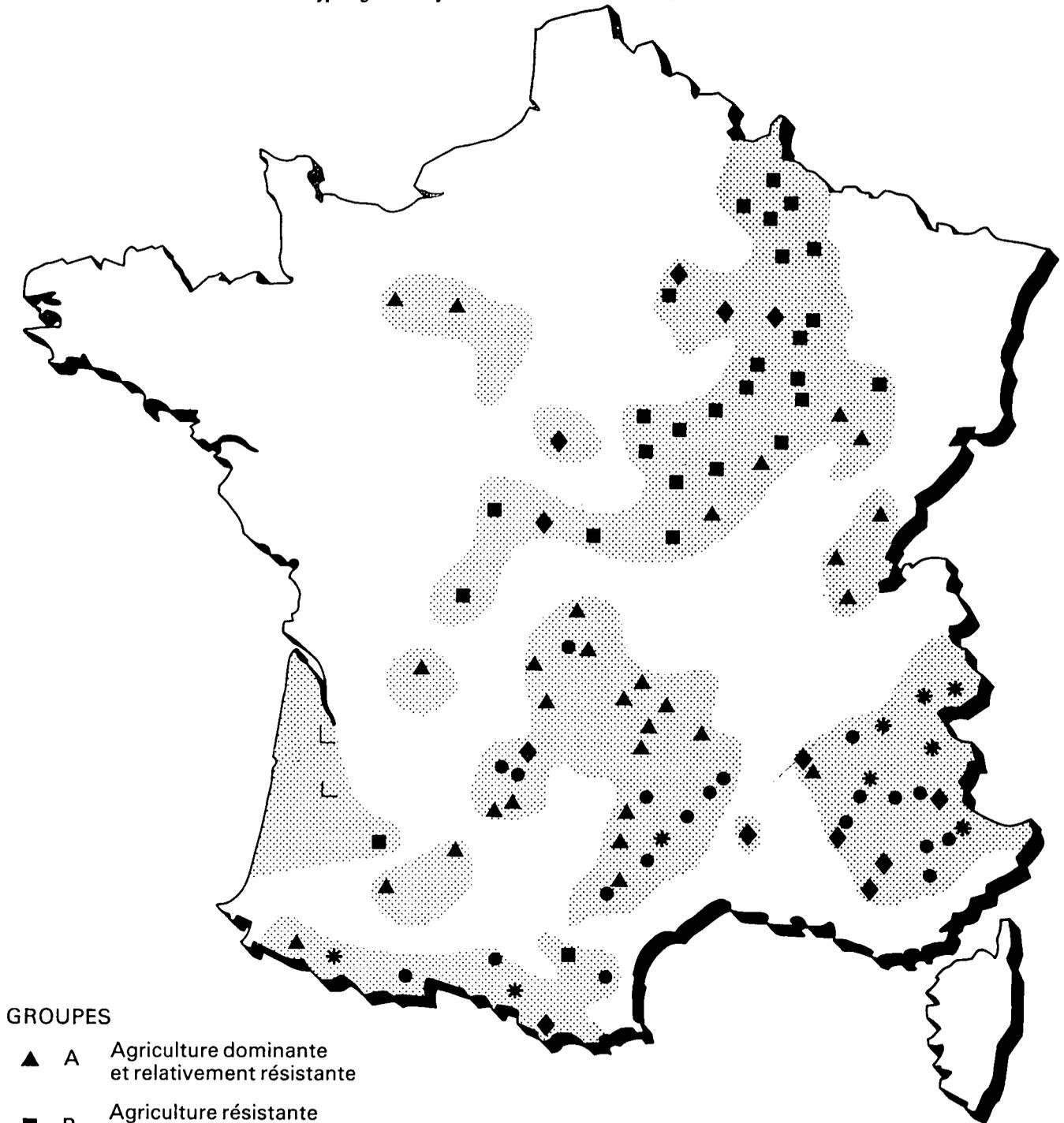
La spécificité du groupe D (13 % des cas) réside dans le dynamisme des activités et de la démographie. C'est le seul groupe caractérisé par une croissance de la population entre 1962 et 1975. Il bénéficie à la fois d'apports migratoires importants (28 % de nouveaux installés entre 1968 et 1975) et d'une structure d'âge équilibrée qui détermine une fécondité très supérieure à la moyenne. Ce renouveau démographique est sans aucun doute lié au développement d'activités nouvelles, soit industrielles, soit tertiaires. Ce phénomène se reflète également dans le fort taux de constructions neuves, de logements confortables et de ménages possédant une voiture. Ce groupe est relativement dispersé dans l'espace, et lorsque l'on examine la liste des cantons on s'aperçoit qu'il s'agit de zones animées par une petite ville (Salbris, Arcis/Aube...) ou ayant bénéficié d'implantations industrielles ou tertiaires (CEA à Cadarache, lycée de Font-Romeu...).

Le groupe E, plus réduit en nombre (9 % des cas) est celui qui s'écarte fortement de la moyenne pour le plus grand nombre de critères. Il correspond aux cantons dans lesquels le processus de réutilisation s'est manifesté avec le plus de force. L'ancienne économie agricole s'y est effondrée : la baisse des actifs agricoles atteint 80 % entre 1954 et 1975, la SAU recule de 40 % entre 1955 et 1970 et se trouve alors réduite à 12 % du territoire. Ces espaces tendent à devenir des espaces d'utilisation temporaire, voués aux loisirs (40 % de résidences secondaires) ou à des fonctions conservatoires (Parcs nationaux). Certains de ces cantons possèdent toutefois une industrie ancienne (L'Argentière, Saint-Michel-de-Maurienne, les Cabannes,...). La propriété privée ne détient en moyenne que 35 % des terres et ces régions tendent de plus en plus à être gérées de l'extérieur.

Enfin le groupe F ne comporte que 2 cantons des Landes (Castelnaud-de-Médoc et Sore) et témoigne de la spécificité du modèle landais (impor-

FIGURE 5

Typologie de synthèse des cantons de faible densité



GROUPES

- ▲ A Agriculture dominante et relativement résistante
- B Agriculture résistante Activités diversifiées
- C Crise agricole et démographique Émergence d'activités touristiques
- ◆ D Renouveau démographique et activités nouvelles
- * E Espaces dévitalisés et d'utilisation temporaire
- L F Modèle landais

tance de la forêt, du salariat agricole, de l'agriculture à temps partiel). En complément de cette typologie analytique, une typologie prospective a été élaborée. Elle permet d'individualiser des groupes de cantons en fonction de leur plus ou moins grand degré de vulnérabilité, apprécié à partir de la combinaison de 13 critères.

Un traitement statistique identique à celui mis en œuvre pour les typologies précédentes a donc été effectué sur ces critères. Il dégage 4 groupes de cantons qui, de fait, correspondent à différents niveaux de vulnérabilité. En effet, si l'on ajoute pour chaque groupe les valeurs moyennes de « t » (4) dans chaque variable, en les affectant d'un signe selon le sens ou dans le sens contraire de la valeur (5) de la variable, il apparaît une très nette hiérarchie entre les groupes.

	Indice de vulnérabilité	Nombre de cas
Groupe 1	— 7,6	26
Groupe 2	— 0,1	38
Groupe 3	+ 3,8	17
Groupe 4	+ 7,3	17

Alors que le groupe 1 présente les conditions les plus favorables (relativement à l'ensemble des cantons de faible densité), le groupe 4 cumule les facteurs de vulnérabilité ; les groupes 2 et 3 présentent des situations intermédiaires.

Le groupe 1 est, pour pratiquement tous les critères, dans une situation de faible vulnérabilité. Il comprend à la fois des cantons de l'Est du Bassin parisien, des Alpes et d'autres plus dispersés ayant en général à leur tête une petite ville.

Thèmes des indicateurs	Groupes			
	1	2	3	4
Vieillesse de la population	—	0	0	+
Fécondité potentielle	—	+	—	+
Isolement géographique	—	0	+	0
Confort de l'habitat	—	+	0	+
Personnes isolées	—	0	0	+
Revenus	—	0	0	+
Taille des exploitations	0	0	+	+
Evolution de l'espace cultivé	0	—	+	+
Surpeuplement agricole	—	0	0	0
Poids de l'activité agricole	—	+	—	+
Dynamisme non agricole	—	+	0	+
Potentiel d'emploi	—	0	+	+
Utilisation secondaire	—	—	+	+
+ forte vulnérabilité				
— faible vulnérabilité				
0 vulnérabilité moyenne				

Le groupe 2 se situe tout juste en situation moyenne. Plus important (38 % des cas), il est localisé en plusieurs noyaux (Auvergne, Centre-Est, Sud-Ouest). Sa fragilité repose essentiellement sur le poids encore élevé de l'agriculture, accompagné d'un faible dynamisme des activités non agricoles, sur un habitat individuel peu confortable et une fécondité potentielle insuffisante.

(4) Rappelons que la valeur de « t » exprime pour le groupe l'écart standardisé à la valeur moyenne de l'ensemble de la population observée.

(5) Par exemple, l'indice de vieillissement est dans le sens de la vulnérabilité croissante, celui de fécondité dans le sens contraire.

Le groupe 3 trouve essentiellement sa fragilité dans la faiblesse de son potentiel d'emploi, le déclin de son agriculture et le fort isolement que lui confère sa situation géographique. C'est dans les Alpes du Sud, les Pyrénées et le rebord cévenol qu'il est surtout localisé.

Le groupe 4 enfin, en mauvaise situation pour pratiquement tous les critères, est le plus intéressant à considérer car il ne correspond pas aux zones que l'on aurait pu a priori désigner. Ce groupe est en effet relativement dispersé dans les régions périmontagneuses et la périphérie parisienne avec quelques concentrations privilégiées sur les plateaux de Bourgogne, le Morvan et le Limousin.

4. Les conséquences de l'affaiblissement des densités

Les phénomènes de faible densité démographique et de dépeuplement rural ne sont ni nouveaux ni récents, on a pu constater leur permanence historique et spatiale, mais par leur ampleur, ils suscitent de nombreuses prises de position. Sans vouloir se livrer à une exegèse du discours sur le dépeuplement, il convient d'en mentionner les principales idées.

Ce discours, très standardisé, a pour principale caractéristique d'être catastrophiste. Ce catastrophisme semble procéder d'une assimilation abusive de la notion de dévitalisation à celle de dépeuplement (l'emploi du terme désertification est à cet égard particulièrement révélateur).

La notion de seuil d'irréversibilité se trouve à l'origine de cette confusion entre dévitalisation et dépeuplement. Elle repose sur l'idée que, passé certains seuils, les conséquences du dépeuplement sont irrémédiables. Dans cet esprit, il est souvent fait allusion à l'existence :

- d'un seuil démographique (parler de zones sensibles, c'est implicitement accepter l'idée de l'existence de charnières)
- d'un seuil de vie sociale
- d'un seuil écologique (le dépeuplement s'accompagne de l'abandon des terres. C'est la porte ouverte à l'érosion, l'incendie, l'hypothèque de notre patrimoine naturel).

Il est opportun d'essayer de vérifier l'exactitude de ces notions.

● La notion de seuil d'irréversibilité démographique ne résiste pas à l'épreuve des faits. L'analyse statistique entreprise sur un échantillon des cantons de faible densité permet de montrer l'absence de bien-fondé d'une conception de ce type.

La tendance générale d'extension de la ZFD n'exclut pas des mouvements de sens opposé. Le dépeuplement n'apparaît pas irréversible. C'est ainsi que, durant les dernières périodes intercensitaires certains cantons parmi les plus faiblement peuplés ont enregistré un renversement de leurs tendances démographiques. Entre 1962 et 1975 la population a été en croissance dans 30 % des cantons de moins de 5 hab./km².

Ce renversement de tendance observé dans quelques cantons témoigne de l'apparition de mécanismes régulateurs et de la mise en place d'équilibres nouveaux. Si l'analyse statistique permet de pressentir ce phénomène, il serait prématuré, en l'état actuel des connaissances, de vouloir en proposer une explication. Il est néanmoins possible de suggérer que ce renversement de tendance trouve son origine dans l'action conjointe de deux facteurs ; l'un d'ordre sociologique (évolution des mentalités concernant les modes de vie), l'autre d'ordre économique (mise en place de nouveaux systèmes de production).

L'observation du redressement démographique de certains cantons de très faible densité permet de récuser la théorie selon laquelle, passé certains seuils de densité, la désertification est irrémédiable. L'augmentation de population de certains cantons ne contredit pas la tendance générale d'extension de la ZFD. Elle révèle la mobilité de ses limites et l'apparition de déséquilibres dans des secteurs dont la situation n'apparaissait pas préoccupante.

- Il paraît excessif d'estimer qu'en deça de certains seuils de densité de population une vie sociale n'est plus possible. Les exemples permettant d'infirmier une telle assertion sont nombreux. La création de nombreuses associations dans des régions de faible densité, (Association Roanne active, Association Causse Méjean, Comité du plateau de Millevaches) paraît révélatrice de l'absence de renoncement à une vie sociale. L'émergence de ces associations, par la volonté qu'elle manifeste, traduit une évolution des mentalités. Ce phénomène est une bonne illustration du refus du fatalisme qui prévalait dans ces régions durant la période 1950-1970 et reflète le désir d'une partie des populations résidentes de gérer leur destin localement.

- La notion de seuil d'irréversibilité écologique est également discutable.

— L'abandon des terres est souvent présenté comme la conséquence directe du dépeuplement. En fait, globalement, c'est un phénomène d'ampleur très restreinte. De 1955 à 1975 la surface agricole utile a régressé de 8 % pour l'ensemble de la ZFD. De ce chiffre il faut soustraire toutes les terres affectées à la reforestation qui a été très importante. Le pourcentage de terres réellement à l'abandon serait alors très faible, de l'ordre de 3 %. Cette évolution cache des situations régionales très différentes. Par exemple, durant cette période, se sont effectués les grands reboisements du Limousin comme les défrichements Champenois.

— On considère que l'abandon des terres favorise l'érosion. C'est volontairement ignorer les mécanismes fondamentaux de fonctionnement des éco-systèmes. L'abandon des terres à l'exception de certains sites où la roche affleure, s'accompagne toujours d'une reconquête spontanée par la végétation et d'une évolution progressive vers l'établissement d'équilibres climatiques. Il est évident que l'existence d'un manteau végétal constitue la meilleure protection contre l'érosion. Dans la ZFD, l'érosion consécutive à l'abandon de terres est faible, et, bien moins importante que celle occasionnée au début du XIX^e siècle par la dernière vague de défrichements.

Ainsi les arguments ne manquent pas, pour dénoncer le caractère péremptoire de certaines assertions sur lesquelles s'appuient le nombreux raisonnements concernant les conséquences du dépeuplement. Démontrer l'inexactitude de notions souvent mentionnées, ne revient pas à nier l'existence et la gravité de problèmes posés par le dépeuplement pour un certain nombre de régions rurales, mais uniquement à souligner l'inadaptation d'un discours normalisé en ce qui concerne un espace on ne peut plus différencié. L'objectif poursuivi, en soulignant l'exagération de ces affirmations est de recentrer l'analyse sur les questions essentielles.

Le dépeuplement de l'espace rural et l'affaiblissement des densités de population sont des épiphénomènes traduisant une transformation structurelle essentielle du système d'économie rurale et une modification de l'articulation de ce dernier au système économique général. Ils témoignent de la disparition des anciens modèles de fonctionnement économique et d'organisation spatiale de cette catégorie d'espace. Dans la plupart des cas cette destruction s'accompagne de l'émergence de nouveaux modèles de mise en valeur et d'utilisation de ces espaces.

— L'affaiblissement des densités n'est pas toujours la traduction d'un déclin des activités économiques. Il est en revanche en tous lieux, le reflet d'une modification des structures des systèmes d'économie rurale. Aux anciens systèmes fondés sur la combinaison d'activités interdépendante se sont substitués des systèmes plus ou moins caractérisés par la monoactivité. L'éventail des activités s'est considérablement restreint dans l'espace rural et souvent, une seule activité occupe une place quasi exclusive dans les systèmes économiques locaux (production agricole sur les plateaux du Sud-Est du Bassin Parisien, production forestière dans les Landes de Gascogne, usage touristique dans certains cantons de montagne...).

Dans le cadre de la division internationale du travail, les systèmes d'économie rurale participent au mouvement de spécialisation généralisée. La différenciation spatiale s'en trouve accrue et les déséquilibres régionaux accentués. Ce phénomène discriminant est générateur de fragilité au système économique dominant.

— L'espace rural n'est pas systématiquement à l'abandon du fait de l'affaiblissement des densités. Il fait le plus souvent, pour son utilisation l'objet de nombreuses convoitises. L'existence de ces dernières témoigne de la mise en place de processus de réutilisation de l'espace rural vacant. Il y a de ce fait substitution de nouveaux types d'utilisation de l'espace aux systèmes d'économie rurale déclinants.

— Les analyses monographiques permettent d'appréhender les mécanismes selon lesquels s'effectuent ces transformations.

Deux mécanismes sont généralisés et méritent d'être rappelés.

- Les conflits sont fréquents entre les différents acteurs ayant des objectifs différents, parfois incompatibles, pour l'utilisation de l'espace rural (conflits agriculture/tourisme, agriculture/forêt, pour l'agriculture conflit entre néo-ruraux et agriculteurs autochtones..). Dans ces situations, la résolution des problèmes est attendue d'un arbitrage de l'Etat.

- Dans le processus de réutilisation de l'espace rural on assiste dans tous les cantons à une modification des relations pouvoir/espace.

Il s'opère un partage du pouvoir de décision entre deux catégories d'agents pour la gestion de l'espace. Les agents locaux, jusqu'alors principaux détenteurs du pouvoir et de la capacité d'organiser les espaces locaux selon leurs projets, perdent une partie de leurs attributions au profit d'agents extérieurs. Ce transfert du pouvoir résulte de la pénétration économique et de la conquête politique des espaces ruraux par des personnalités extérieures.

L'accroissement de la dépendance et de la subordination est l'une des principales mutations structurelles affectant les espaces ruraux dans le cadre de leur réaffectation à de nouvelles productions et à de nouveaux usages.

5. L'affaiblissement des densités et l'aménagement du territoire

Sans préjuger de l'efficacité des mesures déjà prises, à différents titres par les pouvoirs publics en faveur de certaines régions incluses dans la ZFD il est possible de présenter quelques remarques suggérées par l'analyse de l'affaiblissement des densités.

La prise en compte du seul critère de densité de population ne permet pas d'identifier des catégories d'espace pertinentes pour l'aménagement rural. La faiblesse des densités de population n'induit qu'une série de problèmes spécifiques. Le seul problème commun à l'ensemble des régions de faible densité réside dans la difficulté d'accès aux services. C'est un aspect pour lequel un traitement global peut être envisagé pour l'ensemble de la ZFD. Par delà cette identité de situation, les différences de statut économique sont telles qu'il est peu concevable d'envisager des solutions généralisables à l'ensemble de la ZFD. C'est un point capital.

Par ailleurs l'évolution vers de faibles densités dans certaines zones n'est pas nécessairement néfaste. Le dépeuplement n'entraîne pas automatiquement une dynamique régressive de l'activité économique ou de la vie sociale. L'observation de systèmes en équilibre avec de faibles densités de population dans certaines régions (Causse Méjean, Landes, Champagne) justifie ce point de vue.

En effet, le déclin démographique n'est qu'un épiphénomène. C'est le reflet d'une série de déséquilibres d'ordre socio-économique. L'existence de ces derniers témoigne de l'incapacité des systèmes de production à assurer dans le contexte actuel, le maintien des densités de population à leurs anciens niveaux. Il est possible de concevoir l'avenir des régions de faible densité à partir de cette constatation. La démarche consiste alors à imaginer et à mettre en œuvre les moyens susceptibles de créer les conditions favorables à l'apparition de nouveaux équilibres socio-économiques, et ce, sans préjuger des densités de population à atteindre. Ainsi, l'objectif prioritaire est de définir des systèmes d'économie rurale de substitution pour les secteurs où ne se manifestent pas de processus de réutilisation de l'espace. Il conviendra ultérieurement d'apprécier les densités compatibles et non de procéder de façon inverse en s'assignant pour priorité un objectif démographique.

Les données locales pèseront fortement dans la détermination des avènements possibles pour ces zones. En effet la ZFD, tout en constituant un ensemble spécifique dans la France rurale, n'est pas une zone uniforme. Les contrastes internes y sont particulièrement vifs. En raison de cette hétérogénéité, il ne peut y avoir de modèle unique, mais des politiques différenciées, fondées sur la prise en compte de l'existence de potentiels locaux inexploités. L'inventaire de ces potentiels ainsi que la réflexion sur les conditions de mobilisation et de valorisation de ces derniers restent encore très fragmentaires.

Les espaces de faible densité sont détenteurs de potentiels locaux, dont l'exploitation jusqu'alors négligée peut s'avérer intéressante dans le contexte de renchérissement des sources d'énergie, des matières premières, et d'accentuation corrélative de la dépendance vis-à-vis de l'étranger. La prise de conscience récente de la sous-exploitation de la forêt française illustre ce point de vue. Ce souci d'une mise en valeur accrue des ressources locales passe par l'acceptation d'un changement d'échelle dans l'impact spatial des actions conduites. C'est-à-dire substituer à des programmes de grande envergure, la promotion de productions diffuses et de faible capacité unitaire (par exemple dans le domaine énergétique, accorder plus d'importance à la production d'énergie diffuse : micro-hydraulique...).

La mise en place de systèmes d'économie rurale, utilisant au mieux les ressources locales, n'est concevable qu'assortie de la prise en charge de la gestion du développement par les intéressés eux-mêmes.

Le rappel de l'hétérogénéité économique de la ZFD témoigne, s'il en était encore besoin, de la nécessité de posséder pour l'aménagement rural de moyens d'interventions susceptibles de répondre à des problèmes différents concernant des ensembles spatiaux d'échelle très variable.

La pratique de l'aménagement dans les espaces de faible densité, si elle peut procéder d'un cadre de références commun à toutes les régions doit aussi s'effectuer avec une grande souplesse, apte à garantir l'adéquation de la politique aux besoins ressentis. Cette dernière doit prendre en compte la double caractéristique de la ZFD. Elle doit tout à la fois apporter une réponse aux problèmes spécifiques (équipement et services au public) et s'adapter à l'hétérogénéité économique de cet ensemble.

II. Les nouvelles orientations de travail

La nécessité de concevoir l'espace rural comme un ensemble hétérogène devant être considéré selon divers types est maintenant acquise tant sur le plan conceptuel que dans la pratique de l'aménagement. L'analyse des transformations récentes des divers types d'espaces ruraux, de même que la réflexion prospective, se sont portées en priorité sur les espaces qui présentaient les caractéristiques les plus évidentes ou les plus problèmes les plus immédiats (péri-urbain et zones à faible densité), laissant de côté de vastes espaces intermédiaires qui en définitive sont ceux qui comportent l'essentiel de la population rurale et concourent le plus à la production agricole nationale.

Ces espaces intermédiaires (ou moyens) ne sont pas cependant que le reliquat des autres catégories, on peut en effet tenter de les définir comme étant des zones rurales diversifiées, à combinaison de fonctions plus ou moins interdépendantes, à niveau moyen de peuplement (qui ne posent pas pour l'instant de véritables problèmes de maintien des services), à statut économique « moyennement intégré » au système d'ensemble par ses structures productives et par ses liaisons avec le système central. Une réflexion sur la définition de ces espaces s'impose en premier lieu. A priori ils peuvent concerner des zones rurales à forte densité agricole dans de petites structures de production, des zones à activités traditionnellement diversifiées et d'autres ayant bénéficié d'une certaine diffusion industrielle récente, et recouvrent donc une vaste partie du territoire, dans la France de l'Ouest, les marges armoricaines, une partie du Sud-Ouest, le Centre-Ouest, la grande périphérie Nord du Bassin Parisien et les Vosges. Il n'est toutefois pas certain que la définition avant tout économique, donnée à ces espaces, conduise à une régionalisation très nette de leur localisation. C'est en tout cas une hypothèse à vérifier.

En second lieu, une bonne connaissance analytique de ces espaces apparaît nécessaire, à la fois pour les caractériser de manière plus approfondie, et pour mettre en évidence les divers types qui pourraient ressortir. La définition même donnée à ces espaces implique une diversité puisqu'il s'agit d'espaces multifonctionnels pour lesquels les tendances de l'évolution ne sont pas évidentes et univoques.

Il est donc particulièrement important d'établir une typologie à partir de la caractérisation du niveau de l'appareil productif (structures des exploitations agricoles, taille des établissements industriels et technologies mises en œuvre...), de sa place dans le système économique (place dans une filière de production, rapport au marché, endettement, dépendance juridique...), de son degré de participation à l'économie générale. Pour y parvenir, nous devons faire appel à différents niveaux d'analyse : le département, pour lequel nous disposons d'un ensemble de données statistiques qui n'existent pas à d'autres échelons (en particulier en matière économique), le canton qui constitue une unité plus adéquate

pour des analyses particulières, enfin le cas-type (6) qui permet de montrer les véritables articulations, de décomposer les mécanismes et de fournir des hypothèses pour la prospective.

En troisième lieu, il convient d'engager sur ces espaces une démarche prospective. La question centrale est celle d'apprécier s'il peut exister un mode de développement intermédiaire, qui ne soit ni celui du centre du système dominant, ni celui de la périphérie marginalisée, c'est-à-dire si les espaces moyens n'expriment en fait que des situations de transition. La crise serait alors pour eux le catalyseur les faisant basculer dans l'un ou l'autre des types. Il est donc nécessaire d'étudier la sensibilité de ces systèmes ou espaces ruraux intermédiaires à un certain nombre de changements importants (forte élévation du coût de l'énergie, recherche d'une autosuffisance énergétique, ouverture ou fermeture des marchés de certains produits, introduction ou diffusion de technologies de pointe...). Les effets de ces changements sur les structures productives, les localisations d'activité, les niveaux et modes de vie, seraient alors décrits et une tentative de chiffrage des divers scénarios entreprise pour quelques paramètres.

Le travail comprendra donc trois étapes :

1) Définition et identification des espaces ruraux intermédiaires.

(a) Il sera procédé d'abord à un cadrage des types d'espaces ruraux français dans lequel les espaces ruraux moyens seront situés.

(b) Une typologie particulière à cet espace rural moyen sera ensuite établie, à titre provisoire.

2) Analyse approfondie des espaces ruraux intermédiaires mettant en évidence le niveau de l'appareil de production et sa place dans le système économique d'ensemble.

Cette association sera conduite au niveau des départements et du fichier cantonal SEGESA, elle fera également référence à des études de cas déjà existantes et susceptibles d'éclairer certains processus particuliers.

3) Elaboration d'une prospective pour les espaces ruraux moyens, dans diverses hypothèses de changement économique et social. Cette prospective fera ressortir la sensibilité de ces espaces aux facteurs externes de ce changement et chiffrera les effets locaux pour les paramètres les plus importants (emploi, population, foncier...).

Un retour sur la typologie initiale sera enfin effectué.

(6) Par exemple une filiale industrielle, une coopérative et ses adhérents, une filière spécifique de production, une étude détaillée d'un type d'espace.

ESPACES LOCAUX

I. Un nouveau dynamisme économique dans les espaces péri-urbains

Les années 70 auront été marquées en France par un ralentissement de la forte croissance urbaine amorcée vingt ans plus tôt et par un remodelage profond des formes urbaines. L'urbanisation d'après-guerre a touché de manière spectaculaire la capitale et les plus grandes villes du pays. Sur le plan spatial, elle s'est réalisée de manière concentrée et dense. Les tissus résidentiels des centres se sont renouvelés de façon intense dans le cadre des opérations de rénovation urbaine. Dans le même temps les banlieues immédiates se sont équipées et largement développées. Cependant la physionomie des agglomérations s'est modifiée au cours des dix dernières années dans un sens nouveau : la croissance, quoique plus faible, est devenue plus extensive et plus diffuse autour des villes grandes et moyennes du pays. Les espaces péri-urbains, souvent éloignés de 30 à 50 km des centres, ont été les lieux privilégiés de cette nouvelle phase du devenir urbain.

Cette évolution, déjà ancienne dans d'autres pays industrialisés tels que les Etats-Unis, ou la Grande-Bretagne, ou la République Fédérale d'Allemagne, n'est pas spécifique à la France. Ce qui demeure original dans ce dernier cas, c'est la conjonction de ce phénomène avec le renversement de la conjoncture macro-économique. Dès lors la croissance péri-urbaine des villes devient davantage une interrogation prospective, notamment pour l'aménagement du territoire. Il est clair qu'en période de croissance il existe des facteurs fondamentaux qui rendent possible cette extension suburbaine des villes sans à-coups majeurs : augmentation sensible et régulière des revenus des ménages, facilités bancaires bénéficiant aux opérations d'acquisition immobilière, réalisations par l'Etat et les collectivités publiques des équipements publics supplémentaires, en particulier ceux destinés à permettre une augmentation de la mobilité des gens, etc... Depuis 1974, l'environnement économique de la croissance péri-urbaine s'est largement transformée : faiblesse et irrégularité de la progression de la solvabilité des ménages, tensions inflationnistes sur les prix des maisons et surtout sur les valeurs foncières, hausse forte et régulière du coût de l'énergie, pour ne retenir que quelques nouvelles données importantes.

L'objet essentiel des travaux du SESAME a consisté à évaluer les conditions de la durabilité du phénomène péri-urbain, dans ce nouveau contexte économique. Pour permettre d'apporter des éléments de réponse à cette question, il est apparu que deux types d'analyses méritaient d'être conduits. Un premier ensemble d'études concerne les facteurs de la demande et de l'offre résidentielles dans ces espaces périphériques. C'est précisément ce qui a été traité à l'occasion de l'élaboration du rapport Mayoux : « Demain, l'espace » (1). Mais ces approches, qui n'envisagent

(1) La Documentation Française, 1979 et 1980. DATAR-SESAME : Péri-urbanisation et aménagement du territoire, novembre 1979.

cette catégorie d'espaces pratiquement que sous les aspects résidentiel et sociologique, tendent finalement à bien montrer la dépendance du phénomène péri-urbain par rapport à des facteurs économiques globaux : perspectives d'évolution du pouvoir d'achat des ménages, du prix des sols, des crédits publics en faveur de la construction et de l'acquisition de logements... En d'autres termes il est particulièrement difficile d'établir une prospective d'un objet soumis à une aussi grande multiplicité de facteurs extrêmement variables, dépendants de la politique économique générale du gouvernement.

Aussi une autre démarche a été choisie, qui a mis plutôt l'accent sur les ressorts économiques durables de l'extension spatiale des agglomérations à partir de l'étude des mouvements de desserrement d'activités au sein de régions urbaines élargies. L'hypothèse de travail retenue a consisté à dire : s'il existe des raisons profondes aux opérations de délocalisation d'activités productives en faveur d'espaces suburbains, même en période de faible croissance, le développement périphérique et extensif des agglomérations est un phénomène d'avenir, d'autant plus que ces desserrements peuvent entraîner à leur tour et pour une part des délocalisations résidentielles. Dans cette perspective, les espaces péri-urbains ne sont plus examinés seulement comme des zones à vocation uniquement résidentielle mais aussi comme des espaces spécifiques, qui s'inscrivent dans une nouvelle division spatiale du travail, perçue au niveau local. Dès lors ces territoires représentent aussi les germes de futurs bassins d'emploi particuliers, plus ou moins autonomes par rapport au marché du travail existant dans l'agglomération initiale. Ces interrogations a priori sont confirmées au vu des résultats de l'analyse conduite par M. J.-P. Laborie, de l'Université de Toulouse-le Mirail, portant sur des opérations de desserrement d'activités dans plusieurs ensembles urbains de 1968 à 1979.

1. Méthode et champ de l'enquête

Les mouvements étudiés concernent les établissements industriels qui, ayant 10 salariés ou plus au 31 décembre 1968, ont connu un déplacement géographique pendant ces douze dernières années, en provenance d'une commune-centre ou d'une commune de banlieue jouxtant ce centre, et vers une commune plus éloignée.

La période choisie doit permettre, en première approximation, de mesurer les effets du ralentissement de la croissance globale, connue depuis 1974, sur cette mobilité des activités urbaines.

Quatre terrains d'observation ont été privilégiés en fonction de leur taille et de leur contexte socio-économique différentes. Il s'agit de 36 communes entourant la ville de Mulhouse, en Alsace ; de 8 communes situées sur 2 axes d'extension près de la ville de Lyon ; des 63 communes de l'aire du SDAU de Toulouse ; et enfin de plusieurs communes proches des villes d'Albi, de Carmaux, Castres et Mazamet.

Au total, sur la période considérée, quelques 378 desserrements ont été repérés sur ces quatre entités spatiales : 71 dans l'aire urbaine de Mulhouse, 119 autour de Lyon, 147 à Toulouse et en périphérie, et enfin 41 à proximité d'Albi, Carmaux, Castres et Mazamet. En outre, 67 desserrements toulousains affectant des activités tertiaires (entrepôts, négoce) ont été analysés.

Cette approche empirique a permis d'établir une cartographie thématique des mouvements appréhendés sur chacun des espaces retenus et de circonscrire les diverses aires de desserrement propres à chacune des

agglomérations. Dans le même temps une enquête par entretiens a été conduite auprès des responsables des établissements desserrés pour mieux percevoir les conditions, les causes et les stratégies de ces mouvements. Quelques 70 interventions ont été analysées.

2. La diversité des contextes locaux et la similarité des grandes évolutions

Cette diversité correspond aux situations économiques, sociales et historiques différentes des villes étudiées.

Lyon, agglomération millionnaire et de vieille tradition industrielle, est déjà en train de voir se constituer une deuxième couronne de banlieue, notamment sur ses franges Est. La commune de Villeurbanne est en effet à la fois une commune d'arrivée et de départs de certaines activités. Toulouse, malgré son poids démographique, et en raison de son industrialisation récente, résultant de la décentralisation industrielle nationale en partie, connaît à peine le desserrement en dehors de la commune-centre, par ailleurs très étendu. Les mouvements y existent mais se réalisent encore au sein même de la limite communale, sur sa périphérie interne. Toutefois les tendances sont en germe qui montrent que des extensions urbaines spécifiques peuvent à terme se développer.

Par delà ces cas de figure, il semble bien que partout un marquage de l'espace se développe, qu'une division économique et sociale de l'espace urbain se mette à l'œuvre ou s'accroisse. Ainsi à Lyon, l'axe de développement de l'Est continue à recevoir des activités de production, de plus en plus éloignées des quartiers de Lyon ou de Villeurbanne dont elles sont originaires. Corrélativement l'espace résidentiel de cet axe est dominé par une population ouvrière. Au contraire, au Nord-Ouest, les zones pavillonnaires, peuplées par des couches sociales plus aisées, s'étendent alors que les parcs industriels des communes rurales accueillent des activités plus qualifiées, tant de production que de gestion. L'industrialisation périphérique de Toulouse, avec les activités aérospatiales et électroniques à l'Ouest, et de recherche au Sud-Est, entraîne aussi une distribution géographique de l'espace résidentiel spécifique aux divers groupes sociaux : cadres au Sud, ouvriers à l'Ouest et au Nord, employés à l'Est. Les dynamiques sociales propres aux deux rives de la Garonne sont très marquées spatialement. Cette évolution est également visible autour de Mulhouse, ville de taille moyenne mais très industrialisée. .

3. La nature du desserrement des activités industrielles

Quatre traits majeurs méritent d'être mentionnés :

1) Le desserrement est essentiellement le fait des PME. Les 2/3 des 378 mouvements recensés concernent des entreprises de 10 à 50 salariés. Quelques 13 % des établissements, seulement, ont plus de 100 salariés. Cette donnée est importante pour améliorer la nature des infrastructures d'accueil proposées en périphérie des villes. Toutefois une étude antérieure sur l'agglomération parisienne montrait la spécificité de cette dernière puisque les grandes entreprises y jouaient un rôle majeur dans les opérations de desserrement.

2) Près de 50 % des établissements desserrés appartiennent à deux types d'industrie précis : la mécanique et l'électrique-électronique. Il s'agit donc d'industries d'équipement, où globalement la substitution capital-travail est la plus rapide actuellement. Au contraire, les établissements de BTP apparaissent bien moins mobiles : 16 % de l'échantillon étudié. Les industries de main d'œuvre, comme le textile, semblent disparaître des aires urbaines, pour se localiser d'une manière plus lointaine, dans les espaces ruraux, en quête d'une force de travail féminine.

3) Les mouvements de desserrement ne semblent pas avoir décliné en nombre après 1974, c'est-à-dire en période de croissance ralentie du PNB. Cela tend à conforter l'idée selon laquelle le desserrement exprime le dynamisme économique spécifique des entreprises, et relève donc plutôt de l'analyse micro-économique que macro-économique. En région d'Île-de-France cependant la crise de 1974 a entraîné une diminution sensible des mouvements de desserrement (2).

4) L'offre de zones industrielle d'accueil en périphérie urbaine est un facteur très important pour générer et maîtriser les mouvements de desserrement. Ceux-ci sont nombreux dans l'aire de Mulhouse, en raison précisément de l'importance des aménagements industriels organisés. Le cas de Toulouse est inverse : peu d'offre périphérique, d'où en partie, des desserrements plus courts, ou au contraire bien plus lointains dans le cadre régional ou hexagonal. Pour les industriels interrogés, les zones aménagées présentent l'avantage d'être moins coûteuses que les autres à équipement équivalent. Cela ne semble pas être le cas en région d'Île de France.

Cette donnée pourrait être intégrée dans les schémas régionaux d'activités en cours d'élaboration : une offre périphérique adéquate aux besoins semble être un bon moyen pour conserver le potentiel industriel local le plus dynamique. Il s'agit là, bien sûr, d'une condition nécessaire mais non suffisante.

4. Les causes du desserrement

Plus une agglomération est étendue, plus les desserrements s'éloignent du centre, en raison de la saturation spatiale, des coûts fonciers et des capacités des réseaux nécessaires aux activités en croissance (circulation des marchandises, de l'information et des hommes) : d'où des cercles concentriques de desserrement, chronologiquement datés autour des villes. Toutefois plusieurs facteurs viennent modifier ce modèle radio-concentrique classique.

1) La géographie des axes de communication tend à déterminer des axes de dérive progressive des établissements, qui quittent rarement un axe pour un autre. Actuellement les établissements souhaitent trouver à la fois la route et le fer dans leur nouveau site, alors qu'avant le fer était le plus recherché. La proximité d'un aéroport est partout valorisée : Mulhouse, Lyon, Toulouse.

2) Certains établissements s'éloignent pour pouvoir utiliser de grandes surfaces, ou fuir les réglementations urbaines relatives aux nuisances (cas des activités de transformation de matières pondéreuses, de stockage : les entrepôts, le BTP). Toutefois, l'étude souligne qu'un problème de nuisance ne constitue pas une cause de départ rapide pour un établissement donné.

(2) IAURIF : Le desserrement des activités industrielles en région d'Île de France, décembre 1978, 100 p.

3) Un desserrement d'activité correspond très souvent à une accentuation de la division du travail au sein de l'établissement ou de l'entreprise considéré. Aussi est-il possible de dire que la segmentation plus ou moins grande des tâches d'une unité de production va générer un éventail de choix quant à la localisation périphérique nouvelle plus ou moins étendue. Deux critères liés doivent être pris en considération : l'organisation du travail et la qualification des postes de travail de l'unité productive en cause. Les tâches de production sont celles qui s'éloignent le plus du lieu d'origine surtout si elles sont d'une part autonomes par rapport aux tâches tertiaires de gestion, de commercialisation ou de commandement, et d'autre part peu qualifiées. Si les fonctions de production et de gestion sont encore intégrées au sein de l'unité productive, celle-ci tendra à moins s'éloigner de son lieu d'origine. Les postes de stockage ou de conditionnement admettent également une moindre propension au desserrement lointain. Près de 50 % des établissements desserrés de l'échantillon ont moins de 10 % de leur effectif en personnel administratif.

En terme de qualification de la main d'œuvre, l'étude montre que la petite mécanique spécialisée, l'imprimerie, ou la construction électrique, employant un personnel assez qualifié, ont tendance à rester à proximité des lieux de départ.

Souvent, pour une entreprise donnée, les tâches de fabrication sont les premières à être desserrées, suivies ensuite de certains postes tertiaires de bureaux.

Ainsi il semblerait qu'une logique profonde tende à ventiler les postes de travail du centre à la périphérie urbaine en fonction d'une hiérarchisation de leur qualification respective, mais que la taille des unités de production rende cette ventilation plus ou moins aisée en fonction de la combinaison des activités de production et de gestion qui existe dans ces unités productives.

4) Une opération de desserrement résulte souvent aussi de l'intégration par unité productive de nouvelles techniques de production ou de gestion. Les locaux utilisés au sein des tissus urbains denses (centres) sont alors déclarés vétustes et inadéquats. L'établissement, du fait de son dynamisme, est contraint de se délocaliser pour pouvoir adapter de nouveaux espaces de travail aux technologies choisies. C'est là encore une cause des mouvements de desserrement. Croître pour une entreprise ou un établissement semble à terme entraîner un déplacement.

L'hypothèse sur la micro-économie énoncée ci-dessus se vérifie ici.

Il est donc normal de constater que les PME en croissance constituent les cas les plus nombreux de desserrement. Il est probable également que les entreprises qui passent du stade de l'artisanat à celui de l'industrie soient les plus sujettes à ce type de déplacement dans les aires urbaines. Le tableau suivant, nécessairement schématique, rend compte des évolutions décrites :

5. Les effets du desserrement

Ces mouvements sont un élément essentiel de la dynamique urbaine, et tendent à produire des « out put » économiques et sociaux intéressants non seulement pour le système urbain en soi mais aussi pour son environnement péri-urbain ou rural.

Espaces urbains	Centre-Ville	Tissu urbain serré	Banlieue agglomérée	Péri-urbain	Espace rural contigu
Type d'insertion des industries	Intégré au centre d'affaires	Anciennes localisations dans faubourg industriel (proximité gare...)	Zones industrielles et Z.I. de fait le long de grands axes : proximité habitat dense, nuisances...	Zones industrielles spécialisées, raccordées aux grands axes, à l'écart des habitats : les aires du zoning urbain (station d'épuration, ramassage, cantines...)	Mitage d'ateliers de fabrication de petite dimension
Division du travail	Extrême : direction, études, gestion, commercialisation	Importante : juxtaposition de la fabrication, stockage, commercialisation	Combinaison postes de travail de gestion et de fabrication	Faible : surtout fabrication	Inexistante
Qualifications	Forte qualification et postes d'employés du secteur tertiaire	Diverses selon les postes	Diverses, mais assez fortes dans les emplois ouvriers	<ul style="list-style-type: none"> ● Selon les branches ● Selon l'éloignement du centre 	Très faible : forte proportion d'emplois féminins (ruraux et urbains)
Transformations actuelles	<ul style="list-style-type: none"> ● Concentration des lieux de travail ● Développement technologique rapide (informatique...) 	<ul style="list-style-type: none"> ● Disparition des fabrications ● Maintien provisoire des entrepôts ● Réalisation opérations immobilières ● Friche industrielle 	<ul style="list-style-type: none"> ● Maintien des fabrications spécialisées ● Evolution vers stockage et commercialisation ● Rationnalisation forte, diminution emplois 	<ul style="list-style-type: none"> ● Remplissage rapide par PME : forte augmentation productivité ● Réduction maximale des emplois non productifs 	Attrait sur les industries de main d'œuvre ; différenciation selon avantages locaux (taxe professionnelle...)
Rapport aux bassins d'emplois urbains	Dissociation totale	—	<ul style="list-style-type: none"> ● Dissociation forte pour salariés qualifiés ● Faible pour emplois tertiaires et peu qualifiés 	<ul style="list-style-type: none"> ● Tendance au rapprochement ● Proximité des résidences des emplois tertiaires 	Forte dépendance spatiale des espaces de résidence et de travail.

1) Il est clair que le phénomène du desserrement est un phénomène dynamique, parce qu'il est provoqué par des facteurs en perpétuelle évolution : progression technologique, division croissante du travail social, notamment. Cela explique qu'il soit possible de parler tout à la fois de couronnes successives de desserrements, et de translations continues des activités sur ces couronnes, avec une intensité variable selon les contextes locaux. Le cas de la commune de Villeurbanne, près de Lyon, est particulièrement significatif à cet égard, sans être original. En un siècle environ, cette commune a successivement été dominée par des activités primaires, puis secondaires, et tend à l'être actuellement par des activités tertiaires : entrepôts, mais aussi sociétés de services. L'un des effets secondaires de ce dynamisme réside dans l'aspiration des responsables d'établissements desserrés à être de plus en plus locataires de leurs installations, et de moins en moins propriétaires (3).

2) Sur 70 établissements desserrés ayant été analysés, l'étude montre qu'il y a eu une création d'emplois de plus de 27 % par rapport à la localisation initiale. Cette donnée est tout à fait intéressante à prendre en considération pour l'aménagement du territoire. Le desserrement est donc inducteur d'emplois. Cela confirme que le phénomène est le propre d'entreprises très performantes. Par ailleurs, sur 44 établissements enquêtés, la surface utilisée a été multipliée par trois.

En période de renchérissement des terrains (valeur refuge contre l'inflation) cette demande de disponibilité spatiale pourrait être contrariée. Enfin l'étude montre que les entreprises desserrées ne sont pas suivies par leur main d'œuvre féminine lorsque le conjoint continue à travailler au centre ou dans la banlieue agglomérée. L'emploi du mari prime sur celui de l'épouse. Aussi est-il probable que le desserrement tend à accroître le nombre de femmes sur les marchés du travail des centres urbains.

3) Nombre de chefs d'établissement desserré utilisent cette opération pour modifier l'image de leur entreprise : marquage de l'espace d'accueil par des bâtiments neufs, à l'architecture moderniste. L'effet de « vitrine » est recherché de la part de l'entreprise, mais cette image affecte l'ensemble du site ou de la zone d'implantation. Les conséquences sur l'espace résidentiel de proximité sont indéniables.

4) La question de la fiscalité locale prend de plus en plus d'importance aux yeux des chefs d'entreprise intéressés par un desserrement. Sans être le seul, l'inégalité fiscale locale tend à devenir un facteur de localisation important ; l'étude parle même « d'effet structurant de banlieue ». Cet élément assez largement géré par les collectivités locales dans le cadre à venir de la réforme sur les responsabilités locales deviendra donc à la fois cause et effet du desserrement.

Des formules de répartition partielle du produit de la taxe professionnelle entre plusieurs communes d'une même zone d'extension urbaine, au minimum, permettraient certainement de procéder à un meilleur aménagement local.

5) Une opération de desserrement se traduit par une accentuation de la division technique et sociale du travail au sein de l'unité productive. Toutefois les entreprises doivent aussi s'adapter à la division sociale de l'espace existant, qui est le cadre de la mobilisation de la main d'œuvre. Certaines grandes entreprises, notamment dans le passé, se sont efforcées de traiter globalement cette question : cas des Houillères

(3) En 1979, 3/4 des locaux ayant reçu des activités desserrées sont en propriété, 1/4 est en location ou location-bail, mais tend à augmenter.

dans le Nord édifiant les corons, cas des cités ouvrières en Lorraine, etc... Actuellement ces entreprises se dégagent de la gestion des unités d'habitation et de certains équipements. Cependant la « localisation d'équilibre » d'un desserrement au regard des problèmes de la main d'œuvre tend à être située aux franges de bassins spécifiques de main d'œuvre, afin de puiser facilement des personnels de qualifications variables. Il est intéressant de remarquer que plusieurs industriels déclarent au cours des entretiens qu'un rapprochement des unités de fabrication, notamment, par rapport aux zones d'habitat de la main d'œuvre dominante est de plus en plus rendu nécessaire du fait de l'augmentation récente des coûts de ramassage.

Pendant la décennie 60, le ramassage de la main d'œuvre par les entreprises s'est largement développé. Il a été estimé en effet que près d' 1/5 de la main d'œuvre industrielle totale du pays connaît actuellement cette modalité ; le coût du ramassage s'élèverait de 5 à 10 % du volume des salaires industriels (4).

Ainsi, les espaces de travail soumis à la règle de leur segmentation en raison du critère de la qualification, et les espaces d'habitation soumis à la règle de la division sociale renforcée semblent à l'avenir devoir être assez imbriqués dans des types d'espaces spécifiques, constituant autant de nouveaux micro-bassins d'emploi particuliers. Cette logique de l'éclatement extrême de l'espace sera tempérée par les contraintes propres aux entreprises de taille moyenne et petite qui ne pourront pas mettre en œuvre une telle segmentation des postes de travail dans l'espace

6. Conclusion : vers un avenir économique spécifique des nouveaux espaces péri-urbains ?

Au terme de cette analyse, il devient possible d'avancer quelques éléments susceptibles d'enrichir un futurible partiel de la société urbaine française.

Il est certain que le contexte économique global semble être moins favorable à la poursuite d'une croissance péri-urbaine intense des villes, notamment dans sa composante résidentielle. Mais il faut resituer ces espaces dans le processus plus large de la division spatiale du travail, qui les intègre en leur assignant une position particulière, tant techniquement que fonctionnellement. L'innovation technologique, souvent ancrée dans des établissements industriels de plus petite taille que précédemment, devient indirectement un facteur de mobilité spatiale, pour les tâches de gestion mais aussi de production. L'intégration de l'informatique aux procès de travail, par exemple, entraîne une transformation des facteurs de localisation des diverses unités productives d'une entreprise. Dans ces conditions, les espaces périphériques des agglomérations seront les supports privilégiés de nouvelles implantations, décidées en particulier par les entreprises les plus dynamiques. Cette considération est importante car elle permet d'envisager de manière nouvelle le devenir des espaces péri-urbains. Actuellement les problèmes résidentiels dominent ; mais il est possible qu'à terme ces espaces soient aussi importants en tant qu'espaces productifs, centrés sur de nouveaux bassins d'emploi, structurés par des entreprises de petite taille, mais très actives et à l'équipement performant. Cette évolution mérite d'être prise en considération dès maintenant à la fois par les collectivités concernées et par les aménageurs. Dans une perspective prospective, il serait même dommageable de voir s'amplifier les

(4) Ph. Aydalot : Contribution à l'analyse de la division spatiale du travail, août 1979.

desserments d'activités et se restreindre les opportunités de desserment résidentiels, dans la mesure où ces PME dynamiques relocalisées risquent d'entraîner dans leur sillage un suivi résidentiel plus suivi encore qu'actuellement.

En d'autres termes, il convient de bien apprécier la double nature de ces espaces péri-urbains, à la fois résidentiels et productifs, sans oublier leur deuxième réalité, même si actuellement la première semble en avance sur la seconde. Un tissu productif neuf peut en effet se mettre en place dans ces franges urbaines, de façon diffuse, mais remodelant la physionomie présente des agglomérations du pays, et de leur environnement.

Ce mouvement joue dans le sens d'un meilleur aménagement du territoire puisqu'il induit une répartition plus large des activités sur le territoire et par conséquent des ressources. L'exemple de la région d'Ile de France est instructif, par exemple, au regard de la distribution des recettes de la taxe professionnelle au profit des collectivités locales. En 1977, Paris intra-muros reçoit 29 % des recettes de la région d'Ile de France, mais les départements de la deuxième couronne reçoivent déjà 23 %, c'est-à-dire presque autant (5). Le desserment des activités a entraîné un rééquilibrage spatial des recettes de la fiscalité locale touchant les entreprises. Un processus identique, mais de plus faible ampleur, peut se développer autour des grandes agglomérations.

L'aménagement du territoire s'est déjà préoccupé de la croissance économique de régions urbaines élargies. L'expérience de la Conférence Urbaine de Lyon est significative à plusieurs titres, notamment institutionnel, mais aussi comme cadre de coordination des décisions d'équipement concernant les communes périphériques. La procédure contractuelle liant une ville à son pays, avec l'aide de l'Etat, participe de la même orientation. Il est de plus en plus indispensable de considérer dans sa globalité spatiale le développement économique des villes du pays.

II. Une nouvelle dynamique sociale dans les communes suburbaines

En 1975, plus de 40 % des citoyens du pays vivent en dehors des centres urbains traditionnels, soit dans des banlieues agglomérées, soit dans des communes rurales péri-urbaines. Le dernier recensement de la population a aussi montré que ces nouveaux espaces suburbains, assez éloignés des centres, étaient les lieux privilégiés de la croissance démographique actuelle des entités urbaines. Enfin il faut remarquer que depuis environ 1970 le phénomène de la banlieue urbaine est sur le plan quantitatif davantage une réalité provinciale que parisienne. Il est possible qu'à la fin du siècle plus d'un citoyen sur deux réside dans des communes urbaines rurales ou périphériques. Ce développement nouveau des villes, plus extensif et plus morcelé dans l'espace, pose plusieurs problèmes connus : élargissement de l'offre foncière à des fins résidentielles, meilleure réglementation protégeant l'agriculture péri-urbaine, programmation des nouveaux équipements organisant la mobilité quotidienne des habitants, endettement des collectivités locales touchées par ce phénomène, etc... La réflexion du SESAME a consisté à analyser les transformations sociales multiples induites localement par cette nouvelle

(5) Les départements de la première couronne reçoivent plus de 47 % des recettes de la taxe professionnelle.

dynamique spatiale des villes, afin de mieux cerner les enjeux portés par ce mouvement, et intéressant l'aménagement du territoire.

Deux questions essentielles ont été soulevées. En quoi cette localisation résidentielle péri-urbaine récente remet-elle en cause de façon durable les fonctions propres de la centralité urbaine dans un pays historiquement et culturellement marqué par une forte dépendance à l'égard des centres urbains ? Quels sont les nouveaux mécanismes sociaux ou institutionnels qui assurent dans ces espaces la cohésion ou l'intégration sociale, notamment des nouveaux arrivants ?

Ces deux thèmes, exigeant une approche sociologique, ont une portée prospective dans la mesure où ils permettent indirectement de cerner des stratégies à la fois spatiales et socio-politiques de certains groupes sociaux. Par delà un simple positionnement dans l'espace, lié à la quête d'un logement, il est clair que certaines couches sociales poursuivent d'autres projets plus ambitieux : recherche de meilleurs rapports de voisinage, d'enracinement social ou culturel, voire de nouvelles conditions à l'exercice de leur citoyenneté.

Ces espaces péri-urbains apparaissent dès lors comme des lieux particuliers soumis à une intense dynamique sociale de transformation affectant un grand nombre de domaines : le pouvoir local dans sa détention mais aussi dans sa nature, l'affectation et l'usage des sols, la demande d'équipements nouveaux, par exemple. Ce type d'espace, convoité, réapproprié, devient le support d'enjeux ou de conflits multiples. Il n'est aucunement analysable comme une extension de la « banalisation » du territoire. Il a sa spécificité propre, et intéresse à ce titre l'aménagement du territoire.

Une étude a été confiée à Mme C. Bidou, du CEREBE, sur les deux thèmes exposés ci-dessus : attitudes et comportements des habitants de communes suburbaines au regard de la centralité d'une part et de la citoyenneté d'autre part.

L'analyse a privilégié des zones en cours d'urbanisation à proximité d'entités urbaines de province, de tailles diverses, et deux communes de banlieue ancienne, dont l'une dans l'agglomération parisienne.

Très vite le terme de « banlieue » est apparu inadéquat par rapport aux aspirations et aux représentations des habitants de ces espaces. L'appellation plus globale de « franges externes d'agglomération » permet de mieux saisir la diversité des contextes existants, vécus de manière différente selon les groupes ou classes sociales. La spécificité de ces lieux, illustrée par le critère de l'importance des flux de migrants quotidiens alternants, n'est en effet presque jamais reconnue comme une caractéristique essentielle de ces territoires par les gens interrogés. Le lien de subordination économique qui relie ces communes périphériques à des centres urbains pourvoyeurs d'emplois, ce qu'exprime le vocable de « banlieue », est souvent absent du discours des habitants de ces espaces, sauf dans l'agglomération parisienne. En réalité cette étude conforte l'idée selon laquelle ces communes suburbaines admettent des dynamiques sociales propres, assez largement autonomisées vis à vis de celles qui sont à l'œuvre dans les centres urbains. L'image reçue de « banlieues anomiques », où rien ne se passerait, se révèle être sans fondement, sauf peut-être autour de Paris.

1. La méthode de l'étude et sa portée géographique

Six communes ont été choisies autour de villes importantes (Paris, Brest, Montpellier) et moyennes (Lens, Blois) pour leur originalités tant histori-

ques, sociales, culturelles qu'économiques. Une démarche empirique a été retenue, consistant à établir des monographies locales à partir d'une part du recueil de données statistiques « objectives » relatives à ces communes, et d'autre part de dix à vingt entretiens semi-directifs réalisés auprès des habitants. Des mini-échantillons représentatifs des catégories socio-professionnelles de ces communes ont été établis. Enfin une synthèse thématique globale conclut le rapport dont certains éléments vont être repris ci-après.

Les six communes enquêtées sont les suivantes : Epinay-sous-Sénart (agglomération parisienne), Avion (agglomération de Lens), Plougastel Daoulas (agglomération de Brest), Saint-Gély-du-Fesc et Juvignac (agglomération de Montpellier) et Saint-Gervais (agglomération de Blois).

Ces communes ne constituent pas un échantillon représentatif de l'ensemble des communes suburbaines existant dans le pays ; cependant elles sont assez diversement typées pour illustrer un bon nombre d'évolutions actuellement en cours en France.

— Epinay-sous-Sénart (15 000 habitants en 1975) est une commune de banlieue propre à l'agglomération parisienne : importance de l'habitat collectif (83 % des logements), du pourcentage d'étrangers (15 % en 1975), des migrations alternantes (84 % des actifs), quasi disparition de la communauté sociale autochtone.

— Avion (23 000 hab. en 1975), dont les habitants ne se considèrent pas comme des « banlieusards » de Lens, est marqué par la vitalité de la culture populaire déjà ancienne propre aux mineurs et à leurs familles, vivant dans les corons et par la présence d'une cité d'ouvriers de la SNCF.

— Plougastel Daoulas (8 000 hab. en 1975), intégré en 1973 au District Urbain de Brest, est en train de se transformer en un espace résidentiel aisé (40 % de migrants journaliers) au détriment de la communauté terrienne d'origine qui résiste culturellement et politiquement à cette tendance (encore 24 % d'agriculteurs en 1975).

— Saint-Gély-du-Fesc (2 000 hab. en 1975), dominé par l'habitat individuel et les lotissements, est un espace « conquis » par des couches moyennes « modernistes » qui ont définitivement évincé les premiers habitants ruraux (seulement 8 % d'agriculteurs).

— Juvignac (2 600 hab. en 1975) est une commune plus populaire que la précédente marquée par des « Chalandonnettes » et des lotissements.

— Saint Gervais (2 000 hab. en 1975) devient progressivement un espace résidentiel, mais la population locale traditionnelle conserve ses intérêts propres.

Les résultats de l'étude seront abordés d'un triple point de vue : problème de l'intégration sociale et de la centralité, dynamique sociale et pouvoir local, groupes sociaux et insertions spatiales différenciées.

2. L'intégration sociale et la centralité

L'enquête montre clairement que l'attitude des habitants par rapport à la centralité de la ville dominante dépend de leur appartenance et stratification sociales. Partout les couches les plus aisées (professions libérales, patrons, cadres supérieurs en partie), résidant dans ces communes périphériques, ne recherchent pas d'intégration à la vie locale résidentielle, et continuent au contraire à valoriser et à utiliser les ressources de la ville-centre.

A l'inverse, ce sont plutôt les couches moyennes (cadres moyens, employés, techniciens) qui aspirent à s'intégrer localement, et qui tournent le dos à la centralité urbaine traditionnelle, sauf dans l'agglomération parisienne (cas d'Épinay-sous-Sénart). Toutefois cette démarche est souvent contrariée par les premiers habitants, liés aux activités du secteur primaire, qui se sentent menacés par ces nouveaux « implantés ». Les relations sociales originaires fondées sur des rapports d'interconnaissance familiale et d'entraide sont assez fermées et exclusives, réservées à la communauté autochtone (cas des agriculteurs de Plougastel-Daoulas, des mineurs d'Avion).

Trois groupes sociaux distincts peuvent être délimités au sein de certaines communes périphériques : les premiers habitants vivant de ressources traditionnelles locales, les descendants de ceux-ci qui dépendent des emplois de la ville-centre et qui sont en mutation socio-économique (migrations alternantes), et enfin les nouveaux résidents aux comportements moins communautaires et plus spécifiques à une couche ou classe sociale. Ces trois entités sociales structurent le champ de la dynamique sociale, culturelle et politique locale.

3. Dynamique sociale et pouvoir local

Les enjeux de l'exercice du pouvoir au niveau local sont multiples, mais essentiellement de trois ordres :

— le contrôle de l'affectation de l'usage du sol est un premier enjeu fondamental dans ces franges urbaines. Les luttes politiques plus ou moins déclarées portent sur l'établissement des POS.

— les modalités de l'exercice du pouvoir local constituent un deuxième enjeu important, notamment par rapport au désir d'intégration locale des couches moyennes récemment implantées. Ces dernières créent ou réutilisent des associations diverses pour acquérir le statut de la citoyenneté locale, et peser sur le pouvoir notabiliaire local.

— enfin, l'enjeu porte aussi sur les projets propres aux diverses forces locales en présence : maintien des modes de vie traditionnels au monde rural ou ouvrier, ou au contraire diffusion d'un mode de vie spécifique aux couches moyennes récemment arrivées. En ce sens l'attitude face aux équipements collectifs — et notamment culturels ou sportifs —, aux problèmes économiques, par exemple, est significative de visions différentes du développement local.

A l'avenir, il est probable que ces tensions tendront à s'intensifier progressivement, en raison de la mise en pratique de l'autonomie renforcée des collectivités locales, résultant du projet législatif sur le développement des responsabilités de ces collectivités.

Certaines alliances socio-politiques nouvelles pourraient se dessiner localement entre les nouveaux arrivés et les descendants de familles autochtones en cours de mutation économique.

L'enquête souligne le rôle particulier joué par les associations dans ces communes en cours d'urbanisation. Souvent les nouveaux arrivants, après s'être efforcés en vain de participer aux associations existantes organisées par les habitants originaires créent de nouveaux regroupements. Ces associations plus récentes peuvent intervenir dans un domaine identique à celui des associations anciennes, mais avec un contenu ou une finalité distincts. C'est le cas des sports (football versus danse) ou des fêtes locales (banquets versus manifestations folkloriques élargies). D'autres ensembles d'habitants peuvent aussi se réunir sur des thèmes novateurs : préoccupations écologiques, par exemple. Mais il

est clair que les associations tendent à constituer le cadre privilégié de l'exercice de la citoyenneté au niveau local notamment pour les nouveaux arrivés appartenant aux couches moyennes. Dans ces espaces suburbains, le phénomène associatif semble pouvoir être compris comme une étape essentielle dans le processus de transformation progressive du pouvoir local.

4. Groupes sociaux et insertions spatiales différenciées

Les divers groupes sociaux ont des stratégies distinctes sur leur espace résidentiel, aussi le marquent-ils de manière différente.

- Les couches les plus aisées, toujours attirées par les centres urbains, ont essentiellement une vision esthétique de leur espace d'habitat, qui n'est qu'un complément agréable aux ressources mobilisées dans les centres. L'écartellement spatial fait partie de leur mode de vie : espaces spécifiques de travail, de rencontres, de loisirs, d'achats... Ces couches n'ont qu'un projet de préservation, plus ou moins temporaire, en raison de leur forte mobilité géographique, sur ces espaces.
- Les premiers habitants, souvent attachés à un patrimoine foncier, désirent tout à la fois maintenir les règles de fonctionnement de la communauté autochtone, et bénéficier des possibilités ouvertes par l'urbanisation de leur commune. Ces deux comportements sont généralement inconciliables, puisqu'une cession foncière signifie aussitôt la présence de nouveaux arrivés, qui ne pourront que perturber le système social préétabli.
- Enfin les couches moyennes récemment installés s'efforcent, semble-t-il, de fonder une identité sociale spécifique sur leur espace résidentiel, en se démarquant souvent de leur position professionnelle, et des modes de vie ruraux ou populaires préexistants.

Ces trois logiques socio-spatiales marquent successivement ou conflictuellement les espaces périphériques des villes actuellement. La production des paysages en dépend, par exemple.

En conclusion deux aspects méritent d'être soulignés.

- D'une part il convient d'attirer l'attention sur l'intensité des dynamiques socio-culturelles à l'œuvre sur ces espaces urbains particuliers, aux franges des agglomérations, qui exclut toute idée d'anomie sociale. Seule la commune retenue dans la banlieue parisienne se rapproche de cette dernière image négative.

Par ailleurs, ces transformations sont souvent extrêmement rapides. Pour ne prendre qu'un exemple, la commune de Saint-Gély-du-Fesc est passée, en quelques quinze ans, de 500 habitants ruraux traditionnels (1962) à plus de 3 500 habitants (estimation de 1979), participant majoritairement à la dynamique de type « couches moyennes ». Il y a peu de temps, les problèmes de la commune étaient encore ceux de la vigne, des réseaux de distribution de l'eau, etc.... A présent les débats concernent la vie associative, les courts de tennis, la salle de yoga...

- D'autre part, ces espaces périphériques apparaissent non seulement convoités par les couches moyennes qui y établissent et y développent leurs normes d'usage du sol et leurs comportements, mais aussi et

surtout identifiés à leurs spécificités sociales, excluant toute idée de hiérarchisation spatiale entre des centres et des périphéries. L'espace résidentiel devient à la fois le cadre et le support d'une conscience de groupe social autonome par rapport à l'espace de travail et aux relations professionnelles qui s'y nouent. Ces remarques montrent l'importance qualitative et symbolique de ces espaces pour des couches sociales neuves, générées par les années de forte croissance économique.

D'un point de vue plus général il faut bien remarquer que ces groupes sociaux contribuent à étendre et à approfondir l'aire d'influence des sommations... Ils entrent directement en conflit avec les franges externes du monde rural et paysan. « La fin des paysans » a déjà été annoncée (6), mais actuellement les processus de restructuration-recomposition sont particulièrement intenses dans ces confins à la fois spatiaux et sociaux, dans ces espaces de rencontre ou d'exclusion.

Les considérations qui viennent d'être exposées résultent d'une approche empirique de cas locaux, où les mutations analysées ont souvent commencé à la fin des années de forte croissance, avec un tissu social propre à cette phase d'expansion : les couches moyennes. Il est apparu utile de poursuivre la réflexion sur le devenir des espaces péri-urbains dans le nouveau contexte économique. C'est pour cela que le SESAME a engagé une étude portant sur l'évolution de quelques communes péri-urbaines récentes par rapport à certains facteurs de crise. Il s'agit en particulier de l'augmentation du coût de l'énergie et de ses effets sur la mobilité des habitants suburbains d'une part, sur le budget des ménages par l'alourdissement du poste de chauffage du logement — une maison individuelle, en général. Par ailleurs les conséquences d'une stagnation ou d'une régression du pouvoir d'achat des ménages pourraient évidemment diminuer la solvabilité des accédants à la propriété, et entraîner un freinage sensible de la croissance péri-urbaine. Un certain mouvement d'abandon et de revente du logement périphérique pourrait avoir lieu en ce cas. Toutefois il faut aussi poser la question des opportunités d'adaptation possible de ces tissus péri-urbains en période de croissance ralentie ou de crise, générant par exemple de nouveaux types d'activités non ou moins marchandes comme le jardinage, le bricolage, l'entraide...

Cette analyse, complétant et enrichissant la première, devrait permettre de mieux apprécier la durabilité de l'intensité à venir de l'extension diffuse des villes. C'est une interrogation à portée prospective évidente et qui intéresse l'aménagement du territoire.

III. Les nouvelles orientations d'étude

1. Crises locales, régulations locales et aménagement du territoire

Pendant les décennies 50 et 60 marquées par une forte croissance économique, la majeure partie du territoire national a connu les mécanismes et les retombées du développement, même si cela s'est fait à des rythmes différents et avec des modalités spécifiques dans les diverses régions françaises. La diversification des activités locales est un bon indicateur de cette évolution passée. Toutefois la division spatiale du

(6) H. Mendras : La fin des paysans - Sedeis, Paris, 1967.

travail s'est progressivement étendue et a privilégié la localisation des diverses fonctions productives dans des espaces bien précis, tant au niveau national qu'au niveau local.

Dans un contexte de ralentissement durable de la croissance, il devient important pour la politique d'aménagement du territoire de s'interroger sur les effets locaux de la crise, qui risquent d'entraîner une différenciation nouvelle entre les diverses composantes spatiales de la société française. C'est pourquoi la réflexion du SESAME portera en 1981 sur les différentes causes socio-économiques de cette différenciation et sur les formes que ces mutations peuvent prendre en fonction des situations locales acquises pendant les trente dernières années. La nature des appareils productifs locaux et les ressorts de la croissance des emplois tertiaires peuvent se transformer de manière importante au cours de la prochaine décennie, et même connaître des situations de crise profonde dans certaines parties du territoire.

Depuis son origine, la politique d'aménagement du territoire a admis comme l'un de ses objectifs essentiels le traitement privilégié de certaines zones en crise en y menant des interventions de conversion. Certaines régions, comme le Nord, la Lorraine, ou les anciens bassins miniers du Midi, ont connu de manière durable les effets de ces politiques. Mais celles-ci ont été conduites dans une période où la croissance permettait de procéder à une redistribution des surplus d'investissements et d'emplois sous le contrôle central de la puissance publique. A l'heure actuelle ces transferts spatiaux potentiels sont plus difficiles dans la mesure où leur volume régresse et où la logique de la bipolarisation économique s'étend à la plus grande partie de l'appareil productif. Cette logique entraîne même parfois une fragilité accrue des tissus économiques locaux, notamment quand ils sont dépendants de centres de décision externes, nationaux ou internationaux.

Ces données économiques nouvelles exigent pour l'aménagement du territoire de porter une attention beaucoup plus grande aux évolutions de ces espaces locaux, d'autant plus que nombre d'acteurs locaux s'efforcent de prendre des initiatives tant économiques que sociales, pour apporter des solutions aux problèmes rencontrés, provoqués notamment par l'augmentation du chômage. Plusieurs interventions d'origine locale méritent d'être confrontées par des mesures centrales. Le cadre de la contractualisation des rapports entre l'Etat central et ces nouveaux agents locaux du développement semble bien adéquat pour respecter et appuyer ces initiatives locales.

Une étude antérieure sur l'interventionnisme économique d'une dizaine de municipalités a permis de montrer les mécanismes et les limites de ces opérations conçues localement. Certaines constatations méritent d'être rappelées brièvement.

Il est clair tout d'abord que les municipalités ou les corps consulaires cherchent dans leur grande majorité plutôt à défendre l'appareil productif existant localement et moins à transformer profondément celui-ci, même si des mutations structurelles l'ont rendu plus fragile.

Mais cette attitude admet deux composantes distinctes, l'une qui tend à améliorer le fonctionnement des entreprises dans le nouveau contexte économique, l'autre qui privilégie le maintien de l'emploi. Dans le premier cas les efforts des Chambres de Commerce et d'Industrie, souvent associées aux municipalités, visent à accroître l'assistance technique, les aides à la formation professionnelle ou à l'innovation, les informations sur les marchés d'exportation, par exemple. Dans le deuxième cas, si l'emploi est maintenu, cette intervention peut entraîner en partie une « municipalisation » des risques économiques propres à l'entreprise dès lors qu'une municipalité tente indirectement d'apporter une aide finan-

cière à une entreprise en difficulté. La circulaire du ministère de l'Intérieur de 1976 a alors rappelé que les aides municipales directes restaient illégales.

L'interventionnisme économique local peut aussi s'analyser comme une adaptation partielle de l'appareil d'Etat à la bipolarisation économique en ce sens que les collectivités locales privilégient dans leurs interventions les petites et moyennes entreprises et le secteur artisanal, étant peu aptes à influencer les établissements de groupes. Ces derniers négocient leurs localisations directement au niveau de l'Etat central. Il est intéressant de remarquer que jusqu'à ces dernières années lorsque l'Etat central intervient dans une zone en crise, souvent les agents locaux sont absents des circuits de décision.

D'un point de vue plus général, il apparaît que l'interventionnisme économique local, considéré alors comme une régulation locale, ne peut se développer qu'à partir d'une structure économique locale encore bien marquée par une certaine diversité des activités et par une faible concentration de l'emploi industriel. Les zones dominées par une mono-industrie, et par quelques grands établissements semblent globalement exclues du champ des initiatives économiques locales ; l'interventionnisme devra en cas de crise se déployer .

Un dernier élément doit être noté : les régulations économiques initiées localement sont d'autant plus fortes, voire diversifiées, que la taille de la municipalité est importante. Ce sont évidemment les grandes villes du pays qui disposent des capacités techniques, intellectuelles, décisionnelles et financières les plus adéquates pour faire face à des situations socio-économiques difficiles. Ces villes, souvent premier employeur du bassin d'emploi, disposent également comme moyen d'intervention de leur marchés publics locaux, notamment à l'égard des activités du bâtiment et des travaux publics. Un grand nombre de grandes villes s'efforcent actuellement de maintenir un certain seuil d'activités industrielles sur leur territoire, dans la mesure où elles s'attendent à une moindre création d'emplois tertiaires nouveaux. Il s'agit là une préoccupation nouvelle pour ces villes.

Les départements et les régions s'associent de plus en plus avec les municipalités ou les corps consulaires pour appuyer les interventions définies par ces nouveaux agents du développement local.

Ces réponses souvent partielles aux crises locales sont celles des institutions locales : collectivités et corps consulaires. Il est clair que d'autres réactions, moins formalisées, voire plus occultes, peuvent se produire au sein de sociétés locales en crise. La réflexion du SESAME s'efforcera en 1981 d'approfondir cette problématique des crises et des régulations locales, en abordant plusieurs autres modes de régulations. Deux questions essentielles seront étudiées à partir de comparaisons d'analyses concrètes de zones.

Quels sont les divers modes d' « entrée en crise » au niveau local, et quels en sont les effets distinctifs majeurs ?

Quelles sont les régulations ou adaptations locales qui tendent à corriger ou à freiner ces effets, et dans quel sens ?

L'hypothèse qui guide ces recherches est la suivante : les formes d' « entrées en crise » locale sont spécifiques à certains types de formations socio-économiques territorialisées, et les réactions, génératrices d'initiatives locales, résultent également des particularismes locaux, tant économiques que sociaux ou politiques. Dès lors les mécanismes poussant à une différenciation accrue des entités spatiales sur le territoire national pourraient être plus déterminants pour rendre compte des évolutions locales que les facteurs homogénéisateurs, qu'ils soient étatiques ou économiques.

A titre d'illustration, il est possible de reprendre certaines constatations de l'étude sur l'interventionnisme économique des villes. Certaines villes défendent leurs structures socio-économiques existantes, d'autres cherchent à les adapter au nouveau contexte économique. Des municipalités collaborent étroitement avec les corps consulaires, d'autres pas. Il convient d'expliquer ces réactions diverses en fonction des traits spécifiques de la « crise » dans ces sociétés locales, et de l'histoire socio-économique récente de ces villes ou bassins d'emploi ; des considérations sur la seule scène politique locale resteraient insuffisantes pour analyser ces comportements locaux.

En l'état actuel des réflexions, sera utilisé le simple terme de « niveau local » pour ne pas arrêter définitivement les contours spatiaux précis de l'objet à étudier qui pourrait aussi se nommer « bassin d'emploi », « bassin d'activités », « ZPIU », « sociétés locales », etc...

Il est d'ores et déjà possible de préciser quelles sont les configurations locales qui apparaissent comme fragiles dans une phase de ralentissement durable de la croissance, et qui vont subir des effets spécifiques dans la crise, à la fois dans le volume et la structure des emplois et dans le niveau et la forme des revenus mobilisables par les habitants :

— zones d'agriculture traditionnelle dominante (Massif Central ou Sud-Ouest) et souvent de vieillissement démographique important.

— zones de mono-activités industrielles déclinante (dans le Nord ou la Lorraine, et des petites villes).

— zones à fonction productive peu qualifiée : assemblage, montage, et régies par un marché du travail mobile et segmenté (turnover, intérim...).

— zones dominées par des activités productives modernes, mais concurrencées par une nouvelle division internationale du travail ou soumises à des mutations technologiques non créatrices d'emploi (la robotique, par exemple).

— zones dont les établissements économiques sont largement dominés par des centres de décision lointains (extra-régionaux et internationaux). Dans ces contextes locaux différents, la notion de crise prend des significations et des formes assez variées. Dans le temps tout d'abord : crises brutales ou progressives. Dans la nature qualitative de l'emploi aussi : salariat à statut stable même si le niveau des salaires n'est pas très élevé, ou salariat à statut instable.

Les régulations susceptibles de se mettre en place au niveau local peuvent en réalité combiner plusieurs modalités particulières dont les conséquences s'ajoutent à celles découlant des interventions nationales : politiques de reconversion économique, ou politiques sociales de transferts de ressources (allocations chômage, de formation ou de pré-retraite...). Il conviendra d'apprécier alors la permanence ou la fragilité des nouveaux équilibres socio-économiques atteints.

Divers thèmes seront explorés.

L'évolution des budgets locaux d'aide sociale pourra être considérée comme un mécanisme non négligeable de transferts locaux de revenus en faveur de groupes sociaux en difficulté.

Il est à noter aussi que dans la décennie 70, l'emploi public municipal a cru de + 4 % par an, soit une création annuelle de plus de 25 000 emplois : c'est là une régulation locale fragile mais non sans conséquence bénéfique dans une situation de crise. Il faudra apprécier dans quelle mesure les transferts financiers locaux accompagnent ou démultiplient les transferts d'origine nationale.

La redistribution non salariale peut devenir assez importante dans des tissus en crise. Déjà au niveau national la part des prestations sociales dans le revenu disponible des ménages est passé entre 1970 et 1978 de 23,4 % à 29,4 %. Ces taux sont vraisemblablement plus élevés sur certains espaces du territoire national.

La mobilisation par les habitants de ces zones en difficulté de leurs ressources patrimoniales et familiales a certainement pour effet de tempérer de manière plus ou moins durable la portée locale de la crise. Dans le Languedoc-Roussillon, par exemple, le niveau de vie semble statistiquement faible, mais la consommation demeure importante.

Parfois l'emploi tertiaire marchand peut se substituer à l'emploi industriel défaillant. Toutefois deux limites apparaissent en période de crise. La stagnation ou la diminution de la production industrielle freine le développement des services rendus à l'industrie. Et la stagnation ou la diminution du pouvoir d'achat des consommateurs limitent la part des services marchands rendus aux particuliers, sauf si des transferts financiers se multiplient. Des « retours au pays » de retraités peuvent cependant jouer un rôle pour maintenir le secteur tertiaire de consommation préexistant.

Il est possible de conserver sur place un secteur tertiaire marchand manœuvrable qui ne dessert pas un marché local : cas principalement des services de gestion administrative banale. Mais l'informatisation risque d'en limiter l'extension.

Le tertiaire non marchand peut aussi jouer un rôle de régulation locale. Mais s'il contribue à la redistribution des revenus, il remplit plus difficilement un rôle de régulation des marchés du travail en raison des mutations professionnelles nécessaires et des problèmes de formation rencontrés.

Enfin la mobilité des gens constitue un ultime élément de régulation, mais peut signifier une incapacité à mettre en œuvre de manière significative les ressources citées ci-dessus en cas de départs massifs et définitifs hors de la région. Les exemples du Nord et de la Lorraine s'inscrivent pour partie dans cette catégorie. Cependant certains bassins d'emploi se recomposent dans la crise, c'est le cas du Choletais, espace constitué par plusieurs bassins d'emplois assez proches, où ces flux de mobilité semblent être globalement à somme nulle au sein de l'ensemble de cette zone.

Ces quelques exemples d'adaptation possible d'une société locale à un contexte de crise socio-économique montrent à la fois la diversité des composantes qui constituent une régulation locale et aussi les limites ou enjeux propres à ces réactions.

Un première phase de l'étude initiée par le SESAME sur ce thème consistera précisément à repérer de manière empirique les divers ressorts locaux de la régulation, en tenant compte des divers types de crise locale. Dans un deuxième temps des indicateurs de mesure pourraient être présentés afin d'évaluer l'impact socio-économique réel de ces initiatives locales. Enfin l'effet des transferts sociaux, tant nationaux que locaux, dans les entités spatiales fragiles retenues méritait d'être analysé.

Près d'une dizaine de cas locaux « d'entrée en crise » ont été sélectionnés à l'occasion de cette étude qui visera à rendre compte des ressemblances et des différences rencontrés, et des divers mécanismes locaux de régulation capables ou pas de se mettre en œuvre. La démarche adoptée est expressément exploratoire et empirique.

Il est possible qu'à terme dans un contexte de crise durable le champ de la politique d'aménagement du territoire recouvre en partie le vaste domaine des politiques de transferts sociaux. Traditionnellement sectorielles, les politiques renouvelées du « Welfare », tendant à privilégier des groupes sociaux donnés, pourraient devenir plus géographiques. La présente démarche se borne seulement à examiner les bases éventuelles d'une telle rencontre.

2. Crise et différenciation spatiale des normes de consommation

2.1. Vingt années de croissance : la dynamique normes de production/normes de consommation

La crise révélée en 1973 est venue frapper de plein fouet une économie française régulée depuis la reconstruction sur un taux de croissance toujours en expansion. Mais si cette croissance régulière a engendré une articulation spécifique de styles de vie portés par les différentes composantes de la société française (7), la régulation du système économique ne s'est déroulée sans faille sur une période de vingt années que par une mise en adéquation constante des normes de production et des normes de consommation. C'est la mise à jour des nouvelles conditions de la consommation des ménages français avec la restructuration de l'appareil productif et ses impacts sur le marché du travail que nous voulons voir apparaître dans cette étude, en lui donnant toutefois une grille d'interprétation spécifiquement spatiale.

En effet, ces vingt dernières années de croissance ont permis l'émergence de ce que l'on a baptisé la « société de consommation » (Baudrillard, Illich). L'extension et la concentration de l'appareil de production n'ont pu être réalisées sans la contrepartie essentielle d'une garantie rigide au niveau de la consommation et du revenu des français, de façon à réaliser les énormes gains de productivité obtenus surtout dans les industries de biens de consommation (8) par la généralisation de normes de production standardisées (machinisme, parcellisation des tâches), sur un marché de masse : c'est l'extension du fordisme, qui caractérise ce type de croissance et cette transformation conjointe des normes de production et des normes de consommation. La garantie d'une consommation, et donc de revenus et de salaires adéquats touchant des fractions de plus en plus larges de la population passe alors par toute une série de modalités, dont on peut citer les plus fondamentales (9) : généralisation des procédures de conventions collectives pour déterminer les salaires, puis indexation des salaires sur le coût de la vie de façon à maintenir un minimum pour garantir la croissance (SMIC), instauration de procédures longues de détermination de la norme salariale (garantie de l'emploi), élargissement de la part du salaire indirect et des prestations sociales dans le revenu des ménages rendus possibles par l'intervention de plus en plus forte de l'Etat et enfin, institution généralisée de certaines formes de crédits à la consommation.

(7) Voir à ce sujet les travaux de Cathelat du Centre de Communication Avancée et ceux de Pierre Bourdieu, notamment « Anatomie du goût » et « La distinction ». Voir aussi « Histoires de banlieues » de C. Bidou et Y. Lebot (cf. infra) pour la différenciation spatiale de ces modes de vie.

(8) Voir les travaux de Hugues Bertrand, notamment « Le régime central d'accumulation de l'après-guerre et sa crise : enseignements d'une étude en sections productives sur la France de 1950 à 1974 » CEP n° 7-8.

(9) Voir les travaux de A. Lipietz et R. Boyer (CEPREMAP).

Face à cette spirale de croissance, la crise semble remettre en cause certains des équilibres atteints : accentuation de l'inflation et du chômage, approfondissement d'une tendance à la bipolarisation de l'appareil industriel face aux nouvelles données de la concurrence des capitaux dans le cadre de la division internationale du travail, segmentation accrue du marché du travail avec apparition d'un secteur à emploi précaire, donc à détermination salariale « brève », blocage de certaines formes de crédit, notamment en matière d'accès au logement. Mais, parallèlement, la masse des transferts sociaux fait un nouveau bond avec le développement des allocations de chômage pour atteindre en 1977, 450 milliards de francs talonnant de près la masse totale des salaires directs distribués (650 milliards) (10). Cependant la logique du Welfare State semble changer de nature : de redistributeur des fruits de la croissance il devient organisme d'assistance et fonctionne plutôt comme amortisseur de la crise, notamment en matière de consommation. En même temps s'opère un glissement imperceptible du lieu de gestion de cette crise, une délocalisation des dépenses d'aide sociale au profit de municipalités et collectivités locales : c'est le passage du Welfare State au « Welfare Town » où se gère localement ce qui devient de plus en plus de l'assistance collective. Dans le même mouvement, on peut noter le désengagement progressif de l'Etat du financement de certains services à la population traditionnellement considérés comme publics : privatisation de certaines formes de formation permanente, augmentation des cotisations privées des salariés à la Sécurité Sociale, etc...

Face à cette évolution contradictoire du revenu des ménages, comment évoluent leurs normes de consommation ? Assiste-t-on aussi à une sorte de bipolarisation des comportements consommatoires entre les nantis, qui deviennent ceux qui ont un emploi stable et des revenus réguliers et les marginaux, les paupérisés, les précaires, les chômeurs, bref, les exclus des nouvelles conditions de reproduction du système économique ? Ou bien les modes de vie et de consommation définis par l'ère de l'abondance se maintiennent-ils avec une certaine inertie, même si se sont effondrées la base sociale et les conditions de leur production ? Si tel est le cas, comment s'opère la régulation entre ces deux processus contradictoires ? L'hypothèse de la familiarisation de plus en plus forte des comportements de consommation est à la base de nos préoccupations. Quel rôle aura à jouer la famille dans cette nouvelle dynamique qui s'instaure entre infléchissement de la consommation due à la baisse de revenu et maintien global de la structure de consommation héritée de la phase précédente ? Quelles formes peut prendre la réactivation de l'activité domestique marchande (travail à domicile, travail noir) ou non marchande (reprise en charge par la femme d'activités de gardiennage et d'éducation des enfants) dans un contexte d'exclusion de certaines formes de travail et de non travail de la sphère marchande ? Et si les revenus globaux des ménages tendent à diminuer progressivement depuis la crise, quelle part y prend le salaire direct par rapport aux prestations sociales, la logique de répartition de ces deux sources de revenus dans le budget d'un ménage n'a-t-elle pas tendance à s'inverser ? Si l'hypothèse d'une certaine inertie des normes de consommation se vérifie, l'endettement des ménages ne s'accroît-il pas de façon concomitante ? Quels sont les principaux postes du budget touchés par une contraction des dépenses ? Nous partons de l'hypothèse que le logement est en quelque sorte la pierre angulaire de tout l'édifice de consommation, et qu'il est donc le premier touché par une modification substantielle de la composition des revenus. Cela se vérifie-t-il ? Le cas échéant, quels sont les postes du budget des ménages les plus clivants dans un contexte (à vérifier) de différenciation exacerbée par la crise des normes de consommation selon les catégories sociales et les espaces.

(10) A. Lipietz : « Crise et inflation : pourquoi ? Ed. Maspéro - 1972, p. 179.

Autant de questions que nous nous proposons de poser à l'occasion de cette étude portant sur la différenciation spatiale des normes de consommation dans la crise.

2.2. Crise et différenciation spatiale des normes de consommation

Les vingt années passées de croissance, d'extension jusque dans les aspects les plus quotidiens de la vie des français d'une logique marchande ont donc abouti à mettre en place un système de production et de consommation de masse. Le niveau de vie de toutes les catégories de la population a considérablement augmenté, puisque le « Français moyen » consomme en 1971 deux fois et demie plus de biens et de services qu'en 1951 (11). Mais cela ne veut pas dire que la différenciation entre les catégories sociales s'est particulièrement estompée. Le rouleau compresseur de la « société de consommation » ne semble pas avoir aplani la plupart des inégalités sociales et spatiales, si l'on s'en réfère en tout cas à l'enquête conditions de vie en 1971 de l'INSEE, et n'a surtout pas abouti à cette homogénéisation des conditions de vie que pouvait laisser supposer l'augmentation spectaculaire du pouvoir d'achat des salariés et la diminution simultanée des coûts de certains biens durables. La différenciation sociale des français quant à leurs potentialités consommatoires et leur volume de consommation demeure donc une donnée de base même au terme des années d'or de l'opulence. Mais plus encore que par rapport à la consommation globale, la différenciation sociale s'impose quant au mode de consommer, sous-tendu par le système complexe de valeurs propres à chaque catégorie sociale. Certes le revenu de l'ouvrier qualifié a « rattrapé » en vingt ans celui du cadre supérieur de 1951 : mais son comportement de consommation, les arbitrages qui interviennent à l'intérieur de cette même enveloppe en faveur de tel ou tel poste budgétaire sont radicalement opposés. On donne souvent en exemple l'uniformisation croissante de l'équipement des ménages qui tous tendent à posséder voiture, réfrigérateur, machine à laver, télévision. Mais ces biens durables ne se diffusent pas au même rythme dans toutes les couches de la société (12) : les travailleurs indépendants consacrent une part plus importante de leur budget à l'achat de la voiture que les salariés, à niveau de revenu équivalent. De même l'enseignant sera prêt à consacrer une part plus importante de son budget à ses consommations culturelles que l'ouvrier. Toutes ces constatations conduisent à penser que, beaucoup plus que l'allure générale des ressources, ce sont les besoins sociaux propres à chaque couche qui déterminent ses comportements de consommation, la référence à un système de valeurs et de normes par lesquels chaque catégorie se reconnaît socialement (le phénomène paraît moins net pour ce qu'il est convenu d'appeler les « couches moyennes » : cadres moyens et surtout employées).

Néanmoins, l'examen de la ventilation budgétaire des consommations des français entre 1951 et 1971 fait ressortir quelques grandes constatations (13). La part des dépenses alimentaires tend à croître moins vite que le revenu : il semble que leur niveau soit biologiquement encadré. Par contre, les dépenses d'intérieur (meubles, électroménager, télévision) de loisirs, de culture et de santé ont nettement cru, à un rythme plus soutenu que le revenu. Ceci est particulièrement net pour les dépenses d'intérieur pour toutes les catégories de ménages et on peut l'imputer à une familiarisation de plus en plus forte des consommations, à un repli sur la cellule familiale comme réponse à la rigidification des relations et conditions de travail.

(11) Baudelot, Establet, Toiser : « Qui travaille pour qui -> » Ed. Maspéro, 1975, p. 61.

(12) Baudelot, Establet, Toiser, op .cit.

(13) Baudelot, Establet, Toiser, op. cit.

Enfin et c'est l'élément sur lequel nous voulons insister, l'enveloppe consacrée au logement tend à être nettement corrélée au montant des ressources : il semble qu'il soit économiquement déterminé par toute une série d'éléments comme le prix du foncier et des loyers, la taille des villes (14), le type d'activités implanté dans telle ou telle zone secrétant des salaires plus ou moins élevés, ou requérant de la main d'œuvre plus ou moins qualifiée, le type de relation domicile-travail, bref la place de chaque catégorie sociale dans le système productif qui aboutit à une ségrégation de plus en plus forte des types d'habitat.

C'est pourquoi et compte tenu de la spécificité du SESAME, nous aborderons l'étude suivant une ligne d'entrée spécifiquement spatiale, privilégiant dans les échantillons choisis les types d'habitat sur les catégories sociales. Quels effets pourrait avoir la crise sur le revenu global des ménages qui composent majoritairement tel ou tel type d'espace ? Leur comportement consommatoire est-il fondamentalement modifié ? Comment évolue la part de la dépense logement dans un contexte de baisse générale des revenus ? Comment le mode d'habiter (location, accession au logement, propriété, logement gratuit) influe-t-il sur le mode de vie et de consommer de certains espaces ? Et en retour, comment les nouvelles conditions d'emploi induites par la crise (chômage, travail précaire) opère-t-il de nouveaux arbitrages dans le mode d'habiter ? (15).

L'hypothèse d'une différenciation accrue des normes de consommation des ménages par type d'espace est ainsi à base de nos interrogations. Nous serons donc amenés à retenir des échantillons d'espaces pertinents pour notre propos : centre ville régional, banlieue d'habitat collectif à la périphérie d'une ville de moyenne importance, péri-urbain ancien particulièrement présent dans des zones industrielles en récession, nouvelle péri-urbanisation touchant des zones rurales, habitat dispersé en zone rurale particulièrement marginalisée. Mais nous essaierons de compléter le tableau par une variable d'entrée spécifiquement régionale, qui viendrait se coupler en quelque sorte à la spécificité spatiale et sociale, et qui nous semble avoir un impact non négligeable sur la détermination de normes de consommation des ménages : introduction d'une donnée d'ordre « culture régionale » dans l'aménagement de certains budgets quelles que soient les couches sociales concernées, insertion d'une donnée plus générale d'ordre « histoire économique régionale » qui essaierait de traduire l'impact sur le revenu et la consommation des ménages du rôle de la région dans le redéploiement de l'appareil industriel en cours, de la place assignée à la région par la politique agricole commune. Nous avons donc porté notre choix sur deux régions différenciées quant à leur culture, leur histoire économique et leur capacité de résistance à la crise : la Lorraine et la Bretagne. A l'intérieur de ces régions, les échantillons observés obéiront au découpage spatial défini plus haut et les ménages questionnés pourront donc être révélateurs, au niveau de leurs normes de consommation, de trois données essentielles quant à leur mode de vie : différenciation régionale, spatiale et sociale.

La méthode employée sera celle de l'entretien non directif, orienté quand le besoin s'en fera sentir sur trois axes principaux de questions : les effets de la crise sur le montant global des ressources, les postes du budget les plus sensiblement touchés et les plus clivants socialement, notamment le logement, les régulations opérées à l'intérieur de la cellule familiale pour maintenir la structure globale des consommations héritée de la période de croissance.

(14) cf. Segal J.-P. : « Taille des villes et cadre de vie ». Rapport CEREBE, juillet 1980.

(15) IEP. Cycle d'Aménagement et d'urbanisme ? « La crise à Saint-Quentin : dépérissement ou mutation ? », Juin 1979.

Table des matières

Avant-propos	3
Approches sectorielles	17
Industrie	19
I — VERS UNE BIPOLARISATION DE L'APPAREIL PRODUCTIF ?	19
1. La concentration de l'appareil productif	19
2. La transformation des relations entre groupes et PMI ..	20
3. Deux modes d'insertion spatiale	22
4. L'internationalisation de la production et des échanges	23
5. Le rôle majeur des groupes dans l'internationalisation ..	24
6. Vers une bipolarisation de l'appareil productif	25
II — BILAN DE QUATRE ETUDES	26
● Le redéploiement international des grandes entreprises indus- trielles	26
1. Le mouvement de redéploiement international de l'éco- nomie française et la place des grands groupes	26
2. La multinationalisation des grandes entreprises indus- trielles françaises s'accélère	27
3. Internationalisation des groupes et économies régionales	30
● La dynamique des petites et moyennes entreprises appréhendées à travers les problèmes de la sous-traitance et de l'internationali- sation	31
1. La sous-traitance, outil structurel d'aide à l'expansion ou externationalisation conjoncturelle ?	32
1.1. Définition de la sous-traitance industrielle	32
1.2. Trois types de sous-traitance	33
1.3. La place de la sous-traitance dans le système pro- ductif	33
2. L'avenir de la sous-traitance	34
2.1. Le redéploiement des grandes entreprises. Les consé- quences pour les entreprises sous-traitantes	34
2.2. La stratégie des donneurs d'ordre en matière de sous-traitance	34
1. L'avenir de la fonction sous-traitance dans la crise	34
2. L'appel au marché international de la sous-traitance	35

2.3.	Le relachement de la contrainte de proximité	36
2.4.	Les réponses possibles des sous-traitants	36
1.	Les sous-traitants de capacité	36
2.	Les sous-traitants de spécialité	36
3.	Les sous-traitants fournisseurs	37
3.	Conclusion	37
●	Les moyennes entreprises et l'emploi	38
1.	La répartition sectorielle des moyennes entreprises : situation nationale	38
1.1.	Répartition des effectifs selon la taille des établis- sements	38
1.2.	Répartition des salariés suivant la taille des entrepri- ses industrielles	39
2.	Evolution de l'emploi dans les établissements industriels de l'agglomération grenobloise	42
3.	Conclusion	44
●	Redéploiement industriel et espace économique	44
1.	Une double logique sectorielle de croissance et sa rupture avec la crise	45
2.	La dimension internationale du redéploiement	47
3.	La dimension régionale du redéploiement	49
4.	La bipolarisation de l'appareil productif	49
III —	BIPOLARISATION INDUSTRIELLE ET CONDITIONS DU DEVE- LOPPLEMENT REGIONAL	51
1.	Bipolarisation et développement industriel	51
1.1.	Du côté des grandes entreprises	51
●	Concentration et concurrence au niveau mondial	51
●	Le marché porte sur des produits complexes	52
●	La compétitivité dynamique : spécialisation et adaptabilité	52
●	Profits ou maîtrise stratégique ?	52
●	Contrôle interne, contrôle externe : deux aspects de la bipolarisation	52
●	Dominer sans étouffer	53
1.2.	Bipolarisation industrielle et différenciation du déve- loppement des entreprises	53
1.3.	Du côté des PMI	54
2.	Les établissements de production et leur environnement local	54
2.1.	Espace des entreprises et espace géographique	54
2.2.	Les « tissus économiques » locaux : une notion d'avenir ?	55
2.3.	Maîtrise du développement et action locale	55
2.4.	Spécialisation et déspecialisation	56

Agriculture	87
I — PRESENTATION DES ETUDES	88
1. L'internationalisation de l'agriculture française	88
1.1. Les nouvelles données du contexte international	88
1.2. Scénarios pour 2000	89
2. Les conditions du développement agricole et rural	92
2.1. L'augmentation des coûts et la remise en question des modèles de compétitivité	92
2.2. Les nouvelles données du développement en milieu rural	93
1 - Analyse de la marginalité	93
2 - Les voies de l'innovation	95
3 - Dualité agricole et développement rural	95
II — BILAN ET PERSPECTIVES	99
Approches spatiales	96
Espaces ruraux	101
I — LA FRANCE DES FAIBLES DENSITES : ELEMENTS D'ANALYSE	102
1. Le peuplement de la France : une situation contrastée	102
1.1. Définition et délimitation de la ZFD	102
1.2. L'évolution démographique récente de la ZFD	104
1.3. L'extension de la ZFD : situation actuelle et pers- pectives	105
2. La France des faibles densités : un ensemble spécifique dans la France rurale	106
3. Typologie de synthèse et perspectives d'évolution de la ZFD	108
4. Les conséquences de l'affaiblissement des densités	112
5. L'affaiblissement des densités et l'aménagement du terri- toire	114
II — NOUVELLES ORIENTATION DE TRAVAIL	116
Espaces locaux	119
I — UN NOUVEAU DYNAMISME ECONOMIQUE DANS LES ESPA- CES PERI-URBAINS	120
1. Méthode et champ de l'enquête	121
2. La diversité des contextes locaux et la similarité des grandes évolutions	121

3.	La nature du desserrement des activités industrielles	122
4.	Les causes du desserrement	125
5.	Les effets du desserrement	126
6.	Conclusion : vers un avenir économique spécifique des nouveaux espaces péri-urbains ?	127
II —	UNE NOUVELLE DYNAMIQUE SOCIALE DANS LES COMMU- NES SUBURBAINES	129
1.	La méthode de l'étude et sa portée géographique	129
2.	L'intégration sociale et la centralité	130
3.	Dynamique sociale et pouvoir local	131
4.	Groupes sociaux et insertions spatiales différenciées . .	133
III —	LES NOUVELLES ORIENTATIONS D'ETUDES	
1.	Crises locales, régulations locales et aménagement du territoire	133
2.	Crise et différenciation spatiale des normes de consom- mation	137
2.1.	Vingt années de croissance : la dynamique normes de production/normes de consommation	137
2.2.	Crise et différenciation spatiale des normes de con- sommation	139

Liste des tableaux

Tableau 1 :	Quelques indicateurs du « redéploiement » de l'industrie française et du rôle des groupes industriels. . .	28
Tableau 2 :	Principales caractéristiques de l'internationalisation de quelques groupes exemplaires.	29
Tableau 3 :	Poids des établissements de taille moyenne dans les différents secteurs au 31-12-1978.	39
Tableau 4 :	Répartition des salariés entre les entreprises de différentes tailles au 31-12-1975	40
Tableau 5 :	Agglomération de Grenoble : Evolution des effectifs suivant la taille des établissements industriels. Ensemble industrie.	43
Tableau 6 :	Agglomération de Grenoble : Evolution des effectifs des établissements indépendants et dépendants de groupes (plus de 50 salariés)	43
Tableau 7 :	Production primaire et consommation finale de combustibles minéraux solides par région (1 000 tonnes)	67
Tableau 8 :	Production de gaz naturel et consommation finale du gaz dans l'industrie par région (1 000 tep.)	68
Tableau 9 :	Production hydro-électrique et consommation finale d'électricité dans l'industrie par région en 1977 (million de kwh)	69
Tableau 10 :	Consommation de produits pétroliers dans l'industrie en 1977	70
Tableau 11 :	Evolution de la production nationale d'énergie primaire	72
Tableau 12 :	Evolution de la structure de la consommation finale d'énergie	72
Tableau 13 :	Evolution de la consommation des centrales électriques	73
Tableau 14 :	Objectifs de consommation de charbon en 1985 et 1990	74
Tableau 15 :	Evaluation des ressources d'énergie nouvelles . . .	75
Tableau 16 :	Les utilisations finales de l'énergie	78
Tableau 17 :	Evolution des utilisations finales de l'énergie pour les neuf régions	79
Tableau 18 :	Place des énergies locales et régionales	80
Tableau 19 :	Apport des énergies locales et régionales. Répartition par régions	80
Tableau 20 :	Apport en énergies nouvelles. Ventilation par formes d'énergies	81
Tableau 21 :	Pourcentage d'excédent ou de déficit régionaux d'électricité par rapport à la demande totale de la France	82
Tableau 22 :	Perspectives de production d'énergies nouvelles en 2000	83
Tableau 23 :	L'évolution démographique récente de la ZFD . . .	104
Tableau 24 :	Les caractéristiques démographiques de la ZFD . .	106
Tableau 25 :	Les activités dans la ZFD	107
Tableau 26 :	Evolution des actifs (1954-1975) dans la ZFD . . .	108

TRAVAUX ET RECHERCHES DE PROSPECTIVE

30	Une image de la France en l'an 2000 : documents, méthode de travail
31	Les grandes liaisons routières, histoire d'un schéma
32	Schéma directeur de la Corse
33	Technologie et aménagement du territoire
34	Les firmes multinationales
35	Schéma directeur de l'aéronautique
36	L'avenir de la Basse-Normandie
37	Survols de l'Europe
38	Approches de la réalité urbaine
39	Paris, ville internationale, rôle et vocations
40	Bordeaux, ville océane, métropole régionale
41	Regard prospectif sur le bassin méditerranéen
42	Services nouveaux de télécommunications
43	Le peuplement urbain français
44	Régions de villes, régions urbaines
45	Questions à la société tertiaire
46	Industrie en Europe
47	Scénarios européens d'aménagement du territoire
48	Scénarios pour les villes moyennes
49	Emploi et espace
50	Sésame, année 5
51	La façade Atlantique
52	Transformations du travail industriel
53	L'Europe médiane
54	Travail féminin : un point de vue
55	Firmes multinationales et division internationale du travail
56	Dynamique et projet urbain régional. Un exemple : la région Alsace
57	Qualification du travail
58	Syndicats et sociétés multinationales
59	La méthode des scénarios
60	Littoral Bas-Normand, schéma d'aménagement
61	Décentralisation industrielle et relations de travail
62	Prospective des investissements étrangers en France
63	Sésame, année 8, programme de travail
64	Les petites villes en France
65/66	Restructuration de l'appareil productif français. Prospectives
67	Prospective, planification, programmation. Une analyse
68	Le scénario de l'inacceptable ; sept après
69	Bureaux en province. Perspectives
70	Aménagement de la Loire moyenne. Schéma de la métropole-jardin
71	Bilan d'une expérience prospective
72	Villes internationales, villes mondiales
73	Sur l'emploi. Premiers dossiers
74	Technologie et avenir régional
75	Activités et régions. Dynamique d'une transformation
76	Le Grand Sud-Ouest. Diagnostics pour l'avenir
77	Tertiaire et Inflation
78	Dynamismes locaux et aménagement du territoire
79	Energie et régions
80	Agricultures pour demain
81	La France rurale : images et perspectives
82	Formation et développement régional

Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale

1, avenue Charles-Floquet — 75007

Fondateur de la collection : Gérard WEILL +

Directeur de la publication : Jean BOUCHET

Administrateur : Hélène ROGER-VASSELIN - *Couverture* : Cl. CAUJOLLE et D. COHEN

Imprimerie MAUGEIN-LACHAISE — R.N. 89 - 19360 Malemort

Dépôt légal n° 166 - 3^e trimestre 1981

AMENAGEMENT DU TERRITOIRE

LA DOCUMENTATION FRANÇAISE

29, 31, QUAI VOLTAIRE 75340 PARIS CEDEX 07
TÉL. 261.50.10 - TÉLEX : 204826 DOCFRAN PARIS